УДК 336:519

У «Віснику» висвітлено досягнення в галузі економіки та публікуються розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Пропонуються результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

В «Вестнике» освещены достижения в области экономики и публикуются разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предлагаются результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук (Постанова президії ВАК України № 1-05/3 від 08.07.2009 р.)

Друкується за рішенням Вченої Ради Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Редакційна колегія:

д-р екон. наук **Н. І. Дучинська** (відп. редактор), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р екон. наук, проф. **І. Л. Сазонець**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **Л. М. Тимошенко**, д-р екон. наук, проф. **О. Й Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх** (відп. секретар).

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. П. В. Гудзь;
д-р екон. наук, проф. Л. І. Дмитриченко.

© Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, 2011

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 338.242.42

С.В. Бурлуцький
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПЦІЙ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглядаються концепції реалізації державної соціальної політики. Аналіз будується на визначенні базових системних характеристик: об'єктів, суб'єктів та каналів впливу. Особлива увага приділяється формуванню редистрибуційної концепції в межах теорії економіки добробуту.
Ключові слова: соціальна економіка, соціальна політика, економіка добробуту, суспільний продукт, редистрибуція, системний підхід.

В статье рассматриваются концепции реализации государственной социальной политики. Анализ строится на определении базовых системных характеристик: объектов, субъектов и каналов воздействия. Особое внимание уделяется формированию редистрибуционной концепции в рамках теории экономики благосостояния.
Ключевые слова: социальная экономика, социальная политика, экономика благосостояния, общественный продукт, редистрибуция, системный подход.

Concepts of realization of the state social policy are considered in the article. The analysis is based on definition of base system characteristics: objects, subjects and influence channels. The special attention is given to formation of the redistributive concept within the limits of the theory of economy of welfare.
Key words: social economy, social policy, economy of welfare, public product, redistribution, the system approach.

У науковій літературі пропонується достатньо велика кількість підходів до визначення соціальної політики. Вони відрізняються рівнем конкретизації функцій, цілей, об'єктів впливу та суб'єктів реалізації. У найбільш поширеному варіанті соціальна політика розглядається як складова державної політики, спрямована на регулювання відносин в суспільстві в інтересах основних соціальних груп та у контексті довгострокових цілей усього суспільства. З іншого боку, соціальна політика як явище, що діє на усьому суспільному просторі, стосується усіх суспільних інститутів та суспільних відносин, виходить за межі держави. Дієвість соціальної політики обумовлюється активністю не тільки держави, але й сукупністю інших інститутів, суб'єктів, які здійснюють власну соціальну політику. Така дихотомія є основним джерелом невизначеності та узагальненості як категорії соціальної політики, так й її структурних елементів. Визначення сутності та механізму реалізації соціальної політики є неможливим без урахування системних трансформаційних змін, що відбуваються в житті вітчизняного суспільства.

Формування соціальної політики обумовлюється необхідністю реалізації соціальної справедливості, яка відображає ступінь об'єктивної відповідності існуючої системи суспільних відносин суб'єктивним уявленням суспільних груп та прошарків щодо справедливості цих відносин. Держава як система найвищого рівня, реалізуючи у тому або іншому ступені принципи соціальної справедливості, формує

соціальну політику. Це положення у загальному вигляді сформульоване професором Отфрідем Хеффе: якщо суспільство хоче мати легітимний характер, воно повинне, по-перше мати правовий характер; по-друге, право повинне отримати якість справедливості; по-третє, справедливе право повинне бути захищене суспільним правопорядком – а отже прийняти вигляд справедливої держави [1, с. 11–12].

Численні методологічні та прикладні аспекти аналізу соціальної політики висвітлені в роботах Л. Кочеткової [2], О. Яременко [3], Е. Лібанової [4], Т. Заславської [5] та інших вітчизняних та закордонних фахівців. Разом з тим питання не тільки зв'язків різних суб'єктів соціальної політики, а й механізмів їх взаємодії, організаційних засад та структурних компонентів, як цілісної системи, досліджені не достатньо повно.

Метою дослідження є аналіз концепцій державної соціальної політики у межах системної парадигми та визначення їх базових характеристик: суб'єктів, об'єктів та відповідних каналів впливу.

Аналізуючи історичний аспект проблеми, слід зазначити, що стрімкий розвиток суспільних відносин у другій половині дев'ятнадцятого сторіччя нерозривно пов'язаний з формуванням соціальної держави як суб'єкта активного втручання в суспільні процеси з метою їх регулювання та стабілізації. Теоретичним підґрунтям цього процесу стала розробка теорії держави загального добробуту. Перше визначення сутності соціальної держави належить німецькому вченому Лоренцу фон Штейну. Згідно з його концепцією, держава повинна підтримувати своєю владою абсолютну рівність прав усіх суспільних класів та окремої особи. Держава повинна сприяти економічному та суспільному прогресу своїх громадян, бо в кінцевому рахунку розвиток одного є умовою розвитку інших [2]. Отже, основною функцією соціальної держави є економічний та суспільний прогрес усього населення незалежно від соціальної належності.

Теорія держави загального добробуту у якості цільової функції держави передбачала максимізацію суспільного добробуту. Фактично, на відміну від класичних пріоритетів, націлених на максимізацію прибутку та доходу, політика соціальної держави передбачає вирівнювання доходів, що забезпечує більше зростання добробуту, ніж в умовах значної диференціації. На подальший розвиток цієї теорії вплинули роботи Г. Шмолера, К. Брюхера, Л. Брентано та інших представників нової філософської та економічної течії Німеччини. Науковці окремо виділяють так званий «Гурток по вивченню соціальної політики». Членами цього об'єднання були сформульовані принципи соціальної політики, які не втратили своєї актуальності і сьогодні.

Взагалі не слід вважати соціальну державу та державу загального добробуту суперечливими концепціями. Ґрунтуючись на засадах соціальної справедливості, пріоритеті соціальних цінностей, вони є взаємозамінними.

Слід погодитися з О. О. Яременко, що соціальна політика як будь-яке системне явище повинна розглядатися за такими елементами, як суб'єкти, що розробляють та впроваджують заходи соціальної політики; об'єкти, які підлягають впливу, та канали впливу суб'єктів на об'єкти [3]. Дійсно соціальна політика як система, що структурує суб'єктно-об'єктні відносини, має чітку структуру та форми, які обумовлюються наявними ресурсами та змістом цих відносин. З іншого боку, політика як підсистема держави виконує функції зворотного зв'язку та забезпечує сукупність інформаційних сигналів щодо змін в динаміці суспільних процесів та результативності державного втручання. Безпосередньо зміст соціальної політики залежить від домінуючих соціальних пріоритетів держави та суспільства.

З позицій обраного методологічного концепту системотворчим чинником є функція держави. Відповідно до цього саме функції соціальної політики повинні складати її підґрунтя. Функціональні особливості стали підґрунтям класифікації концепцій соціальної політики, запропонованої професором Є.І.Холостовою. Пропонується виділення таких груп концепцій [6, с. 14]:

- концепції, спрямовані на розв'язання проблем, що стосуються усього суспільства;
- концепції, спрямовані на регламентацію відносин праці та капіталу;
- концепції, що розглядають соціальну політику як суспільну діяльність, спрямовану на потенційно небезпечні прошарки населення;
- концепції, спрямовані на пом'якшення негативних наслідків індивідуальної та соціальної нерівності;
- концепції, що базуються на засадах соціальної справедливості та соціального партнерства.

В межах першої групи ототожнюються аспекти соціального та суспільного, а отже соціальна політика є результатом не державних, а суспільних дій. Корені цього підходу були закладені раніш вказаним «Гуртком по вивченню соціальної політики». Так, однією з принципіальних характеристик підходу є визначення об'єкта соціальної політики: визнання синонімами понять «соціальний» та «суспільний». Отже «соціальна – суспільна» політика ототожнювалась з усім комплексом суспільних відносин та взаємодій, що здійснюються з метою забезпечення загальний цілей та інтересів. У роботі Р. Баркера соціальна політика визначається як діяльність суспільства, що формує спосіб, за допомогою якого воно втручається та регулює відносини між індивідуумами, групами, громадами, соціальними інститутами [7, с. 38]. Ця суспільна діяльність є результатом взаємодії звичаїв і цінностей суспільства та в найбільшому ступені обумовлює розподіл ресурсів та добробут.

Такий підхід є прийнятним і для дослідників трансформації соціальної політики в перехідних країнах. У колективній роботі групи російських вчених під соціальною політикою розуміється система цілеспрямованих заходів по регулюванню відносин між класами, націями, а також окремими соціальними групами населення у сфері підвищення суспільного добробуту, підвищення якості та рівня життя, раціонального використання трудового потенціалу та на цій основі зростання ефективності функціонування економіки країни [8]. У монографії під редакцією В.І. Жукова також підтримується така точка зору відносно соціальної політики як механізму для «створення сприятливої соціально-культурної середи для життєдіяльності, гармонізації усіх сфер суспільства…» [9, с. 5]. Не відрізняється у концептуальному плані визначення політики, сформульоване Б. А. Гаєвським. На його думку, «всебічний розвиток людини на основі матеріального і духовного добробуту суспільства, національна рівність, рівноправність демографічних і професійних груп населення» характеризує цілеспрямованість сучасної соціальної політики [10, с. 164]. Основні системні характеристики цієї концепції подані в табл.1.

При усій своїй значущості перша група концепцій соціальної політики є вкрай широкою та розгорнутою, позбавленою чіткого формулювання функцій, суб'єктів та об'єктів. Якщо об'єктом вважати суспільні відносини,а суб'єктом політики усе суспільство, то не зрозуміло, за яких умов, у якому ступені, та за рахунок яких каналів реалізується соціальна політика. Також ці визначення не дозволяють розв'язати дихотомію «державне – суспільне», взагалі заперечуючи її існування.

Підґрунтям наступної групи концепцій є примат стабілізації соціально-трудових

відносин у суспільстві, а отже збереження існуючої соціально-економічної системи. Так, розглядаючи складові внутрішньої політики держави, німецький економіст та соціолог Вернер Зомбарт під соціальною політикою розумів сукупність заходів, спрямованих на розвиток, збереження або знищення визначеної економічної системи або її складових частин [11, с. 176–177].

Найяскравішим прикладом другої групи є концепція соціального ринкового господарства, теоретично обґрунтована і практично реалізована Л. Ерхардом. Сутність політики полягає в обов'язковій орієнтації ринкової економіки на соціальні цілі. Як відзначається у роботі «Добробут для усіх», при попередньому порядку існувала нечисленна вища верства населення, яка у споживання дозволяла собі усе, а інша численна нижча верства населення мала недостатньо високу купівельну спроможність. При реорганізації господарчого порядку належало створити передумови для подолання цього, суперечного прогресивному розвитку соціальної структури, положення і перебороти неприязнь між «багатими» та «бідними» [12, с. 13]. На відміну від редистрибуційного підходу така політика орієнтована на розвиток виробництва та підвищення оплати праці, на стимуляцію і динамічний розвиток підприємницької активності. Добробут і соціальний статут залежить тільки від результатів власної праці, і не є результатом перерозподілу суспільного продукту. Та якщо людина, в силу об'єктивних причин, не мала конкурентних ринкових здібностей, то політика Л. Ерхарда передбачала певну соціальну допомогу.

Схожу теоретичну позицію займає Н. І. Волгін, котрий визнає, що «об'єктом соціальної політики різних рівнів … є відповідна соціально-трудова сфера … механізм… стержнем якого є відношення між працею та капіталом» [8].

Таблиця 1. Системні характеристики концепцій соціальної політики

Функція	Ціль	Об'єкти	Суб'єкти
Розв'язання суспільних проблем	Сприяння досягненню цілей суспільства	Суспільні відносини, все населення	Суспільство, держава
Стабілізація, регламентація функцій праці та капіталу	Запобігання радикальним варіантам розв'язання суперечностей праці та капіталу	Соціально-трудові відносини, зайняті у суспільному виробництві	Держава
Забезпечення мінімального прийнятного добробуту найменш забезпечених та маргінальних верств суспільства	Захист забезпечених класів від неконтрольованої агресії маргінальних та деклассованих категорій населення	Особи, які неспроможні до самозабезпечення	Держава
Редистрибуція (перерозподіл) суспільного продукту	Обмеження диференціації доходів населення в безпечних межах	Все населення	Держава
Забезпечення принципів соціальної справедливості та соціального партнерства	Формування та підтримка цінностей громадянського суспільства	Все населення	Держава, суспільство, громада

В межах третьої концепції об'єкт соціальної політики обмежено неспроможними до економічного самозабезпечення особами. Держава формує певні норми та правила взаємодії суб'єктів, які забезпечують мінімізацію додаткових витрат для підтримки рівноважного стану системи соціально-економічного розвитку. Так, у роботі Е.М. Шутяк [14] доводиться, що держава як суспільний інститут відіграє компенсаційну роль, в межах якої забезпечує утримання осіб, що не спроможні до економічного самозабезпечення. Ці дії держави повинні в першу чергу бути

спрямовані на розвиток та підтримку прагнення суб'єктів задовольняти свої потреби за рахунок власної економічної активності.

Методологічний аналіз редистрибуційної концепції соціальної політики неможливий без визначення принципів побудови соціальної економіки добробуту. Згідно неокласичних уявлень, конкурентні ринки забезпечують підвищення економічної ефективності. Ця теза підтверджується двома основними теоремами економіки добробуту. Згідно першої теореми (оптимум Парето), за певних умов конкурентні рики забезпечують такий перерозподіл ресурсів, що будь-яке поліпшення стану одного суб'єкта неможливе без одночасного погіршення іншого суб'єкта. Фактично це ілюструється досягненням економіки точки, що знаходиться на кривій споживчих можливостей. Слід зазначити, що згідно з оптимумом Парето ринкове підвищення доходів найбільш забезпечених верств населення при незмінному рівні доходу найбільш нужденних верств є ефективним розподілом ресурсів. Але з точки зору соціальної політики, держава повинна забезпечувати зовсім протилежний процес.

Друга теорема економіки добробуту стверджує, що будь-яка точка на кривій споживчих можливостей (оптимальний за Парето стан) може бути досягнута ринковими методами за умов вірного розподілу ресурсів у початковому стані. Перша теорема вказує тільки на загальну ефективність економіки, але не відповідає на питання ефективності розподілу корисності між суб'єктами економіки. Таким чином, конкурентні ринки можуть забезпечувати економічну ефективність, але не вирішують питання справедливості розподілу корисності. Згідно другої теореми, якщо первісна ситуація рівноваги не забезпечує справедливості, то завжди існує можливість скорегувати положення точки рівноваги. Отже завданням соціальної політики держави є саме корегування рівноваги для отримання бажаних характеристик розподілу сукупного продукту та відповідної корисності.

Як відомо, існує дві базові концепції редистрибуції суспільного продукту. Наріжним каменем утилітаристської концепції, започаткованої теоретиком лібералізму Джеремі Бентамом, є методологічний індивідуалізм. З його точки зору, суспільні інтереси є лише сукупністю приватних інтересів, а отже добробут суспільства є сумою корисностей, що отримані індивідуумами [14]. Передбачається, що в умовах перерозподілу суспільного продукту втрата одиниці доходу однією особою повинна супроводжуватися меншим скороченням корисності, ніж зростання корисності другої особи, що отримала додаткову одиницю доходу. Таким чином, на теоретичному рівні може виникнути ситуація, коли суспільство погодиться на скорочення доходу найменш забезпечених верств населення та збільшення доходу більш забезпечених верств, якщо сума корисностей цих верств буде зростати. У реальних умовах в процесі реалізації соціальної політики та перерозподілу доходу на користь нужденних можуть виникнути додаткові трансакційні витрати. У такому випадку, якщо сума втрат донорів та трансакційних витрат перевищить корисність, що отримують реципієнти, держава може відмовитися від такого перерозподілу.

В межах конкуруючої до утилітаризму концепції ролзианства, започаткованої Джоном Ролзом, декларуються два головних принципу. Згідно з першим, будь яка особа повинна мати право на базові свободи, які у свою чергу не обмежують аналогічні свободи інших осіб. Отже, держава повинна зберігати нейтралітет у регулюванні суспільного життя, обмежуючі свої функції підтримкою базових свобод. Другий принцип «відмінності» наголошує, що соціальна та економічна нерівність припустима тільки тоді, коли вона є корисною для осіб з найменшими перевагами.

Дж. Ролз відзначає, що «соціальні та економічні нерівності повинні задовольняти двом умовам. По-перше, вони мають стосуватися становища і посад, доступних для всіх за умов чесної рівності можливостей; і, по-друге, вони мають бути якнайкорисніші для найменш забезпечених членів суспільства» [15, с. 193].

Таким чином ролзианська концепція стверджує, що добробут суспільства залежить тільки від добробуту (корисності) найбільш нужденного індивідуума. Будь-яке поліпшення стану найбільш забезпечених верств не може компенсувати суспільству найменше скорочення добробуту найменш забезпечених верств. Ресурси від більш забезпечених до найбільш нужденних будуть передаватися заради покращення положення останніх, при цьому трансакційні витрати не приймаються до уваги.

До п'ятої групи слід віднести концепції, що ґрунтуються на принципах громадянського суспільства, а отже бажанні громадян брати участь у суспільній діяльності та самостійно розв'язувати соціальні проблеми. У своїх дослідженнях правового статуту людини Дмитро Єрмоленко пропонує розглядати соціальну політику як одну з основних функції соціальної держави [16]. Соціальна держава характеризується приматом соціальної справедливості, рівності та свободи. Громадянське суспільство, сформоване в такій державі, повинно гарантувати достатнє соціальне забезпечення та гідний прожитковий рівень.

Досить точно характеристику останньої концепції дає визначення, надане В.М. Капіциним. Зокрема він відзначав, що ціллю соціальної політики є формування спільності інтересів широких прошарків населення, а отже консолідація суспільства у напрямку підтримки діяльності держави. Соціальна ж політика у загальному змісті позначає управлінський вплив держави, що базується на сукупності правил, нормативних структур, які забезпечують залучення в політичні процеси різних суб'єктів [17, с. 31].

Заслуговує на увагу також визначення, сформульоване у монографії професора В. Гордіна «Соціальна політика та соціальний маркетинг». В роботі зазначається, що в межах соціальної політики та стабілізації суспільно-політичної системи головним завданням держави та/або суспільних інститутів є створення умов для узгодження поточних вимог та інтересів різних прошарків суспільства з довгостроковими інтересами та цілями суспільства [18]. Безпосереднім інструментом реалізації цього завдання є створення середовища, яке дозволяє отримувати кошти, достатні для підтримки необхідного рівня життя. Акцент з державних соціальних програм повинен бути перенесений на розвиток громад та на більш диверсифіковані, а отже і більш ефективні регіональні та місцеві програми.

Узагальнюючі проаналізовані концепції щодо розуміння сутності соціальної політики, слід зазначити, що наведена класифікація має умовний характер, а отже системні характеристики не мають чітких меж і можуть у певному ступені перетинатися. Реальна соціальна політика являє собою суміш елементів кожної з зазначених концепцій. Формування ж цільової та функціональної специфіки залежить від розв'язання проблеми залишково-інституційної дихотомії. «Залишковий підхід» передбачає надання соціальної допомоги (забезпечення) тільки окремим особам, які відповідають певним критеріям, а «інституційний підхід» спрямовує соціальну політику на підвищення добробуту населення в цілому.

Підводячи підсумок, підкреслимо, що сліпе копіювання будь-якої з наведених концепцій соціальної політики є не тільки нераціональним, але й небажаним. Національна модель повинна базуватися на розв'язанні конфлікту подвійного підґрунтя соціальної політики: об'єктивних умов життя та суб'єктивних потреб

домогосподарств. Редистрибуційна складова політики має формуватися за чіткими критеріями споживчого мінімуму та мати цільове адресне призначення з метою уникнення неефективного використання державних коштів. Соціально-трудова складова повинна не тільки забезпечувати захист робітників, але і стимулювати розвиток та ефективність суспільного виробництва. Методологічне та організаційне обґрунтування, практична реалізація сформульованих вимог можливі тільки за умов системного підходу й використання гомеостатичних підсистем домогосподарств, фірм та суспільства в цілому в якості безпосередніх об'єктів соціальної політики.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Хеффе О. Основоположения критической философии права и государства / О. Хеффе. – М.: Гнозис, 1994. – 319 с.
2. Кочеткова Л.Н. Социальное государство: консервативный проект Лоренца фон Штейна / Л.Н. Кочеткова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusrand.ru/Dokladi1/Kochetkova.pdf
3. Яременко О.О. Соціальна політика як регулятор взаємовідносин соціальних структур і соціальних інститутів / О.О. Яременко // Український соціум. – № 1. – 2002. – С. 9–20.
4. Лібанова Е.М. Перспективи трансформації соціальної сфери України / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – №1–2. – С. 45–51.
5. Заславська Т.С. Соціально-трансформаційна структура економіки України / Т.С. Заславська // Суспільство та економіка. – 2007. – № 5. – С. 24–27.
6. Холостова Е.И. Социальная політика / Е.И. Холостова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
7. Баркер Р. Словарь социальной работы / Р. Баркер. – М.: Педагогика, 1994. – 296 с.
8. Социально-трудовая сфера России в переходный период: реалии и перспективы / [Н.И. Волгин, Д.Н. Карпухин, Е.Д. Катульский, Л.А. Костин, В.Ф. Майер, Б.В. Ракитский и др.]; под общ. ред. Акимова А.К., Волгина Н.А. – М.: Молодая гвардия, 1996. – 835 с.
9. Социальная политика: парадигмы и приоритеты: монография / под общ. ред. В.И. Жукова. – М.: Изд-во МГСУ «Союз», 2000. – 312 с.
10. Гаєвський Б.А. Сучасна українська політологія / Б.А. Гаєвський. – К.: МАУП, 1999. – 265 с.
11. Зомбарт В. Избранные работы / В. Зомбарт. – М.: Территория будущего, 2005. – 344 с.
12. Эрхард Л. Благосостояние для всех: пер. с нем / Л. Эрхард; предисл. Б.Б. Багаряцкого, В.Г. Гребенникова. – Репринт. Воспроизведение. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 332 с.
13. Шутяк Е.Н. Финансовое обеспечение социальной защиты населения в Российской Федерации / Е.Н. Шутяк // Вестник государственного социального страхования. – М.: Социальное страхование, 2003. – № 9. – С. 25–26.
14. Барлова Ю.Е. «Надзор и прибыль»: общественное презрение и социальная помощь в теоретических конструктах Иеремии Бентама / Ю.Е. Барлова // Диалог со временем. – М.: КРАСАНД, 2010. – № 33. – С. 166–186.
15. Ролз Джон Політичний лібералізм / Сучасна політична філософія: антологія: пер. з англ. / Ролз Джон; упоряд. Я.Кіш. – К.: Основи, 1998. – 575 с.
16. Єрмоленко Д.О. Співвідношення соціальної та правової держави / Д.О. Єрмоленко // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 8. – С. 95–96.
17. Капицын В.Н. Социальная политика и право: сущность и взаимосвязи / В.Н. Капицын // Общероссийский журнал социальной работы. – 1998. – №8. – С. 23–37.
18. Гордин В.Э. Социальная политика и социальный маркетинг: монография / В.Э. Гордин. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993. – 156 с.

Надійшла до редколегії 05.09.2011

УДК 639.2:658](075.8)

Н.М. Вдовенко
Національний університет біоресурсів і природокористування України

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ АКВАКУЛЬТУРИ

Статтю присвячено перспективним напрямам забезпечення сприятливих умов для виробництва високоякісної та безпечної продукції аквакультури в Україні. Запропоновано розробити вимоги, гармонізовані з міжнародними, оскільки вихід вітчизняної аквакультури на світовий рівень можливий лише за відповідності товарної продукції міжнародним стандартам та підтримки держави. Вперше в науковий обіг введено поняття "якість продукції аквакультури".

Ключові слова: аквакультура, виробництво, держава, економіка, регулювання, споживач, стандарт, якість, рибогосподарське підприємство.

Статья посвящена перспективным направлениям обеспечения благоприятных условий для развития производства высококачественной и безопасной продукции аквакультуры в Украине. Предложено разработать гармонизированные с международными требования, так как выход отечественной аквакультуры на международный уровень возможен только при условии соответствия товарной продукции международным стандартам и поддержке государства. Впервые в научный обиход введено понятие "качество продукции аквакультуры".

Ключевые слова: аквакультура, производство, государство, экономика, регулирование, потребитель, стандарт, качество, рыбохозяйственное предприятие.

The article is devoted to the ways of providing for favorable conditions to produce high quality and safe products of aquaculture in Ukraine. It is suggested to harmonize demands to international standards, because the output of domestic aquaculture to the world market is possible only with accordance to international standarts and government support. First use of the definition "quality of aquaculture products " is made in ours investigation.

Key words: aquaculture, production, state, economics, regulation, consumer, standard, quality, fishing enterprises.

Ставові рибні господарства є основним джерелом надходження товарної харчової рибної продукції із внутрішніх водоймищ України, а також товарної продукції рибництва – личинка, підрощена молодь, цьоголітки, однорічки, ремонтний матеріал, плідники. Ставове рибництво є одним із перспективних напрямів аквакультури, розвивається стрімкими темпами і стає важливою галуззю, яка сприяє продовольчому забезпеченню населення. За даними ФАО, до 2030 року для збереження сучасного рівня споживання рибної продукції з урахуванням постійного зростання чисельності населення Землі потрібно буде збільшити щорічне виробництво риби на 37 млн.т. Подолання «рибного» дефіциту стане можливим лише в умовах грамотного управління та державного регулювання штучного вирощування гідробіонтів.

Аналіз останніх публікацій свідчить, що на розв'язання цих актуальних проблем спрямовано інтелектуальні зусилля багатьох вчених: Р. Бичківського, С. Бобильова, Е. Гірусова, Д. Крисанова, Ю. Мельника, М. Стасишена, Г. Черевко, В. Фокіної, О. Шнипко та ін. Проте питання щодо забезпечення якості та безпеки екологічно чистої продукції аквакультури висвітлені не в повному обсязі. Вирішити дане питання можна за рахунок впровадження досвіду міжнародних компаній з урахуванням національних особливостей. Ми вважаємо, що особливість в Україні полягає в тому, що ця проблема носить не суто технічний, а переважно економіко-організаційний, управлінський та психологічний характер.

Метою статті є дослідження перспектив для виробництва доступної за ціною, високоякісної та екологобезпечної вітчизняної продукції аквакультури відповідно до світових стандартів.

Про користь риби знають усі без винятку. Риба багата на вітаміни А і D, вона містить фосфор, кальцій, йод, мідь, цинк та інші мікроелементи, без яких неможливе підтримання життєдіяльності людського організму. Її асортимент на споживчому ринку держави досить різноманітний. І хоч вартість риби не набагато нижча за м'ясо, все ж вона більш доступна широким верствам населення.

Риба та інші водні живі ресурси з давніх часів використовувалися людиною в їжу. Але якщо раніше вони вживалися як доступні та смачні, то на сучасному етапі розвитку людства обґрунтована цінність цього харчового продукту, визначено кількісну та якісну оцінку білків, жирів, вуглеводів, вітамінів, мікроелементів та інших речовин, що містить ця продукція, розроблені технології її виготовлення із збереженням природних властивостей та підвищенням якості [11]. Вказані зміни у підході до оцінки якості продукції рибного господарства не є винятковими чи випадковими, а такими, що стосуються багатьох галузей економіки, які функціонують у ринкових умовах конкурентної боротьби. Ще в минулому столітті разом із політикою інтенсивного впровадження у виробництво різноманітних нововведень та винаходів головним інструментом протистояння стала якість товару та послуг [6, с. 7].

Продукція аквакультури є високоякісною завдяки природним властивостям відповідної сировини. У процесі виробництва і транспортування мало що можна додати до якості продукту. Проте існує небезпека втрати тих властивостей, які отримано від природи. Недопущення цих втрат є однією з важливих проблем управління якістю і безпекою продукції. Водночас, розведення гідробіонтів в штучно створених людиною умовах, які відрізняються від природного середовища і встановленої в ньому природної рівноваги, може призвести до розвитку в них різних захворювань. Тому одним із головних критеріїв безпеки продукції аквакультури є забезпечення епізоотичного та гідротоксикологічного добробуту рибогосподарських підприємств.

Інтенсивна експлуатація водоймищ для вирощування об'єктів аквакультури та порушення біотехнології вирощування приводять до забруднення водоймищ метаболітами тварин і залишками кормів. Як наслідок, природна мікрофлора водойм насичується бактеріями Acinetobacter, Moraxella, Pseudomonas та ін., які є умовно-патогенними для гідробіонтів, а деякі види — і для людини.

Нині річкові та морські води надто забруднені неочищеними промисловими, побутовими та сільськогосподарськими стоками. В організмі риб накопичуються отруйні речовини. При вживанні в їжу такої риби можливе отруєння пестицидами, гербіцидами, важкими металами (свинцем, ртуттю тощо). Шкідливим для людей захворюванням є лістеріоз, який також передається через рибну продукцію, уражену в водоймі через неочищені стоки тваринницьких ферм, інфікованих лістеріями. Поширеною хворобою є опісторхоз, який вражає рибу родини коропових (лящ, плотва, червоноперка тощо). Личинки гельмінтів дають про себе знати через два-три тижні: у людини підвищується температура, з'являється слабкість, нудота, іноді кашель. Якщо не звертатися до лікаря, то з'явиться біль у ділянці печінки, яку паразити повільно їдять.

Найчастіше люди заражаються через недосмажену рибу, через копчену та в'ялену, консервовану у домашніх умовах рибу. Крім гельмінтів можна захворіти на ботулізм. До того ж, ця хвороба не має вакцини та доволі підступна: токсин уражає, як правило, не всю рибину, а лише окрему її частинку. Уся сім'я може пообідати стравою, проте захворіє лише одна людина.

Люди також вживають сиру рибу, проте таке захоплення може призвести до

небажаних наслідків, оскільки лише дуже низька температура здатна вбити усі мікроби. Завдає шкоди здоров'ю споживачів і зіпсована внаслідок неправильного зберігання і транспортування рибна продукція.

Важливою умовою успішного вирощування об'єктів аквакультури є якість кормів. У рибництві слід використовувати корми, що відповідають державним стандартам. Порушення технології виготовлення і зберігання кормів, наприклад, підвищена температура та вологість, створюють умови для розвитку мікроорганізмів і їх підвищеного вмісту в комбікормах. Недоброякісні корми викликають захворювання гідробіонтів і навіть призводять до їх загибелі. Крім того, частина патогенних мікроорганізмів – сальмонели, протеї тощо, не маючи хворобливого впливу на риб, можуть в харчових продуктах нести небезпеку для людини. Тож мікробіологічний контроль водойм дозволив би своєчасно діагностувати збудників хвороб гідробіонтів і вчасно приймати відповідні заходи. Така система контролю в Україні дуже потрібна, проте її організація можлива лише за фінансової підтримки держави.

Під час здійснення рибництва в режимі спеціального товарного рибного господарства має бути забезпечене збереження цінних та рідкісних видів водних живих ресурсів, які раніше перебували у виділеному для рибництва водоймищі (його ділянці), додержання встановлених законодавством вимог до охорони і використання водних та інших природних ресурсів, наданих у користування для потреб рибництва. Водні живі ресурси, одержані в порядку ведення товарного рибництва, є власністю підприємств, установ, організацій та громадян, які в передбаченому законодавством порядку відтворювали їх. Розведення нових або генетично змінених водних живих організмів без позитивних висновків екологічної експертизи, а також рибництво за межами ізольованих штучних водоймищ і споруд без погодження з органами рибоохорони Державного агентства рибного господарства України та Мінприроди забороняється.

Особливими є вимоги законодавства до переробки продукції лову. Її мають право здійснювати суб'єкти за наявності у них дозволу на цей вид діяльності, який видається органами державної санітарно-епідеміологічної служби та державною службою ветеринарної медицини. Підприємства, які переробляють продукти лову, підлягають обліку в державній службі ветеринарної медицини за місцезнаходженням. Суб'єкти господарювання, які займаються рибоконсервним та пресервним виробництвом, підлягають обліку в центральному органі виконавчої влади у сфері рибного господарства. Облік суб'єктів господарювання засвідчується номером, який присвоюється їм для маркування продукції, яку вони виробляють. Проведений аналіз свідчить, що нині законодавство не визначає ні порядку отримання дозволу на переробку рибної продукції, ні порядку обліку суб'єктів такої переробки, що знижує ефективність цієї правової норми.

Згідно з Законом «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» [4], вирощування риби, інших водних живих ресурсів у рибогосподарських водних об'єктах (їх ділянках) та континентальному шельфі України дозволяється суб'єктам за наявності позитивної ветеринарно-санітарної оцінки стану водних об'єктів, що її провадять державні органи ветеринарної медицини. Закон не конкретизує ні порядку проведення оцінювання, ні те, якими документами потрібно підтвердити це проведення. Проте Закон визначає, що якість та безпека живої риби, інших водних живих ресурсів, вирощених у ставках, інших водних об'єктах (їх ділянках), підтверджуються ветеринарним свідоцтвом, яке видають державні

органи ветеринарної медицини один раз на рік на всю партію вирощеної живої риби або інших водних живих ресурсів. Зазначене ветеринарне свідоцтво є водночас і документом, що підтверджує проведення ветеринарно-санітарного оцінювання водного об'єкта.

У разі виявлення державними органами ветеринарної медицини продуктів лову, які містять токсичні речовини, що перевищують встановлені допустимі рівні, чи за наявності паразитів понад встановлені норми такі продукти за рішенням державних органів ветеринарної медицини підлягають утилізації згідно з вимогами Закону України від 14 січня 2000 р. «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» [3]. В період ускладнення санітарно-епідемічної або епізоотичної ситуації у рибогосподарських водних об'єктах (водоймищах, які використовуються для ведення рибного господарства) спільне рішення щодо реалізації чи утилізації продуктів лову приймають органи Державної санітарно-епідеміологічної служби та державні органи ветеринарної медицини. Порядок відтворення водних живих ресурсів у рибництві визначається «Інструкцією про порядок проведення робіт, пов'язаних з відтворенням водних живих ресурсів», затвердженою наказом Державного комітету рибного господарства України від 21 вересня 1998 р. № 126 [10]. Відтворенням водних живих ресурсів визнається природне або штучне відновлення чисельності популяцій водних живих ресурсів, які скорочуються у процесі їх лову або природної смертності.

Коли риба хворіє, то їй дають антибіотики. Проте потім вилов і продаж відкладається, доки хімічні сполуки не вийдуть з її організму. Кожен препарат має свої індивідуальні терміни дії. У процесі рибогосподарського виробництва виникає проблема оцінки залишкового вмісту в продукції аквакультури лікарських препаратів. В Україні даній проблемі приділяється недостатньо уваги. Постанова ЄС 853/2004 Європейського парламенту та Ради від 29.04.2009 р. [5] з гігієни харчових продуктів передбачає обов'язковий контроль за безпекою продукції тваринного походження (до якої відноситься і продукція аквакультури), «правильне і належне використання ветеринарних і медичних продуктів, харчових добавок і їх відслідковування».

Система контролю продукції аквакультури, як рибопосадкового матеріалу, так і товарної риби, має вибірковий характер і не може гарантувати якість і безпеку усієї партії, що реалізується. Недостатньо контрольовані і несприятливі умови вирощування та перевезення рибопосадкового матеріалу, товарної продукції сприяють виникненню вірусних, бактеріальних, паразитарних захворювань. Недостатньо ефективна та не гармонізована з міжнародними вимогами державна система моніторингу хвороб аквакультури має негативний вплив не тільки на епізоотичний стан в рибогосподарських підприємствах, але й на просування продукції, що реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках. Все вказане вище вимагає створення системи заходів державного регулювання і взаємної відповідальності всіх учасників процесу виробництва і реалізації продукції аквакультури.

Отже, впровадження на підприємствах з вирощування аквакультури виробничого контролю якості та безпеки продукції сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарної продукції і рибопосадкового матеріалу, гарантуючи населенню здорове харчування. Для подальшого розвитку аквакультури, забезпечення якості та безпеки її продукції, розширення ринків реалізації необхідно створити систему державного регулювання виробництва продукції аквакультури, яка б вклю-

чала в себе ідентифікацію всіх суб'єктів господарської діяльності в сфері аквакультури та присвоєння їм ідентифікаційних номерів з метою відслідковування походження і руху продукції аквакультури, кормів, ветеринарних препаратів, оцінка їх якості на всіх стадіях виробництва і реалізації.

Наша позиція повністю узгоджується з висновками М.С.Стасишена, який стверджує, що посилена увага до якості продукції "спостерігається на всіх рівнях, починаючи від ООН і до кожного господарюючого суб'єкта та до кожного споживача" [11]. ООН розробила основний міжнародно-правовий документ «Зведення загальних керівних принципів ООН щодо захисту інтересів споживачів», в якому основу становлять проблеми якості й безпечності продукції та відповідальності товаровиробників за їх порушення.

Розмірковуючи над питаннями якості, зазначимо, що важливу роль тут відіграють стандарти. Всі міждержавні стандарти, затверджені включно до 1992 року, дійсні в Україні. Стандарти, розроблені після 1992 року державами-учасниками «Угоди про проведення погодженої політики в галузі стандартизації, метрології і сертифікації», прийнятої 13 березня 1992 року, до якої приєдналася Україна, вводяться в дію лише наказами Держстандарту України. В Україні діють такі нормативні документи: ДСТУ – державні стандарти України; ДСТУ./ГОСТ. – національні стандарти України, які прийняті Міждержавною радою із стандартизації, метрології і сертифікації, як міжнародні стандарти; ДСТУ ГОСТ – національні стандарти, якими введені міждержавні стандарти (ГОСТ) методом перевидання; ДСТУ ISO – національні стандарти, якими введені стандарти Міжнародної організації стандартизації (ISO). Номер стандарту відповідає номеру міжнародного стандарту, а рік затвердження – року затвердження національного стандарту; ДСТУ EN – національні стандарти, якими введені європейські стандарти (EN); РСТ УРСР – республіканські стандарти колишньої УРСР; ДК – державні класифікатори; ГСТУ – галузеві стандарти України.

На європейському ринку якісною вважається така продукція, виробництво якої здійснювалося у відповідності до певних стандартів. Практика передових європейських підприємств підтверджує значні переваги створення і впровадження відповідних систем менеджменту; загальні вимоги до таких систем визначені, як правило, міжнародними стандартами. Найбільш потужним у світі розробником стандартів є Міжнародна організація зі стандартів ISO. Система якості – ISO серій 9000; система екологічного менеджменту на підприємстві – ISO 14000; система менеджменту безпеки харчової продукції – ISO 22000:2005 (HACCP); система управління безпекою в ланцюгу постачань – ISO 28000; система управління охороною здоров'я і безпекою персоналу – OHSAS 18000; система управління соціальною відповідальністю – SA 8000 та інші. Усі вони однотипні в організаційно-інституційних аспектах, але мають відмінності щодо сутності та призначення.

Для успішного керування організацією і забезпечення її функціонування, стійкого постійного дотримання прав та забезпечення задоволеності споживачів щодо отримання якісної продукції використовується система управління якістю, створена у відповідності до міжнародних стандартів ISO серії 9000. Стандарти цієї серії містять накопичений національний досвід різних країн щодо розроблення, впровадження та функціонування систем якості, це набір вимог щодо організації управління якістю та ефективності процесів, які відбуваються на підприємстві. Це ефективний механізм управління, який сприяє успішному розвитку та функціонуванню в умовах жорсткої конкуренції.

ISO 9000 – серія міжнародних стандартів, які прийняті у багатьох країнах світу як національні, їх можна застосовувати до будь-яких підприємств, незалежно від чисельності, обсягу випуску та сфери діяльності. В Україні ці стандарти цілком відповідають національним стандартам серії ДСТУ ISO 9000.

Умови для послідовного та цілеспрямованого захисту довкілля від негативного впливу компанії створює система екологічного менеджменту у відповідності до стандартів ISO 14000. У Великобританії у 1990 р. був прийнятий «Екологічний Акт», а у 1992 р. Британський Інститут Стандартизації розробив стандарт в області систем екологічного менеджменту BS 7750, який став моделлю для створення та впровадження Міжнародною організацією по стандартизації у 1996 р. серії стандартів в сфері екологічного менеджменту ISO 14000. Стандарти цієї серії встановлюють загальні критерії для оцінки відповідності систем управління впливом на навколишнє середовище. Основне завдання цього стандарту – регулювання рівня викидів підприємства та зменшення негативного впливу на екологію.

Впровадження екологічного менеджменту на основі ISO 14 000 дозволяє:

- покращити економічні показники за рахунок зменшення фінансових витрат на виплату штрафних санкцій; якість продукції у результаті змін у технологічному процесі; імідж компанії перед замовниками та споживачами щодо відповідальності в області виконання природоохоронних вимог та екологічного добробуту; екологічну ефективність діяльності підприємства;

- знизити негативний вплив на навколишнє середовище; витрати на енергію, воду, ресурси; ризик екологічних катастроф.

Вимоги стандарту ISO 14000 повністю сумісні з вимогами стандартів ISO 9000 і OHSAS 18000.

Система менеджменту безпеки харчової продукції ISO 22000:2005 (HACCP). У 2005 р. міжнародна організація з сертифікації ISO затвердила стандарт ISO 22000:2005 «Системи менеджменту безпеки харчової продукції. Вимоги до організації, яка бере участь в харчовому ланцюгу". Метою прийняття цієї серії міжнародних стандартів є гармонізація на глобальному та міжнародному рівні вимог до системи управління безпекою харчових продуктів протягом всього харчового ланцюга. Принципи HACCP та їх застосування висвітлені в національному стандарті ДСТУ 4161 – 2003 «Системи управління безпекою харчових продуктів. Вимоги» [12].

Впровадження систем менеджменту на основі міжнародних стандартів може здійснюватися наступними способами: а) створення паралельних систем менеджменту; б) послідовне та поетапне додавання до чинної системи управління якістю інших систем управління якістю; в) розробка інтегрованої системи управління.

У наш час доцільним і ефективним способом управління рибогосподарським підприємством в умовах зростаючої конкуренції є формування інтегрованої системи менеджменту (ІСМ). Під інтегрованою системою розуміють багаторівневу ієрархічну систему, яка охоплює в межах єдиного цілого вирішення завдань управління якістю продукції аквакультури на всьому технологічному циклі розведення, вирощування, вилову, рибообробки та рибопереробки. Інтегрована система управління якістю має бути природною, органічною частиною системи управління вищого рівня, провідною її підсистемою, навколо якої будуються інші підсистеми,

оскільки вимоги до якості є основними, найважливішими для успіху в бізнесі [13, с. 371].

Рівень впровадження та сертифікації систем управління та інтегрованої системи на вітчизняних аграрних підприємствах є дуже низьким (табл. 1).

Таблиця 1. Моніторинг сертифікатів на системи управління, виданих органами сертифікації Держспоживстандарту України вітчизняним підприємствам *

Галузі	Всього станом на звітну дату:							в т.ч. у поточному році						
	9001	14001	22000	HACCP	18001	27000	ISO 9001, ISO 14000	9001	14001	22000	HACCP	18001	27000	ISO 9001, ISO 14000
Сільське і лісове господарство, рибальств, розведення риби	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Харчова промисловість та виробництво табаку	302	8	44	98	2	0	49	72	2	30	40	2	0	22
Інші галузі	1040	58	44	98	18	0	4	352	22	30	40	8	0	2
Всього	1344	66	44	98	20	0	53	425	24	30	40	10	0	24

*Джерело: побудовано на основі матеріалів [14; 15]. Станом на 31.12.2009.

Узагальнення даних табл. 1 та аналіз проведеного анкетування на підприємствах з вирощування аквакультури доводить, що основною причиною небажання впроваджувати системи управління якістю є складність процесу і висока вартість процедури. Орієнтовані на експорт підприємства, які беруть участь у міжнародних тендерах, поступово починають розуміти необхідність сертифікатів на системи управління якістю. Переважна більшість підприємств аквакультури поки що не відчувають гострої потреби в наявності таких сертифікатів. Однак загострення конкуренції на внутрішньому ринку змусить їх впроваджувати та сертифікувати системи управління якістю на основі міжнародних стандартів.

Ураховуючи вищесказане, ми дійшли думки, що з метою отримання якісної і безпечної продукції аквакультури доцільно розробити вимоги, гармонізовані з міжнародними, оскільки вихід вітчизняної аквакультури на світовий рівень можливий лише за відповідності умов виробництва і якості готової товарної продукції світовим стандартам. Аналізуючи підходи до визначення досліджуваного поняття, вважаємо, що «якість продукції аквакультури» включає в себе культивовані види риб, вагові, розмірні, хімічні, смакові та інші ознаки, що характеризують споживчі властивості риби і зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини згідно з призначенням.

Отже, вітчизняний ринок продукції аквакультури повинен характеризуватись високою, близькою до світових стандартів якістю, як рибопосадкового матеріалу, так і товарної риби, готової рибної продукції. В Україні є всі можливості для отримання від розвитку аквакультури соціальних, економічних і екологічних переваг. Проте для ефективного розвитку, підвищення її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках, необхідні використання передових технологій, забезпечення високої якості та безпеки продукції аквакультури, що є однією з вимог вступу України до ЄС.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про екологічну експертизу» від 9.02.1995 // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 8. – С. 54.
2. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 6.09.2005 № 2809-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 50. – С. 533.
3. Закон України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14.01.2000 № 1393-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – С. 95.
4. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» 15.12.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrg.gov.ua/index.php?lang_id=2&content_id=55.
5. Постанова (ЄС) № 853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29.04.2004 [Електронний ресурс] // Офіційний Журнал Європейського Союзу L 139/55. – Режим доступу: http://www.sps-info.org.ua/ua/legislation/eu-regulations/eu853.
6. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації / О.С. Шнипко. – К.: Наукова думка, 2003. – 334 с.
7. Мельник Ю.Ф. Основи управління безпечністю харчових продуктів: навч. посіб. / Ю.Ф. Мельник, В.М. Новиков, Л.С. Школьник. – К.: Вид-во Союзу споживачів України, 2007. – 287 с.
8. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин. – К.: РАПС України, 1999. – 716 с.
9. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования / Э.В. Гирусов, С.Н. Бобылев, А.Л. Новоселов. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 456 с.
10. Інструкція про порядок проведення робіт з відтворення водних живих ресурсів № 126 від 21.09.98 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 735/3175 від 19.11.98.
11. Стасишен М.С. Екологозбалансований розвиток рибогосподарського комплексу України: монографія / М.С. Стасишен. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 323 с.
12. Система НАССР: довідник. – Львів: НТЦ «Леонорм-Стандарт», 2009. – 218 с.
13. Разіна О.В. Сучасні напрямки розвитку систем управління якістю / О.В. Разіна // Збірник наукових праць. – Камянець-Подільський, 2007. – № 15. – 528 с.
14. Лучишина К.Л. Основи формування інтегрованої системи управління якістю аграрних підприємств / К.Л. Лучишина // Агросвіт. – № 21. – С. 56-60.
15. Електронний ресурс. – Режим доступу: http/www.dssu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=107128

Надійшла до редколегії 21.07.2011

УДК 366.14

Н.М. Дочинець, Г.М. Кампо
Ужгородський національний університет

ПРОСВІТНИЦТВО У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМОК ПОЛІТИКИ КОНСЮМЕРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто стан впровадження основ споживчих знань у систему освіти України, підвищення рівня професійної підготовки фахівців сфери захисту прав споживачів, забезпечення правової освіти підприємців, поширення інформації серед населення про діяльність організацій консюмеристів.
Ключові слова: консюмерізм, права споживачів, консюмеристська політика, Держспоживстандарт України.

В статье рассмотрены состояние внедрения основ потребительских знаний в систему образования Украины, повышения уровня профессиональной подготовки специалистов сферы защиты прав потребителей, обеспечение правового образования предпринимателей, распространение среди населения информации о деятельности организаций-консюмеристов.
Ключевые слова: консюмеризм, права потребителей, консюмеристская политика, Госпотребстандарт Украины.

The article deals with the state of implementation of the foundations of consumer knowledge in the education system of Ukraine, raising the level of training specialists in the sphere of consumer protection, provision of legal education business, information dissemination about the activities of consumerism organizations among the public.
Key words: consumerism, consumers' rights, consumerism policy, State Consumer Standard Committee of Ukraine.

У Керівних принципах Генеральної Асамблеї ООН з питань захисту прав споживачів проголошено, що споживчі права є невід'ємною частиною прав людини. Обізнаність щодо прав споживачів, розуміння європейського виміру споживчої політики в Україні є чинниками, що значно збагачують суспільно-економічні стратегії розвитку держави, оскільки сприяють формуванню раціональної економічної поведінки людини, розвитку раціонального економічного мислення. Вміння орієнтуватись на ринку товарів та послуг, знаходити інформацію споживчого характеру, компетентність у сфері реалізації своїх споживчих прав мають стати результатами такого напряму консюмеристської політики в Україні, як просвітництво у сфері захисту прав споживачів. Сьогодні просвітництво у сфері захисту прав споживачів стає важливим компонентом державної політики консюмеризму, а споживча освіта є одним із найактуальніших завдань системи освіти України.

Ряд учених, зокрема О.О. Гриценчук, О.О. Овчарук [1], В.І. Мірошниченко [2], займаються дослідженням проблем споживчої освіти в Україні. Однак, на наш погляд, сьогодні актуалізується вивчення і вдосконалення не лише процесу впровадження споживчих знань у систему вітчизняної освіти, а й просвітництва у сфері захисту прав споживачів серед населення загалом.

Мета статті полягає в аналізі стану реалізації політики просвітництва у сфері консюмеризму, а саме заходів з впровадження основ споживчих знань у систему освіти, підвищення рівня професійної підготовки фахівців сфери захисту прав споживачів, забезпечення правової освіти підприємців, поширення інформації серед населення про діяльність організацій-консюмеристів.

Просвітництво реалізується шляхом інформування, консультування та навчання населення. Одним із найважливіших і найскладніших завдань консюмеристської політики в Україні є впровадження основ споживчих знань у вітчизняну систему

освіти. Перший крок у цьому напрямку зроблено у 2003 році Держспоживстандартом України, коли було налагоджено співпрацю з Міністерством освіти і науки України з метою популяризації споживчих знань, формування споживчої свідомості у молодого покоління. Результатом такої співпраці стало затвердження спільної Програми дій щодо запровадження спецкурсу «Основи споживчих знань» у системі загальної освіти.

Курс за вибором «Основи споживчих знань» було включено до річних планів роботи відділів освіти на обласному та районному рівнях. Проведено семінари за участю спеціалістів відділів (управлінь) освіти, методистів РМК (ММЦ), керівників районних, міських методичних об'єднань, вчителів економіки з проблеми «Загальні підходи до впровадження навчальних курсів зі споживчих знань у загальноосвітніх навчальних закладах». Протягом 2007–2009 до участі у навчально-методичних семінарах було залучено 27 обласних інститутів, близько 300 методичних об’єднань та сформовано мережу кафедр, на яких викладається спецкурс «Основи споживчих знань» для педагогічних працівників.

Сьогодні основи споживчих знань як змістовий компонент викладається у загальноосвітніх навчальних закладах як предмет за вибором у загальному пакеті дисциплін за економічним профілем.

В 2008-2009 навчальному році як окремий курс за вибором «Основи споживчих знань» викладався в 504 школах країни. Ще на період розробки навчально-методичних матеріалів виявилось, що заявки на впровадження курсу подало близько 3500 загальноосвітніх навчальних закладів. У 2009-2010 навчальному році кількість шкіл, де введено в програму цей курс, подвоїлася – 3120 шкіл [3]. Дані школи стали пілотними для впровадження курсу за вибором «Основи споживчих знань». Зараз курс викладається більш ніж в 10000 загальноосвітніх навчальних закладах.

На сьогодні ті загальноосвітні навчальні заклади, що не мають можливості ввести окремий курс зі споживчих знань, використовують елементи та матеріали курсу в рамках основних курсів, зокрема таких предметів, як хімія, біологія, етика. Також в школах викладаються факультативні курси, як, наприклад, «Подорож у світ економіки», «Основи сімейного господарювання», «Цікава економіка», «Ділова активність», які містять теми, що сприяють формуванню культури грамотної споживчої поведінки.

Міністерством освіти і науки України до типової навчальної програми «Основи правових знань» для учнів професійно-технічних навчальних закладів, які отримують повну загальну середню освіту, включено розділ, що охоплює такий навчальний матеріал: права та обов’язки споживача; оформлення договору (юридична сторона); залучення юридичних органів при виникненні непорозумінь у галузі торгівлі, побутового обслуговування населення та ресторанного господарства; захист господарських прав та інтересів; розгляд господарських суперечок. Учням професійно-технічних навчальних закладів, які є учасниками щорічного Всеукраїнського конкурсу «Мої права», рекомендована тематика творчих робіт, рефератів, плакатів, що передбачає, зокрема, і розгляд проблем споживача.

Не дивлячись на певні кроки у розвитку споживчої освіти у ЗНЗ, залишається ряд проблем у цій сфері. Науковці О.О. Гриценчук, О.О. Овчарук рекомендують, зокрема, такі заходи підтримки та оновлення освітньої політики в галузі споживчої освіти:

1) для застосування цілісного підходу для впровадження споживчої освіти науковим та відомчим освітнім установам необхідно розробити концепцію споживчої освіти, до якої увійшло б поступеневе бачення впровадження споживчої освіти,

починаючи з початкового ступеню ЗНЗ. Концепція має базуватись на останніх законодавчих змінах та співвідноситись з загальноєвропейським та світовими підходами в даній галузі. При цьому необхідно розробити навчальні матеріали для початкової школи;

2) змінене законодавство у сфері прав споживачів досі не відображено у навчальних програмах та відповідній навчально-методичний літературі. Саме тому оновлення навчальних програм, змісту підручників та навчальних посібників було б своєчасним для сучасного впровадження споживчої освіти, як елементу формування свідомого громадянина;

3) спрямованість змісту освіти на засвоєння системи знань, що традиційно склалась донедавна, не відповідає вимогам часу. Сучасний світ потребує від громадян вміння ефективно взаємодіяти, відповідати викликам, бути соціально адаптивними та гнучкими у прийнятті рішень, володіти необхідними життєвими компетентностями, що дозволять застосовувати їх у повсякденному житті, підготують молодь до нових ролей у суспільстві. На ринку споживання благ, товарів та послуг дитині сьогодні та дорослому в майбутньому необхідно не тільки сформувати розуміння в даній сфері, а й вміти його застосувати щодня. Саме тому при розробці концепції, навчальних програм та навчально-методичних матеріалів споживчої освіти бажано розробникам спиратись на загальноєвропейські та світові підходи до формування змісту освіти, а саме на компетентісну спрямованість всіх елементів споживчої освіти. Важливо також створити дієвий моніторинговий механізм, що дозволив би відслідковувати стан та прогрес у набутті учнями необхідних компетентностей, та такий, що відповідав би кращим світовим зразкам;

4) важливим фактором для впровадження елементів споживчої освіти є те, що як елемент основ економічних та правових знань споживча освіта може бути одним з ефективних механізмів формування свідомого громадянина сучасного суспільства. Отже, її можна розглядати як змістовий елемент, що підсилює громадянську компоненту, яка несе в собі потужну виховну функцію. Не виключаючи наскрізного запровадження елементів споживчих знань у зміст освіти та з огляду на те, що в Україні вже існує практика включення елементів споживчих знань до навчальних програм середньої та старшої школи (універсального та іншого профілів) слід особливо зосередити зусилля розробників на 5-6 класах, де даний аспект висвітлено недостатньо, а вік школярів (10-11 років) може бути найбільш чуттєвим та продуктивним у сприйнятті та відтворенні знань та навичок у галузі споживчих послуг;

5) при розробці навчальної програми та курсу з питань споживчої освіти слід врахувати вже існуючі програми та курси та доповнити його там, де даний аспект не був закладений. Крім того, навчальний курс зі споживчої освіти може бути розроблений на модульній основі, оскільки окремі тематичні модулі можуть бути використані і в рамках окремого навчального курсу (за вибором), і як окремі модулі в рамках інших предметів, і як окремі заняття в рамках позакласної роботи. Такий курс доцільно побудувати на інтерактивних методах навчання, а навчальні матеріали подати в цікавій сучасній та привабливій для школярів різного віку формі;

6) підготовка вчителів є важливим елементом успішного просування споживчої освіти у шкільній освіті. Питання споживчої освіти мають увійти до навчальних програм вищих навчальних закладів, що готують вчителів економіки, права та інших спеціалістів. У системі післядипломної педагогічної освіти бажано створити курс для вчителів, що викладають основи споживчих знань та ввести їх у перелік змісту курсів підвищення кваліфікації. Даний курс має бути компетентісно орієнтований та базуватись на інтерактивних формах та методах підготовки фахівців [1].

Важливим компонентом ефективного впровадження споживчої освіти в Україні є просування даної тематики на всіх рівнях освіти, зокрема й у вищій школі. Важливим у системі вищої освіти на сьогодні є вивчення економічної теорії, впровадження її нових розробок у практику вдосконалення системи освіти. Адже суттєве підвищення рівня інвестиційних вкладень у людський капітал, дотримання в умовах ринку прав людини та, в даному контексті — прав споживачів, є необхідним чинником розбудови економічно розвиненого суспільства. Мережа навчальних закладів, що запроваджує навчальний курс за вибором «Основи споживчих знань» у 2009/2010 н.р. нараховувала 750 ВНЗ різних рівнів акредитації [3].

До політики впровадження у систему освіти основ споживчих знань все активніше залучаються громадські організації. Так, зокрема, УАС та Добродійний фонд „Інститут споживання" у 2000 році реалізували видання навчального посібника „Основи споживчих знань", автор І.В. Шебулдаєва [4]; регіональним благодійним фондом „Майбутнє" започатковано проект щодо розробки та впровадження навчального курсу „Основи споживчих знань" у рамках навчальної програми для 11 класу як курс за вибором; у 2001 році ця ж організація сприяла виданні посібника „Основи культури споживання", автори С.П. Петрущенков, Н.В. Петрущенкова [5]; громадська організація „Союз споживачів України" здійснила освітній проект „Стоп продаж сигарет неповнолітнім"; у 2008 році за підтримки Спільного проекту ЄС та ПРООН „Спільнота споживачів та громадські об'єднання" видано і безкоштовно поширюється для вищих навчальних закладів навчальний посібник „Основи споживчих знань" [6], що розрахований для викладання у вищих навчальних закладах I-IV рівнів акредитації в рамках курсу „Економічної теорії".

Перспективність роботи з впровадження основ споживчих знань в освітній процес не викликає сумнівів. Однак не слід нехтувати іншими заходами зі споживчого просвітництва. Так, зокрема, підвищенню загального рівня освіченості у сфері захисту прав споживачів сприяє ряд періодичних видань, створених за ініціативи консюмеристських державних і недержавних організацій:

– з 1997 року виходить науково-технічний журнал „Стандартизація, сертифікація, якість", засновниками якого виступають Держспоживстандарт України, НАН України, ДП „УкрНДНЦ";

– у 2003 році Всеукраїнським державним науково-виробничий центром стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів (Укрметртестстандарт) започатковано видання збірника нормативно-правових актів з питань захисту прав споживачів "Вісник захисту прав споживачів" та видано інформаційний бюлетень "Держава і споживач";

– з червня 2003 року почав виходити додаток до газети "Кіевскій телеграфъ" "Потребитель". Це спільний проект Держспоживстандарту України і ЗАТ "Інформаційно-видавничої групи "Телеграфъ", який дає можливість доводити до широкого кола громадян різні аспекти державної політики у сфері захисту прав споживачів та технічного регулювання;

– у 2005 році розпочато випуск журналу Держспоживстандарту України „Захист споживача";

– всеукраїнською громадською організацією „Союз споживачів", асоціацією „Укрінтерстандарт" та ДП „Інформаційно-консалтинговий центр „Експерт" у 2005 році засновано щомісячний журнал „Потребитель плюс рынок".

Якісне виконання заходів щодо захисту прав споживачів вимагає високу підготовку відповідного персоналу. Саме тому Міністерством освіти і науки України

розроблено заходи щодо підвищення рівня професійної підготовки та перепідготовки працівників сфери захисту прав споживачів. Розроблено та затверджено Державні стандарти вищої освіти з напрямку "Торгівля" та "Економіка і підприємництво". До навчальних програм вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців з освітнього напрямку "Торгівля", а також навчальними закладами післядипломної освіти при наданні другої вищої освіти, питання захисту прав споживачів обов'язково включаються до навчальних курсів „Комерційна діяльність", „Основи підприємництва".

Інститутом вищої кваліфікації Київського національного торговельно-економічного університету, Інститутом післядипломної освіти Львівської комерційної академії започатковано надання освітньої послуги з перепідготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня „Магістр" та „Бакалавр" за спеціальностями „Експертиза товарів та послуг" та „Товарознавство та експертиза товарів у митній справі". Міжгалузевим інститутом підвищення кваліфікації та перепідготовки спеціалістів споживчої кооперації при Полтавському університеті споживчої кооперації України та Інститутом післядипломної освіти Львівської комерційної академії постійно здійснюється підвищення кваліфікації керівників та спеціалістів системи споживчої кооперації України.

Кадрова політика Держспоживстандарту України зорієнтована на використання компетентних працівників. Цьому сприяє створений у 2003 році „Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості" (ДП „УкрНДНЦ"), який є базовим навчальним закладом післядипломної освіти в системі Держспоживстандарту України [7]. Тут здійснюється підвищення кваліфікації керівного та технічного персоналу сфери захисту прав споживачів.

Одним із дієвих заходів, спрямованих на підвищення професійного рівня фахівців даної сфери, є тісна співпраця Держспоживстандарту України з Київським національним торговельно-економічним університетом. Щорічно тут здійснюється підготовка фахівців із спеціальності "Експертизи товарів і послуг". На сьогодні за цією спеціальністю, яка акредитована за найвищим рівнем, навчається понад 150 студентів.

З метою реалізації заходів співпраці Університетом розроблено загальну концепцію підготовки спеціалістів, в основу якої покладені сучасні прогресивні підходи до захисту прав споживачів. Вперше в Україні науковцями Університету розроблено державний стандарт вищої освіти для спеціальності "Експертиза товарів і послуг"; здійснено науково-методичне забезпечення нових професійно орієнтованих дисциплін „Організація захисту прав споживачів", „Організація та технологія інспектування", „Експертиза товарів та послуг" та інших; створені підручники та навчальні посібники, а саме: „Історія розвитку консюмеризму", автор О.М. Язвінська [8]; „Експертиза товарів та послуг", автори Т.М. Коломієць, Н.В. Притульська, О.Л.Романенко [9]; „Організація та технологія інспектування", автори Н.Г. Салухіна, О.Т. Башкатова [10].

Студенти товарознавчого факультету, на якому здійснюється підготовка фахівців із захисту прав споживачів, відвідують відповідні структурні підрозділи Держспоживстандарту України в процесі вивчення дисциплін (проведення практичних, лабораторних робіт), знайомляться з нормативною базою захисту прав споживачів під час проходження різних за спрямуванням видів практики (з організації захисту прав споживачів, з експертизи товарів та послуг, переддипломна), працюють з матеріалами реальних справ захисту прав споживачів, беруть участь у перевірках діяльності суб'єктів господарської діяльності.

Теми дипломних та магістерських робіт узгоджуються з Держспоживстандартом України, їх захист відбувається при безпосередній участі керівництва Держспоживстандарту України. Випускники Університету працюють у багатьох структурних підрозділах Держспоживстандарту України: територіальних УСЗПС, Українському центрі з проблем захисту прав споживачів, інших підрозділах. Укладено домовленість з Інститутом вищої кваліфікації Університету про підвищення кваліфікації працівників сфери захисту прав споживачів Держспоживстандарту України зі спеціальності "Експертиза товарів і послуг".

З початку 2009/2010 навчального року на базі кафедри управління освітою НАДУ розроблено та розпочато впровадження навчального курсу для державних службовців «Основи споживчої політики в системі державного управління». У рамках курсу висвітлюються питання розвитку споживчої політики в системі державного управління в Україні. Подається огляд матеріалів щодо міжнародних та вітчизняних практик захисту прав споживачів, досвіду досудового захисту прав споживачів та ролі державних органів у цих процесах. Значна увага приділяється ролі громадського сектору та діяльності організацій громадянського суспільства в захисті прав споживачів в Україні та світі [3].

У комплексі проблем освіченості населення з питань захисту прав споживачів вагоме місце займає рівень правової освіти представників підприємництва. Тому при плануванні системи заходів з просвітництва у сфері захисту прав споживачів слід враховувати і таку категорію суб'єктів ринкових відносин, як підприємці.

В Україні заходи з просвітництва підприємців активно здійснюються з 2003 року. Протягом 2003 року Держпідприємництво України запровадило освітню програму для підприємців. У рамках програми в 11 регіонах України проведено цикл навчальних семінарів, у тому числі на тему "Правові основи підприємницької діяльності", для кількості слухачів кількістю понад 1500 чоловік [11].

Для забезпечення правової освіти підприємців розпорядженням КМУ від 17 листопада 2004 року №845-р утворено Українську академію бізнесу та підприємництва з віднесенням її до сфери управління Держпідприємництва України. Цим розпорядженням, зокрема, передбачено, починаючи з 2005 року, державне замовлення Академії на підготовку кадрів у сфері підприємництва. Програма Академії передбачає всебічну підготовку кадрів, у тому числі і правову освіту підприємців усіх категорій щодо започаткування, ведення власної справи та інших правових аспектів у сфері підприємництва.

Інститутом підготовки кадрів Державної служби зайнятості розроблені програми модульно-блочної підготовки підприємців, які включають теоретичну та практичну підготовку. Теоретична підготовка безробітних дає змогу засвоїти основи юридичних та правових знань, основи податкового та трудового законодавства, менеджменту та маркетингу. Практична – дозволяє пройти стажування на підприємстві та адаптуватися до роботи в умовах ринку. Підготовлені та апробовані навчальні програми „Вступ до організації підприємницької діяльності" та „Основи організації підприємницької діяльності з вивченням комп'ютерної техніки".

З метою підвищення ділової активності молоді, розвитку її творчого потенціалу в регіонах провадиться робота щодо організації навчання молоді основам бізнесу, здійснюється її підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації. Навчання основам підприємництва запроваджено в навчальних закладах загальної, професійної та вищої освіти.

Міністерство освіти і науки України у 2005 році взяло участь у розробці та впровадженні Програми правової освіти підприємців в Україні.

Територіальними органами, підпорядкованими Держспоживстандарту України, систематично проводяться семінари для суб'єктів господарської діяльності з питань споживчої політики, захисту прав споживачів, стандартизації, метрології та сертифікації.

Укравтотрансом постійно ведеться робота щодо інформування автоперевізників стосовно змін у нормативно-правовій базі, яка регулює діяльність галузі автомобільного транспорту. Укравтотранс надає консультації у телефонному, письмовому режимі на запити перевізників, проводить наради, конференції за участю представників засобів масової інформації, а також надає правову інформацію через такі друковані засоби масової інформації, як „Перевізник" та „UAService".

Поруч з реалізацією освітніх програм у сфері консюмеризму важливим є систематичне поширення інформації про діяльність державної служби захисту прав споживачів. З цією метою відповідні органи співпрацюють із ЗМІ. Так, за 2010 рік у центральних та регіональних ЗМІ в цілому вийшло 12 920 матеріалів про діяльність Держспоживстандарту України та коментарів його представників. Зокрема, у друкованих виданнях та на Інтернет-сайтах опубліковано 7621 матеріал, вийшло 2233 телепередачі та телесюжети, 3290 радіопередач. На Урядовому порталі було розміщено 22 інформаційних повідомлення з актуальних питань діяльності Держспоживстандарту [12]. В мережі Internet функціонує web-портал Держспоживстандарту.

Держспоживстандартом підтримується співпраця з програмою «Акцент» (телеканал «Перший діловий»), передачею «Розставимо акценти» (ДТРК «Всесвітня служба «Українське телебачення і радіомовлення» (УТР), з редакторами рубрики «Споживач» газети «Урядовий кур'єр», рубрики «Жизнь» на споживчу тематику газети «Факты и комментарии», з авторами програм «Споживач» та «Гаряча тема» (Національна радіокомпанія України).

Підготовані та випущені в ефір 178 випусків програми «Знак якості» (телеканал «Інтер»), яка виходить за сприяння Держспоживстандарту України. [12].

З метою створення системи діючого діалогу та взаємодії інститутів громадського суспільства і влади у сфері захисту прав споживачів при Держспоживстандарті України створено консультативно-дорадчий орган – Громадську раду. До її складу входять 46 членів, які представляють інтереси підприємців, виробників, наукової еліти, споживачів, професійних спілок та роботодавців.

Провідні спеціалісти територіальних органів Держспоживстандарту України беруть участь у виїзних засіданнях управлінь облдержадміністрацій, які проводяться у районах областей з метою донесення до населення актуальних питань державної політики у сфері захисту прав споживачів. У 2010 році Держспоживстандартом України і його територіальними органами проведено 606 семінарів, 2824 лекції, 200 круглих столів, 122 прес-конференції, 85 гарячих ліній, 1061 нарада [12].

Можна стверджувати, що заходи в сфері інформування населення про діяльність Держспоживстандарту України є ефективними. Кількість заяв, скарг пропозицій до територіальних органів Держспоживстандарту України щороку збільшується. У 2010 році до територіальних управлінь у справах захисту прав споживачів надійшло понад 29 тисяч пропозицій, звернень, скарг та заяв від споживачів [12]. Ріст активності громадян щодо звернень до органів із захисту прав споживачів є позитивним показником розвитку консюмеризму.

Отже, у рамках сучасної політики консюмеризму України система заходів з підвищення рівня освіченості у сфері захисту прав споживачів поєднує чотири основні напрямки: впровадження основ споживчих знань у систему освіти; підви-

щення рівня професійної підготовки та перепідготовки фахівців сфери захисту прав споживачів; забезпечення правової освіти підприємців; систематичне поширення інформації серед населення про діяльність державних і недержавних консюмеристських організацій.

На сьогодні просвітництво у сфері захисту прав споживачів в Україні є, безперечно, перспективним напрямком політики консюмеризму, однак недостатньо ефективним. Постає необхідність значно оновити та збагатити сферу споживчої освіти. Зокрема, спираючись на загальноєвропейський та світовий досвід формування змісту шкільної освіти, слід впроваджувати основи споживчих знань починаючи з початкових класів. До того ж, споживча складова має проходити наскрізно через усю систему освіти від дошкільної до післядипломної.

Вивчення даного напрямку політики консюмеризму потребує подальшого поглиблення. В комплексі з дослідженням інших консюмеристських проблем і аспектів дана робота може зобразити повну картину стану вітчизняного консюмеризму та сприяти розробці відповідних конкретних рекомендацій з вдосконалення механізмів і підвищення ефективності системи консюмеризму в Україні.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гриценчук О.О. Впровадження основ споживчих знань у систему загальної середньої освіти в Україні: Аналітичний коментар. – Захист прав споживачів у Європейському союзі. Спільнота споживачів та громадські об’єднання / О.О. Гриценчук, О.О. Овчарук // Аналітичний звіт. – 2007. – С. 34-36.
2. Мірошниченко В.І. Про впровадження економічної освіти / В.І. Мірошниченко // Постметодика. – 2003. – №3(49).– С. 32-35.
3. Аналіз стану впровадження споживчої освіти в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.consumerinfo.org.ua/must_know/education/11979
4. Шебулдаєва І.В. Основи споживчих знань: навч. посіб. / І.В. Шебулдаєва. – К.: Знання, 2000. – 180 с.
5. Петрущенков С.П. Культура споживання: навч. посіб. / С.П. Петрущенков, Н.В. Петрущенкова. – К., 2001. – 192 с.
6. Основи споживчих знань: навч. посіб. / С.А. Вегера, А.С. Єрохіна, К.О. Максименко, Н.В. Притульська, Р.Ю. Ханик-Посполітак: за заг. ред. К.О. Максименко, О.В. Овчарук. – К.: К.І.С., 2008. – 192 с.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 серпня 2003 р. № 1337 «Про утворення Українського науково-дослідного і навчального центру проблем стандартизації, сертифікації та якості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/z1/portal/search.
8. Язвінська О.М. Історія консюмеризму: навч. посіб. / О.М. Язвінська. – 2-ге вид., перероб. й доп. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 364 с.
9. Коломієць Т.М. Експертиза товарів: підручник / Т.М. Коломієць, Н.В. Притульська, О.Л. Романенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 273 с.
10. Салухіна Н.Г. Організація і технологія інспектування: навч. посіб. / Н.Г. Салухіна, О.Т. Башкатова. – К.: КНТЕУ, 2003.
11. Проект щорічної доповіді про стан захисту прав споживачів в Україні у 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dssu.gov.ua/document/38234/dopovid_2003.exe
12. Звіт про підсумки роботи Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dssu.gov.ua/control/uk/publish/article/system?art_id=85063

Надійшла до редколегії 30.08.2011

УДК 330.341.1

В.А. Здір
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана,
Черкаський державний бізнес-коледж

ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

В статті висвітлено еволюцію поглядів відомих економістів, як вітчизняних так і зарубіжних, щодо інноваційного розвитку держави.
Ключові слова: науково-технічний прогрес, науково-технічна сфера, інноваційна теорія, економічне зростання, нововведення, моделі економічного зростання.

В статье отражена эволюция взглядов известных экономистов, как отечественных, так и зарубежных, относительно инновационного развития государства.
Ключевые слова: научно-технический прогресс, научно-техническая сфера, инновационная теория, экономический рост, нововведение, модели экономического роста.

Evolution of views on the of the known domestic and foreign economists is reflected in the article, in relation to innovative development of the state.
Key words: scientific and technical progress, scientific and technical sphere, innovative theory, economy growing, innovation, patterns of economic growth.

Науково-технічний прогрес – один з важливих чинників економічного розвитку. Рівень науково-технічного розвитку в сучасному світі є не лише одним із важливих показників соціально-економічного прогресу країни, а й основним ресурсом її економічного зростання. Він визначає місце країни в світовій економіці. Визнання провідної ролі науково-технічної сфери в становленні та зміцненні господарства зумовлює необхідність розроблення та реалізації активної політики щодо зосередження національних ресурсів і зусиль на пріоритетних напрямах науково-технічного та соціально-економічного розвитку. Серед головних макроекономічних питань проблеми економічного зростання є найвагомішими, а прогнозування економічного розвитку постійно перебуває в центрі уваги науковців і практиків.

Науково-технічна сфера, результати розвитку якої дедалі інтенсивніше залучаються до господарського обігу, формуючи економіку інноваційного типу, стає важливим чинником глобалізації.

Доступ до нових технологій та ефективні освітні технології сьогодні є чи не найважливішими складовими моделі стійкого розвитку передових країн [15, с. 7]. Розбудова такої моделі сприяє конкурентоспроможності та світовому науково-технічному лідерству. Розвинуті країни спроможні забезпечити безперервну та інтенсивну конвертацію наукових знань у нові технології й товари, вони мають незаперечні переваги в забезпеченні стійких темпів економічного розвитку.

Зародження інноваційної теорії відноситься до початку XX ст. і відображене в працях західноєвропейських учених. Але питання, пов’язані з науково-технічним прогресом та його впливом на розвиток (трансформацію) суспільства, вивчалися й висвітлювалися в економічних теоріях, починаючи від класиків політекономії.

Причинам економічного зростання присвячено дослідження багатьох учених-економістів. Перші спроби аналізу цього процесу належать А. Сміту. А. Сміт пов’язував науково-технічний прогрес з характером розвитку і потребами виробництва [12]. Так, перший розділ своєї праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» Адам Сміт присвятив головним чином тому, що сучасні економісти називають науково-технічним прогресом і економічним зростанням. Вважаючи, що «значне збільшення кількості роботи, яку може виконати в результаті поділу праці та сама кількість працівників, залежить від трьох різних умов: по-перше, від

збільшення вправності кожного окремого працівника; по-друге, від економії часу, який зазвичай втрачається на перехід від одного виду праці до іншого; по-третє, від винаходу великої кількості машин, які полегшують і скорочують працю та дають змогу одній людині виконувати роботу кількох». Сміт наголошував, що для економічного розвитку необхідне постійне збільшення запасів капіталу завдяки інвестиціям, однак важливою є й якість самого капіталу. Інвестиції низької якості призводять до зростання коефіцієнта зношеності і сповільнення темпів зростання впродовж тривалого часу.

Важливе значення технічного прогресу в економічному розвитку простежується в працях Дж. Мілля, К. Маркса та ін. К. Маркс вважав розвиток продуктивних сил базисом, а науково-технічний прогрес надбудовою, тобто наслідком, а не причиною розвитку виробництва.

К. Маркс визначав нововведення, які вивільняють основний капітал, як будь-яке вдосконалення, що дає можливість скоротити необхідну робочу площу чи продовжити експлуатаційний термін машин. Е. Бем-Баверк уважав, що технологічні нововведення ведуть до продовження періоду виробництва, який може змінитися лише тоді, коли завдяки технології будуть створені нові продукти [1, с. 18].

До середини XVIII ст. побутувала думка, що єдиним засобом збільшення національного багатства було досягнення задовільного торговельного балансу.

Д. Юм заперечував цю думку і стверджував, що для економічного зростання основне значення має торговельний обіг, тобто експорт та імпорт.

Неокласична школа, яка представлена В. Джевонсом, А. Маршаллом, Л. Вальрасом, розглядала науково-технічний прогрес як заданий чинник при дослідженні ринкової економічної системи.

Кейнсіанська теорія, заснована Джоном Кейнсом, у 1930–1950 роках (напередодні Другої світової війни) розглядала економічні процеси в короткостроковому періоді, тому науково-технічному прогресу не приділялося достатньої уваги, він перебував у становищі «за інших рівних умов».

Принципово важливим висновком стало те, що економіка характеризується нейтральним впливом науково-технічного прогресу. Так, Р. Харрод визначав як нейтральний прогрес, при якому темп прирощення капіталу відповідає темпові збільшення доходів.

Модель Харрода-Домара є теоретичним обґрунтуванням необхідності активної державної економічної політики, і будь-яке відхилення від неї може спричинити подальше розбалансування економіки, а розвиток у нерегульованих умовах обов'язково призводить або до зростання безробіття, або до гострої нестачі робочої сили, депресії або напруженості в економіці [15, с. 9]. Таким є логічний висновок із багатьох інших розробок представників кейнсіанської школи.

Р. Солоу подолав надмірну визначеність моделі Харрода-Домара і встановив: якщо економіка є усталеною, то починають діяти сили, які зумовлюють стан її рівноваги на тривалий час. Особливість моделі Р. Солоу полягає в доведенні не лише можливості стійкої рівноваги в економіці, а й наявності природних тенденцій, що зумовлюють такий її стан, тобто в моделі Р. Солоу описано стабільний динамічний процес зростання.

Р. Солоу одним із перших показав провідну роль науково-технічного прогресу у виробничому процесі – на конкретних розрахунках довів, що за 1909–1949 рр. більш як 80% збільшення випуску продукції за 1 годину відпрацьованого часу відбулося за рахунок науково-технічного прогресу.

Ще одним із висновків, зроблених на основі моделі Р. Солоу, є провідна роль

досягнень науково-технічного прогресу в економічному зростанні, яке за його відсутності залежало б винятково від темпів зростання робочої сили, а зростання доходу на душу населення переривалося б. Тобто можна говорити про існування двох можливих типів політики, спрямованої на економічне зростання:

- заходи, що забезпечують зростання обсягу знань;
- заходи, спрямовані на збільшення частки сукупного продукту, що йде на акумулювання фізичного та людського капіталу.

Е. Денісон, використовуючи дані за 1929–1982 рр., вказував на процес накопичення знань, що забезпечує дві третини економічного зростання за рахунок науково-технічного прогресу. Решта пов’язана з ефективнішим розміщенням ресурсів та з економією чинників виробництва на одиницю продукції завдяки збільшенню масштабів виробництва, можливість якого надав науково-технічний прогрес.

Є багато моделей економічного зростання, але в усіх критерієм оцінювання внеску його теорії у розв'язання економічних проблем була й залишається спроможність або неспроможність теорії відповісти на питання, безпосередньо пов'язані з економічним розвитком.

Особливої актуальності ця проблема набула на початку XXI ст., що зумовлено збільшенням розриву у рівні розвитку провідних індустріальних країн та решти світу. Пошук відповідей призвів до прагнення знайти певний універсальний рецепт забезпечення стійкого довгострокового зростання. Коли йдеться про країни, що розвиваються, нерідко постає питання про створення умов для досягнення темпів зростання на 10-12 %, щоб населення більшості з них змогло вирватись із злиднів.

Припускається, що темпи науково-технічного прогресу можуть змінюватись, і навіть значною мірою, зокрема під впливом економічних чинників. Сучасні моделі передбачають: якщо не буде знайдено способу постійного прискорення НТП, то будь-які одноразові заходи лише тимчасово прискорять економічне зростання, і після поглинення цих заходів, темп зростання знову обмежиться темпом зростання робочої сили та вже здобутими науково-технічними досягненнями. Тому країни, що прагнуть стабільного економічного розвитку, який забезпечує поліпшення добробуту населення, проголошують XXI ст. ерою інтелектуальної власності.

Досягнення високих науково-технічних результатів, їх надійна правова охорона та ефективне використання дадуть змогу забезпечити стабільне економічне зростання на основі постійного вдосконалення технологічних процесів, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції, яка задовольняє дедалі більші потреби людей.

У зв'язку з цим особливої ваги набувають концептуальні принципи моделі економічного зростання, запропонованої П. Ромером. Поряд із виробничими чинниками (людський капітал, затрати праці та капітал, елементи якого не є взаємозамінними) він розглядає особливий неконкурентний виробничий чинник – знання. Якщо в моделях Кобба-Дугласа і М. Леонтьєва всі засоби виробництва розглядаються як досконалі субститути, тобто припускається їх повна взаємозамінність, то в моделі П. Ромера норма заміщення елементів основних фондів дорівнює нулю, що засвідчує важливість технологічної структури розвитку системи, а вона, у свою чергу, відповідає доступному рівню знань.

За Ромером, темпи економічного зростання при незмінності ціни нових технологій залежать лише від величини людського капіталу, зосередженого у сфері здобуття нових знань. Унаслідок цього саме дослідницький сектор набуває значення головного чинника економічного прогресу.

По суті, таке міркування є послідовним розвитком думки Й. Шумпетера про

чинники економічного зростання. Він стверджує, що пошук і здійснення нових комбінацій чинників виробництва визначають форму, зміст і темпи економічного розвитку.

Здебільшого побудовані теоретичні моделі були обмежені передбаченням, що технологічний прогрес залежить від часу і слабко пов'язаний із процесами, що відбуваються всередині самої модельованої економічної системи.

На початку 90-х років XX ст. зацікавлення цією проблемою помітно збільшилося завдяки появі низки нових моделей економічного зростання з ендогенним технологічним прогресом. Ці моделі констатували технологічні зміни як результат здійснення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) економічними агентами, які прагнуть максимізувати свій прибуток на значно більшому відтинку часу. Інтуїтивна привабливість моделей економічного зростання з ендогенним технологічним процесом спонукала теоретиків до активних зусиль щодо усунення проблеми «ефекту масштабу». Якщо ці зусилля зрештою дадуть позитивні результати, то нові моделі стануть переконливим макроекономічним обґрунтуванням подальшого поглиблення міжнародної кооперації у сфері НДДКР.

У цей період було також визнано, що інноваційна діяльність може бути стратегічним чинником ринку, частиною загальної стратегії фірми, спрямованої на підтримку своєї монопольної позиції в галузі. На думку Й. Шумпетера – відомого теоретика економічної динаміки, головним чинником функціонування ринку є не статична конкуренція між виробниками існуючих продуктів, а реальна чи потенційна конкуренція нових продуктів або виробників, які застосовують нові технології. Він вважав, що інновація – це нова комбінація. Інновація в економіці, будь-яке нововведення в мистецтві, науці, життєвій практиці, головним чином полягає в рекомбінації концептуальних фізичних матеріалів, які існували на ринку (творче руйнування).

Український вчений Туган-Барановський зазначав, що в основу спадів і піднесень національних економік покладено технічний потенціал знарядь праці. Це означає, що процес їх виготовлення, вдосконалення і впровадження є пріоритетним. Використання прогресивного обладнання на підприємствах робить необхідним процес постійного розроблення новітніх технологій, що потребує впровадження нових методів управління й організації виробничих процесів.

Дж. Р. Хікс висловлював думку, що постійне рівномірне використання нововведень та інновацій сприяло б звільненню капіталістичної економіки від глибоких кризових потрясінь.

Розглянуті тенденції та специфічні особливості економічного зростання, що мають місце в період перетворення індустріального суспільства на постіндустріальне, визначають стійкий розвиток економіки за умови її збалансованої взаємодії з природою, а також сприяють гуманізації економічного розвитку.

Але головною постаттю серед фундаторів інноваційних теорій економічного розвитку, безперечно, є австрійський економіст Йозеф Шумпетер (1883–1950) [16]. Ще в 30-ті роки він ввів поняття інновації, трактуючи його, як зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації промисловості.

Економічні категорії «інновація», «інноваційний процес» Й. Шумпетер поєднав з теорією довгострокових циклічних коливань – теорією «довгих хвиль» М.Д. Кондратьєва (1892–1938) [7]. Для обґрунтування своєї теорії М.Д. Кондратьєв здійснив аналіз статистичних даних 4 провідних капіталістичних країн – Англії, Франції, США, Німеччини. Вивчення цих даних дало Кондратьєву підстави для

висновку, що існують цикли економічної кон'юнктури – «довгі хвилі» з середньою тривалістю 54 роки (пожвавлення виробництва, потім його бурхливий підйом, криза перевиробництва, яка переходить у стадію депресії). Відповідно до цієї концепції розвиток світової економіки, починаючи від першої промислової революції й до кінця XX ст., описується як проходження чотирьох довгих циклів, зумовлених зародженням, освоєнням у господарській практиці та поширенням радикальних інновацій. Поява таких інновацій змінює панівну технологічну парадигму, сприяє виникненню й розвитку нових галузей матеріального виробництва, залученню в господарський обіг нових ресурсів, швидкому формуванню нової інфраструктури, внаслідок чого прискорюється суспільний розвиток.

У праці відомого німецького економіста Г. Менша «Технологічний пат: Інновації долають депресію» зроблено висновок, що висока концентрація базисних нововведень дає змогу подолати «технологічний пат» і започатковує економічне зростання на якісно новій основі [5]. На його думку, у моменти, коли базисні нововведення вичерпують свій потенціал, виникає ситуація «технологічного пату», що визначає застій в економічному розвитку. Учений вводить в інноватику це нове поняття і визначає, що промисловий розвиток — це перехід від одного технологічного пату до нового. Дослідник пояснює нерівномірність інноваційної активності особливостями функціонування ринкової економіки. Якщо дохідність фінансових операцій вище середньої дохідності фінансових інвестицій, то економіка виявляється не підготовленою до інвестування. У разі зниження норми прибутку в грошово-кредитній сфері до рівня нижчого, ніж у промисловості, фінансова сфера готова інвестувати в реальний сектор. Упровадження базисних інновацій виявляється єдиною можливістю прибуткового інвестування у фазі депресії, яку Г. Менш вважає генератором умов для появи новинок. Він припускає можливе пасивне очікування закінчення депресії. Отже, вчений спробував пов'язати темпи економічного зростання і циклічність із появою базових нововведень, оскільки в результаті їх появи виникають нові підприємства, цикли розвитку яких взаємопов'язані. Деякі концепції дослідника носять суперечливий характер і тому були розвинуті іншими авторами.

Сучасні інноваційні теорії пов'язані з розвитком постіндустріального суспільства.

Найпоширеніший і науково визнаний термін «постіндустріальне суспільство» ввів у науковий обіг американський соціолог Д Белл у 1959 р. (хоч він визнає, що в 1958 р. цей термін вживав американський соціолог Д. Рісмен у назві своєї статті «Дозвілля і робота в постіндустріальному суспільстві»). Е. Тоффлер використав терміни «суперіндустріальне суспільство» та «суспільство третьої хвилі»; Ж. Фурастє – «суспільство послуг», Р. Хейлбронер – «постіндустріальний капіталізм», Е. Бжезінський – «технотронне суспільство», Е. Масуда – «інформаційне суспільство», Дж. Несбіт – «суспільство інформатики та високої технології».

Найсерйознішу спробу зазирнути за межі індустріального суспільства і накреслити магістральний шлях його трансформації здійснив Питирим Сорокін. У праці «Головні тенденції нашого часу» (1964) він переконливо показав ознаки взаємної конвергенції капіталізму й соціалізму в змішаний соціокультурний тип.

Е. Тоффлер одним із перших відповів на виклик часу, назвавши майбутній переворот «третьою хвилею» (слідом за «першою хвилею», що породила 10 тисячоліть тому аграрну цивілізацію, і «другою хвилею», яка стала джерелом становлення індустріального суспільства): «Початок цієї нової цивілізації – єдиний факт часу, в якому ми живемо [10]. Це – центральна подія, ключ до розуміння часу, який іде за

сьогоденням... Людство чекають різкі зміни. Воно стоїть перед глибоким соціальним переворотом і творчою реалізацією всього часу... Третя хвиля несе з собою притаманний їй новий устрій життя, заснований на різноманітних відтворювальних джерелах енергії, методах виробництва, що роблять непотрібними більшість фабричних збиральних конвеєрів, на новій структурі, яку можна було б назвати «електронним котеджем»; на радикально змінених школах і об'єднаннях майбутнього. Цивілізація, що виникає, пише для нас нові правила поведінки й веде нас за межі стандартизації, синхронізації і централізації... Вона могла б (за деякої розумної допомоги з нашого боку) перетворитися на першу – за весь відомий нам період історії – дійсно людську цивілізацію».

Д. Белл виокремлює такі новації, покладені в основу третьої технологічної революції:

- заміну механічних, електричних і електромеханічних систем на електронні;
- мініатюризацію елементів, відкриття транзисторів, яке можна порівняти з відкриттям енергії пари;
- перетворення інформації на цифрову форму;
- програмне забезпечення, що дає можливість користувачеві комп'ютера швидко розв'язувати різні завдання;
- фотоніку – ключову технологію транспортування у надчистому склі або оптичному волокні великих обсягів цифрових даних за допомогою лазера.

Д. Белл зауважує, що постіндустріальне суспільство – це новий принцип соціально-технологічної організації і новий спосіб життя, який витісняє індустріальну систему.

Характерні риси постіндустріального суспільства:

- гуманізація технологічного прогресу, його структури, спрямованість інтелектуальних та інженерних зусиль, відкриттів, винаходів та інновацій передусім на задоволення потреб людини в екологічно чистому харчуванні, боротьбу з хворобами та зміцнення здоров'я, підвищення рівня освіти, збереження та збагачення культурної спадщини в усьому її розмаїтті;
- екологізація технологічного прогресу, засвоєння й поширення принципово нових безвідходних технологій, поновлюваних джерел енергії, засобів моніторингу навколишнього середовища, що дають можливість спочатку зменшити темпи зростання споживання природних ресурсів і викидів у навколишнє середовище, а потім і максимально їх скоротити;
- глобалізація науково-технічного перевороту, швидке поширення його досягнень по всіх країнах для скорочення технологічного та економічного розриву між ними.

Розглядаючи постіндустріальне суспільство в усіх його виявах, можна стверджувати, що сутність його подвійна:

- джерела нововведень дедалі більшою мірою залежать від результатів досліджень та конструкторських розробок;
- «сила» суспільства, що вимірюється зростанням часток ВНП в частці зайнятих, приріст яких швидше відбувається в секторі інформації та знань.

Слід зауважити, що аргументованим є міркування П. Друкера з цього приводу: «Що стало вирішальним для суспільства, так це центральна роль теоретичного знання, перевага теорії над емпіризмом і кодифікація знань в абстрактні системи символів, які можуть бути передані різними засобами».

Тому у процесі розвитку науки не лише створюються інтелектуальні нововведення, на підставі яких потім формуються нові технології виробництва й засоби

споживання, а й здійснюється перетворення самих людей як суб'єктів господарювання, які виступають носіями нових здібностей і потреб. Тобто формується інноваційна економіка, в якій наука перетворюється на генератор людського потенціалу.

Можна вважати, що сучасний етап розвитку людства пов'язаний із постіндустріальним суспільством, а продуктивні сили в ході історичного розвитку ускладнили свою структуру й набули нових матеріальних і нематеріальних складових. При цьому стрижневою складовою залишається людина, а визначальними складовими стають специфічні продуктивні сили – наука й технології.

На сучасному етапі українські економісти по-різному висвітлюють погляди щодо інноваційного розвитку.

Зокрема, Буднікевич І.М., Школа І.М. вважають, що інновація – комплексний процес, спрямований на створення, розроблення та доведення наукової чи будь-якої іншої нової ідеї до стадії комерційного використання та поширення в економіці [2].

Покропивний С.Ф. стверджує, що інновація – впровадження в господарську практику результатів інноваційних процесів [11].

Інновації – це кінцевий результат діяльності з реалізації нового чи вдосконаленого продукту, що реалізується на ринку, нового чи вдосконаленого процесу, що використовується в практичній діяльності.

Морозов Ю. описує інновації в широкому розумінні – це прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного чи іншого характеру [9].

На думку Фатхутдинова Р. [14] інновація – це кінцевий результат упровадження новинок з метою зміни об’єкта управління й отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту.

Мединский В. [8] трактує інновацію як об’єкт, упроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога.

Окремими базовими елементами продуктивних сил у постіндустріальному суспільстві є:

- інтелектуальний ресурс (накопичені знання, культура, освітній рівень і кваліфікація персоналу, об'єкти інтелектуальної власності);
- інформаційний ресурс.

Досягнення прогресу пов'язані з проблемами характеру розвитку [13].

За низкою економічних, соціальних, технологічних показників відставання має долатися через прорив індустріальної країни, яка зіткнулася з викликами постіндустріального розвитку. Це шлях до постіндустріалізації, що є цілісною системою і містить елементи саморозвитку, гармонійно «вбудовує» інноваційний розвиток у стратегію модернізації українського суспільства. Рух України до відкритої демократичної держави та входження її у світовий простір можуть бути реалізовані через органічний взаємозв'язок модернізації та інновацій. І хоча найефективнішою є модернізація, що торкається всіх сторін суспільного життя, все ж актуальною і стверджувальною є теза, що «все нові й нові технологічні інновації визначатимуть чергові революції в суспільстві та домінування тих чи інших його сегментів над іншими. Вони будуть визначати еволюцію природно-соціальних систем».

Тенденції розвитку світової економіки переконливо доводять: якщо Україна прагне бути самостійною й незалежною державою, то у неї не може бути іншого шляху розвитку, ніж формування економіки інноваційного типу [6]. Недооціню-

вання цієї обставини вже в найближчі роки може призвести до того, що Україна буде витіснена з ринку, а це врешті-решт не дасть їй змоги піднести до сучасних стандартів рівень життя населення й забезпечити безпеку держави в цілому.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Буднікевич І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І.М. Буднікевич, І.М. Школа. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – С. 29.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М., 1993. – 318 с.
4. Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизм) / под ред. И.Е. Рудаковой. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 411 с.
5. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента: учеб. для вузов / Г.Д. Ковалев; под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 284 с.
6. Курнышева И. Условия инновационного развития / И. Курнышева // Экономист. – 2001. – № 7. – С. 9-19.
7. Лукашевич И. Развитие идей Н.Д. Кондратьева в теориях длинных волн нововведений / И. Лукашевич // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С. 81-94.
8. Мединский В. Инновационный менеджмент / В. Мединский. – М.: Инфра-М, 2002. – С. 5.
9. Морозов Ю. Инновационный менеджмент / Ю. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – С. 6.
10. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / І.А. Павленко, Н.П. Гончарова, Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 150 с.
11. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 678 с.
13. Ткачева Н.Н. Проблемы развития инновационной сферы в Украине / Н.Н. Ткачева, С.А. Чернов // Менеджер. – 2000. – № 3. – С. 66-71.
14. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия управление / Р. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 279
15. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова. – К.: КНЕУ, 2002. – 460 с.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.

Надійшла до редколегії 26.08.2011

УДК 338.242

Н.С. Клименко
Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

ПЕРЕДУМОВИ, ПОРЯДОК І ФОРМИ НАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості здійснення процесу приватизації в Україні, означено порядок і форми націоналізації підприємств, а також способи відчуження об`єктів права приватної власності.
Ключові слова: приватизація, націоналізація, реприватизація, приватна власність, підприємства.

Рассмотрены особенности осуществления процесса приватизации в Украине, отмечены порядок и формы национализации предприятий, а также способы отчуждения объектов права частной собственности.
Ключевые слова: приватизация, национализация, реприватизация, частная собственность, предприятия.

The features of the privatization process in Ukraine is defined, procedures and forms of enterprises' nationalization are designated, as well as private property objects alienation.
Key words: privatization, nationalization, re-privatization, private property, enterprises.

З огляду на масштабність приватизаційних процесів в Україні до кінця 2014 року очікується завершення приватизації як широкомасштабного соціально-економічного проекту реформування державної власності. Офіційно визнано, що приватизація в Україні часто здійснювалася тіньовими, а нерідко і кримінальними методами та супроводжувалася численними недоліками концептуального, нормативно-правового, організаційно-методологічного, економічного, судово-впроваджувального, інформаційного характеру. Внаслідок цього приватизація в Україні мала неоднозначні результати: стимулюючи приватну ініціативу та вихід країни з системної кризи 1990-х років, вона не виправдала сподівань щодо формування ефективного власника, а деінде створила серйозний дисбаланс приватних і суспільних інтересів, зумовлений невиконанням інвесторами взятих на себе зобов'язань, концентрацією майна в руках олігархічних структур.

Недоліки процесу приватизації в Україні обумовлені вадами функціонування системи державного управління з поширеною в її середовищі корупцією. Серйозною проблемою залишається недостатня легітимність створеного приватного капіталу, що формувався в умовах численних порушень чинного законодавства. Законом України «Про приватизацію державного майна» передбачено такі способи приватизації для різних груп об'єктів:

- продаж частини державного майна кожному громадянину України за приватизаційні папери;
- продаж об'єктів приватизації на аукціоні, за конкурсом, у тому числі з виключним застосуванням приватизаційних паперів;
- продаж акцій (часток, паїв), що належать державі у господарських товариствах, на аукціоні, за конкурсом, на фондових біржах та іншими способами, що передбачають загальнодоступність та конкуренцію покупців;
- продаж на конкурсній основі цілісного майнового комплексу державного підприємства, що приватизується, або контрольного пакета акцій відкритого акціонерного товариства при поданні покупцем документів;
- викуп майна державного підприємства згідно з альтернативним планом приватизації.

З метою забезпечення підвищення ефективності та прозорості процедур прива-

тизації Фонд державного майна України встановлює такі пріоритетні напрями діяльності: забезпечення надходження грошових коштів до державного бюджету в обсягах, визначених законом про Державний бюджет; прийняття нової Державної програми приватизації разом зі змінами до законодавства з питань приватизації; продовження роботи щодо законодавчо-нормативного забезпечення повноважень органів приватизації в галузі земельних відносин; запровадження програмно-цільових засад приватизації; оптимізація державного сектору економіки шляхом суттєвого скорочення переліку об'єктів, заборонених до приватизації, виведення на приватизацію надлишкових державних об'єктів; забезпечення ефективного управління державним майном тощо [1].

Відповідно до світового досвіду недоліки процесу приватизації можливо усунути шляхом відчуження об'єктів права приватної власності. Способами примусового вилучення майна державою є:

- реприватизація – повернення у державну власність майна, яке було приватизоване у минулі роки;
- націоналізація – вилучення засобів виробництва, що перебувають у приватній власності, з наступною передачею їх у державну або іншу власність;
- реквізиція – примусове вилучення державою майна власника у державних або громадських інтересах з виплатою йому вартості цього майна;
- конфіскація – позбавлення права власності на майно за рішенням суду як санкція за вчинення правопорушення у випадках, встановлених законом (конфісковане майно переходить у власність держави безоплатно).

І. Шутов визначає, що націоналізація і реприватизація є не просто близькими за значенням процесами. Вони пов'язані між собою і мають внутрішню супідрядність. Націоналізація є більш широким поняттям, ніж реприватизація, оскільки передбачає можливість як перепродажу об'єкту після його повернення в державну власність (тобто реприватизацію), так і його подальше використання в рамках державної власності. Інакше кажучи, реприватизація є складовою частиною націоналізації майна [2]. Ми поділяємо занепокоєння О. Пасхавера, на думку якого перегляд результатів приватизації викликає короткострокові ризики (певний шок від самого оголошення про початок реприватизації), середньострокові (невизначеність подальшої долі певного підприємства, галузі та національної економіки у цілому на час, коли буде здійснюватись процедура реприватизації) та довгострокові ризики (втрата довіри до держави з боку інвесторів, передусім іноземних). Ці ризики спричиняють здешевлення національного багатства країни. Виграти від цього процесу, на думку експерта, можуть нові власники тих об'єктів, які будуть реприватизовані та приватизовані повторно. А програють ті, чиїми руками реприватизація буде проведена, оскільки їх звинуватять у всіх негативних наслідках цього явища [3].

Важливо підкреслити, що реприватизацію і націоналізацію слід розглядати не як спосіб тотального одержавлення, перерозподілу власності та її експропріації, а як засіб природних і результативних, з погляду інтересів національної економіки, змін в структурі власності. Д. Уайт в роботі «Націоналізація іноземної власності» наголошує, що право на проведення націоналізації є ознакою суверенності держави, яка має верховну владу відносно всіх осіб та речей, що знаходяться у її юрисдикції [4]. Через те, націоналізація іноземного капіталу націлена на забезпечення економічної незалежності країни, умов для проведення індустріалізації. Слід зазначити, що останніми роками разом з процесами глобалізації в Європі дедалі більш популяриним стає так званий економічний патріотизм, що передбачає зміцнення позицій національних компаній за допомогою держави, хоча деколи навіть на шкоду еконо-

мічній вигоді. Так, сьогодні в ЄС при операціях злиття й поглинання часто перевага надається великим національним виробникам [5].

В той же час слід зазначити, що ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності. Отже, примусове відчуження об'єктів права приватної власності може бути застосоване лише як виняток з мотивів суспільної необхідності, на підставі і в порядку, встановлених законом, та за умови попереднього і повного відшкодування їх вартості. Примусове відчуження таких об'єктів з наступним повним відшкодуванням їх вартості допускається лише в умовах військового чи надзвичайного стану [6].

На сучасному етапі в Україні відсутні законодавчі акти, які б регулювали питання реприватизації та націоналізації майна, яке було придбане юридичними чи фізичними особами у процесі приватизації, та визначали її поняття, підстави і порядок проведення. Хоча законопроекти, присвячені регулюванню питання реприватизації неодноразово виносились на розгляд Верховної Ради України. Зокрема, проект Закону України «Про порядок реприватизації майна» (реєстраційний № 8103-1 від 25.09.2001 р.). та проект Закону України «Про реприватизацію майна в Україні» (реєстраційний №1173 від 07.06.2002 р.). В той же час чинне законодавство України передбачає можливість і порядок повернення приватизованого майна у державну власність, не називаючи при цьому цей процес «реприватизацією» або «націоналізацією».

Так, відповідно до частини п'ятої статті 27 Закону України «Про приватизацію державного майна» на вимогу однієї із сторін договір купівлі-продажу може бути розірвано або визнано недійсним за рішенням суду в разі невиконання іншою стороною зобов'язань, передбачених договором купівлі-продажу, у визначені строки. Частиною шостою статті 29 цього Закону передбачено, що порушення встановленого законодавством порядку приватизації або прав покупців є підставою для визнання недійсним договору купівлі-продажу об'єкта приватизації в порядку, передбаченому законодавством України.

Отже, законодавством з приватизації передбачено, що договір, укладений у процесі приватизації між покупцем та органом приватизації, може бути визнано недійсним чи розірвано, а приватизоване майно – примусово повернуте у державну власність тільки в судовому порядку.

Реквізиція передбачена Цивільним кодексом України. Відповідно до статті 353 цього Кодексу у разі стихійного лиха, аварії, епідемії, епізоотії та за інших надзвичайних обставин, з метою суспільної необхідності майно може бути примусово відчужене у власника на підставі та в порядку, встановлених законом, за умови попереднього і повного відшкодування його вартості (реквізиція). Також Цивільним кодексом України передбачено конфіскацію (статтею 354) [6].

Зазначимо, що під націоналізацією ми розуміємо процес повернення в державну власність об'єктів недержавної власності, в тому числі раніше приватизованого майна, з метою їх подальшого використання з урахуванням реалізації національних інтересів. Дане повернення може означати як примусове, так і компромісне вилучення об'єктів у їх власників. Серед передумов націоналізації базових галузей народного господарства Симоненко П. виокремлює:

1) незаконність присвоєння загальнонародної власності приватними особами (надбання народу юридично не може бути привласнено, розділено, продано, приватизовано чи в інший спосіб відчужено без згоди самого народу. Тому Закон України від 24 жовтня 1990 року про призупинення дії глави II «Економічна система» Конституції УРСР, що відкрив шлях до приватизації, є юридично не

чинним, тому що він суперечить принципу народного суверенітету, відповідно до якого єдиним джерелом усієї влади є народ, формою волевиявлення, якого є референдум);

2) незаконність, несправедливість і не легітимність концентрації права власності на базові галузі промисловості в руках обмеженого числа приватних осіб;

3) розвал промислового і сільськогосподарського виробництва;

4) бідність переважної більшості населення;

5) необхідність гарантій перспектив розвитку і здатності забезпечити політичну й економічну незалежність, державний суверенітет;

6) масовий відплив капіталу за кордон в офшори;

7) концентрація та мобілізація ресурсів країни на вирішення найважливіших стратегічних завдань розвитку України, можливості вести на рівних конкурентну боротьбу на світових ринках. В умовах глобалізації і нахабних спроб імперіалізму США створити однополюсний світ під своєю гегемонією кожна країна буде змушена робити вибір між національним суверенітетом і жалюгідною долею сателіта США [7].

Піднімаючи питання законодавчих підстав для націоналізації, слід згадати чинну постанову Кабміну №32 від 18 січня 2001 року «Про затвердження порядку повернення у державну власність об'єктів приватизації у разі розірвання або визнання недійсними договорів купівлі-продажу таких об'єктів», згідно з якою підставами для повернення майна є розірвання договору купівлі-продажу об'єкта через суд, невиконання умов угоди або визнання її недійсною. На законодавчому рівні було вирішене питання повернення майна державі 24 червня 2004 року, коли був прийнятий закон «Про передачу колекції образотворчого мистецтва АТ «Градобанк» у державну власність». В жовтні 2008 року Конституційний Суд визнав неконституційною передачу картин збанкрутілого «Градобанку» в держвласність.

Прикладом проведення націоналізації в Україні за часи незалежності є заходи щодо ВАТ «Криворізький гірничо-металургійний комбінат “Криворіжсталь”», формальним підґрунтям для проведення якої з подальшою приватизацією визнано те, що конкурс відбувся в короткі терміни, не було дотримано записаного в програмі приватизації 75-денного строку. У 2005 р. «Криворіжсталь» підлягав повторній приватизації. Відкритий продаж пакета 93,02% акцій відбувся 24 жовтня 2005 року. Переможцем конкурсу стала компанія Mittal Steel Germany Gmbh, яка запропонувала найвищу ціну за пакет акцій 24,2 млрд грн при початковій вартості 10,0 млрд грн. Договір купівлі-продажу КПП-497 був підписаний 28.10.05 р. Після повної сплати вартості пакета акцій ВАТ «Криворіжсталь» у сумі 24,2 млрд. грн. між Фондом державного майна України та покупцем компанією Mittal Steel Germany Gmbh 25.11.05 було підписано Акт приймання-передавання пакета акцій № 411 [1].

Прикладами повернення власності державі також є: вилучення у фірми «Аспект» майна дитячого санаторію «Іскра» (Євпаторія) Міністерства охорони здоров'я; повернення в управління Фонду держмайна пакету акцій нафтопереробного комплексу «Галичина»; визнання за рішенням Генпрокуратури об'єктів нерухомості ВАТ «Більшовик» у державній власності.

Безперечно, що така реприватизації несе в собі як певні вигоди, так і втрати. Серед вигід: потенційне збільшення доходів бюджету; більша прозорість повторних конкурсів; поява більш ефективного інвестора, який не буде «вимивати» прибуток з підприємства, а вкладатиме його у розвиток виробництва; можливість накопичення коштів від реприватизації і створення Фонду для фінансування інноваційних проектів; посилення ролі судової системи, її незалежності; зростання довіри

до влади. Цей приклад свідчить про те, що приватизація в Україні використовується переважно з метою поповнення бюджетних коштів за рахунок покупця, що пропонує максимальну ціну, а не виявляється спрямованою на вибір найбільш ефективного в контексті розвитку підприємства національного інвестора. Втрати від реприватизації (націоналізації) пов'язують в першу чергу з погіршенням інвестиційного клімату.

Учасники круглого столу «Реприватизація: вигоди та втрати» визнали, що перегляд результатів приватизації об'єктів державної власності може здійснюватись за кількома ознаками: невиконання покупцем своїх зобов'язань згідно із договором, у першу чергу це стосується інвестиційних зобов'язань; порушення законодавчо встановленої процедури приватизації; здійснення перегляду процедури приватизації на предмет відповідності економічним інтересам держави. Поява такого підходу викликана зміною державної політики у сфері власності, проте для його реалізації немає відповідного правового поля. Так, відсутній механізм оцінки будь-яких угод за цим критерієм. На думку О. Пасхавера, перегляд приватизації вирішить лише одну проблему – зміни власників відповідних об'єктів, переходу їх в інші руки. Також не варто очікувати, що повернення тих чи інших підприємств до державної власності гарантуватиме отримання державою прибутків від їх діяльності, адже існує цілий ряд схем незаконного вилучення прибутків приватними структурами навіть з державних підприємств, наприклад через механізм управління. За визначенням В. Грановського, існує висока ймовірність того, що реприватизація стане засобом «економічної помсти» та нечесної конкуренції з боку нової влади. Таким чином влада намагатиметься обмежити ресурси фінансово-промислових груп, які можуть підтримувати опозицію. Н. Іщенко визнає, що реприватизація сама по собі може бути «хабарем» виборцям від нової влади [3].

Таким чином, до передумов проведення націоналізації підприємств в Україні, в першу чергу слід віднести порушення умов приватизації.

На підставі аналізу законодавства з питань приватизації на сьогодні можна виділити такі підвалини для розірвання або визнання недійсним у судовому порядку договору купівлі-продажу, укладеного у процесі приватизації, та наступного повернення державного майна, яке було приватизоване, у державну власність:

1) у разі порушення законодавства під час укладення договору. Питання приватизації врегульовано Законами України «Про приватизацію державного майна» та іншими нормативно-правовими актами. Відповідно до законодавства з питань приватизації загальний порядок приватизації включає в себе такі обов'язкові етапи:

- опублікування списку об'єктів, які підлягають приватизації, у виданнях державних органів приватизації, місцевій пресі;
- прийняття рішення про приватизацію об'єкта на підставі поданої заяви або виходячи із завдань Державної програми приватизації та створення комісії з приватизації;
- опублікування інформації про прийняття рішення про приватизацію об'єкта;
- проведення аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства, що приватизується (за винятком об'єктів малої приватизації);
- проведення у випадках, передбачених законодавством, екологічного аудиту об'єкта приватизації;
- затвердження плану приватизації або плану розміщення акцій відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації та корпоратизації, та їх реалізації.

2) у разі невиконання іншою стороною зобов'язань, передбачених договором купівлі-продажу, у визначені строки. Відповідно до загальних правил розірвання договорів, що визначені статтею 651 Цивільного кодексу, договір може бути змінено або розірвано за рішенням суду на вимогу однієї із сторін у разі істотного порушення договору другою стороною та в інших випадках, встановлених договором або законом. Істотним є таке порушення стороною договору, коли внаслідок завданої цим шкоди друга сторона значною мірою позбавляється того, на що вона розраховувала при укладенні договору. Згідно з частинами 1 і 2 статті 27 Закону України «Про приватизацію державного майна» при приватизації майна державного підприємства як цілісного майнового комплексу шляхом його викупу, продажу на аукціоні, за конкурсом між продавцем (Фонду державного майна України або його регіональним відділенням чи представництвом) і покупцем укладається відповідний договір купівлі-продажу. До договору купівлі-продажу повинні включатися передбачені бізнес-планом чи планом приватизації зобов'язання сторін, які були визначені умовами аукціону, конкурсу чи викупу, щодо:

- здійснення програм технічного переозброєння виробництва, впровадження прогресивних технологій;
- здійснення комплексу заходів щодо збереження технологічної єдності виробництва та технологічних циклів;
- збереження та раціонального використання робочих місць;
- виконання вимог законодавства про захист економічної конкуренції;
- збереження номенклатури та обсягу виробництва продукції (послуг) відповідно до бізнес-плану;
- завершення будівництва жилих будинків;
- утримання об'єктів соціально-побутового призначення;
- виконання заходів щодо створення безпечних і нешкідливих умов праці та охорони навколишнього середовища;
- внесення інвестицій виключно у грошовій формі, їх розміру та строків;
- виконання встановлених мобілізаційних завдань;
- погашення боргів.

Відповідно до частини другої статті 27 Закону України «Про приватизацію державного майна» зобов'язання, визначені договором купівлі-продажу об'єкта приватизації, зберігають свою дію для осіб, які придбають об'єкт у разі його подальшого відчуження протягом терміну дії цих зобов'язань. Відчуження майна (акцій), обтяжених передбаченими у цій частині зобов'язаннями, можливо виключно за згодою державного органу приватизації, який здійснює контроль за їх виконанням. Забороняється подальше відчуження окремих частин пакета акцій до повного виконання покупцем умов договору купівлі-продажу об'єкта приватизації, а також подальше відчуження приватизованого об'єкта без збереження для нового власника зобов'язань, визначених умовами конкурсу, аукціону, викупу. При подальшому відчуженні приватизованого об'єкта до нового власника переходять невиконані зобов'язання, що були передбачені договором купівлі-продажу об'єкта приватизації [6]. Експерти не виключають і такі зовсім цинічні варіанти, коли власники колишнього майна державних підприємств, отримавши його свого часу за безцінь, повернуть його державі за ринковою ціною, а потім знову «приватизують» [8].

Таким чином, дуже важливо визначити порядок і форми націоналізації підприємств. Порядок проведення націоналізації (реприватизації) майна передбачає:

- прийняття рішення про здійснення цього процесу на рівні держави;
- опублікування переліку об'єктів, які підлягають націоналізації (реприватизації), у виданнях державних органів приватизації, місцевій пресі;
- опублікування інформації про прийняття рішення щодо націоналізації (реприватизації), яка містить відомості щодо: переліків об'єктів; підстави, відповідно до яких були прийняті рішення; рішення про затвердження планів націоналізації (реприватизації) та укладення угод з консультантами на розробку проектів; дані про результати проведених дій;
- створення комісії з націоналізації (реприватизації) об’єкта;
- проведення аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства, що націоналізується (реприватизується). Витрати, пов'язані з проведенням аудиторських перевірок, відшкодовуються за рахунок підприємства;
- затвердження плану націоналізації (реприватизації) та його реалізація.

Зазначимо, що проект плану націоналізації (реприватизації) має бути складений з врахуванням пропозицій: власника (власників) майна; органів виконавчої влади та (або) органів місцевого самоврядування за місцем знаходження об'єкту реприватизації; Антимонопольного комітету України, його територіальних відділень; місцевих Рад за місцезнаходженням об'єкта реприватизації; державних органів приватизації. Він повинен передбачати:

- строки та способи націоналізації об’єкта;
- ціну об'єкта націоналізації з обґрунтуванням справедливої ринкової вартості об'єкта реприватизації (пакетів акцій);
- розміри, форми та строки відшкодування вартості і збитків власнику (власникам) націоналізованого майна;
- проекти договорів купівлі-продажу, погоджені з власником (власниками) майна в частині розмірів, форми та строків відшкодування вартості націоналізованого майна;
- проекти внесення змін до установчих документів націоналізованих підприємств (господарських товариств) та строки подання зазначених змін на реєстрацію в установленому порядку;
- проекти установчих документів у випадках ліквідації націоналізованого підприємства та створення на його основі державного або комунального підприємства;
- інші відомості, які передбачені нормативно-правовими актами, а також ті, які вважає доцільним включити Фонд державного майна України, його регіональні відділення або представництва на місцях;
- рекомендовані форми платежу;
- вимоги та заходи щодо забезпечення технологічної єдності виробництва, недопущення руйнування цілісних майнових комплексів, циклів, технологій.

До проекту плану націоналізації (реприватизації) додається акт оцінки вартості об'єкта реприватизації, який складається відповідно до законодавства і затверджується органом приватизації.

Проект плану, розроблений комісією з націоналізації (реприватизації), подається на розгляд Фонду державного майна України, його регіональних відділень або представництв на місцях, які протягом десяти днів зобов'язані розглянути поданий проект, затвердити план реприватизації і довести його до заінтересованих осіб.

Після затвердження плану націоналізації (реприватизації) майна Фонд державного майна України, його регіональні відділення або представництва на місцях як спеціально уповноважені державні органи укладають відповідно до прийнятого рішення з власником (власниками) об’єкта договір (договори) викупу майна.

У разі недосягнення домовленості із власником (власниками) за істотними умовами договору (договорів), такий договір (договори) укладається за рішенням суду, господарського суду.

Націоналізація здійснюється виключно за умови попереднього і повного відшкодування вартості націоналізованого майна власникам та у випадках, коли задовольнити стратегічні потреби держави й суспільства в інший спосіб неможливо, або для цього вимагаються непропорційно великі витрати часу, людських і фінансових ресурсів. Рішення про націоналізацію може бути прийняте Верховною Радою України у формі прийняття спеціального закону щодо цілісних майнових комплексів або окремих об’єктів виробничо-промислового, господарського та соціального призначення, транспортної інфраструктури, які є об’єктом права приватної власності.

Відповідно до світової практики націоналізація проводиться у формі викупу з виплатою компенсації колишнім власникам, що передбачає визначення розміру та порядку відшкодування приватним власникам вартості націоналізованого об’єкта, та експропріації приватної власності без виплати компенсацій. Джерелами коштів для придбання майна, що націоналізується, можуть бути кошти державного бюджету або відповідних місцевих бюджетів.

Оцінка вартості об’єкта націоналізації має здійснюватись незалежним оцінювачем у порядку, передбаченому законодавством України для оцінки майна під час приватизації. На наш погляд, за умов викупу загальну вартість об'єкта слід встановлювати на рівні, що не може бути меншим ціни його продажу під час приватизації, скоригованої на коефіцієнт інфляції, офіційно визначений за відповідні роки, що передували прийняттю рішення про націоналізацію, та зменшеної на суму зносу основних засобів, суму вибулого майна (активів) та суму перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, яка утворилася за цей же період. Сума внесених після приватизації об’єкта інвестицій має бути зарахована у збільшення ціни такого об’єкта шляхом оцінки відповідних активів, придбаних (одержаних) за рахунок зроблених інвестувань.

За висновками учасників круглого столу «Реприватизація: вигоди та втрати», не варто забувати, що реальна ціна, встановлена на «експертних аукціонах», буде тим вищою, чим ефективнішим було управління підприємством і чим більше у нього було вкладено. Кращих власників, таким чином, покарають, гірших – заохотять. Більшість підприємств працюють на рівні гранично допустимої рентабельності, інвестиційних заощаджень у них немає, і якщо ці кошти підуть на доплату, то підприємство може опинитися під загрозою банкрутства. І ще одна особливість: зобов’язати власників доплатити можна лише загрозою вилучення, а уряд не

здатний здійснити його, уникаючи судів (якщо, звісно, не хоче остаточно підірвати довіру інвесторів) [3].

Узагальнюючи вищевказане, зазначимо, що приватизація в Україні супроводжувалася численними недоліками концептуального, нормативно-правового, організаційно-методологічного, економічного, судово-впроваджувального, інформаційного характеру та не виправдала сподівань щодо формування ефективного власника, а деінде створила серйозний дисбаланс приватних і суспільних інтересів.

Недоліків процесу приватизації можливо позбутися шляхом відчуження об'єктів права приватної власності через здійснення: реприватизації, націоналізації, реквізиції, конфіскації.

Націоналізація, передумовою якої є потреба в усуненні недоліків приватизації, передбачає вилучення засобів виробництва, що перебувають у приватній власності, з наступною передачею їх у державну або іншу власність.

Порядок проведення націоналізації (реприватизації) майна передбачає: прийняття рішення про здійснення цього процесу на рівні держави; опублікування переліку об'єктів та інформації про прийняття рішення щодо націоналізації (реприватизації); створення комісії з націоналізації (реприватизації) об'єкта; проведення аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства; затвердження плану націоналізації (реприватизації) та його реалізація.

Формами націоналізації є: викуп, що передбачає виплату компенсації колишнім власникам, та експропріація приватної власності без виплати компенсацій.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Інформація про хід приватизації державного майна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php?year=0&page=2
2. Шутов І. Проблеми націоналізації в Україні [Електронний ресурс] / І. Шутов // Юридичний журнал. – 2006. – №7. – Режим доступу: http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2346
3. Звіт про проведення круглого столу «Реприватизація: вигоди та втрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/key_issues/socio_economy.html
4. White G. Nationalization of foreign property / G. White. – L., 1963. – P. 35.
5. Націоналізувати не можна банкрутити [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=650
6. Даценко І. Що таке «реприватизація» [Електронний ресурс] / І. Даценко. – Режим доступу: http://www.minjust.gov.ua/0/5949
7. Симоненко П. Націоналізація базових галузей – шлях до відродження України [Електронний ресурс] / П. Симоненко. – Режим доступу: http://partykpu.rada.gov.ua/partykpu/control/uk/publish/article/news_left?art_id=38593&cat_id=38347
8. Хміль О. Українська економіка: реприватизація неминуча / О. Хміль // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/publications/2009/06/1/194945

Надійшла до редколегії 05.08.2011

УДК 339.138

А.М. Костюченко
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

СПЕЦИФІКА МАРКЕТИНГУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто головні проблеми освіти в Україні на етапі її реформування, виділено принципи організації освітньої діяльності та запропоновано просту схему впровадження елементів маркетингу в управління освітніми послугами.
Ключові слова: маркетинг освіти, ринок освітніх послуг, суб'єкти ринку послуг, цільова аудиторія.

В статье рассмотрены главные проблемы образования в Украине на этапе ее реформирования, выделены принципы организации образовательной деятельности и предложена простая схема внедрения элементов маркетинга в управление образовательными услугами.
Ключевые слова: маркетинг образования, рынок образовательных услуг, субъект рынка услуг, целевая аудитория.

The main problems of education in Ukraine on the stage of its reformation are considered in this article, also it outlines the principles of organization of educational activity and offers the simple scheme of introduction of marketing elements into management of educational services.
Key words: marketing of education, the market of educational services, the subject of the services market, audience.

Посилення глобалізації та міжнародної інтеграції стосується багатьох сфер: політичної, правової, економічної, соціальної тощо. Це висуває відповідні вимоги перед освітою України, серед яких найважливіша – підготовка людей до діяльності на різних економічних просторах.

Сучасні освітні заклади здійснюють свою діяльність в ринкових умовах. Збільшення гнучкості систем надання послуг, зменшення монополізації, прагнення здійснювати свою діяльність з урахуванням конкурентних переваг, орієнтація на підвищення якості освіти є вигідною для споживача. З іншого боку, висока конкуренція збільшує небезпеку закриття закладів, особливо тих, які мають нижчий рівень акредитації, зумовлює зниження їх життєздатності. Застосування маркетингу є об'єктивно обумовленою вимогою, а специфіка його реалізації у сфері освітніх послуг викликає великий інтерес як для теоретиків, так і для практиків.

Маркетинг освіти — це особлива сфера маркетингу. З огляду на специфічну сферу його застосування маркетингові підходи мають свої особливості і тому потребують ретельного вивчення. Очевидним є інтерес до цієї проблеми з боку науковців, який виявився у роботах таких вчених, як І. Бланк, В. Афанасьєва, Н.Литвинової, О. Панкрухіна, Е. Подшибякина, А.Шаталова та ін. Серед вітчизняних вчених особливий внесок зробили М. Бараннік, Я. Болюбаш, В. Вознюк, Н. Жигоцька, В. Кремень, С. Николаенко, І. Новікова. Т. Оболенська, Г. Педченко, Т. Решетилова.

До основних досягнень останнього десятиліття в маркетингу вищої освіти можна віднести визначення продукту ВНЗ, його споживачів, покупців і цільової аудиторії, а також усвідомлення необхідності стратегічного підходу до маркетингової діяльності і її організаційного оформлення. Однак, незважаючи на велику кількість публікацій з маркетингу різних сфер послуг, освітні питання займають дуже мало місця і представлені в основному монографіями і науковими статтями. При цьому помітно бракує видань практичного характеру, що значно гальмує обмін досвідом і поширення маркетингу освіти.

Формування ринку освіти в Україні розпочалось із розпаду СРСР. Перехід частини освіти на платні умови і спричинив появу ринка освіти як такого. Проте, незважаючи на ринкові умови функціонування системи освітніх послуг, застосування маркетингу не носить масового, цілеспрямованого характеру. Це можна пояснити суспільним упередженням щодо того, що освіта і комерція є несумісними поняттями.

Усе вищезазначене є причиною нецілеспрямованого застосування інструментів маркетингу, відсутності професійних спеціалістів з маркетингу в організаційній структурі університету, невикористання багатьох маркетингових можливостей для кращого надання послуг своїм споживачам.

З точки зору маркетингу у функції освітніх установ входить формування пропозиції, виробництво послуг і просування освітніх і супутніх ним послуг на ринок.

Проте сам ринок освітніх послуг має ряд проблем, що невигідно відбиваються на якості наданих послуг. Нижче нами наведено деякі актуальні недоліки ринку освітніх послуг в Україні:

1) спеціалізація студентів не відповідає сучасним суспільним нормам;

2) невдоволення попиту на освіту, про що свідчать високі конкурси на певні спеціальності;

3) перенавантаження кількістю дисциплін, які мають відносно базовий знань характер;

4) дублювання навчальних дисциплін;

5) брак сучасних методів навчання тощо.

З огляду на ситуацію, яка склалась у даний момент в сфері освітніх послуг, проблеми щодо формування такої системи освіти, яка б забезпечувала належний рівень якості, на нашу думку, можна згрупувати, виділивши наступні:

1) проблеми загальнонаціонального характеру. Насамперед тут ідеться про державну політику в сфері освіти, недоліки законодавства, вирішення яких можливе на макрорівні. Так, процес надання та позбавлення ліцензій носить не результативний характер. Згідно ст. 1 Закону України «Про вищу освіту» «Ліцензування – процедура визнання спроможності вищого навчального закладу певного типу розпочати освітню діяльність, пов'язану із здобуттям вищої освіти та кваліфікації, відповідно до вимог стандартів вищої освіти, а також до державних вимог щодо кадрового, науково-методичного та матеріально-технічного забезпечення»; за ст. 28 того ж закону, «...обов'язковою умовою видачі ліцензії вищим навчальним закладам є наявність у них необхідної матеріально-технічної, науково-методичної та інформаційної бази, бібліотеки, науково-педагогічних кадрів за нормативами, що встановлюються спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі освіти і науки.

Вищому навчальному закладу, що успішно пройшов ліцензійну експертизу, видається ліцензія на освітню діяльність, як правило, на термін завершення циклу підготовки фахівців за напрямом, спеціальністю, але не менше ніж на три роки. Продовження терміну дії ліцензії здійснюється у порядку, встановленому для її одержання. З дня прийняття рішення про ліквідацію вищого навчального закладу видана ліцензія втрачає чинність» [1, с. 3]. Проте в реальності ситуація дещо інша.

Щорічно протягом останніх років державна акредитаційна комісія (ДАК) приймає рішення про ліквідацію в середньому декількох десятків ВНЗ. За 2009 рік таке рішення приймалось для 35 навчальних закладів, які не відповідають умовам ресурсного забезпечення або ж порушили умови зарахування студентів. Проте загальна кількість закладів не скоротилась, адже і позбавлені ліцензії заклади продовжують свою роботу. Така ситуація суперечить не лише Конституції України, а і загальній практиці функціонування будь-яких підприємств та установ.

2) Проблеми соціо-економічного характеру. До таких слід віднести тенденцію до корпоратизації НЗ, яка простежується зараз в Україні. Світовий досвід свідчить про негативні наслідки такої практики в деяких країнах, зокрема Бразилії, Чилі, Мексиці. Подібна політика моно-ВНЗ у цих країнах призвела до скупчення робочої сили в крупних містах, в результаті чого кількість вільних робочих місць в регіонах зросла, в той час як в центрі посилилось безробіття. Для України ці проблеми є актуальні і наразі.

Здійснюючи свою діяльність в еру соціального маркетингу, не слід забувати про головний принцип – задоволення потреб. За допомогою маркетингових інструментів має проводитись дослідження загальнонаціональних та регіональних ринків праці із метою виявлення поточних і перспективних галузей, спеціальностей, напрямків, відповідно до яких і буде відбуватись підготовка кадрів.

3) Психологічно-культурні проблеми. Історичні особливості, географічне становище та інші чинники спричинили ряд відмінностей між ментальністю людей із різних регіонів. Зміна місця проживання є стресом для молодої людини, не лише тому, що вона змінює звичний темп життя в передмісті на бурхливий темп мегаполісу. Культурні особливості майже кожної області накладають відбиток на психологію особистості. Перехід від навчання у школі до ВНЗ – завжди не простий для абітурієнтів; економічні проблеми, пов’язані із зміною місця проживання, посилюють стан стресу. Як правило, ціни на їжу, одяг, житло у великих містах значно вищі від цін в містечках, селах. Можливість відправити студента вчитись у велике місто, де, як правило, кращі професійні кадри та матеріальне забезпечення, є у невеликої кількості сімей в Україні, в той час як законодавчо закріплене право на якісну освіту (та роботу) належить кожному громадянину. Тому розвиток конкурентоздатних закладів із надання освітніх послуг у регіонах, налагодження зв’язків ВНЗ із потенційними роботодавцями є першочерговим завданням держави.

Дані тези звичайно не виключають природної міграції. Цілком допустимим є існування декількох ВНЗ на одній території, що готуватимуть спеціалістів із виключних спеціальностей відповідно до попиту на них. До таких спеціальностей можна віднести мистецтвознавців, політологів, режисерів, художників тощо. Проте дані ВНЗ не обов’язково мають бути зосереджені в столиці. Міграція має бути рівномірною, тільки за такої умови буде відбуватись рівний розподіл кадрів по усім районам країни. Звичайно дана проблематика тісно пов’язана із загальноекономічними проблемами розвитку регіональних ринків і виходить за межі нашого дослідження, проте автор вважає за необхідне звернути увагу на даний факт.

Вирішення сучасних проблем надання освітніх послуг має базуватись на наступних принципах.

Комплексність. Першим принципом має бути комплексний підхід до організації навчання. Тобто система освіти має забезпечити «безперервну освіту протягом усього життя». Довузівська, вузівська та післявузівська підготовки мають бути побудовані на інтегративному базисі.

Інновації. Нові вимоги ринку спричиняють необхідність задоволення потреб споживачів через застосування альтернативних моделей передачі знань. Провідними аспектами педагогічної інноваційної практики стали створення в навчальних установах нових методик і технологій навчання, оновлення вмісту освіти, гуманістичний характер взаємин учасників освітнього процесу.

В Україні багато освітніх закладів уже усвідомили необхідність комп'ютеризації та автоматизації навчального процесу. При цьому українські навчальні заклади можуть застосовувати не лише зарубіжні, а і вітчизняні здобутки та інновації.

Доступність освіти. Цей принцип названо нами останнім, проте власне має бути першим. Безкоштовна освіта не означає її доступність. Постачальники на ринку освітніх послуг маніпулюють обмеженнями набору та спрямуванням вибору споживачів, залишаючи ключові рішення в руках адміністрації або приймальної комісії, особливо в умовах, де попит перевищує пропозицію. Забезпечити доступну освіту є конституційно закріпленим обов'язком держави і її великим соціальним завданням. Особлива проблема – підтримка малозабезпечених прошарків населення. Брак освіти, потрібної професії власне і зумовлює частково їх збиткове становище. То чи дійсно це замкнуте коло, з якого неможна знайти вихід? Таких людей необхідно включати в суспільний процес, щоб вони змогли заробляти, а отже, і платити податки державі. Такого роду процес необхідно насамперед підтримувати і заохочувати на державному рівні. Окремі кроки вже було зроблено в цьому напрямку, серед яких можна виділити визначений законодавчо порядок створення фонду для малозабезпечених дітей-сиріт з метою допомоги їм, започаткована нова форма державного індивідуального кредитування для отримання віщої освіті.

Також частково цю проблему вирішує наявність дистанційного навчання, яке забезпечує недорогий доступ до освіти, а також появу нових робочих місць. Перевагою дистанційного навчання є його економічна сторона – з одного боку, невисока вартість такого способу здобуття освіти зумовлює його доступність більшій кількості громадян і таким чином полегшує стан соціально незахищених верств. З іншого боку, це зменшує тиск на державний бюджет країни. До того ж гнучкість цієї системи імпонує особам, які не мають можливостей увесь свій час присвячувати навчанню. Таким чином, забезпечується ще одна важлива передумова системи освіти – можливість розвитку і навчання особистості протягом життя.

Поширеними каналами передачі інформації для освітніх послуг є наступні маркетингові заходи:

1. Проведення відповідних досліджень ринку освітніх услуг. При цьому, на думку О.П. Панкрухіна, об'єктом дослідження виступає поточний імідж закладу та співвідношення його з бажаним рівнем; аналіз ресурсів ВНЗ, SWOT-аналіз [7, с. 152].

2. Планування і проведення рекламних кампаній, що включає стратегічне і тактичне планування.

3. Підтримання контактів із випускниками ВНЗ, потенційними роботодавцями,

рекрутинговими агенціями. Активна взаємодія із іншими суб'єктами ринку послуг створить можливості як для покращення іміджу, так і збільшить можливості покращення фінансового стану ВНЗ.

4.Активна участь у науково-педагогічній, суспільній, культурній діяльності, направлених на розвиток навчального закладу.

Маркетинговий аналіз є важливим інструментом для освітніх послуг в умовах ринкового середовища. Проте впровадження його іде повільними кроками. Найпростішою основою застосування маркетингових інструментів для дотримання вищезазначених принципів може слугувати наступна схема: аналіз інформації на вході, її обробка і наступні дії щодо відповідних змін згідно із даними, отриманими від споживачів, та передача рекламної інформації споживачеві через інтегровані канали маркетингових комунікацій (рис. 1).



Рис. 1. Модель управління інформацією як елемент маркетингової діяльності освітнього закладу

При цьому дотримання цієї схеми не обов'язково вимагає значних фінансових зусиль або участі відповідної служби. Перші кроки на ниві маркетингу освіти можна зробити із залученням власного персоналу.

Сутністю маркетингу освітніх послуг є максимальне задоволення потреб в освіті та підвищення особистої цінності людини, в результаті чого відбувається відтворення загального інтелектуального потенціалу суспільства. Тому в основі маркетингу освіти лежить насамперед дослідження споживачів – безпосередніх одержувачів продуктів чи послуг. Споживач приймає рішення про згоду сплатити за запропоновані послуги. На ринку освітніх послуг клієнтами виступають абітурієнти (студенти) та їх батьки. Також, прямо чи опосередковано ВНЗ контактують і з іншими суб'єктами – підприємствами і організаціями, які приймають на роботу випускників ВНЗ, фінансовими фондами, видавництвами журналів, кадровими агенціями, національними бібліотеками, державою.

На виході інформація спрямовується за інтегрованими каналами комунікацій. Розробити якісні послуги і програми, оцінити їх, зробити доступними для цільових споживачів – цього ще недостатньо для забезпечення успішної діяльності навчального закладу. Необхідними є контакти з широкою громадськістю, інформування про цілі, напрями діяльності, пропозиції і проблеми, що спонукають до виникнення інтересу щодо саме цього навчального закладу.

Інформація, необхідна для прийняття рішення, відрізняється в залежності від суб'єкту інформування. Тому розподіл аудиторії на цільову і нецільову є першочерговим. Для освітніх послуг основними є дві категорії: учні та їх батьки, при цьому фактори впливу та важливість аспектів є дуже різною для цих двох груп. Варіативність факторів прийняття рішення зумовлює необхідність різних стратегій позиціонування. Першочерговим питанням, яке цікавить батьків, є якість навчання та оплата освітніх послуг. Для молоді важливою може бути така інформація, як транспортне розташування, наявність гуртків, спортивних секцій тощо.

Вітчизняна наука уже має приклади дослідження маркетингу освіти через розгляд складових комплексу маркетингу (product, price, place, promotion, people тощо). Нами ж було розроблено модель AIDA для освітніх послуг. Модель AIDA, що діє вже більше 80 років, так само проста, як і ієрархічна. Вона намагається відтворити розумовий процес, який зазнає споживач в процесі придбання товару. Відомий вчений Пітер Дойль підкреслює, що такі моделі, як AIDA, зайвий раз нагадують маркетологам про те, що в цілому стосовно більшості товарів покупці проходять через одні і ті ж певні стадії. За ланцюжком AIDA = Увага –Інтерес – Бажання –Дія досліджують формування суспільної думки на цільовому ринку.

Увага – залучення уваги до освітнього закладу означає забезпечення поінформованості про ВНЗ певного відсотку людей. Як правило, на цьому етапі застосовують засоби рекламування, які несуть певну інформацію про ВНЗ. Такою інформацією можуть бути дані про місцезнаходження ВНЗ; спеціальності, з яких здійснюється підготовка майбутніх спеціалістів; строки навчання тощо.

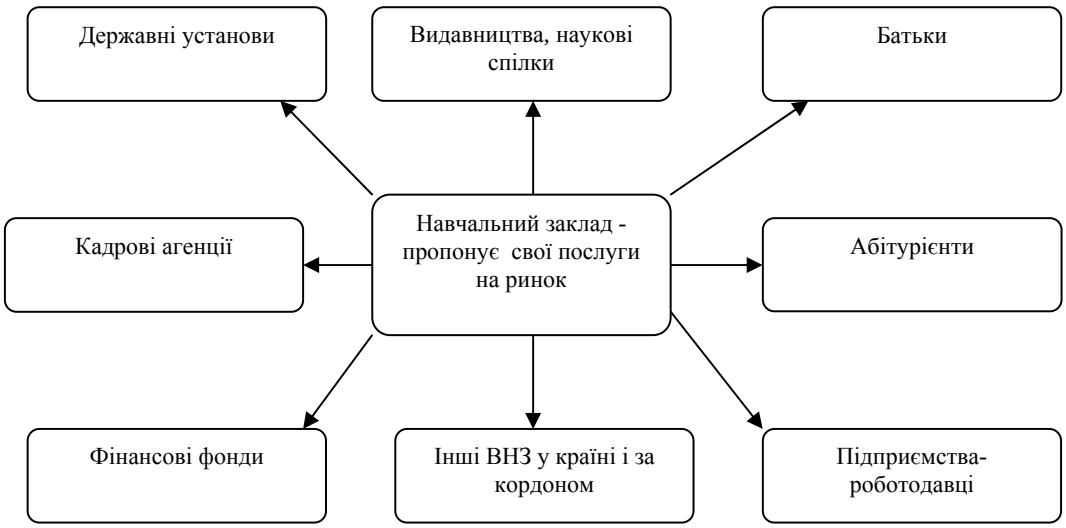


Рис. 2. Суб'єкти ринку освітніх послуг

Інтерес – для того, щоб викликати інтерес, спеціалісти намагаються вплинути на емоційний стан людини. Для державних ВНЗ такими засобами може бути поширення інформації про участь закладу у соціально-культурних подіях міста, досягнення його наукових шкіл, співробітництво та програми обміну із закордонними ВНЗ.

Під впливом отриманої інформації формується бажання. На ринку освітніх пос-

луг особливістю є те, що саме бажання отримати вищу освіту є об'єктивним, а необхідним є переконання споживачів у саме виборі певного ВНЗ.

Дія – завершальним є етап прийняття рішення про купівлю. Проте впевненість клієнта про необхідність отримати послугу – вступити до даного навчального закладу – не дає стовідсоткової гарантії про позитивне рішення. Тому на цьому етапі застосовують політику додаткових стимулів.

Впровадження системи маркетингу в освітньому закладі означає по суті філософію ринкових стосунків в системі освіти, де забезпечується взаємодія споживачів і виробників освітніх і супутніх послуг і продуктів в умовах вільного ринку. Маркетингова орієнтація закладу може структурно-організаційно виявитись у створенні відділу маркетингу, на який покладено буде функції здійснення маркетингових досліджень і розробок, прогнозування спеціальностей, що будуть мати попит на ринку, розробки і впровадження заходів зі створення та підтримання відповідного іміджу установи, контролю виконання своїх рекомендацій функціональними і іншими підрозділами освітніх установ.

Широкий пласт для наступних досліджень являють особливості впровадження маркетингу у структуру ВНЗ та збільшення його ролі на сучасному ринку освітніх послуг.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20.
2. Кремень В.Г. Вища освіта в Україні: навч. посіб. / В.Г. Кремень / Міністерство освіти і науки України; за ред. В.Г. Кременя, С.М. Ніколаєнка. – К.: Знання, 2005. – 327 с.
3. Дойль П. Менеджмент: Стратегия и тактика / П. Дойль; пер. с англ. Т. Карасевич и др.; под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.; М.; Х.; Мн: Питер, 1999. – 559 с.
4. Вуйленков С.А. Проблемы развития и регулирования рынка образовательных услуг / С.А. Вуйленков // Экономические науки. – 2009. – №4. – С. 363-367.
5. Мониторинг и диагностика качества образования: монографія / А.А. Шаталов, И.В. Афанасьева, В.В. Афанасьев, Е.А. Гвоздева, А.М. Пичугина. – М.: НИИ школьных технологий, 2008. – 322 с.
6. Оболенська Т.Є. Особливості маркетингу освітніх послуг / Т.Є. Оболенська, Н.В. Жигоцька // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів; за ред. С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2000. – Вип. 5. – 227 с.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: учеб. пос. / А.П. Панкрухин. – М.: Интерпракс, 1995. – 240 с.

Надійшла до редколегії 15.08.2011

УДК 338.240.314

В.В. Македон
Дніпропетровський університет економіки та права

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНОМУ ТА ВІТЧИЗНЯНОМУ КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ

Статтю присвячено проблематиці формування очікуваної ефективності діяльності корпорації після операції злиття або поглинання. Проаналізовано фактори, які формують синергетичний ефект, та фактори, які знижують ефективність корпоративних угод такого типу.
Ключові слова: корпорація, корпоративний капітал, пакет акцій, концентрація, синергія, реструктуризація, конкурентоспроможність, злиття та поглинання.

Статья посвящена проблематике формирования ожидаемой эффективности деятельности корпорации после операции слияния или поглощения. Проанализированы факторы, которые формируют синергетический эффект, и факторы, которые снижают эффективность корпоративных соглашений данного типа.
Ключевые слова: корпорация, корпоративный капитал, пакет акций, концентрация, синергия, реструктуризация, конкурентоспособность, слияние и поглощение.

The article is devoted to problem of the expected efficiency of corporation's activity forming after the operation of mergers and acquisitions. The factors which form a sinergistical effect are analyzed, and so the factors which reduce efficiency of corporate agreements of this type.
Key words: corporation, corporate capital, share holding, concentration, synergy, restructuring, competitiveness, mergers and acquisitions.

У процесі розвитку та ускладнення структури суспільного виробництва операції злиття та поглинання стали невід'ємним компонентом корпоративної політики і найважливішим фактором розвитку продуктивних сил. Щорічно у світі здійснюється декілька тисяч операцій злиття та поглинання, причому їхня кількість постійно зростає і вони охоплюють все нові галузі і сфери економіки.

Разом з тим необхідно зазначити, що механізми дії злиття та поглинання на стан фінансів корпорацій, так само як і фактори, що визначають ефективність злиття та поглинання для компаній, які реорганізуються, до кінця не вивчені. Так, загальноприйнятим поясненням того факту, що до 40% операцій злиття та поглинання в світі фінансово нерезультативні (не дають компаніям-ініціаторам приросту грошового потоку і вартості), є помилкова оцінка вартості компанії-мети та погана фінансова структуризація самої операції. Насправді наявність великого числа неефективних операцій злиття та поглинання свідчить про те, що або у корпорацій відсутні чіткі критерії здійснення операції злиття та поглинання, які можуть принести максимальний економічний ефект, або неточні і неповні самі методологічні підходи до визначення економічної результативності злиття та поглинання [5].

Метою статті є визначення головних факторів, які формують показники ефективності використання операцій злиття та поглинання в системі міжнародного та вітчизняного корпоративного управління. Відповідно до мети, основними завданнями статті є:

– характеристика та статистична оцінка якісного складу використання операцій злиття та поглинання в системі корпоративного управління;

– аналіз факторів, які визначають мотиваційні процеси у середовищі корпорацій для використання угод злиття та поглинання;

– визначення очікуваного економічного та організаційного ефекту від операції злиття або поглинання;

– роль фондового ринку в інтеграційній політиці корпорацій.

Міжнародна статистика показує, що далеко не всі злиття та поглинання призводять до серйозного поліпшення фінансово-економічних показників корпорацій, що об'єднуються. Значна частина злиттів та поглинань неефективна (не результативна) за формальними ознаками і не дає для компаній, що об'єднуються, високого синергетичного ефекту.

Проблематику корпоративної інтеграції та використання операцій злиття та поглинання активно досліджує багато вітчизняних та закордонних вчених, зокрема таких як: Гамільтон Дж., Гохан П., Деркач М.І., Євтушевський В.А., Руденко Ю.В., Рудик Н.Б. Більшість вчених значну увагу приділяють пошуку економічного ефекту від злиттів та поглинань. В той же час поза увагою залишаються питання первинних мотиваційних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Наявність цих факторів і визначає актуальність наукових досліджень у даному секторі корпоративного управління.

Американська фінансова компанія "KPMG", проаналізувавши 700 великих операцій злиття та поглинання за період 2002-2008 рр., виявила, що лише 20% з них збільшили свою ринкову вартість, у 30% практично не відбулося змін, а 50% відзначили зниження вартості [7].

Більшість дослідників вважають, що головними причинами недостатньої фінансової результативності великого числа злиттів та поглинань є: неправильний вибір компанії-мети; недостатня якість опрацьовування операцій; помилки при визначенні величини синергетичного ефекту.

Окремі фахівці вважають, що, в принципі, більшість операцій злиття та поглинання ефективні, але виникають сумніви у достовірності самих статистичних даних про низьку ефективність злиттів та поглинань, точніше, у правильності методики оцінки фінансового ефекту від злиттів та поглинань. У більшості випадків статистична вибірка формувалася аналітиками у найближчі періоди часу після здійснення злиттів та поглинань (у межах 1-6 місяців), а існують дані, які показують, що максимум ефективності від злиттів та поглинань досягається через рік-півтора після здійснення операції, коли відбувається стабілізація фінансів компаній, які об'єдналися.

Слід вважати, що реальні причини великого числа неефективних злиттів та поглинань, що не дають компаніям, які об'єднуються, великого економічного результату, знаходяться глибше – вони не у помилках менеджменту і не у недосконалості методології оцінки ефективності злиттів та поглинань (адже навіть 35-40% неефективних операцій – це все одно дуже багато), а в не цілком правильному трактуванні реальних цілей корпорацій при здійсненні злиттів та поглинань [1].

Реальний спектр початкових мотивів злиттів та поглинань істотно ширше і не може зводитися тільки до мотивів підвищення ефективності. Стабілізуюча дія злиттів та поглинань на фінанси корпорацій і економіки вельми багатогранна. При сучасному рівні розвитку суспільного виробництва існує велика група мотивів злиттів та поглинань, які не пов'язані безпосередньо із фактором підвищення економічної ефективності корпорацій, але які у той же час сприяють зростанню соціально-економічної і фінансової стабільності на мікро- і макрорівні економіки. Зокрема, такі операції злиття та поглинання можуть здійснюватися за мотивами конкурентної боротьби (рис. 1).

Для невеликих за розмірами корпорацій дуже важливий фактор розширення їх ніш на ринку, зміцнення конкурентних позицій та підвищення на цій основі економічної безпеки. Природно, що у даному випадку такі "класичні" мотиви злиттів та поглинань, як ефект синергії, необхідність взаємодоповнюваної структури акти-

вів і так далі, просто ігноруються і не прораховуються поглинаючими компаніями. Для них важливіше усунути конкурента, завоювати додаткову частину ринку і забезпечити собі тим самим конкурентну перевагу. Адже очевидно, що великі корпорації мають, у порівнянні з відносно невеликими і слабо інтегрованими виробництвами, значні конкурентні переваги.

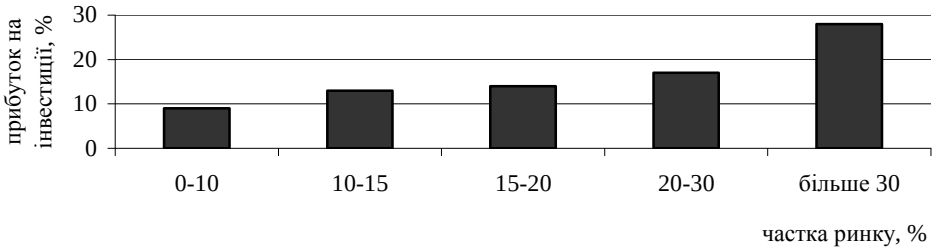


Рис. 1. Залежність прибутковості операцій компанії від контрольованої нею частки ринку [3]

Великій корпорації легко витіснити з ринку невелику за розмірами корпорацію, яка виробляє однотипну продукцію, ніж навпаки, оскільки велика компанія контролює пропорційну за розмірами частину споживчого попиту даної продукції, що значно підвищує її фінансову стійкість. Якщо навіть менший за розмірами конкурент випустить більш конкурентноздатний товар з кращими споживчими властивостями, то у більшості випадків це не підірве конкурентних позицій більш великої компанії, яка контролює основну частину попиту на даному товарному ринку, оскільки невелика за розмірами корпорація не зможе швидко збільшити виробництво до необхідних обсягів (що особливо важливе у секторі товарів з низькою еластичністю, попит на які мало змінюється із зміною цін) [3; 6].

Навпаки, якщо велика компанія, яка контролює значну частину попиту на дану продукцію, випустить новий і більш конкурентноздатний товар, то маленька компанія – конкурент майже неминуче буде витиснена з ринку і збанкрутує. Подібні злиття та поглинання підвищують конкурентоспроможність виробництва і сприяють тим самим зростанню обсягів збуту продукції корпорацій, позитивно впливають на стабілізацію фінансів національного корпоративного сектора, зокрема, запобігають банкрутствам невеликих корпорацій, що балансують на межі рентабельності, чим вдається уникнути тривалих процедур банкрутств компаній, підтримувати в економіці зайнятість. У світі існує безліч прикладів стратегічних поглинань, метою яких є не зростання ефективності, а просте розширення виробництва, отримання недорогих (але не завжди ліквідних і прибуткових) активів.

Конкурентний “монопольний” фактор злиттів та поглинань особливо важливий у тих випадках, коли об’єднуються компанії з однаковою структурою виробництва, які виробляють однотипну продукцію масового споживання (горизонтальне злиття). У даному випадку мотиви конкурентної боротьби, поглинань конкурентів часто виходять на перше місце, без врахування фінансової ефективності операції злиття чи поглинання, рівня очікуваного синергетичного ефекту, оскільки конкуренція на такому ринку може бути дуже гостра.

Більше 50% операцій злиттів та поглинань корпорацій, які відбуваються у світі, визначаються мотивами конкурентної боротьби, і лише 30% операцій мають на меті зростання ринкової вартості об’єднаної компанії, розширення спектру продукції, яка випускається, створення виробничого ланцюжка і концентрації доданої вар-

тості за готовим продуктом. На рис. 2 показано співвідношення операцій злиттів та поглинань за їх реальними мотивами [1].

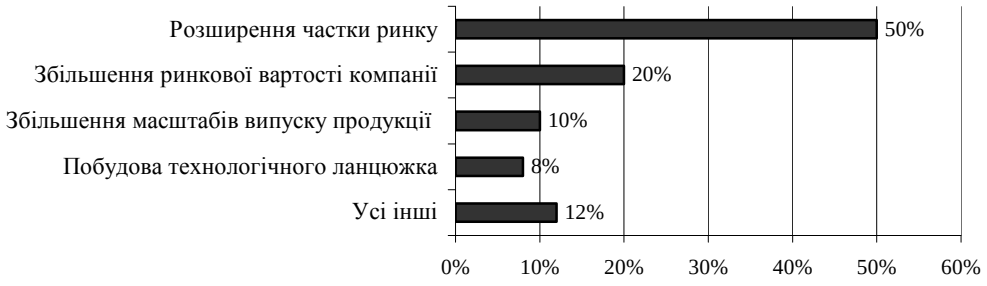


Рис. 2. Розподіл важливості економічних мотивів операцій злиттів та поглинань для корпорацій

Але ці дані свідчать про те, що економічними мотивами далеко не всіх операцій злиттів та поглинань є підвищення поточної ефективності і вартості компаній, які об'єднуються. Мотиви перемоги у конкурентній боротьбі (які супроводжуються, як правило, і підвищенням фінансової стабільності) мають принципово не менше значення.

Із зазначеного вище можна зробити декілька висновків, які мають певне теоретичне і практичне значення. Головним мотивом більшості операцій злиттів та поглинань є конкурентна боротьба, або інтенсивність злиттів та поглинань повинна залежати від рівня конкуренції. Чим сильніше боротьба за споживача, тим більшою буде кількість злиттів та поглинань. Мабуть, цим пояснюється порівняно висока інтенсивність злиттів та поглинань в американській економіці, де рівень конкуренції достатньо високий.

Недостатньо висока інтенсивність злиттів та поглинань в Україні обумовлена, зокрема, і недостатньою конкуренцією в українській економіці. Переважання в світовій економіці у теперішній час злиттів горизонтального типу пояснюється, мабуть, і тим, що в тих галузях, де відбуваються подібні операції (телекомунікації, фармацевтика, банківська сфера та інші), конкуренція вища, ніж у галузях (як правило, наукомістких, високотехнологічних і часто працюючих на держзамовлення), де переважна більшість злиттів та поглинань вертикального типу [3; 5].

На загальну результативність злиттів та поглинань впливає і такий фактор, як можлива раптова зміна зовнішніх економічних умов діяльності корпорацій. Зокрема, при можливому зниженні платоспроможного попиту на продукцію (наприклад, через скорочення обсягів держзамовлення) корпорації, які працюють у певному сегменті ринку, вимушені консолідувати свої виробництва. Але при цьому ефективність виробництва об'єднаної компанії може і не зростати, а залишатися на тому ж рівні, що і до початку дії фактора зниження попиту.

Таким чином, існує достатньо велика група злиттів та поглинань (близько 30-35% від їх загального числа), які формально не дають корпораціям синергетичного ефекту. Точніше, синергетичний ефект за великим рахунком присутній і в даних випадках, зокрема, у формі зростаючої фінансової стабілізації корпоративного сектора, але він не завжди прораховується існуючими методиками оцінки ефективності злиттів та поглинань (зростання вартості компаній). Як можна, наприклад, врахувати в економічному ефекті, що розраховується від злиттів та поглинань, довгострокові фінансові вигоди поглинаючої компанії від розширення виробництва у результаті інтеграції, коли в основі мотивації злиттів та поглинань лежать чисто "монопольні" мотиви?

На погляд автора, це якраз і стало причиною того, що за головний мотив і результат злиттів та поглинань вважається збільшення ефективності виробництва об'єднаної компанії. Логіка підходу, що склався, мабуть, полягає у наступному: оскільки найбільш важливим показником дієвості злиттів та поглинань є зростання вартості об'єднаної компанії (що само по собі правильно), а приріст вартості визначається появою додаткового грошового потоку, то відсутність цього потоку (недостатнє поліпшення показників фінансової ефективності) трактується як недостатня ефективність самих злиттів та поглинань. Проте існують злиття та поглинання, які не пов'язані із поточним поліпшенням фінансових показників компаній, але дають їм певний довгостроковий фінансовий ефект. У табл. 1 представлений авторський підхід до диференціації операцій злиттів та поглинань з погляду їх кінцевого результату – зростання економічної ефективності або підвищення фінансової стабільності фінансів корпорацій, що об'єднуються [2].

Таблиця 1. Диференціація операцій злиттів та поглинань по основному економічному результату [1, 9]

Основні економічні мотиви злиттів та поглинань	Частка даного типу злиттів та поглинань у їх загальному обсязі	Тип злиттів та поглинань	Галузі економіки	Основний ефект від злиттів та поглинань	
				Підвищення фінансової ефективності корпорації	Підвищення фінансової стабільності в економіці
Розширення масштабів виробництва	30%	Як правило, горизонтальний	Виробництво однотипних товарів і послуг	–	+
Розширення частки ринку, зміцнення позицій на ньому, інші мотиви конкурентної боротьби	25%	Будь-який	Будь-які	–	+
Змінні зовнішні умови виробництва (зміна попиту на продукцію, новації науково-технічного прогресу і так далі)	10%	Будь-який	Будь-які	–	+
Підвищення ефективності виробництва (зниження витрат, збільшення норми прибутку, зростання вартості акцій і так далі)	20%	Будь-який	Будь-які	+	+
Підвищення рівня інтеграції, вертикального комбінування виробництва	15%	Вертикальний	Високотехнологічні, наукоємкі галузі	+	+

З даних таблиці видно, що до 35% операцій злиттів та поглинань можуть, навіть теоретично, не супроводжуватися поліпшенням показників ефективності компаній (що трактується як максимізація отримуваного економічного ефекту на одиницю витрат). Саме у цьому і є основні причини великого числа неефективних, за формальними ознаками, операцій злиттів та поглинань у світовій економіці.

Статистику впливу операцій злиттів та поглинань на ефективність виробництва різко погіршують ті операції, які не мають своєю безпосередньою метою отримання синергетичного ефекту (і, навпаки, ті операції, які спочатку ставлять за мету підвищення ефективності, у більшості випадків, сягають успіху). Це дозволяє

пояснити і значні розбіжності в оцінці ефективності злиттів та поглинань у різних дослідників, що досягають 35-40% (що навряд чи можна пояснити тільки відмінностями методик і підходів). Такі експерти, на наш погляд, вивчають різні об'єкти дослідження, що і дає великі відмінності в результатах аналізу [3; 8].

Те, що важко прораховується, цілком успішно може визначатися на основі ринкової оцінки, яку дає конкурентний фондовий ринок. На наш погляд, результуючим і найбільш точним вартісним показником кінцевої ефективності злиттів та поглинань може виступати збільшення ринкової капіталізації об'єднаної компанії – зростання курсової вартості її акцій.

Фондовий ринок виступає необхідним інституційним елементом процесу структурної реорганізації національного корпоративного сектору, як з точки зору справедливої і всеосяжної оцінки вартості компаній, так і з погляду джерела отримання інвестиційних ресурсів, необхідних корпораціям для здійснення злиттів та поглинань (зокрема за рахунок додаткових емісій акцій корпорацій). Особливо важливо підкреслити, що у ринкову оцінку вартості компаній, які поглинаються, і ринкову оцінку ефективності злиттів та поглинань (тобто оцінку вартості об'єднаної компанії) потрапляють і ті фактори вартості, які взагалі не прораховуються аналітичним шляхом.

При формуванні вартості акцій корпорацій на фондовому ринку враховуються і показники, які не "розраховуються". Реакція фондового ринку, є, по суті, віддзеркаленням середньостатистичних очікувань (зокрема інтуїтивних, які не підлягають формальній логіці) від даної операції злиття та поглинання достатньо великим числом ринкових експертів. Якщо ринкова капіталізація (ринкова вартість) об'єднаної структури зросла порівняно із вартістю корпорацій, які злилися, то слід вважати, що об'єднання за всіма параметрами ефективне.

Якщо курс акцій компанії впаде, це означає, що інвестори подають сигнал про те, що, на їх думку, вигоди від поглинання сумнівні. Тому реакція фондового ринку для компаній є одним з найважливіших показників ефективності злиттів та поглинань.

Практика дійсно показує, що фондовий ринок у багатьох випадках виключно позитивно реагує на злиття. Вартість акцій компаній, що об'єднуються, зростає, і їх акціонери отримують істотні вигоди від курсових різниць.

Слід зазначити, що у ході аналізу дії злиттів та поглинань на показники ринкової капіталізації виникає цікава закономірність – акції компаній, які поглинаються, зростають у ціні значно більше, ніж акції поглинаючих компаній. Якщо ціни на акції поглинаючих компаній підвищуються у середньому на 2-5%, то капітал компаній, які поглинаються, може зрости на 15-20%. Фінансові плоди злиття отримують, в основному, акціонери корпорацій-цілей [5].

Цьому феномену дається наступне основне пояснення – компанії-покупці, як правило, значно більші за розмірами, мають міцні позиції на фондовому ринку, і вигоди від злиття не знаходять істотного віддзеркалення у зростанні курсу їх акцій (факт злиття незначно впливає на курс акцій, оскільки цей курс визначається іншими, не менш значущими факторами, зокрема економічною потужністю компанії).

Навпаки, для компанії, яка поглинається, як правило, невеликою за розмірами і достатньо слабкою у фінансовому відношенні, операція злиття чи поглинання – це значуща подія, яка істотно впливає на рівень її ринкової капіталізації. З цим необхідно погодитися, але слід додати, що певну роль грає і те, що компанії, що поглинаються, як правило, мають невисоку економічну ефективність, що призво-

дить до заниження курсу їх акцій. Отже, можливостей для їх зростання у результаті злиттів та поглинань відносно більше, ніж у акцій поглинаючих компаній. У компаній-покупців значення коефіцієнта Тобіна (відношення ринкової вартості компанії до її відновної вартості), як правило, значно вище, ніж у корпорацій, які купуються. До того ж на ринку злиттів та поглинань існує певна конкуренція між компаніями-покупцями, що сприяє зростанню вартості компаній-цілей.

Випереджаюче зростання акцій компанії, яка поглинається, при злитті є ще одним доказом того, що ринкові показники вартості є найбільш репрезентативними і точними, принаймні, щонайточніше відображають все різноманіття і складність фінансово-економічних процесів сучасного виробництва [3; 6].

Таким чином, можна констатувати, що не тільки очікуваний синергетичний ефект є головним мотивуючим фактором інтеграційних операцій. Дуже часто компанії намагаються підвищити рівень конкурентоздатності своєї продукції, підвищити ринкову капіталізацію або сформувати ефективний виробничий механізм діяльності. В той же час для правильної оцінки вартості компаній, що поглинаються, і стимулювання в Україні процесу консолідації національної економіки повинен швидше розвиватися корпоративний сектор фондового ринку. Не дивлячись на активізацію діяльності ДКЦПФР і позитивну динаміку формальних показників за 2008 рік в сфері вітчизняного корпоративного управління, фондовий ринок в Україні поки не розвинений. Досить сказати, що на ньому котируються акції всього двох десятків українських компаній. Окрім таких глобальних недоліків, як невиконання фондовим ринком функцій по трансформації внутрішніх заощаджень в інвестиції і міжгалузевому перерозподілу капіталу, це затрудняє ринкову оцінку вартості компаній, яка з урахуванням вищевказаного вважається найбільш всеосяжною і справедливою, а також оцінку кінцевої ефективності злиттів та поглинань у всьому різноманітті і складності цього процесу.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. Гохан. – М.: Альпина, 2006. – 742 с.
2. Деркач М.І. Об’єднання підприємств як інструмент підвищення конкурентоспроможності / М.І. Деркач // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6.– С. 57-63.
3. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
4. Етокова О. Транскордонне злиття і поглинання в умовах нерозвиненості системи корпоративного управління на прикладі України / О. Етокова // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2003. – №2(5).– С.29-32.
5. Килимник О. Злиття та поглинання компаній як домінуюча форма прямого іноземного інвестування / О. Килимник, Ю. Руденко // Збірник наукових праць. Вип. 30 / відп. ред. В.Є.Новицький. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2001. – С. 179-186.
6. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н.Б. Рудык. – М.: Дело, 2005.– 244 с.
7. Пирогов А. Слияния и поглощения: зарубежная и российская теория и практика / А. Пирогов // Менеджмент в Росии и за рубежем. – 2001. – №5. – С.11-15.
8. Hamilton G. Red Transnational or Red Herrings. / G. Hamilton, M. Hill, P. Knirsch, E. Zaleski. – N.Y.: 2007. – 518 p.
9. UNCTAD, World Investment Report 2010. – United Nations. – New York and Geneva, 2010. – 172 p.

Надійшла до редколегії 20.07.2011

УДК 336

І.Л. Сазонець, І.А. Суходольский
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Розкрито значення космічної діяльності в інноваційному розвитку економіки держави та розглянуто можливості інноваційного розвитку космічної галузі Україні. Проведено аналіз перспективних тенденцій розвитку, подано SWOT-аналіз інноваційного розвитку космічної галузі України.

Ключові слова: космічна політика, інноваційний розвиток, космічна галузь, SWOT-аналіз, Україна.

Раскрыто значение космической деятельности в инновационном развитии экономики государства и рассмотрены возможности инновационного развития космической отрасли Украины. Проведен анализ перспективных тенденций развития, представлен SWOT-анализ инновационного развития космической отрасли Украины.

Ключевые слова: космическая деятельность, инновационное развитие, космическая отрасль, SWOT-анализ, Украина.

The importance of space activity in the innovation development of economy was revealed and the possibility of innovative development of space industry of Ukraine was considered. The analysis of promising trends was presented, SWOT-analysis of innovation development of Ukraine's space industry was given.

Key words: space activity, innovative development, space industry, SWOT-analysis, Ukraine.

Космічна галузь нашої країни як одна з провідних та конкурентоспроможних галузей економіки України потребує прийняття науково обґрунтованих рішень, які допоможуть забезпечити досягнення темпів економічного зростання у порівнянні зі світовими тенденціями розвитку. У цьому контексті важливе теоретичне й практичне значення має обґрунтування сучасних методів та підходів до управління цією галуззю та його адаптація до ринкових умов.

Питанням розвитку галузей, які пов'язані з високими технологіями, опікувалися такі авторитетні вітчизняні науковці, як О.І. Амоша, В.М. Геєць, М.І. Долішній, Б.Є. Патон, А.А. Пересада, Л.І. Нейкова, С.Я.Салига, М.Г. Чумаченко, І.Б. Швець, О.М. Ястремська, які акцентували увагу на теоретичних підходах до управління всіма наукомісткими галузями народного господарства; серед закордонних вчених Л. Амділен, Д. Білл, Дж. Бейли, Л. Дж. Гітман, М. Д. Джонк Ф. Е. Менсфілд, Д. Мартін, М. Портер, Д. Сахал, Т. Кун, П. Уайт, Р. Уотермен, Е Фабоцци, П. Фишер, Й. Шумпетер, Е. Янг і ін. З російських учених варто виділити Гельвановського М., Єгорова Е., Кулікова Г., Лаврушенкову И., Літвіненко А., які зробили значний внесок у вивчення проблем управління високотехнологічними галузями та створення ринкового господарства країни за інноваційним типом. Серед вчених–економістів, які безпосередньо досліджували проблеми економіки та управління ракетно-космічною галуззю країни і багато з яких на практиці створюють систему управління ракетно-космічною діяльністю України, можна виділити таких, як: Войт В.М., Джур О.Є., Дегтярьов О.В., Лапушкіна С.К., Мешко Н.П., Нямещук Г.В., Сазонець І.Л., Федорова В.А., Хамініч С.Ю. Наукова економічна школа, яка склалась в Дніпропетровську на базі ДНУ ім. Олеся Гончара та Виробничого об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О. Макарова», реалізує практичні завдання інноваційного розвитку космічної галузі та розробляє напрями її розвитку.

Віддаючи належне дослідженням перерахованих авторів, треба, однак, підкреслити, що їхні праці більшою мірою присвячені фундаментальним проблемам управління інноваційним розвитком та галузями, що його забезпечують. Реалії сучасної економіки вимагають теоретичного осмислення й подальшого вдосконалення, особливо в умовах зростання впливу нових технологій на управління розвитком окремих галузей та країни в цілому [8]. З усієї кількості галузей високих технологій найменш дослідженою економічною наукою є космічна галузь, що зумовлено її традиційною закритістю від витоків інформації, значної мірою військовою спрямованістю, а на теперішній час – жорсткою конкуренцією на ринку космічної техніки та відповідно великою кількістю інформації, яка є комерційною таємницею.

Саме тому проблеми управління інноваційним розвитком космічної галузі виявилися недостатньо розробленими і практично не розглянутими в комплексі, що спричинило відсутність серйозної довгострокової концепції розвитку підприємств цієї галузі і інноваційного розвитку вітчизняної економіки в цілому. Науково-теоретична та практична значимість зазначених проблем зумовила вибір теми, актуальність і цільову спрямованість дисертаційного дослідження.

Існує близько 50 ключових макротехнологій [1], що визначають рівень економіки країни, причому аерокосмічні технології посідають, на думку багатьох експертів, перше місце в цьому списку. Їх провідна роль обумовлена могутньою інноваційною дією на економіку в цілому. Так, розвиток авіації свого часу дав старт радіолокації, створенню легких, жароміцних сплавів і композиційних матеріалів, обчислювальній цифровій техніці, двигунобудуванню, навігаційним системам.

Сучасна космонавтика не тільки революціонізує найважливіші галузі економіки. Відомо, що ефективність інновацій визначається в основному двома чинниками: фінансуванням і рівнем вирішуваних задач. Космонавтика висуває високі вимоги до науково-технічних розробок і, відповідно, визначає щонайвищу ефективність інновацій.

Цей факт усвідомлений не тільки аналітиками, але й політичними керівниками, а термін «космічна політика» на сьогодні можна вважати загальноприйнятим. Серед найважливіших документів такого роду — представлена Європарламенту «Європейська космічна політика», що розроблена спільно Єврокомісією й Європейським космічним агентством [4]. Згідно з цим документом космічні технології — це інструмент, за допомогою якого забезпечується конкурентоспроможність Європи в економічній гонці з США. Тому передбачається постійне збільшення витрат на нові розробки і здійснення космічних проектів. Методологія розробки документа заснована на співвідношенні задач космічної діяльності з політичними пріоритетами ЄС. При цьому мається на увазі виконання таких проектів, які повинні радикально вплинути на досягнення першочергових пріоритетів [3].

Цей висновок дозволяє говорити про нову роль космічної діяльності в інноваційному розвитку економіки держави. Однак можливості інноваційного розвитку космічної галузі Україні необхідно оцінювати реально, ґрунтуючись як на аналізі перспективних тенденцій розвитку, так і на аналізі слабких сторін та можливих загроз як з боку конкурентів, так і пов’язаних з недостатньою увагою держави до вимог розвитку цієї галузі. Найбільш наочно це може бути подано у вигляді таблиці SWOT–аналізу, який є одним із загальновідомих інструментів менеджменту (табл. 1).

Інноваційний розвиток космічної галузі виступає умовою конкурентоспроможності країни, оскільки вона є наймогутнішим внутрішнім джерелом розвитку, а також чинником його стійкості. Організація інноваційної діяльності космічної галузі потребує дотримання чітко визначених принципів, серед яких основними можна вважати:

- принцип державного регулювання космічної діяльності та державної підтримки її комерціалізації;
- еволюційність розвитку та послідовності реформування державної політики в сфері дослідження та використання космічного простору;
- принцип ефективного використання науково-технічного потенціалу держави, можливостей, які надає космічна діяльність в інтересах національної економіки, науки, безпеки держави та в комерційних цілях;
- принцип сприяння підтримці миру та міжнародної безпеки шляхом використання досягнень космічної науки та техніки;
- заохочення до залучення позабюджетних коштів у космічну діяльність за умови збереження державного контролю за їх використанням;
- принцип охорони навколишнього середовища;
- принцип рівноправного та взаємовигідного міжнародного співробітництва;
- принцип міжнародної відповідальності;
- принцип раціонального поєднання та збалансованості розвитку космічної техніки та космічних технологій, що застосовуються в наукових, соціально-економічних цілях, в інтересах безпеки та оборони (космічна техніка подвійного призначення) [2].

Технологічний стан промисловості України не дає підстав розраховувати на масштабний прорив нашої наукоємної та високотехнологічної продукції на західні ринки. Діяльність "Південмаша" у цьому плані скоріше виключення, чим закономірність. Дійсно "анклавом процвітання" України на міжнародному інвестиційному ринку є діяльність космічної галузі України, що зосереджується в Дніпропетровську. Серед відомих інвестиційних та науково-технічних програм, що реалізуються в цій галузі, найбільш відомі такі:

"Інтеркосмос" / "Intercosmos" [1969-1991]. Широкомасштабна комплексна програма космічних досліджень, здійснена разом з Академіями наук соціалістичних країн: НРБ, УНР, НДР, Республіка Куба, МНР, ПНР, СРР, ЧССР, а надалі за участю наукових організацій Франції, Індії, Швеції, Австрії. Перший апарат цієї серії "Интеркосмос-1" було виведено на орбіту 14 жовтня 1969 р. Усього в рамках даної програми в КБ "Південне" було створено 23 автоматичних космічних апарати (типу ДС-У й АУОС).

"Ореол-Аркад" [1971 - 1981] / "Aureole – Arcade" Projects [1971 – 1981]. Метою проектів, що виконано спільно СРСР і Францією, було комплексне вивчення електромагнітних явищ у земній атмосфері. Усього було виготовлено і виведено на орбіту три космічних апарати: "Ореол-1", "Ореол-2" (ДС-У2-ГКА, проект "Ореол-Аркад" 27 грудня 1971 р. і 27 грудня 1973 р. відповідно, і "Ореол-3" (АУОС-3-МАИК, проект "Аркад-3") – 21 вересня 1981 р.

"Ариабата-Бхаскара" [1975 – 1981] / "Ariabata-Bhaskara" Projects [1975 – 1981]. Метою проектів (Індія, СРСР) було навчання індійських фахівців і надання технічної допомоги в створенні перших індійських супутників, а також забезпе-

чення запусків супутників радянськими ракетами-носіями “Космос-2”. Запуск космічного апарата “Ариабата” відбувся 19 квітня 1975 р. Космічні апарати “Бхаскара” і “Бхаскара-2” було виведено на орбіту, відповідно, 7 червня 1979 р. і 20 жовтня 1981 р.

“Вега” [з 1994 року] / “Vega” [since 1994]. Спільно з італійською компанією “Avio” проводяться роботи за проектом “Вега”, метою якого є створення блоку маршового двигуна керованого модуля четвертої ступені ракети-носія “Вега”, що розробляється Європейським космічним агентством.

Результатом виконання великого обсягу попередніх дослідно-конструкторських робіт стало укладання у 2003 році контракту між КБ “Південне” і “Avio” на розробку й постачання блоку маршового двигуна.

“Дніпро” [з 1997 року] / “Dnepr” [since 1997]. Завданням проекту “Дніпро” (Україна, Росія, Казахстан) є доробка (перетворення в ракету-носій космічного призначення “Дніпро”) міжконтинентальних балістичних ракет 15А18, що знімаються з бойового чергування, і надання послуг із запуску комерційних супутників з космодрому Байконур. Реалізацію проекту здійснює спільне російсько-українське підприємство “Космотрас”. Перший запуск у рамках проекту здійснено 21 квітня 1999 року.

“ЄгиптСат” [з 2001 року] / “EgyptSat” [since 2001]. Проект ЄгиптСат” (Єгипет, Україна) передбачає проектування, виготовлення і запуск супутника “EgyptSat-1”, а також навчання єгипетських фахівців і постачання до Єгипту устаткування, апаратного і програмного забезпечення для формування необхідної наземної інфраструктури. Космічний апарат призначений для одержання зображень Землі з космосу. Участь КБ “Південне” у проекті є результатом перемоги в міжнародному конкурсі, що проводився Національним управлінням по дистанційному зондуванню і космічним наукам (м. Каїр).

“Циклон-4” [з 2003 року] / “Cyclone-4” [since 2003]. Разом з Федеративною Республікою Бразилія і Росією проводяться роботи з використання ракети-носія “Циклон-4” на пусковому центрі Алкантара. Проект передбачає завершення розробки української ракети-носія “Циклон-4”, створення стартового комплексу на бразильському екваторіальному космодромі Алкантара і вихід на міжнародний ринок пускових послуг. Для забезпечення експлуатації ракетно-космічного комплексу передбачається створення міжнародної компанії Alcantara Cyclone Space.

Використання космодрому Алкантара дозволяє одержати нову якість для РН “Циклон-4”, а саме можливість виводити КА на геостаціонарну орбіту.

“Наземний старт” [з 1993 року] / “Land Launch” [since 2003]. Проект “Наземний старт” (Україна, Росія, США) передбачає здійснення з космодрому Байконур комерційних пусків модернізованих двох - і трьохступінчастих ракет-носіїв “Зеніт”.

Для координації робіт з проекту створено спільне підприємство – компанія “Міжнародні космічні послуги” (Росія, Україна). Американську сторону в проекті представляє компанія Sea Launch.

“Морський старт” [з 1993 року] / “Sea Launch” [since 1993]. Завдання проекту – створення ракетно-космічного комплексу морського базування й надання послуг із запуску комерційних супутників за допомогою ракети-носія “Зеніт-3SL”.

Реалізацію проекту здійснювало спільне підприємство “Sea Launch Limited Partnership”, засновниками якого є компанія “Boeing” (США), КБ “Південне” і ВО “Південний машинобудівний завод” (Україна), РКК “Енергія” (Росія) і ком-

панія “Kvaerner” (Норвегія). Перший запуск у рамках проекту здійснено 27 березня 1999 року.

Таким чином, визначивши головні принципи розвитку інноваційного розвитку космічної галузі України та проаналізувавши найбільш відомі міжнародні проекти в сфері міжнародного співробітництва, можна розробити матрицю SWOT–аналізу для інноваційного розвитку космічної галузі України (табл. 1).

Таблиця 1. SWOT–аналіз для інноваційного розвитку космічної галузі України

Внутрішні	**Сильні сторони:** ▪ визнаний лідер українського аерокосмічного ринку; ▪ власна технологія виробництва товарів та надання послуг; ▪ низькі витрати у порівнянні з конкурентами; ▪ технологічні навики; ▪ великий досвід роботи на ринку; ▪ досвід розробки інноваційних продуктів; ▪ кваліфікований персонал; ▪ високий науковий потенціал підприємства	**Слабкі сторони:** ▪ не має чіткого стратегічного напрямку діяльності; ▪ застаріле обладнання та технології; ▪ низька прибутковість; ▪ відсутність бренду та іміджу; ▪ погана маркетингова діяльність; ▪ недостатність фінансування підприємства; ▪ відсутність оптимальних систем документообліку; ▪ старша вікова група персоналу; ▪ відсутність системи стимулювання персоналу
Зовнішні	**Можливості:** ▪ можливість завоювання нових ринків та сегментів ринків інноваційних продуктів; ▪ розширення асортименту продукції та послуг; ▪ зростання ринку; ▪ поява нових технологій; ▪ велика кількість програм космічної галузі та грантів; ▪ створення інтеграційних об’єднань галузі	**Загрози:** ▪ вихід на ринок нових потенційних конкурентів; ▪ стабільна успішна діяльність існуючих конкурентів на ринку; ▪ зміна курса політики іноземних держав; ▪ зростання вимог до якості продукції та послуг

Специфіка сучасного стану управління інноваційною діяльністю космічної галузі України полягає у значній невідповідності досягнутого рівня космічних технологій ефективності їх використання. У зв’язку з цим актуальним є розроблення якісно нової моделі провадження космічної діяльності відповідно до сучасних умов та національних інтересів, яка дасть змогу втілити в життя взаємозв’язані інноваційні рішення, узгодити питання, що виникли у зв’язку з багатофункціональністю космічної діяльності. На ці питання можна знайти відповіді у діючій Національній програмі, що спрямована на розвиток космічної галузі. Ця Програма є четвертою космічною програмою незалежної України і третьою, що має статус Закону України. Державним замовником Програми визначене Національне космічне агентство. Виконання Державної космічної програми України на 1993—1997 роки, Загальнодержавної (Національної) космічної програми України на 1998—2002 роки та Загальнодержавної (Національної) космічної програми України на 2003—2007 роки сприяло розв’язанню невідкладних проблем розвитку космічної діяльності: збереженню наукового і виробничого потенціалу космічної галузі в інтересах національної економіки та безпеки, формуванню внутрішнього ринку космічних послуг, виходу на міжнародний космічний ринок із власною продукцією та послугами (у тому числі космічними ракетними комплексами та космічними апаратами), інтеграції України до міжнародної космічної спільноти. На сьогодні основні завдання зазначених програм виконані.

Метою реалізації Програм є забезпечення розвитку та ефективного використання космічного потенціалу України для розв'язання нагальних проблем у сфері безпеки держави, впровадження високих технологій, а також підвищення рівня науки і освіти.

Стратегія розвитку світової космонавтики та рівень космічного потенціалу України зумовили необхідність розроблення нової моделі провадження космічної діяльності України відповідно до сучасних вимог та з метою захисту національних інтересів. Використання такої моделі передбачає підпорядкування завдань космічних проектів цілям економічного, наукового та соціального розвитку держави. Космічна індустрія повинна функціонувати за законами національної економіки, при цьому критерієм її дієвості є соціально-економічні та науково-технічні результати.

Для застосування нової моделі провадження космічної діяльності необхідно прийняти комплекс взаємозв'язаних інноваційних рішень, а також поглибити міжнародне співробітництво.

Заходи щодо забезпечення розвитку інноваційної діяльності космічної космічної галузі України найближчим часом здійснюватимуться шляхом:

1) реалізації цільових проектів, забезпечення безперервного надходження та ефективного використання інформації з космічних пристроїв шляхом створення постійно діючого угруповання космічних апаратів для спостереження Землі. Це дасть змогу забезпечити виконання конкретних завдань космічного моніторингу в інтересах національної економіки, безпеки та наукових досліджень, розширити участь України у міжнародних проектах;

2) модернізації існуючих та розроблення перспективних ракет-носіїв, їх систем, а також космічних апаратів, розширення участі суб'єктів космічної діяльності України в комерційних космічних проектах,

3) участі у виконанні перспективних наукових програм, реалізації найбільш актуальних і престижних міжнародних дослідницьких проектів та ініціатив;

4) забезпечення випереджальних прикладних розробок систем космічної техніки, приладів, наземних програмно-апаратних комплексів, інформаційних технологій, матеріалів для забезпечення поступального розвитку вітчизняної космічної діяльності, створення підґрунтя для реалізації перспективних космічних проектів.

Необхідність у фінансуванні цих заходів з державного бюджету обумовлена тим, що:

- космічні технології та інформація, пов'язана з ними, є важливою складовою частиною засобів виконання загальнодержавних завдань для забезпечення сталого розвитку, безпеки держави та зростання її науково-технічного потенціалу;

- рівень розвитку космічної техніки визначає стратегію держави, її спроможність створювати необхідні засоби стримування, а також забезпечувати незалежний доступ у космічний простір;

- розвиток аерокосмічних технологій є найбільш ефективним засобом стимулювання розвитку високотехнологічних галузей національної економіки, одним з визначальних факторів її конкурентоспроможності;

- провадження космічної діяльності є вагомим фактором інтенсифікації міжнародної співпраці, інструментом інтеграції України в євроатлантичні структури, засобом набуття Україною статусу регіонального лідера.

Висновки. Світові тенденції у розвитку космонавтики свідчать про можливість її подальшого розвитку лише на основі досягнень науково-технічного прогресу та спроможності трансформувати їх в ефективні результати для економічного та соціального розвитку суспільства. Космічна діяльність передбачає повний цикл науково-технічних та технологічних заходів з наукових досліджень, розробки, виготовлення, випробування та експлуатації складної космічної техніки. Це є необхідною умовою системного розвитку критичних наукомістких технологій, які визначають рівень розвитку економіки держави та її геополітичну вагу, місце країни на світовому ринку та шляхи трансформації результатів космічної діяльності у виробництво високотехнологічної продукції загального призначення.

Україна входить в число космічних держав світу, вона володіє потужним науково-технічним, виробничим та кадровим потенціалом для реалізації проектів у галузі космічної діяльності. Проте, не можна очікувати значного прогресу, спираючись лише на наявність міцного інтелектуального потенціалу галузі. Для того, щоб він спрацював, потрібен стратегічний інноваційний менеджмент, який базується на глибинному прогнозуванні та соціальній спрямованості.

Бібліографічні посилання та примітки:

1. Дегтярев О.В. Стратегія розвитку світового комерційного ринку космічної продукції та послуг / О.В. Дегтярев, С.К. Лапушкіна // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2009. – №1.– С. 19–23.
2. Мешко Н.П. Розвиток космічної галузі – пріоритетний напрям виходу України на глобальні ринки високих технологій: тези доповідей X міжнародної науково-практичної конференції «Людина і космос» / Н.П. Мешко. – Д., 2008. – С. 518.
3. Нямещук Г.В. Особливості трансформації економічного потенціалу підприємств космічної галузі України при здійсненні міжнародного науково-технічного співробітництва / Г.В. Нямещук // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011. – №3.– С. 63–70.
4. Сазонець І.Л. Інвестування: євроінтеграційний напрям : навч. посіб. / І.Л. Сазонець. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2007. – 120 с.
5. Сазонець І.Л. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник/ І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
6. Сазонець І.Л. Міжнародні фінансові інвестиції: навч. посіб. / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту, 2008. – 312 с.
7. Салига К.С. Економічні теорії інноваційного розвитку підприємства: монографія / К.С. Салига / Класичний приватний ун-т. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 216 с.
8. Суходольский І.А. Управління космічною галуззю України в умовах міжнародного співробітництва / І.А. Суходольский // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – 2011. – №3. – С. 134–139.

Надійшла до редколегії 10.08.2011

УДК 338.22 : 330.101.541

І.В. Сіра
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

АНАЛІЗ ГАЛУЗЕВИХ ПОТРЕБ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проведено структурний аналіз видів економічної діяльності з метою виявлення галузей, які потребують державного регулювання та підтримки. Розраховані показники структурних змін по видах економічної діяльності, індекси структурних змін та структурний ефект.
Ключові слова: структура видів економічної діяльності, структурний аналіз, індекс структурних змін, структурний ефект, державне регулювання підприємництва.

В статье проведен структурный анализ видов экономической деятельности с целью выявления отраслей, которые нуждаются в государственном регулировании и поддержке. Рассчитаны показатели структурных изменений по видам экономической деятельности, индексы структурных изменений и структурный эффект.
Ключевые слова: структура видов экономической деятельности, структурный анализ, индекс структурных изменений, структурный эффект, государственное регулирование предпринимательства.

In the article the structural analysis of economic activity types is conducted in order to expose industries that need government control and support. Indices of structural changes on the types of economic activity, indices of structural changes and structural effect are calculated.
Key words: structure of economic activity types, structural analysis, index of structural changes, structural effect, government control of enterprise.

Розвиток підприємництва в багатьох країнах світу визначає успіх соціально-економічних перетворень, забезпечує добробут та соціальну стабільність національної економіки. В ефективному розвитку підприємництва зацікавлені всі сектори суспільства, а саме держава, бізнес та населення. Одним із чинників стимулювання розвитку підприємництва є створення сприятливих умов для функціонування підприємств. З метою визначення оптимальних напрямків державного регулювання та підтримки у сфері підприємництва необхідно обґрунтувати, які саме види діяльності повинні підтримуватися з боку держави. Для цього, перш за все, потрібно мати інформацію про частку кожної галузі у валовому внутрішньому продукті та про ефективність структурних змін в економіці в цілому, що спричинені діяльністю суб'єктів господарювання зокрема. Це можна здійснити за допомогою структурного аналізу, а саме розрахунку індексів структурних змін та структурного ефекту. За допомогою зазначених показників можна дослідити внесок кожного з складових елементів структури в загальний результат, зміну співвідношень та пропорцій між ними, а також якість та доцільність структурних змін.

Стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні досліджували відомі вчені, зокрема, З. Варналій, Т. Васильків [1], К. Ващенко, В. Воротін, В. Геєць, С. Дрига [2], Т. Єфіменко, Я. Жаліло [3], Е. Лібанова, І. Манцуров [4] та інші. Основну увагу в зазначених дослідженнях було приділено абсолютним показникам розвитку підприємництва, зокрема кількості підприємств, їх розподілу за регіонами, рівню зайнятості на підприємствах, прибутковості діяльності тощо. Необхідно зазначити, що оцінка розвитку підприємництва базується на аналізі як кількісних, так і якісних показників діяльності підприємств, а тому неможлива без розгляду внутрішніх структурних зрушень.

Підхід до аналізу тенденцій розвитку підприємництва, заснований лише на динаміці кількісних та відносних показників, є актуальним в період стрімкого збільшення кількості господарюючих суб'єктів протягом 1991-2006 роки, а з 2007 року починається етап [5], який характеризується відсутністю кількісного зростання підприємництва, а тому потребує аналізу якісних показників підприємництва.

Мета статті полягає у проведенні структурного аналізу видів економічної діяльності та на основі цього визначення галузей, діяльність яких потребує регулювання та підтримки з боку держави.

Стан національної економіки можна розглядати з погляду соціальної, організаційної, відтворювальної, регіональної і галузевої структури. У нашому дослідженні для аналізу структури підприємництва застосуємо структуру економіки з позиції видів економічної діяльності, яка являє собою співвідношення та пропорції, які відображають взаємозв'язки між окремими галузями національної економіки та її зв'язок із зовнішнім світом. Структура економіки характеризується передусім показниками питомої ваги, яку має той чи інший вид економічної діяльності у системі виробництва, розподілу, обміну та споживання сукупного суспільного продукту, а також матеріальних та трудових витрат тощо.

Про економіку країни, її тип, рівень розвитку продуктивності праці і раціональності міжгалузевих пропорцій роблять висновок зі структури випуску продукції кожним видом економічної діяльності, що являє собою кількісне співвідношення економічно та організаційно відокремлених видів трудової діяльності, галузей, підгалузей, яке склалося в результаті суспільного поділу праці. Галузева структура пов'язана з розподілом засобів виробництва і робочої сили між різними підгалузями, галузями, народногосподарськими комплексами. Ці пропорції визначаються, з одного боку, структурою кінцевих і проміжних потреб суспільства, а з іншого – технологічним рівнем і природними умовами виробництва [6].

На динаміку ефективності виробництва суттєво впливають структурні процеси в економіці. Структурні зміни в економці є передумовою економічного зростання, вони стимулюють або стримують економічний розвиток країни. Динаміка економічного зростання національної економіки перебуває в прямій залежності від структури національного виробництва. Формування оптимальних пропорцій виробництва за видами економічної діяльності є одним з важливих аспектів структурування економіки. Прогресивні структурні зміни призводять до прискорення розвитку національної економіки, забезпечують більш ефективний розподіл ресурсів між видами економічної діяльності.

Виходячи з однієї з ознак структури – її ієрархічної побудови, всі види економічної діяльності становлять нижчий рівень структури і є неподільними, а в процесі їх агрегації формують комплексні підсистеми, тобто три агреговані види економічної діяльності: добувні галузі, переробні галузі і сфера послуг. Відповідні розрахунки питомої ваги структури економіки за видами економічної діяльності представлені в табл. 1. При обчисленні і аналізі структури національної економіки для кожної пропорції і співвідношення виділяють структуроутворюючий елемент, який являє собою суму усіх елементів структури, в чому і забезпечується одна з основних ознак структури – цілісність. В нашому досліджені при розрахунку структури економіки з позиції видів економічної діяльності структуроутворюючим елементом є валовий внутрішній продукт.

Досліджуючи структурні зрушення у період 2001-2010 років, можна визначити, що за аналізований період частка валового внутрішнього продукту добувних галузей у 2010 році в порівнянні з 2001 роком значно зменшилася на 6,6%, в основному, за рахунок суттєвого зменшення частки ВВП сільського господарства на 8,3%. Галузі переробки сировини в кінцеву продукцію, які виробляють суттєву частку валового внутрішнього продукту, впродовж періоду 2009-2010 років також

продемонстрували поступову тенденцію до її зменшення порівняно із 2001 роком на 6,3%. Протилежна ситуація спостерігається у секторі послуг, де частка валового внутрішнього продукту демонструє стійку тенденцію до зростання. Так, рівень структурних змін у 2010 році в порівнянні з 2001 роком у секторі послуг збільшився на 12,9%.

Таблиця 1. Динаміка галузевої структури в Україні протягом 2001-2010 років (% валового внутрішнього продукту)

Вид економічної діяльності	Роки									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Добувні галузі										
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16,1	14,4	11,9	11,7	10,2	8,4	7,2	7,6	7,8	7,8
Добувна промисловість	4,6	4,9	4,4	3,9	4,5	4,5	4,8	6,3	4,8	6,3
Разом	20,7	19,3	16,3	15,6	14,7	12,9	12,0	13,9	12,6	14,1
Переробні галузі										
Переробна промисловість	19,4	19,8	20,3	20,1	21,9	22,5	22,9	19,1	16,7	16,5
Виробництво, розподіл електроенергії, газу та води	6,1	5,6	5,0	3,9	3,8	3,8	3,5	3,3	3,8	3,5
Будівництво	4,0	3,7	4,2	4,5	4,1	4,3	4,6	3,4	2,5	3,2
Разом	29,5	29,1	29,5	28,5	30,0	30,6	31,0	25,8	23,0	23,2
Сфера послуг										
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів	12,2	12,0	12,9	12,9	14,2	14,1	14,5	15,3	15,3	15,1
Діяльність транспорту за зв'язку	13,4	13,5	14,4	13,4	12,0	11,5	10,7	10,1	11,5	12,1
Освіта	4,9	5,3	5,6	5,1	5,3	5,4	5,0	5,1	5,8	5,7
Охорона здоров'я	3,3	3,6	3,7	3,4	3,5	3,6	3,4	3,4	4,1	4,2
Інші види економічної діяльності	16,0	17,2	17,5	20,9	20,4	21,8	24,3	26,4	27,7	25,6
Разом	49,8	51,6	53,8	55,7	55,4	56,4	57,9	60,3	64,4	62,7
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Розроблено на основі [7; 8].

Слід зазначити, що тенденція до скорочення частки виробничих секторів, зокрема промисловості, у структурі випуску відповідає загальносвітовим тенденціям та поступово наближає структуру економіки України до структури економік високорозвинених країн світу, де превалює саме частка сфери послуг. Однак, якщо більшість європейських країн вже пройшли етап структурних змін і їхні економіки вже набули такого структурного співвідношення, яке насамперед направлене на першочергове задоволення потреб саме внутрішнього ринку, то економіка України в цілому та її найбільша складова – промисловий комплекс – до цього часу не можуть базуватися на потребах внутрішнього ринку, оскільки впродовж усіх років економічного зростання основним рушієм розвитку був саме зовнішній попит [9].

Крім того, якщо для розвинутих країн світу притаманний пріоритетний розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності V та VI технологічних укладів та інтелектуальних послуг, то у структурі випуску економіки України впродовж всього періоду 2001-2010 років основними складовими зростання була сфера послуг, і зокрема такі види економічної діяльності, як «Торгівля», «Діяльність транспорту» та «Фінансова діяльність», сумарний внесок яких у 2010 році у приріст частки сфери послуг становив 75,7% .

Наведені дані дають підстави говорити і про відповідний розподіл ресурсів між видами економічної діяльності – чисельності зайнятих працівників, обсягу капіталу тощо (табл. 2).

Таблиця 2. Основні показники діяльності підприємств за видами економічної діяльності у 2010 році

Види економічної діяльності	Показники діяльності				
	Кількість працівників, тис. осіб	Фонд оплати праці, грн.	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Обсяг реалізованої продукції, грн.	Величина капіталу, грн.
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	694,9	11719,8	1413,03	79045,3	72217,2
Промисловість	3062,0	91778,4	2497,82	1067132,3	410801,9
Будівництво	457,8	8206,6	1523,72	86985,6	29499,8
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1260,2	25427,8	1717,20	1516595,7	73694,2
Діяльність готелів та ресторанів	133,6	2029,5	1290,63	12807,3	7830,4
Діяльність транспорту та зв'язку	1059,1	32990,3	2607,80	206129,4	163449,8
Фінансова діяльність	78,1	2354,1	2547,17	160652,9	82200,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	846,3	20335,3	2054,22	205102,2	409874,3
Освіта	30,1	558,6	1575,94	1531,1	1453,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	91,7	1608,1	1481,17	6723,8	4387,9
Надання комунальних та індивідуальних послуг	162,7	4289,0	2227,26	16349,8	13406,2
Всього	7885,8	201413,1	2150,83	3359471,6	1269537,7

Розроблено на основі [10; 11].

Дані табл. 2 свідчать про наступний розподіл ресурсів між видами економічної діяльності: 53,4% працюючих зайняті в галузях виробництва, де зосереджено 40,4% капіталу підприємств національної економіки, відповідно у сфері послуг ці показники становлять – 46,6% та 59,6%.

На підставі проведених розрахунків, знайдемо індекси структурних змін, які відбулися за видами економічної діяльності протягом 2001-2010 років, та дослідимо, наскільки були ефективні ці зміни. Для розрахунку індексу структурних змін та структурного ефекту застосуємо методику, запропоновану авторами монографії [12], результати показників представимо в табл. 3.

Таблиця 3. Індекси структурних змін та структурний ефект в Україні протягом 2001-2010 років

Роки	Індекс структурних змін, %	Темп приросту валового внутрішнього продукту, %	Структурний ефект
2001-2002	1,2	10,6	8,8
2002-2003	2,0	18,4	9,2
2003-2004	1,1	29,1	26,5
2004-2005	0,8	27,9	34,9
2005-2006	1,2	23,3	19,4
2006-2007	0,6	32,5	54,2
2007-2008	2,9	31,5	10,9
2008-2009	2,7	-3,7	-1,4
2009-2010	1,1	19,8	18,0

Авторська розробка.

Індекси структурних змін за роками показують середню відсоткову величину зміни питомої ваги випуску продукції за видами економічної діяльності. Так, найбільші зміни в структурі випуску за видами економічної діяльності відбулися протягом 2007-2009 років і становили 2,9 та 2,7%, проте протягом цього періоду темп приросту випуску продукції спочатку збільшився на 31,5%, а потім зменшився на 3,7%. Тобто один відсоток зміни структури призвів до від'ємного структурного ефекту величиною -1,4, що свідчить про неефективні зміни в структурі випуску продукції за видами економічної діяльності в Україні в 2008-2009 роках. В цей період відбулося значне скорочення випуску продукції підприємствами добувної та переробної промисловості на 4,1%, а за цей рахунок збільшилося надання послуг, що мало негативний ефект.

Як видно з таблиці 3, найбільший структурний ефект мав місце протягом 2006-2007 років при найменших змінах в структурі на 0,6% та найбільшому прирості валового внутрішнього продукту на 32,5% і становив 54,2. В цей період в структурі видів економічної діяльності відбулося незначне збільшення випуску добувних та переробних галузей промисловості, що мало позитивний структурний ефект. Взагалі, структурні зрушення – це непередбачуваний процес, котрий на початку супроводжується значними затратами та руйнуваннями, а згодом становленням періоду стабільності, що являється певним поштовхом до нового стрибка економіки. Для підтримання такого непростого процесу слід створити та реалізувати гнучкий механізм, який би сприяв появі ефективних зрушень у економічній системі [13].

Виходячи з вищезазначеного, потрібно відмітити, що позитивними змінами в структурі економіки є розширення діяльності промислових підприємств та сільськогосподарських виробників. Тому державне регулювання повинно спрямовуватися на підтримку, стимулювання, створення сприятливих умов для підприємництва даних видів економічної діяльності.

Висновки. На основі проведеного дослідження структури валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності в Україні протягом 2001-2009 років було встановлено наступне:

1) станом на 2010 рік в структурі економіки 62,7% валового внутрішнього продукту забезпечується підприємствами сфери послуг, в той час як у 2001 році ця сфера займала 49,2% в загальному випуску. Основними складовими зростання структури видів економічної діяльності були «Торгівля», «Діяльність транспорту» та «Фінансова діяльність» сумарний внесок яких у 2010 році у приріст частки сфери послуг становив 75,7%;

2) негативний структурний ефект у 2008-2009 році мав дві основні причини: внутрішня – скорочення промислового та сільськогосподарського виробництва та зовнішня – вплив фінансово-економічної кризи;

3) отримані результати, свідчать про те, що позитивний економічний ефект супроводжується збільшенням частки виробничих галузей у складі валового внутрішнього продукту, а тому державне регулювання повинно сприяти розвитку цих галузей економіки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
2. Дрига С.Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С.Г. Дрига. – К.: 2009. – 459 с.

3. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін та ін.] / Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – К., 2010. – 240 с.
5. Кашуба Я.М. Аналіз тенденцій розвитку та структури підприємництва в регіонах України [Електронний ресурс] / Я.М. Кашуба // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання / Дніпропетровський державний аграрний університет. – 2011. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=525
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Владар, 1993. – 63 с.
7. Валовий внутрішній продукт (щоквартальні показники) 2002–2010 роки [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
8. Осауленко О.Г. Статистичний щорічник України за 2009 рік / О.Г. Осауленко; за ред. О.Г. Осауленка / Держаний комітет статистики України. – 2010.
9. Бурбела Т.М. Оцінка структурних чинників розвитку промислового виробництва / Т.М. Бурбела // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – №3 (53). – С. 231–234.
10. Власний капітал за видами економічної діяльності у 2010 році [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
11. Основні показники діяльності підприємств-суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010 році [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
12. Суслов О.П. Структурний аналіз розвитку економіки: монографія / О.П. Суслов, В.К. Галіцин, О.В. Галіцина / Галицька Академія. – Івано-Франківськ: Галицька Академія, 2009. – С. 86.
13. Красильников О. Этапы развития структурного сдвига в экономике / О. Красильников // Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. – 2002.

Надійшла до редколегії 1.09.2011

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.101.541:336.153.2

М.М. Александрова
Київський національний університет імені В. Гетьмана

АНАЛІЗ СУПЕРЕЧНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПДВ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ

Досліджено механізм використання податку на додану вартість. Акцентовано увагу на інституційних чинниках його деформації в Україні.
Ключові слова: податок на додану вартість, державне регулювання, фіскальна політика, макроекономічна імітаційна модель.

Исследован механизм использования налога на добавленную стоимость. Акцентировано внимание на институционных факторах его деформации в Украине.
Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, государственная регуляция, фискальная политика, макроэкономическая имитационная модель.

Mechanism of value-added tax usage is investigated. Attention is accented on the institution factors of its deformation in Ukraine.
Key words: value-added tax, government control, fiscal policy, macroeconomic simulation model.

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним з найбільш проблемних непрямих податків сучасної податкової системи України. Механізм відшкодування ПДВ у світі на сьогодні не є досконалим, що дозволяє здійснювати тіньові операції і завдає великих труднощів для законослухняних платників податків.

Зрештою, держава не схильна і часто не в змозі відшкодувати ПДВ у відповідний термін і, таким чином, безперервно кредитується за рахунок експортерів.

Дослідженню особливостей механізму стягнення, адміністрування і відшкодування ПДВ присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів і практиків.

Серед них виділяються праці М.А. Науменко «Можливість зміни ПДВ в Україні» [8], А.М. Чередниченка, С.М. Салівона, в яких увага зосереджується на напрямках реформування чи заміни ПДВ іншим податком. Лайам Ебрил, Майкл Кін, Жан Поль Боден, Вікторія Самерс і вітчизняні економісти Е.М. Сердинов, І.М. Данко, П.В. Круш, І.А. Максименко [5] та інші досліджують вплив ПДВ на світові господарські зв'язки і зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання, тоді як Т.І. Єфименко, І.О. Лунін, А.М. Соколовська, В.В. Безкоровайна [1] більше уваги звертають на податкову ефективність ПДВ у світі та Україні.

При аналізі суперечності використання ПДВ більшість економістів обґрунтовують напрямки збільшення податкової ефективності ПДВ або розглядають можливість запровадження альтернативних йому податків, досліджують вплив використання фіктивних схем для отримання відшкодування на зростання бюджетної заборгованості, тоді як залишаються поза увагою підприємства-експортери, які справно сплачують податки і очікують від держави забезпечення гарантій щодо фінансово-господарської діяльності, у тому числі своєчасного відшкодування ПДВ. У цьому випадку необхідно звернути увагу на налагодження і впорядкування

взаємозв'язків держави і експортерів, завдяки яким через збільшення ефективності адміністрування ПДВ збільшаться податкові надходження до бюджету, а експортери отримають фінансові стимули від держави.

Мета статті – здійснити комплексний аналіз суперечності використання ПДВ та запровадити пропозиції по її вдосконаленню. Дослідити комплексно напрямки збільшення ефективності механізму відшкодування ПДВ експортерам і обґрунтувати їх дію при використанні тих або інших інструментів адміністрування ПДВ.

Впровадження податку на додану вартість у податковій системі розвинутих країн світу розпочалося із другої половини минулого сторіччя. Що стосується ролі податку на додану вартість в наповненні доходів Державного бюджету України, то в сучасних ринкових умовах із 202,9 мільярдів гривень податкових надходжень на ПДВ припадає 119 мільярдів гривень, або рекордні, точніше, «анти рекордні» 58,6% [10].

Динаміку зростання ролі ПДВ у бюджетній системі України яскраво демонструє сформована за фактичними даними табл.1.

Таблиця 1. Частка ПДВ у податкових надходженнях бюджету

Показники Державного бюджету	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 до 2005
Податкові надходження, тис. грн.	73180893,9	91460147,8	115357403,7	170890786	178654444,7	2029574918,0	129776604,1
Податок на додану вартість, тис.грн.	33702686,0	44585677,6	65122466,3	98628605,7	94839598,9	119034191,3	85331505,3
Частка ПДВ у податкових надходженнях держбюджету, %	46,1	48,7	56,4	57,7	53,1	58,6	12,5

Також варто не забувати, що станом на момент формування і прийняття бюджету-2010, на початок II кварталу цього року, накопичена заборгованість із відшкодування ПДВ в сумі біля 30 мільярдів гривень. Тобто, загальний оборот по ПДВ в прийнятому держбюджеті складає: 120 мільярдів гривень по надходженнях і 30 мільярдів по відшкодуванню, а разом – біля 150 мільярдів гривень.

Таким чином, враховуючи, що доходи держбюджету складають 267,4 млрд. грн., а витрати в розмірі 323,5 млрд. грн., то з майже 591 млрд. грн. дохідно-витратного обороту Державного бюджету біля 150 млрд. грн., або 25% обороту припадає на один податок – податок на додану вартість [10].

Проблема відшкодування ПДВ в Україні стоїть дуже гостро. Реалії сьогодення свідчать про те, що бюджетно-формуючий ПДВ змінився останніми роками на бюджетовитратний. Деструктивною для економіки держави в цілому є прогресивна динаміка відшкодування ПДВ живими грошима як за внутрішніми оборотами, так і за зовнішньоекономічними операціями, та відсутністю відповідного зростання коштів у бюджеті. Позитивне сальдо, тобто різниця між сумою ПДВ, зібраною до бюджету, та сумою відшкодування з бюджету, поступово зменшується.

Проведемо аналіз надходжень податку та його відшкодування в Україні в табл. 2 і відобразимо це графічно на рис. 1.

Оскільки ПДВ є ключовим і найстабільнішим джерелом податкових надходжень, ситуація, що склалася, веде до серйозного звуження прибуткової бази бюд-

жету. Навіть при колосальному боргу в 2009 році з відшкодування ПДВ (близько 24 млрд. грн.), надходження від нього знизилися на 7,5 млрд. грн.

Таблиця 2. Динаміка надходження ПДВ, відшкодування і залишку ПДВ в бюджеті (млн. грн.)

Рік	Надходження ПДВ	Відшкодування ПДВ	Залишок ПДВ у бюджеті	Ефективність ПДВ
1999	8649	1189	7460	0,862527
2000	9851	1442	8409	0,853619
2001	11828	2387	9441	0,798191
2002	14227	3879	10348	0,727 349
2003	19334	5864	13470	0,6967
2004	22906	10308	12598	0,549987
2005	28689	11968	16721	0,582837
2006	46782	13306	33476	0,715574
2007	62530	15042	47488	0,759443
2008	78229	18870	59359	0,758785
2009	107485	28132	79353	0,73827

При цьому фіскальна віддача від внутрішнього ПДВ має стійку тенденцію до зниження. Якщо в 2007 році позитивне сальдо між надходженнями і відшкодуванням ПДВ складало 2,4% ВВП, то в 2009 – тільки 1,2% ВВП.



Рис.1. Динаміка надходження і бюджетного відшкодування ПДВ, млрд. грн.

Якщо проаналізувати надходження ПДВ до дохідної частини бюджету (рис.1), то спостерігається стійка тенденція його зростання. Численні дослідження доводять, що в умовах розвитку ринкових відносин ПДВ ефективніший при формуванні бюджету, ніж прибуткові податки. При цьому бюджетне відшкодування ПДВ або взагалі не аналізується, або розглядається як повернення коштів із загальної дохідної частини бюджету [3].

Однією з гострих проблем експортоорієнтованих підприємств є проблема від-

шкодування ПДВ з боку держави. За результатами опитування, проведеного в рамках проекту Міжнародної фінансової корпорації, більше половини респондентів-експортерів зіткнулися з проблемою неповернення ПДВ [4].

Якщо проаналізувати фіскальну віддачу податку на додану вартість, то ми побачимо падіння його ефективності.

Ще у далекому 1998 році питома вага ПДВ у ВВП складала 7,3%. А вже у 2007 році позитивне сальдо між надходженням і відшкодуванням ПДВ впало до скромних 2,4% ВВП. В 2009 році воно склало лише 1,2%. Остання цифра могла б виявитись взагалі від'ємною, якщо б відшкодування ПДВ було проведено в повному обсязі. Проте частка ПДВ у ВВП країн–членів ЄС коливається в середньому в межах 6–8%.

Наприклад, у Нідерландах експорт товарів і послуг складає близько 60% ВВП, позитивне сальдо торгового балансу – 5% ВВП, а ставка ПДВ – 17,5%. Проте надходження цього податку перевищують 7% ВВП.

В Ірландії експорт товарів і послуг складає 90% ВВП, позитивне сальдо торгового балансу – 14%, проте надходження від даного податку коливаються у межах 7,5-8% ВВП.

Податок на додану вартість – один з найзагадковіших податків в Україні. Шукаючи історичні чи економічні витоки його появи – важко навіть дати оцінку цьому явищу. За твердженням економістів, податок на додану вартість з'явився в Європі та світі з метою стримування перевиробництва, яке просто нахлинуло на капіталістичні країни. Перевиробництво заважало економіці застоюванням товарів на складах, торгівельних закладах та стримувало розвиток продуктивних сил. І введення ПДВ було, мабуть, реальним кроком урядів через податок провести перерозподіл фінансів до тих напрямків економіки, які були менше привабливими для підприємництва.

Однак в економіці України ПДВ веде себе як погіршуючий фактор. Бо свою функцію стримувача розвитку виробництва – він виконує і в економіці, яка далеко не забезпечує власний народ навіть найнеобхіднішим. Розмір податку (20 процентів до ціни підприємства) лягає на весь народ України. Хліб, масло, деревина, послуги, пальне і зв'язок – все обкладено 20-процентним податком. Здавалося б, і податок цей має бути в державі зібраним у великій суми, щоб бути використаним на користь. Однак загальний збір ПДВ в Україні вже давно є "мінусовим". Останні роки заборгованість держави з повернення ПДВ українським виробникам і торгівельним організаціям становить 8-10 млрд.грн. Мало бути запроваджене автоматичне відшкодування ПДВ в грудні 2010 року, потім в січні 2011-го, лютому, березні, квітні.

Борги з ПДВ у держави беруться з нульової ставки ПДВ при експорті товарів. Метал, хімія, лісова промисловість, працюючи на експорт, не сплачують ПДВ. Сотні мільйонів, забрані у внутрішнього покупця, перерозподіляються активним експортерам, які заробляють валюту "для країни".

На основі Методики прогнозування надходжень податку на додану вартість розроблено функціональну макроекономічну імітаційну модель податку на додану вартість.

В макроекономічній імітаційній моделі ПДВ реалізовано механізм залежності між показниками соціально-економічного розвитку країни та надходженнями податку, що дає можливість не тільки підвищити обґрунтованість та точність прогнозів податкових надходжень, а й забезпечити комплексність та узгодженість прогнозів економічного та соціального розвитку країни.

Макроекономічна імітаційна модель прогнозування ПДВ складається з трьох ос-

новних блоків: блоку розрахунків обсягу надходжень ПДВ з товарів (робіт, послуг), вироблених в Україні; блоку розрахунків обсягу надходжень ПДВ з товарів, ввезених на територію України та блоку розрахунків обсягу бюджетного відшкодування ПДВ (рис. 2).

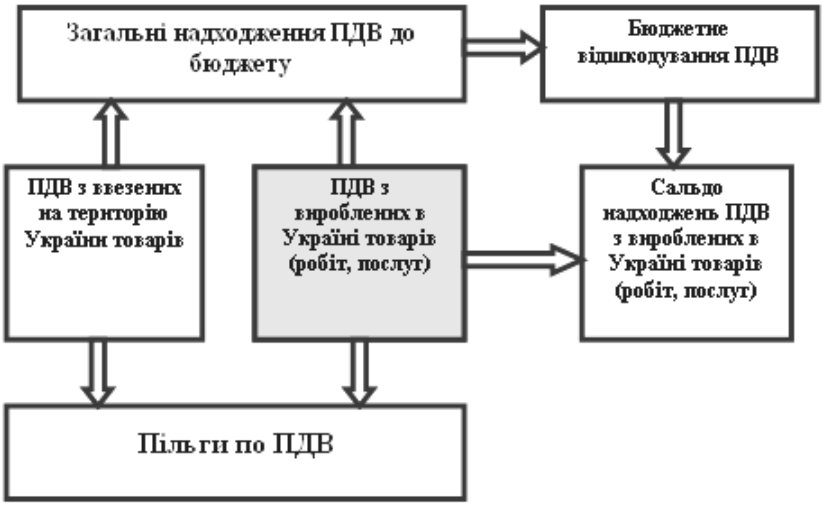


Рис. 2. Загальна блок-схема імітаційної моделі ПДВ [13]

Прогнозування надходжень ПДВ здійснюється з урахуванням динаміки та змін кон'юнктури внутрішнього попиту та кон'юнктури пропозиції.

Прогнозна сума надходжень до зведеного бюджету на 2011 рік податку на додану вартість становить 110 360 млн. грн., в тому числі:

- до загального фонду 108 330 млн. грн.;
- до спеціального фонду 2 030 млн. грн.

Прогнозні надходження податку на додану вартість до загального фонду державного бюджету на 2011 рік розраховані за ставкою 20 відсотків, на підставі Методики прогнозування податку на додану вартість, розробленої Міністерством фінансів спільно з Державною податковою адміністрацією, Мінекономіки та Держмитслужбою і становлять 108 330 млн. гривень, з них:

- 67 426 млн. грн. – ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг);
- 37 507 млн. грн. – бюджетне відшкодування ПДВ;
- 78 411 млн. грн. – ПДВ із ввезених на митну територію України товарів.

Питома вага надходжень податку на додану вартість до загального фонду державного бюджету у ВВП в 2011 році прогнозується на рівні 8,6%, зокрема:

- ПДВ з вироблених в Україні товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування) – 2,4%;
- ПДВ з ввезених на територію України товарів – 6,2%.

У прогнозі на 2011 рік враховано стабілізацію та активізацію діяльності в усіх секторах економіки.

Виходячи з позитивної тенденції розвитку національної економіки, на 2011 рік очікується поліпшення макроекономічних показників, поліпшення інвестиційного клімату, оптимізація промислового виробництва, розвиток та модернізація промислових підприємств, систем транспорту, зв'язку, сервісного обслуговування.

Зазначене відповідно матиме вплив на пожвавлення попиту, зростання внут-

рішнього валового продукту та надходжень ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг).

Розрахунок податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів на 2011 рік враховує кореляційну залежність показників кінцевих споживчих витрат та надходжень податку, вплив динаміки роздрібного товарообороту підприємств, обсягу реалізації послуг населенню, валового нагромадження основного капіталу та змін кон'юнктури валової доданої вартості за видами економічної діяльності.

Розрахунок прогнозних надходжень податку здійснено на основі визначення розрахункової бази оподаткування ПДВ та реальної ставки. Реальна ставка та коефіцієнт її зміни відображає фактичний рівень оподаткування, що склався відносно бази оподаткування, та, зокрема, враховує вплив на надходження ПДВ динаміки податкового боргу та переплат.

Також, при прогнозуванні враховано норми Податкового кодексу України, які вплинуть на надходження ПДВ з вироблених в Україні товарів.

Позитивний вплив на збільшення надходжень до бюджету матиме норма щодо:

- звільнення від оподаткування ПДВ операцій з імпорту природного газу, що відповідно збільшить надходження ПДВ від реалізації природного газу на території України;
- реєстрація податкових накладних платниками податку-продавцями в Єдиному реєстрі податкових накладних.

При цьому на зменшення прогнозної суми надходжень матиме вплив запровадження звільнення від оподаткування операцій з постачання будівельно-монтажних робіт з будівництва доступного житла та житла, що будується за державні кошти.

Крім того, в рамках державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу 2012 року передбачено виконання завдань, які сформовані на підставі вимог УЕФА. Зокрема, будівництво та реконструкція стадіонів, готелів, аеропортів, залізниць, автомобільних шляхів, ліній електропередач, створення належної інфраструктури. Це, в свою чергу, вплине на розвиток внутрішнього ринку країни та, відповідно, на збільшення надходжень ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг).

Також в прогнозі на 2011 рік враховано спрямування до спеціального фонду державного бюджету суми ПДВ від переробних підприємств за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо та м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі (шкури, субпродукти, м'ясокісткове борошно) з подальшим використанням її на дотації для сільгоспвиробників в сумі 2 030,0 млн. грн.

Розрахунок обсягу бюджетного відшкодування податку на додану вартість на 2011 рік здійснено з урахуванням:

- очікуваної орієнтації виробників України на внутрішній ринок та корекції цінової кон'юнктури світових ринків;
- прогнозного обсягу експорту товарів та послуг;
- положень Технічного меморандуму про взаєморозуміння щодо визначення індикативного цільового показника «стелі» на заборгованість з відшкодування ПДВ.

При цьому прогнозний темп росту ВВП 115,7% випереджає темп росту експорту товарів 109,7%.

Крім того, враховано норми Податкового кодексу України, що матимуть вплив на відшкодування ПДВ платникам податку.

Позитивний вплив на зменшення відшкодування ПДВ матимуть положення, направлені на покращення адміністрування податку, зокрема:

- подання платниками ПДВ разом з податковою декларацією копій реєстрів податкових накладних в електронному вигляді;
- анулювання реєстрації платників ПДВ у разі внесення запису до Єдиного реєстру юридичних та фізичних осіб про відсутність юридичної або фізичної особи за її місцезнаходженням, а також, якщо установчі документи особи, зареєстрованої як платник податку, за рішенням суду визнані недійсними, що дозволить запобігти безпідставному відшкодуванню ПДВ з бюджету;
- звільнення від оподаткування операцій з постачання зерна, технічних культур, відходів та брухту чорних та кольорових металів, що вплине на зменшення сум ПДВ, заявлених до відшкодування з бюджету платникам податку.

При цьому, встановлення Податковим кодексом України автоматичного відшкодування та відповідальності держави за несвоєчасне відшкодування платникам податку на додану вартість з державного бюджету позитивно вплине на своєчасне відшкодування ПДВ.

Крім того, при визначенні прогнозної суми відшкодування на 2011 рік враховано позитивну динаміку зменшення середньомісячного показника декларування заявок на відшкодування ПДВ, яка склалась протягом 2010 року. Зокрема, за 10 місяців 2010 року суми заявленого до відшкодування ПДВ склали 82,9% до відповідного періоду 2009 року.

Прогнозна сума відшкодування ПДВ на 2011 рік становить 37 507 млн. грн.

Розрахунок прогнозу надходжень податку на додану вартість із ввезених в Україну товарів на 2011 рік здійснено відповідно до затвердженої Методики на основі динаміки імпорту товарів з урахуванням зміни обсягів пільг, позитивної динаміки у визначенні реальної митної вартості та прогнозного середньорічного обмінного курсу гривні до долара США.

При визначенні прогнозу на 2011 рік враховано показник росту імпорту товарів.

Також, прогноз на 2011 рік враховує вплив на надходження податку норми щодо звільнення від оподаткування ПДВ операцій з імпорту природного газу відповідно до положень Податкового кодексу України.

Отже, за умови збереження у 2012 році досягнутих у 2011 році темпів зростання економіки та обсягів сум ПДВ, задекларованих до відшкодування, середньомісячна заявка до відшкодування сум ПДВ у 2012 році досягне обсягу 4,2 млрд.грн., що спонукає передбачити у бюджеті витрати на своєчасне повернення ПДВ, задекларованого протягом 2012 року у розмірі 50,4 млрд.грн. та на погашення простроченої заборгованості з ПДВ минулих років у сумі 10,1 млрд.грн.[14].

Особливістю ПДВ у Європі є існування стандартних і знижених ставок ПДВ. В Австрії діє стандартна ставка 20%, а знижена – 10 чи 12%; в Ірландії – 21% та 13,5%, 4,8%; Італії – 20% та 10%, 6%, 4%; Польщі – 22% та 7% і 3%; Німеччині – 19% та 7%; Чехії – 20% та 10%; Швеції – 25% та 12% і 6%.

В Росії ПДВ складає 18%. Найнижчі ж ставки існують в Японії – 5%, Швейцарії – 7,6%, Таїланді – 7%, Малайзії – 5%, Австралії – 10%.

Відсутній ПДВ у США. Там замість нього сплачується податок з продаж у розмірі від 3 до 8%, при цьому у деяких штатах він взагалі відсутній.

Таким чином, ПДВ в Україні потребує негайного реформування. Досвід країн світу показує, що він може служити на благо бюджету, забезпечуючи суттєву частку у структурі загальнодержавних доходів. В той же час, його роль в українських реаліях надто суперечлива, а ефективність значно нівельована через численні зловживання. Це служить підставою для обґрунтування ідей про повне скасування ПДВ, як одного з найбільш криміналізованих та тіньових податків.

Відповідно до чинного законодавства, ПДВ є податком на споживання товарів (робіт, послуг) на митній території України і платником його виступає кожний суб'єкт (юридична чи фізична особа), який є споживачем цих товарів (робіт, послуг), незалежно від факту походження товарів. При цьому особи за умови реєстрації їх як платників ПДВ мають право відшкодувати свої витрати із сплаченого податку за рахунок податку, отриманого з покупця. Тобто в нашій країні, як і в більшості країн, де є цей податок, застосовується непрямий метод оцінки доданої вартості – метод податкового кредиту, тобто сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, визначається як різниця між сумами податку, отриманого від покупців, і сумами податку, сплаченого постачальникам.

Зазначений метод дає можливість платникам податку, придбавши сировину і ще не виготовивши з неї продукцію, отримати з бюджету суму податку на додану вартість, сплачену у складі ціни цієї сировини.

Крім цього, платники податку, реалізуючи товари (роботи, послуги), отримують податок з покупців і залишають його в своєму розпорядженні до кінця податкового звітного періоду, тобто певний час (у деяких випадках значний) платники податку користуються коштами, належними перерахуванню до бюджету.

Разом з тим ПДВ є основним джерелом формування доходної частини Держбюджету, і як загальнодержавний податок спрямовується на забезпечення вирішення завдань соціально-економічного розвитку України, фінансування бюджетної сфери, підвищення життєвого рівня населення, в тому числі здійснення соціальних виплат малозабезпеченим верствам населення.

Але не завжди цей податок в повному обсязі досягає бюджету. Існує проблема багатої чисельності посередників, досить довгий проміжок у часі оборотних операцій від першого постачальника до останнього споживача, велика географія ланцюга угод. Щоб якісно проконтролювати та перевірити великі суми відшкодування податкового кредиту, досить важко простежити всіх посередників та агентів ланцюга. Враховуючі виявлені проблеми, розробляються і жорстко контролюються схеми ухилення від сплати податку на додану вартість. Однією з них є випадок по схемі «вигодонабувач» – «транзитери» – «податкова яма», за результатом дії якої можемо спостерігати процес ухилення від сплати податків підприємством «податкова яма», яке в майбутньому за певних обставин буде визнано банкрутом. «Транзитери» – підприємства, які ведуть господарську діяльність, чим більша їх кількість, тим довший ланцюг, його географія та проміжок в часі, які проконтролювати досить складно. Тому, коли «вигодонабувач» отримає податковий кредит, власник встигне припинити діяльність або приховатись. Все це ускладнює процес стягнення та перерахування податку до бюджету.

Деякі фахівці, обґрунтовуючи необхідність зменшення розміру ставки, пропонують встановити диференційовані ставки ПДВ. Такі пропозиції містилися, зокрема, у проекті Податкового кодексу України, розробниками якого були О. Сергієнко та Ю. Кармазін [11]. У ст. 168 проекту зазначеного кодексу міститься чотири став-

ки ПДВ: 5% – для продуктів харчування без будь-якої переробки, що належать до товарів першої необхідності, дитяче взуття та одяг; 10% – для продуктів харчування, що пройшли переробку; 15% – для всіх інших товарів, які реалізуються на території України; "нульова" ставка – для товарів, що експортуються

Іншу точку зору мають В. Мельник та О.Солдатенко, які вважають що встановлення диференційованих ставок ПДВ "може лише ускладнити процес його обчислення й адміністрування та призвести до численних зловживань" [7]. Підтримуючи позицію "Уряду та ДПА України щодо обов'язкового збереження у податковій системі держави одного з найнейтральніших податків – ПДВ, який є важливим доходним джерелом бюджету", вони висловлюються за більш обережний підхід до вирішення питання про зменшення розміру ставки ПДВ [7]. На їх погляд, "...зниження ставки податку лише на 2% призведе до зменшення доходів державного бюджету на більш як 2 млрд. грн., тобто зниження ставки ПДВ можливе, але її оптимальний розмір має бути економічно обґрунтований та підтверджений прогнозом соціальних наслідків" [7].

Проте, за переконанням іншої групи науковців, "дослідження альтернативних видів податків на споживання, зокрема податку на реалізацію та податку на кредитну вимогу, свідчать, що кожен з цих податків не є ефективною заміною ПДВ. Це пов'язано як із складністю і високими витратами на їхнє адміністрування, так і з накопиченням податків у ціні внаслідок стягнення податку на раніше сплачений податок, що призводить до кумулятивного зростання цін" [6].

Інша група фахівців вважає, що "величина ставки ПДВ в Україні (20%) є досить прийнятною у порівнянні з величиною ставок даного податку в країнах ЄС" [9]. Вони висловлюються за збереження нині існуючого рівня стандартної ставки ПДВ та "запровадження диференціації ставок ПДВ" [6].

Таким чином, можемо дійти висновку, що наукова дискусія навколо питання про розмір ставки ПДВ в Україні не завершена і її учасники не дійшли спільної думки.

Висновки. ПДВ з початку створення відіграв корисну роль у створенні додаткових стимулів для міжнародної торгівлі. Ідея запровадження ПДВ та угод про його уникнення у випадку експорту товарів у країни, з якими укладено відповідні угоди, була особливо привабливою для ЄС і СОТ, виходячи з чого Україна в найближчий час не змінюватиме ПДВ на альтернативні податки. Окрім того, для усунення подвійного оподаткування Україною було укладено 56 угод з торговельними партнерами.

Враховуючи вищезазначене, податкові органи здійснюватимуть певні заходи щодо підвищення ефективності адміністрування ПДВ.

Найпривабливішими і достатньою мірою безболісними з них для підприємств на сьогодні є запровадження електронної звітності з ПДВ і відшкодування ПДВ за рахунок ОВДП. В той же час введення ПДВ-рахунків з огляду на стан економіки країни не є доцільним.

За умови примусу підприємств подавати податкову звітність в електронному варіанті підприємства понесуть додаткові витрати, проте, з іншого боку, вони отримають можливість швидше отримувати бюджетне відшкодування ПДВ і в повному обсязі. При цьому держава повинна надавати будь-яку інформаційну і програмну підтримку суб’єктам підприємницької діяльності. У випадку використання державою ПДВ-облігацій для повернення ПДВ підприємствам не слід їх

реалізовувати на вторинному ринку за безцінь. Варто максимально використати всі переваги для фінансування своєї діяльності, які надає цей інструмент.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Безкоровайна В.В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В.В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 40-45.
2. Гаррисон Грехем Возмещение НДС: обзор опыта стран / Гаррисон Грехем, Крелов Рассел // Рабочий отчет МВФ. – 2005. – Ноябрь.
3. Данілов О. ПДВ: проблема оптимізації адміністрування / О. Данілов // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 12. – С. 45-48.
4. Звіт Міжнародної фінансової корпорації // Проект "Дослідження підприємницької діяльності в Україні" (за сприянням Міністерства закордонних справ Королівства Норвегії). – 2004. – Грудень.
5. Круш П.В. Розвиток зовнішньої функції податкової діяльності Української держави в умовах глобалізації економіки / П.В. Круш, І.А. Максименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 3(34). – С. 93-97.
6. Луніна І.О. Ефективність оподаткування споживання в Україні / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Фінанси України. – 2007. – № 1.– С. 17.
7. Мельник Т.М. Удосконалення оподаткування у сфері зовнішньоторговельних операцій / Т.М. Мельник // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 71-78.
8. Науменко М.А. Можливість заміни ПДВ в Україні / М.А. Науменко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 7(49). – С. 56-62.
9. Онуфрик М.С. Порівняльний аналіз податкових систем і податкового навантаження країн–членів ЄС та України / М.С. Онуфрик // Економіка та держава. – 2006. – № 11.– С. 14.
10. Прокопчук О.Т. Сутність і роль податку на додану вартість в економічній системі держави / О.Т. Прокопчук // Економіка АПК. – 2008. – №12. – С. 85-89.
11. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.97. – № 168/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
12. Современный НДС: пер. с англ. / Лайам Эбрилл, Майкл Кин, Жан Поль Боден, Виктория Саммерс. – М.: Весь мир, 2003. – 274 с.
13. Офіційний веб-сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sta.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=F626ADB07A8A8877061CCF52B49CB63C?art_id=71443&showHidden=1
14. Сайт Федерації роботодавців України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.fru.org.ua/wp-content/uploads/2011/08/%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%BA%D0%BB%D1%8E%D1%94%D0%B2%D0%B0.123.rtf

Надійшла до редколегії 2.09.2011

УДК 336.1: 336.7

А.М. Багдасарян
Государственный аграрный университет Армении

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ И РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ СНГ

Статья посвящена проблемам развития пенсионной системы и рынка ценных бумаг в странах СНГ. В статье рассматриваются проблемы внедрения обязательной накопительной пенсионной системы в странах СНГ, в частности, проблемы развития рынка ценных бумаг и участия сельского населения в обязательном накопительном компоненте пенсионной системы.
Ключевые слова: пенсионная реформа, рынок ценных бумаг, переходная экономика.

Стаття присвячена проблемам розвитку пенсійної системи і ринку цінних паперів в країнах СНД. У статті розглядаються проблеми впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи в країнах СНД, зокрема, проблеми розвитку ринку цінних паперів та участі сільського населення в обов'язковому накопичувальному компоненті пенсійної системи.
Ключові слова: пенсійна реформа, ринок цінних паперів, перехідна економіка.

The article is devoted to the problems of pension system and the securities market development in the CIS countries. The article considers the problems of introduction of obligatory funded pension system in the CIS countries, and particularly the problems of development of the securities market and participation of rural population in the obligatory funded component of the pension system.
Key words: pension reform, securities market, transition economy.

После распада Советского Союза в большинстве бывших союзных республик серьезной проблемой стало обеспечение нормального прожиточного минимума для населения пенсионного возраста. Проблема развития пенсионной системы в странах СНГ углубляется также “старением” населения и присутствием ощутимого неформального сектора экономики. Так, на конец 2008 г. на одно лицо, производящее платежи обязательного социального страхования в Республике Армения, приходилось приблизительно одно лицо пенсионного возраста. Для сравнения, нужно отметить, что система может считаться устойчивой в финансовом отношении, если это соотношение равняется 3:1. По расчетам, основанным на текущих и прогнозируемых демографических данных, в частности, рождаемости, смертности и средней продолжительности жизни населения Республики Армения, вышеприведенное соотношение будет ухудшаться параллельно со “старением” населения, и в скором времени число лиц пенсионного возраста превзойдет число лиц, производящих пенсионные выплаты [4].

На постсоветском пространстве нет единого подхода к проблеме пенсионной реформы. Если в странах Балтии (Эстонии, Литве и Латвии) была внедрена система обязательного накопительного пенсионного обеспечения, то в большинстве стран СНГ система пенсионного обеспечения основывается на принципе солидарности поколений. Лишь в Российской Федерации и Казахстане идет внедрение накопительной системы. Промежуточное место между странами с накопительной пенсионной системой и пенсионной системой, основанной на принципе солидарности поколений, занимает Республика Армения. Учитывая активно проводимые реформы в пенсионной системе, а также особо выраженное “старение” населения и наличие неформального сектора экономики, изучение пенсионной реформы в Республике Армения является необходимым для продолжения реформ в этой сфере в других странах СНГ.

Действующая система пенсионного обеспечения в Республике Армения основана на принципе солидарности поколений. Этот принцип предполагает, что пенсионные выплаты лицам, достигшим пенсионного возраста, должны формироваться за счет платежей занятого трудоспособного населения. До конца 2007 года пенсионные выплаты производились за счет бюджета Государственного фонда социального страхования Республики Армения. Основным источником формирования средств фонда являлись платежи обязательного социального страхования. Фонд действовал по принципу финансовой сбалансированности, который предполагал соответствие социальных, в том числе, пенсионных выплат платежам обязательного социального страхования. Пенсионные выплаты не обеспечивали прожиточного минимума. Повышение пенсионных выплат, в этом случае, могло произойти только за счет увеличения обязательных социальных выплат, что являлось нецелесообразным. Альтернативным решением являлось использование средств государственного бюджета. Учитывая это обстоятельство, в январе 2008 г. Государственный фонд социального страхования был реорганизован в службу. Бюджет Государственного фонда социального страхования был расформирован, а платежи обязательного социального страхования были включены в государственный бюджет Республики Армения. Пенсионные выплаты начали выдаваться из Государственного бюджета, что позволило увеличить размер пенсий, не повышая ставок обязательного социального страхования [3]. Фактически, увеличение размеров пенсионных выплат произошло за счет текущих и будущих платежей (увеличение бюджетного дефицита) налогоплательщиков. Однако, увеличение пенсионных выплат таким образом в долгосрочной перспективе не является целесообразным и возможным, потому что приведет несоразмерному увеличению бюджетного бремени.

Кроме того, нынешняя система пенсионного обеспечения и социального страхования не обеспечивает связи между размером производимых выплат обязательного социального страхования и размером пенсионных выплат. Вследствие этого лица, производящие платежи обязательного социального страхования, не заинтересованы в произведении этих платежей, что приводит к образованию неформального сектора рынка труда и сокрытию доходов.

Из вышеизложенного видно, что для дальнейшего развития системы пенсионного обеспечения необходимы коренные реформы и преобразования системы. Для решения этой проблемы предлагается внедрение многоступенчатой системы пенсионного обеспечения. Полное или частичное внедрение многоступенчатой системы осуществляется в некоторых странах центральной и восточной Европы.

Многоступенчатая система пенсионного обеспечения, внедряемая в Армении, предусматривает наличие следующих ступеней пенсионного обеспечения:

0-ая ступень – предназначена для обеспечения минимального уровня пенсионных выплат лицам, не имеющим достаточного трудового стажа и участия в произведении обязательных платежей социального страхования. Длительность минимального трудового стажа и размер минимального участия в произведении обязательных платежей социального страхования, достаточного для получения возрастной пенсии, устанавливаются на основе соответствующих законов данной страны. Например, согласно Закону Республики Армения “О государственных пенсиях”, длительность минимального трудового стажа, в течении которого производятся платежи обязательного социального страхования, достаточного для получения возрастной пенсии, на данный момент составляет 25 лет (не считая исключений,

предусмотренных данным законом и другими законами Республики Армения) [8]. Следовательно, 0-ая ступень пенсионной системы финансируется за счет средств государственного бюджета.

1-ая ступень – предназначена для лиц, имеющих достаточный трудовой стаж и участие в произведении обязательных платежей социального страхования. 1-ая ступень пенсионной системы предполагает произведение пенсионных выплат на основе принципа солидарности поколений, то есть пенсионные выплаты лицам, достигшим пенсионного возраста, формируются за счет платежей занятого трудоспособного населения [6]. Однако, согласно проекту Закона Республики Армения "О подоходном налоге", платежи обязательного социального страхования должны быть включены в единый подоходный налог, что весьма затруднит их идентификацию [7].

2-ая ступень – предназначена для лиц, принявших участие в обязательной накопительной системе пенсионного обеспечения. Лица, участвующие в обязательной накопительной системе, производят обязательные накопительные пенсионные платежи, которые накапливаются на накопительных пенсионных счетах этих лиц. Пенсионные выплаты производятся на основе средств, накопленных на накопительных пенсионных счетах.

3-ья ступень – предназначена для лиц, принявших участие в добровольной накопительной системе пенсионного обеспечения. Лица, участвующие в добровольной накопительной системе, производят добровольные накопительные пенсионные платежи, которые накапливаются на накопительных пенсионных счетах этих лиц. Пенсионные выплаты производятся на основе этих средств, накопленных на накопительных пенсионных счетах [2; 6].

Основными участниками многоступенчатой пенсионной системы должны стать: рабочие, работодатели, Комитет государственных доходов Республики Армения, Министерство финансов Республики Армения, Центральный банк Армении, Центральный депозитарий Армении, управляющие пенсионными фондами (управляющие компании), пенсионные фонды, а также депозитарии, ответственные за хранение и учет финансовых активов пенсионных фондов.

В соответствии с новым законодательством, лица, участвующие в обязательной накопительной пенсионной системе, должны производить обязательные накопительные пенсионные платежи. Обязательные накопительные пенсионные платежи должны составлять 10% от их заработной платы. Однако, государство обязуется компенсировать пенсионные платежи в размере до 5% от их заработной платы (максимум – 25000 драмов). Таким образом, для лиц с минимальной заработной платой размер обязательных пенсионных платежей равняется 5% от их заработной платы. Министерство финансов на основании полученных данных об осуществленных накопительных пенсионных платежах выполняет перевод средств из государственного бюджета. Совокупные обязательные накопительные пенсионные платежи, включая средства, полученные из государственного бюджета, переводятся на пенсионные счета участников обязательной накопительной пенсионной системы, открытые в Центральном депозитарии Армении. Центральный депозитарий Армении осуществляет функцию централизованного регистратора пенсионных счетов. Кроме того, на первой стадии внедрения обязательной накопительной системы Центральный депозитарий Армении будет выполнять также функцию хранения и учета финансовых активов. В дальнейшем, исполнение этой функции планируется

передать банкам и другим лицам, предоставляющим инвестиционные услуги. Центральный депозитарий Армении является негосударственной организацией, которая действует на основании соответствующей лицензии.

Ключевыми участниками накопительной пенсионной системы будут управляющие пенсионными фондами. Они будут являться негосударственными организациями, действующими на основании соответствующей лицензии. Основной функцией управляющих пенсионными фондами будет инвестирование средств пенсионного фонда в соответствующие активы, а также эмиссия паев пенсионного фонда. Пенсионные фонды могут создаваться только в виде договорных инвестиционных фондов, которые не будут иметь статуса юридического лица. Таким образом, пенсионные фонды будут представлять собой совокупность активов, существование которых не будет возможным без управляющей компании. Управляющая компания может одновременно управлять несколькими пенсионными фондами. В этой связи особой проблемой является разработка соответствующей нормативно-правовой базы, которая бы обеспечила наибольшую защиту интересов лиц, участвующих в обязательной накопительной системе. Учитывая то, что управляющие пенсионными фондами являются негосударственными организациями, особенно важным является разработка нормативных актов, регулирующих процесс лицензирования управляющих инвестиционными фондами. Это позволит избежать вхождения на рынок управляющих компаний с несоответствующим уровнем финансовой устойчивости и надежности, что может привести к значительному увеличению кредитного риска. Важным является также разработка основных экономических нормативов деятельности управляющих пенсионными фондами. Степень снижения рисков зависит от выбора методов расчета экономических нормативов. Проблема расчета экономических нормативов обостряется также тем, что адекватность капитала управляющей компании должна рассчитываться не к рисковым активам управляющей компании, а к активам пенсионного фонда, которые для управляющей компании являются внебалансовыми счетами.

Учет средств накопительных пенсионных взносов будет производится по отдельным пенсионным счетам лиц, участвующих в обязательной накопительной пенсионной системе. Ведение пенсионных счетов будет осуществляться Центральным депозитарием Армении. Эти средства должны быть отданы в управление управляющим пенсионными фондами. Управляющие фондами, в свою очередь, должны будут инвестировать пенсионные фонды в высоколиквидные и надежные финансовые активы [1; 6]. Главным критерием инвестирования должно быть снижение кредитного и других рисков посредством диверсификации финансовых активов.

Однако, для достижения этой цели необходимо наличие большого количества надежных финансовых активов и высоколиквидного рынка ценных бумаг. В настоящее время рынок ценных бумаг в Республике Армения находится на стадии формирования, единственными надежными и высоколиквидными финансовыми активами являются государственные ценные бумаги. В этих условиях накопительные пенсионные средства должны быть инвестированы либо в государственные ценные бумаги, либо – в ценные бумаги иностранных эмитентов. В первом случае, на начальном этапе возможным является снижение расходов по обслуживанию государственного долга, так как увеличится предложение средств инвестирования в государственные ценные бумаги, при неизменном спросе на эти средст-

ва. Однако, со временем, увеличение накопительных пенсионных средств приведет к нехватке финансовых активов для их инвестирования, так как государственный долг не может увеличиваться с теми темпами, как накопительные пенсионные средства [5]. В случае же инвестирования накопительных пенсионных средств в ценные бумаги иностранных эмитентов будет происходить отток капитала за границу. Кроме того, инвестиции в ценные бумаги иностранных эмитентов будут связаны со значительным валютными и правовыми рисками. Следовательно, для дальнейшего развития пенсионной системы необходимо уделять особое внимание развитию рынка ценных бумаг в Армении. В свою очередь, развитие накопительной пенсионной системы может служить локомотивом развития рынка ценных бумаг.

С точки зрения лиц, участвующих в обязательной накопительной пенсионной системе, накопительные пенсионные счета должны напоминать банковские счета клиентов. Владельцы пенсионных счетов, как и владельцы банковских счетов, должны иметь возможность проверять остаток на своем счете. В отличие от банковских счетов, управляющие пенсионными фондами должны обеспечивать ведение отдельного учета средств на пенсионных счетах. Кроме того, владелец пенсионного счета должен иметь право самому выбирать управляющего пенсионным фондом и портфель финансовых активов для инвестирования средств пенсионного счета [6]. В результате инвестирования средств пенсионных счетов в финансовые активы, приносящие доход, будет происходить увеличение накопленных средств на пенсионных счетах.

Таким образом, внедрение обязательной накопительной пенсионной системы позволит;

1) увеличить пенсионные выплаты, не увеличивая бюджетного бремени;

2) создать связь между произведенными пенсионными платежами и полученными пенсионными выплатами, тем самым повышая заинтересованность работающих лиц в представлении данных о своих реальных доходах.

Однако, внедрение обязательной накопительной пенсионной системы связано с большими рисками. Во-первых, нужно учесть, что накопительные средства должны быть инвестированы в конкретные финансовые активы. Будущая стоимость этих активов зависит от многих факторов, как экономического, так и неэкономического характера. Причем, как экономические, так и неэкономические факторы могут оказать существенное влияние на стоимость портфеля финансовых активов. Среди экономических факторов необходимо выделить как микроэкономические, так и макроэкономические факторы. С точки зрения конкретного лица, производящего обязательные пенсионные платежи, основные риски связаны с нерациональным управлением активами и хеджированием рисков. С точки зрения финансовой стабильности пенсионной системы в целом, основные риски связаны с макроэкономическими колебаниями и вероятностью появления финансовых кризисов. В результате, за 30–40 лет проведения накопительных пенсионных платежей (до наступления пенсионного возраста) может произойти не только существенное снижение стоимости, но и полное обесценивание портфеля финансовых активов, в которые вложены средства обязательных накопительных платежей. В этом случае бремя пенсионного обеспечения ляжет на первые две ступени пенсионной системы, то есть на государственный бюджет и распределительную систему социального страхования. Следовательно, нужно тщательно рассчитать риски и разработать меха-

низмы их нейтрализации. Главными механизмами нейтрализации рисков могут быть диверсификация активов, в которые должны быть инвестированы средства накопительных пенсионных платежем, и разработка правовой базы защиты интересов лиц, производящих накопительные пенсионные платежи. Диверсификация активов, в которые должны быть инвестированы средства накопительных пенсионных платежей, предполагает наличие большего количества надежных финансовых активов и высоколиквидного рынка ценных бумаг. Учитывая, что в настоящее время рынок ценных бумаг в Республике Армения находится на стадии формирования, в первую очередь необходимо уделять внимание развитию и регулированию рынка ценных бумаг и разработке механизмов защиты прав инвесторов. Одновременно, целесообразным является поэтапное внедрение обязательной накопительной системы пенсионного обеспечения. Однако основой пенсионной системы должна быть не обязательная накопительная ступень пенсионного обеспечения, а ступень пенсионного обеспечения, основанная на принципе солидарности поколений. Такой подход к пенсионной реформе позволит проводить реформу пенсионной системы, не подвергая государственный бюджет чрезвычайно высоким рискам. Доля и значение обязательной накопительной ступени пенсионного обеспечения в пенсионной системе должны будут увеличиваться соразмерно с развитием рынка ценных бумаг и механизмов защиты прав лиц, производящих обязательные накопительные пенсионные платежи.

Кроме того, нужно уделять особое внимание проблеме участия сельского населения в накопительной пенсионной системе. На сегодняшний день предусматривается, что участие самозанятого населения, в том числе лиц, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, в обязательной накопительной системе пенсионного обеспечения должно иметь добровольный характер [6]. В случае участия лиц, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, в накопительной системе пенсионного обеспечения серьезной проблемой становится определение их доходов, за счет которых должны быть произведены накопительные платежи. Проблема связана как с достоверностью данных, так и с разработкой оптимальной методологии расчета. Такая методология может быть основана либо на кадастровой оценке доходов сельского населения, либо на внедрении учета сельскохозяйственного производства в соответствии с требованиями определенных стандартов. Первый подход требует тщательной оценки и постоянной, последовательной переоценки результатов сельскохозяйственной деятельности со стороны соответствующих государственных ведомств. В случае применения этого подхода, доход конкретного лица, занимающегося сельскохозяйственной деятельностью, должен быть рассчитан на основе средних показателей. Следовательно, доход, рассчитанный таким образом, будет являться условным доходом. Альтернативным решением является внедрение учета сельскохозяйственного производства в соответствии с требованиями определенных стандартов. Однако, внедрение такого учета является нереалистичным на первой стадии пенсионной реформы и должно производиться поэтапно, постоянно выявляя недостатки системы и совершенствуя механизмы учета.

Проблемы возникают также, если лица, занимающиеся сельскохозяйственной деятельностью, не будут участвовать в накопительной системе пенсионного обеспечения. В случае если лица, занимающиеся сельскохозяйственной деятельностью, не будут участвовать в накопительной системе пенсионного обеспечения, размер их пенсий будет значительно ниже среднего уровня пенсий по республике, что

может привести к нарастанию социальной напряженности в сельских общинах и возникновению дополнительных факторов, способствующих оттоку населения из сельских общин. Учитывая то, что неучастие в накопительной системе пенсионного обеспечения, в основном, будет обусловлено не нежеланием лиц, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, участвовать в накопительной системе, а вышеизложенными трудностями расчета, необходимо определить, каким образом и за счет каких средств возможно будет компенсировать разницу в пенсиях лиц, живущих в городских и сельских общинах.

Таким образом, для дальнейшего развития пенсионной системы, в частности накопительной системы пенсионного обеспечения, необходимо уделять особое внимание развитию рынка ценных бумаг, разработке методов снижения рисков, связанных с инвестированием средств пенсионных фондов и проблеме участия сельского населения в накопительной системе пенсионного обеспечения.

Библиографические ссылки и примечания

1. Официальный сайт Центрального Банка Республики Армения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cba.am
2. Официальный сайт Министерства финансов Республики Армении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.am
3. Официальный сайт Национальной статистической службы Республики Армения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.armstat.am
4. Статистические ежегодники Армении, 2002. – 2010.
5. The 2010 Annual Report of the Public Debt of the Republic of Armenia / Ministry of Finance and Economy of the Republic of Armenia. – Yerevan, 2011.
6. The Law of the Republic of Armenia on Funded Pensions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.parliament.am
7. The Law of the Republic of Armenia on Income Tax [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.parliament.am
8. The Law of the Republic of Armenia on State Pensions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.parliament.am

Поступила в редакцию 23.08.2011

УДК 332.631.164: 658.1

А.В. Босенко
Європейський університет, м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВИХ ВІДНОСИН І ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АПК

У статті висвітлені методологічні підходи до визначення ролі та функцій оподаткування АПК, його важлива роль в системі державного регулювання комплексу. Обґрунтовані напрями вдосконалення податкових стосунків в АПК, які забезпечать підвищення ефективності аграрного сектора.

Ключові слова: оподаткування, податкові відносини, ефективність, агропромисловий комплекс, підприємство.

В статье освещены методологические подходы к определению роли и функций налогообложения АПК, его важная роль в системе государственного регулирования комплекса. Обоснованы направления совершенствования налоговых отношений в АПК, которые обеспечат повышение эффективности аграрного сектора.

Ключевые слова: налогообложение, налоговые отношения, эффективность, агропромышленный комплекс, предприятие.

The methodological approach to the determination of role and functions of taxation of Agro-Industrial Complex (AIC), its important role in the system of complex government control have been covered in the article. The directions of tax relations improving in AIC have been reasoned, which will provide the increase of efficiency of agricultural sector.

Key words: taxation, tax relations, efficiency, agroindustrial complex, enterprise.

В агропромисловому комплексі України відбуваються глибокі соціально-економічні перетворення, проте їх ефективність залишає бажати кращого через недосконаліть системи податкових відносин, які багато в чому зумовлюють і диспаритет цін, і звужений потенціал платоспроможного попиту як на продукцію АПК, так і на необхідні селу засоби виробництва.

Недоліки сучасної системи оподаткування пов'язані з тим, що до останнього часу вона не стала результатом системного економічного аналізу, складається у формі компромісу між різними, у тому числі й абсолютно протилежними думками та інтересами.

Слід зазначити, що податкове законодавство України побудоване в основному з упором на фіскальну функцію податків, тоді як регулювання економіки повинне виконувати ще й функцію стимулювання зростання продуктивних сил, локалізації економічних патологій. Тому податкова система стає одним з дестабілізуючих чинників розвитку економіки, а її вдосконалення перетворюється на невідкладну загальнодержавну потребу, яку не можна ігнорувати ні в теорії, ні на практиці. Потрібне глибоке опрацювання проблем оптимізації розмірів податкового потенціалу й податкового тягаря, співвідношень між ними – як на макро-, так і на мікрорівні економіки.

Проблеми впливу оподаткування на економіку набули помітного розвитку в роботах Ж.Б. Сея, В.Т. Посошкова і пізніше М.І. Тургенєва, К. Маркса, Ф. Енгельса, А. Маршалла, Д. Мілля, Е. Селегмана та інших економістів, визнаних класиками. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили вітчизняні вчені дореволюційної Росії: І.Х. Озеров, І.І. Янжул, В.Т. Посошков, М.І. Тургенєв та інші. Історія та актуальні питання вдосконалення оподаткування як одного з механізмів активної дії на процес відтворення знайшли своє віддзеркалення у працях сучасних учених О.В. Ареф'євої [1], В.І. Благодатного [8], В. В. Буряковського [2], В.П. Вишневського, Ю.Б. Іванова, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка [5], В.Г. Андрійчука,

І.І. Лукінова, Н.С. Прокопенко [7], А.М. Соколовської, В.В. Юрчишина, В.П. Янчука та ін. Інструментарій для вирішення проблем в управлінні оподаткуванням розроблено представниками сучасної школи податкового менеджменту, серед яких: М. Скворцов, Т. Рева, А. Крисоватий, А. Кізима, Г. Ісаншина та ін. Проте аналіз наукової літератури вказав на недостатню увагу організації й удосконаленню всіх аспектів управління оподаткуванням, зокрема вдосконалення податкових відносин і підвищення ефективності АПК. У числі найбільш спірних досі залишаються навіть проблеми визначення суті податкового потенціалу й податкового тягаря.

У публікаціях останнього десятиліття, на думку автора, недостатню увагу приділено системному дослідженню проблем розвитку податкових відносин у взаємозв'язку з проблемою оптимізації функціонування народного господарства. Зокрема, в літературі не знайшли віддзеркалення питання оцінки ефективності податкової системи, яка стимулює виробництво, мало уваги приділяється моделюванню податкових стосунків, абсолютно не розглядається проблема обліку мультиплікативного ефекту вдосконалення податкових стосунків.

Вказані міркування зумовили вибір теми і зміст нашого дослідження.

Цілями дослідження було обґрунтування методологічних підходів до визначення ролі й функцій оподаткування АПК, його важливої ролі в системі державного регулювання комплексу, виявлення напрямів вдосконалення податкових стосунків в АПК, які забезпечать підвищення ефективності відтворення в аграрному секторі України.

Структура економіки будь-якої держави багато в чому визначається природними ресурсами, якими багата її територія. Виходячи з різноманітності природних ресурсів, економіки держав не можуть бути подібні одна до одної. Успішність економіки залежить від того, наскільки ефективно держава буде стимулювати розвиток тих галузей економіки, які можуть перспективно розвиватись на її території. Україна, як держава з великим аграрним потенціалом, щоб побудувати успішну економіку, повинна використовувати свої переваги для розвитку сільського господарства, що є однією з найважливіших галузей у будь-якій економіці [3].

Агропромисловий комплекс – це поєднання ланок господарства, діяльність яких пов'язана з виробництвом, переробкою та збутом сільськогосподарської продукції. До складу АПК входять сільське господарство, харчова, м'ясо-молочна, борошномельно-круп'яна, комбікормова, мікробіологічна промисловості, а також ряд обслуговуючих підрозділів машинобудування, виробництво мінеральних добрив і хімікатів, сільське будівництво та допоміжні галузі, які забезпечують спорудження об'єктів, транспортування, зберігання й реалізацію сільськогосподарської продукції.

АПК можна також визначити як сукупність взаємопов'язаних галузей національного господарства, що забезпечують населення продуктами харчування і предметами особистого споживання сільськогосподарського походження. Він охоплює сільськогосподарські, промислові та транспортні підприємства, торгівлю й громадське харчування, наукові й навчальні заклади. За функціями, які виконують підприємства й установи в АПК, їх групують у чотири основні функціональні блоки: виробництво сільськогосподарської продукції (рослинництво і тваринництво); промислова переробка сільськогосподарської продукції (м'ясна, молочна, борошномельно-круп'яна, цукрова, плодо-овочеконсервна, легка промисловість, які переробляють сільськогосподарську сировину); виробництво засобів виробництва для всіх галузей АПК (тракторне і сільськогосподарське машинобудування, виробництво мінеральних добрив та інших хімічних засобів для інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, мікробіологічна промисловість, сільське будівництво); ви-

робнича соціальна інфраструктура (заготівля, зберігання, транспортування й реалізація продукції, науково-дослідні організації й підготовка кадрів). Підприємства та служби всіх чотирьох блоків взаємопов'язані між собою економічно та технологічно й утворюють складну виробничо-територіальну систему.

Підтримку сільського господарства держава повинна в першу чергу здійснювати через встановлення правових норм, які б забезпечували становлення й розвиток підприємств аграрного комплексу, ефективність їх господарської діяльності та наявність ринкової конкуренції.

Можемо констатувати, що українське законодавство передбачає окремі особливості регулювання діяльності сільськогосподарських виробників, які стосуються, зокрема, податків.

Оподаткування в окремих галузях народного господарства має свої особливості, обумовлені специфічними умовами відтворення. Повною мірою це стосується й агропромислового комплексу (АПК), системотвірною ланкою якого є сільське господарство. Специфіка податкових стосунків в АПК пов'язана з тим, що тут на процес відтворення своєрідно впливають природні, економічні й соціальні чинники. Знання цієї специфіки безумовно потрібне як для загального управління розвитком агропромислового комплексу, так і при виробленні адекватної податкової політики.

Основна особливість, з якою доводиться стикатися при побудові податкових стосунків в АПК, – це своєрідність землі, що є і предметом, і засобом, і просторовим базисом праці, а тому базою для обчислення податків. При цьому важливо враховувати особливу роль в податкових відносинах такої економічної патології, як рентні відносини, що формуються внаслідок наявності відносин стійкої нерівності в користуванні різноякісними ділянками.

Якщо оподаткування будується пропорційно до кількості землі, це призводить до того, що собівартість продукції на гірших землях зростає, а отже, збільшується й ціна реалізації сільськогосподарської продукції. Це стискує купівельний попит, знижує конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва. Вигоду від такого обкладення землі отримують власники кращих ділянок землі, оскільки саме на цих ділянках (за рахунок підвищення ціни сільськогосподарських продуктів) зростає прибуток, який при переукладенні договорів оренди, в результаті конкуренції між орендарями, привласнюють землевласники.

У випадку, якщо земельний податок залежить не від кількості, а від якості землі, податок виявляється фактично податком на ренту, і тоді він не роздуває ціну вироблюваної сільськогосподарської продукції. Тому якщо податкова політика будується не на користь приватних земельних власників, число яких, мабуть, найближчим часом зросте, то вона повинна сприяти погашенню земельної ренти.

Податкова система в АПК має не лише враховувати різноманіття проявів рентних стосунків, але й регулювати їх, що вимагає кількісно конкретного знання, на яких підприємствах і в якому обсязі формується земельна рента. Найбільш вдалим способом вилучення ренти видається система рентних платежів, обчислених на основі динамічної оцінки землі, що дозволяє підсумовувати економічні характеристики її продуктивності, місця розташування, ефективності послідовних витрат.

Завершення земельної реформи потребує докорінної перебудови економічних відносин на селі з метою утвердження повноцінного ринку землі, розвитку оренди, іпотечного механізму використання сільгоспугідь, регулювання земельних відносин з боку держави, застосування економічних стимулів раціонального використання та охорони земель. Вимоги до формування ефективних ринкових земельних відносин об'єктивно зумовлені наявністю приватної власності на землю, загострен-

ням економічних, соціальних та екологічних проблем землекористування, необхідністю врахування регіональних особливостей.

Багатовекторність проблеми, динамічність розвитку земельних відносин зумовлюють доцільність подальшого поглиблення досліджень. Украй необхідним є розвиток теоретичних основ функціонування елементів інфраструктури ринку земель сільськогосподарського призначення, обґрунтування можливостей та необхідності реалізації їх функцій на практиці.

Новий Податковий кодекс деталізує визначення сільськогосподарської продукції, прямо зазначаючи, що це – продукція груп 1-24 УКТ ЗЕД, а до поняття сільськогосподарського товаровиробника включає положення, що він може займатися переробкою власновирощеної сировини на давальницьких умовах [4]. Він передбачає, що платниками фіксованого сільгоспподатку з урахуванням встановлених обмежень можуть бути сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Однак Податковий кодекс вводить додаткові обмеження порівняно із законом до переліку осіб, які можуть бути платниками фіксованого сільгоспподатку. Так, не можуть бути такими:

– суб'єкти господарювання, у яких понад 50% доходу, отриманого від продаж сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра;

– суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва та/або реалізації підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТЗЕД 2204 29 – 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

– суб'єкти господарювання, які на день подання документів для набуття статусу платника податку мають податковий борг (недоїмку), за винятком безнадійного податкового боргу (недоїмки), який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Порівняно із чинним законом, Податковий кодекс вводить нову ставку фіксованого сільгоспподатку для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (вирощуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті або надані йому в користування, у тому числі на умовах оренди. Вона становитиме 1% від бази оподаткування. Під згаданою спеціалізацією слід розуміти перевищення частки доходу, отриманого від реалізації такої продукції та продукції її переробки, двох третин доходу (66%) від реалізації усієї власновирощеної сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. Кодексом збережено пільгові ставки фіксованого сільгоспподатку для гірських зон та поліських територій, але на відміну від закону їх визначення віднесено до виключної компетенції Кабінету міністрів України, а не обласних рад.

Врахувати ризики сільгоспвиробництва Податковий кодекс пропонує шляхом встановлення правила: якщо платники фіксованого сільгоспподатку не можуть виконати вимогу щодо 75-відсоткового критерію частки сільськогосподарського товаровиробництва у зв'язку із виникненням обставин непереборної сили у попередньому податковому (звітному) році, до таких платників податку в наступному податковому (звітному) році не застосовується вимога, згідно з якою частка сільськогосподарського товаровиробництва повинна дорівнювати або перевищувати

75%. Однак підтвердження обставин непереборної сили здійснюється шляхом прийняття рішення ВР АРК або обласних рад. Тому без лобістських потуг на місцевому рівні платникам податку в цьому випадку не обійтися. Парадоксально, але кодекс не лише не зменшує в такому випадку податкового навантаження, але, навпаки, змушує платників податків витрачати додаткові кошти на лобістські заходи [4].

Слід відмітити, що на оподаткування сільськогосподарського бізнесу поширюються норми Податкового кодексу, які врегульовують оподаткування тих чи інших форм ведення господарювання безвідносно до їх галузевої належності. Так, незалежно від видів діяльності Податковий кодекс скасовує спрощену систему оподаткування, обліку та звітності для юридичних осіб, до підприємств будь-якої галузі можуть бути застосовані збільшені повноваження органів державної податкової служби у сфері контрольно-перевірочної роботи та адміністрування податків тощо.

Ігор Горпинюк зазначає, що окремим стимулом для розвитку сільського господарства в Україні може послужити встановлення «Податкових канікул». Аграрний сектор виробництва однією зі своїх особливостей має досить тривалий в часі цикл виробництва, який може тривати до року. Перші прибутки від сільськогосподарської виробничої діяльності можуть надходити лише через рік. Тому в сільському господарстві особливо важливою є підтримка держави саме на початковому етапі заснування підприємства. Тому механізм «Податкових канікул», під яким розуміється звільнення підприємства від податкових обов'язків на певний період, є актуальним для новостворених сільськогосподарських підприємств. Запровадження «Податкових канікул», які охоплюють усю сферу аграрного виробництва, є доцільним і в найбільш тяжкі кризові роки, і їх запровадження буде дієвою допомогою з боку держави аграрному сектору [4].

У зв'язку з введенням в дію нового Податкового кодексу України «Податковими канікулами» називають тимчасове — на 5 років — звільнення від оподаткування податком на прибуток для всіх підприємств малого та середнього бізнесу. Зокрема, на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року застосовується ставка 0 відсотків для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду не перевищує трьох мільйонів гривень та розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, та які відповідають одному з наступних критеріїв:

– утворені в установленому законом порядку після 1 квітня 2011 року;

– діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та в яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

– які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та в яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб.

Цими «Податковими канікулами» можуть скористатись поряд з іншими суб'єктам господарювання і підприємства агропромислового комплексу. Однак, дана норма, по-перше, не є спрямованою на необхідну державну підтримку саме сільськогосподарських виробників, по-друге, більшість сільгоспвиробників нею не

скористаються, оскільки є платниками фіксованого сільськогосподарського податку й не сплачують податок на прибуток підприємств, і по-третє, дана норма вичерпає свою дію у 2015 році.

Відповідно до Податкового кодексу України звільнено від плати за землю новостворені фермерські господарства протягом трьох років, а в трудонедостатніх населених пунктах – протягом п'яти років з часу передачі їм земельної ділянки у власність.

Ці положення законодавства мають у собі ознаки «Податкових канікул». Але основними їх недоліками є такі:

– вони застосовуються лише щодо фермерських господарств. Однак, на нашу думку, «Податкові канікули» мають однаково застосовуватись як для фермерських господарств, так і для інших підприємств сфери АПК;

– введені цими нормами податкові пільги не є настільки суттєвими для сільськогосподарських виробників. Більшість із них не є платниками податку на прибуток, оскільки є платникам фіксованого сільськогосподарського податку. З цих самих причин не є настільки суттєвим для сільськогосподарських виробників і звільнення на початковий строк від плати за землю.

Авторам законопроектів, які пропонуватимуть введення для підприємств агропромислового комплексу «Податкових канікул», потрібно дотримуватись таких правил при складанні законопроектів:

– якщо законопроект передбачатиме положення, які звільняють підприємства агропромислового комплексу від оподаткування, то для того, щоб такі податкові пільги дійсно булі введені, Прикінцеві положення законопроекту повинні містити відповідні зміни до Податкового кодексу України;

– положення про «Податкові канікули» повинні містити чіткі правила щодо кола суб'єктів господарювання, на яких вони поширюються, чіткі критерії та ознаки, яким мають відповідати підприємства, щоб мати право використовувати податкові пільги. Не є правильним надання «Податкових канікул» для суб'єктів господарювання, створених лише в окремій організаційно-правовій формі, наприклад, лише для фермерських господарств. При встановленні «Податкових канікул» визначальним має бути те, що суб'єкт господарювання є новостворением, основним видом його діяльності є виробництво сільськогосподарської продукції, та такий суб'єкт господарювання відповідає встановленим законом економічним показникам. Важливим є також встановлення чіткого переліку податків, від яких звільняються підприємства агропромислового комплексу;

– необхідно встановлювати в законодавстві лише пільги зі сплати податків, які є ефективними й важливими для підприємств агропромислового комплексу в цілому.

При дотриманні наведених правив встановлені законами «Податкові канікули» та інші податкові пільги для підприємств АПК будуть ефективними й дієвими.

В аграрній економіці України спостерігаються послідовні стадії зростання нестабільності середовища, в якому діє організація. І темпи її зростання значно прискорюються. Українським підприємствам АПК, що діють у складній соціально-політичній і економічній обстановці, динамічному середовищі, необхідно використовувати накопичений у країнах з розвиненою ринковою економікою управлінський досвід з урахуванням специфіки національних і галузевих умов.

Визначальними для організацій АПК у виборі системи управління є два фактори: імперативи зовнішнього середовища та рівень вимог, настанови керівників. Для забезпечення оптимальної рентабельності при наборі видів діяльності, що є в організації, і в межах прийнятих нею стратегій конкуренції їй, принаймні, необхід-

но вибрати для себе систему, відповідну до того рівня нестабільності, який вона (організація) вважає за вірогідний для даної сукупності видів діяльності в майбутньому.

Державне втручання в аграрну економіку є необхідним, що підтверджується узагальненням накопиченого досвіду перетворень у зарубіжних країнах і в Україні. Аналіз виявив, що складна ситуація в продовольчому комплексі регіонів України викликана не системною кризою в національній економіці, світовою фінансовою кризою, нестабільністю політичної ситуації в країні, але й ослабленням державного регулювання, що призвело до диспаритету цін, диспропорцій виробництва і, як наслідок, низьких доходів сільськогосподарських товаровиробників, значного зниження ефективності функціонування підприємств і агропромислового комплексу в цілому.

В основу методології аграрного реформування необхідно покласти інституційний підхід, який ми розуміємо як систему принципів перетворення аграрної сфери, спрямованих на зміну базисних складових раніше існуючого аграрного ладу, за допомогою урахування специфіки українських інститутів-умов, дії через інститути-фактори й за допомогою інститутів-механізмів.

У сучасних умовах необхідна розробка стратегії розвитку регіонального АПК у вигляді розгорненого плану стійкого розвитку комплексу зі вказівкою конкретних заходів щодо кожного інструмента його регулювання з боку держави. Необхідне коректування аграрної політики держави з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі регіону.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Податки безпосередньо впливають на економічне зростання господарств. Це дає підставу вважати, що регулювання системи оподаткування має бути основною функцією держави в регулюванні аграрної економіки**.**

Податкові відносини здатні виступати у формі відносин норми (коли податкова система стійка, стимулює розвиток продуктивних сил) й у формі економічних патологій – якщо податки побудовані таким чином, що реалізують по перевазі фіскальні функції.

Стійка податкова система оптимізує умови ефективного розвитку АПК, при цьому різниця між податковим потенціалом і податковим тягарем в довгостроковому періоді прагне до нуля.

З метою підвищення ефективності аграрно-промислового комплексу і вдосконалення оподаткування необхідно**:**

– враховувати різноманіття проявів рентних відносин й оптимально регулювати їх при вдосконаленні податкової системи в АПК. Найбільш вдалим способом вилучення ренти є система рентних платежів, обчислених на основі динамічної оцінки землі, що дозволяє підсумовувати економічні характеристики її продуктивності, місця розташування, ефективності послідовних витрат;

– підвищити відповідальність за своєчасність, правильність і справедливість стягнення сум податків і недоплат сум з урахуванням причин недоплат сум податків до бюджету;

– сформувати умови для використання економічних методів охорони сільськогосподарських угідь: провести науково обґрунтовану оцінку сільгоспугідь, організувати їх бухгалтерський облік, закріпити їх за матеріально відповідальними особами, встановити матеріальну відповідальність за зниження родючої сили землі;

– застосовувати практику диференціації санкцій залежно від тягаря податкового правопорушення. Механізм санкцій зробити більш гнучким, щоб зменшити нас-

лідки недотримання податкового законодавства для організацій, що припустили такі порушення внаслідок затримки фінансування з бюджету або з інших незалежних від них причин;

– поліпшувати механізм збору податків і створювати умови неможливості приховування прибутків від оподаткування;

– упорядкувати фінансову відповідальність за кожне порушення податкового законодавства;

– продовжити вдосконалювати санкції за податкові порушення з урахуванням їх змісту й заподіяного бюджету збитку, умов порушення законодавства, а також відповідальності податкових органів за необґрунтоване завдання збитку платнику податків.

Перспективні напрями подальших наукових розробок щодо вдосконалення податкових стосунків в АПК такі: розробка схеми економіко-математичної моделі, що оптимізує податкові стосунки в АПК; виявлення напрямів трансформації структури оподаткування, орієнтованих на підвищення економічної ефективності аграрного виробництва; подальше поглиблення теоретичних досліджень з цієї проблеми, вирішення конкретно-практичних завдань підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.firearticles.com/finansy-pidpryemstv/131-ekonomichni-osnovi-formuvannya-finansovoyi-skladovoyi-ekonomichnoyi-bezpeki-arefyeva-o-v-kuzenko-t-b.html
2. Буряковський В.В. Національна економіка / В.В. Буряковський // Дніпропетровський національний ун-т. – Д.: Наука і освіта, 2007. – 310 с.
3. Горпинюк І. Податкові канікули для агробізнесу [Електронний ресурс] / І. Горпинюк. – Режим доступу: http://www.hhpartners.com.ua/ihor-horpynyuk-podatkovi-kanikuly-dlya-ahrobiznesu
4. Гринчук А. Нове в агроподатках [Електронний ресурс] / А. Гринчук. – Режим доступу: http://www.hhpartners.com.ua/603
5. Месель-Веселяк В.Я. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року / В.Я. Месель-Веселяк. – К.: ІАЕ УААН, 2008. – 46 с.
6. Податковий менеджмент / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
7. Прокопенко Н.С. Фінансово-економічна стійкість підприємств агропромислового комплексу / Н.С. Прокопенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 3(70). – С. 113–118.
8. Регіональні особливості інвестиційної діяльності. Загальні передумови / С.С. Аптекар, В.І. Благодатний, Л.О. Омелянович, Л.М. Фільштейн // Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: монографія / Акад. екон. Наук України, Ін-т економіки пром-сті Нац. акад. наук України; Абсава Л.О. [та ін.]. – Донецьк, 2003. – Підрозд. 4.1. – С. 141–148.

Надійшла до редколегії 31.08.2011

УДК 336

О.К. Єлісєєва, В.Д. Бондар
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ЕКОНОМІКО–СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку економіки України висуває нові вимоги до економічної політики держави, які полягають у необхідності зміни акцентів із зовнішньої орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Для цього грошово-кредитна політика Національного банку України, як складова частина економічної політики країни, має забезпечити відповідне монетарне підґрунтя для стабільного соціально-економічного розвитку – цінову стабільність та низьку інфляцію у довгостроковому періоді. Прискорення споживчої інфляції, дестабілізація функціонування валютного ринку, зниження рівня довіри вкладників до банківської системи та національної валюти, зниження вартості коштів, нестійкі інвестиційні умови, загальне погіршення роботи банківської системи є передумовами для створення нової, більш ефективної програми регулювання діяльності банківської системи, тобто нової грошово–кредитної політики.

Ключові слова: грошово–кредитна політика, монетарна політика, валютний курс, грошовий агрегат, динамічна регресійна модель.

Современный этап развития экономики Украины выдвигает новые требования к экономической политике государства, которые заключаются в необходимости смены акцентов с внешней ориентации экономики на активизацию и стимулирование развития внутреннего рынка. Для этого денежно-кредитная политика Национального банка Украины, как составная часть экономической политики страны, должна обеспечить соответствующее монетарное основу для стабильного социально-экономического развития – ценовую стабильность и низкую инфляцию в долгосрочном периоде. Ускорение потребительской инфляции, дестабилизация функционирования валютного рынка, снижение уровня доверия вкладчиков к банковской системе и национальной валюте, снижение стоимости средств, неустойчивые инвестиционные условия, общее ухудшение работы банковской системы являются предпосылками для создания новой, более эффективной программы регулирования деятельности банковской системы, то есть новой денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, монетарная политика, валютный курс, денежный агрегат, динамическая регрессионная модель.

The current stage of Ukrainian economy development poses new demands on economic policy, which are necessary to shift the emphasis from outward-oriented economy to enhance and promote the development of the domestic market. To do this, the monetary policy of the National Bank of Ukraine, as a part of the country's economic policy must ensure that the monetary framework for sustainable social and economic development – price stability and low inflation in the long run. The acceleration of consumer inflation, destabilization of the functioning of the foreign exchange market, the decline in depositor confidence in the banking system and currency, reducing the cost of funds, the unstable investment environment, the general deterioration of the banking system are prerequisites for a new, more effective program of regulation of the banking system, i.e. a new monetary policy.

Key words: monetary and credit policy, monetary policy, exchange rate, monetary aggregate, the dynamic regression model.

Розвиток грошово-кредитної політики в Україні обумовлюється необхідністю розробки системи ефективного регулювання діяльності банківських установ у поєднанні з загальнонаціональними економічними пріоритетами, яка б передбачала умови для подальшого розвитку законодавчої та удосконалення нормативної бази та визначення основних напрямків формування грошово-кредитної та монетарної політики, які, в свою чергу, включають політику обов'язкових резервних вимог, політику рефінансування та політику відкритого ринку.

Наукові та практичні проблеми, пов'язані з удосконаленням грошово-кредитної політики України, відображені в роботах Адамика Б.П., Бичкова В.П., Гейця В.М., Гребеника Н.І., Гриценко А., Кричевської Т., Дзюбика О.В., Корчагіна О., Лисен-

ка Р., Моісєєва С.Р., Сомика А.В., Стельмаха В.С., Чухна А.А. та ін. Праці зазначених учених є підгрунтям статті, проте теоретико–методичне забезпечення управління банківської діяльності з урахуванням становища у країні на сьогодні є недостатньо розроблене.

Грошово-кредитна політика як складова частина економічної політики держави сприяє досягненню прогнозованих соціально-економічних показників шляхом реалізації монетарних цілей і завдань інструментами грошово-кредитного і валютного регулювання. Відповідно до чинного законодавства, грошово-кредитна політика є комплексом заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [1].

Динаміка показників економічного розвитку України у 2009–2010 роках, зокрема і грошово-кредитного ринку, свідчить про закріплення позитивних тенденцій на етапі посткризового відновлення [4]. Серед головних позитивних змін, які були характерні для грошово-кредитного ринку в цей період та сформували надійну основу для подальшого зміцнення банківської системи, а також сприяли відновленню її інвестиційної функції, можна виділити такі:

— подальше уповільнення споживчої інфляції – приріст якої за підсумками 2010 року становив 9,1% порівняно з 12,3% у 2009 року, а її показник у грудні (0,8%) був найнижчим за всю історію статистичних спостережень з 1991 року;

— стабілізація функціонування валютного ринку, у результаті чого обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському валютному ринку зміцнився на 0,38% – до 7,9617 грн./дол. США. Крім того, у 2010 році загальне сальдо валютних інтервенцій сформувалося додатним та перевищило 1,3 млрд. дол. США;

— відновлення довіри вкладників до банківської системи та національної валюти, що сприяло закріпленню тенденції до збільшення депозитів як населення, так і юридичних осіб. Загальний обсяг депозитів за 2010 рік зріс на 26,3%, а темпи збільшення депозитів у національній валюті (на 38,2%) суттєво перевищували зростання депозитів в іноземній валюті (на 12,8%). Якщо на початку 2010 року відбувалося збільшення лише депозитів населення, то починаючи з березня сформувалася тенденція до збільшення депозитів і юридичних осіб;

— зниження вартості коштів – процентна ставка за депозитами в національній валюті зменшилася з 14,0% у грудні 2009 року до 8,1% у грудні 2010 року, ставка за кредитами за цей період знизилася з 19,6% до 15,0%;

— створення умов для відновлення інвестиційної функції банківської системи. За результатами 2010 року обсяг кредитів, наданих юридичним особам, збільшився на 7,8%, у т.ч. у національній валюті – на 13,4%;

— покращення роботи банківської системи – регулятивний капітал банків зріс на 18,5%, рівень збитків знижено до 13,0 млрд. грн. (порівняно з 38,4 млрд. грн. у 2009 році).

Прогнозні монетарні параметри, закладені в програмі “Стенд-бай”, передбачають зростання монетарної бази в І кварталі 2011 року до 230,0 млрд. грн. (приріст на 1,9% до початку року) та до 253,3 млрд. грн. у ІІ кварталі 2011 року (приріст на 4,2% до початку року) [2; 4].

У І кварталі 2011 року спостерігалася позитивна динаміка показників економічного розвитку України, зокрема грошово-кредитного ринку. Продовженню позитивних тенденцій в економіці сприяло проведення Національним банком України помірно жорсткої грошово-кредитної політики, яка полягала не стільки в посиленні

параметрів тих або інших монетарних інструментів та механізмів, скільки в утриманні від їх послаблення. Така спрямованість грошово-кредитної політики через стабілізацію інфляційних очікувань та посилення довіри до гривні давала змогу адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні ризики стабільності грошової одиниці. Одночасно вона зберігала достатньо стимулів та передумов для відновлення кредитної активності банків, що є вкрай важливим з огляду на необхідність сприяння посткризовому відновленню економіки [68].

Свідченням зазначеного є збереження та посилення позитивних тенденцій у динаміці основних показників, що характеризують стан грошово-кредитного ринку. Зокрема, у І кварталі 2011 року спостерігалося наступне:

- Помірна динаміка споживчої інфляції. У І кварталі 2011 року індекс споживчих цін збільшився на 3,3% порівняно зі збільшенням на 4,7% в аналогічному періоді минулого року.
- Активізація кредитної діяльності банків – зростання загального обсягу залишків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання, прискорилося в березні 2011 року до 14,5% у річному вимірі порівняно з 7,8% у грудні 2010 року.
- Подальше посилення довіри до банківської системи та національної валюти, відображенням чого є прискорення темпів зростання банківських депозитів протягом І кварталу 2011 року до 6,1% порівняно з 3,1% в аналогічному періоді минулого року. У структурі приросту вкладів продовжували домінувати депозити в національній валюті.
- Стале збільшення обсягів надходжень іноземної валюти сприяло врівноваженню попиту та пропозиції на міжбанківському валютному ринку та зумовило відсутність істотних курсових коливань гривні. Сальдо інтервенцій Національного банку України (далі – Національний банк) в І кварталі 2011 року було додатним – 498,7 млн. дол. США (в еквіваленті), що позитивно вплинуло на обсяг міжнародних резервів.
- Подальше зниження вартості коштів. Середньозважена процентна ставка за кредитами в національній валюті зменшилася з 15,0% у грудні 2010 року до 13,1% у березні 2011 року [68].

Статистичне дослідження та прогнозування стану грошово-кредитної політики банків України може бути корисним для визначення стану банківської системи і напрямків покращення її функціонування.

Комплексне дослідження ґрунтується на характеристиці економічних явищ, аналізі і синтезі, узагальненні та порівнянні отриманих результатів. При обчисленні та обробці інформації використані такі методи дослідження, як структурні та аналітичні групування, структурні зрушення, аналіз динаміки, кореляційно-регресійний аналіз, прийоми відносних і середніх величин, методи графічного зображення даних.

Для аналізу стану грошово-кредитної політики України було обрано валютні курси [3].

Згідно до графіку чітко спостерігається зростання співвідношення основних валют до національної. Різкий підйом починається у 2008 році і досягає пікового стану наприкінці 2009 року. На проміжку 2009-2010 років спостерігається поступове зниження ціни долара та євро, російський рубль продовжує дорожчати, але вже значно повільнішими темпами. Така ситуація на валютному ринку може бути описана початком економічної кризи в Україні у 2008 році, що призвело до різкого знецінення національної валюти і відповідно до росту ціни іноземних валют.

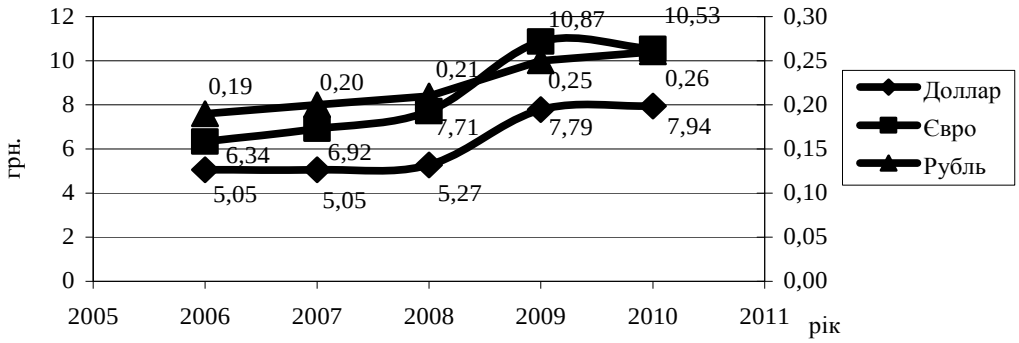


Рис. 1. Динаміка курсів основних валют у період з 2006 по 2010 роки

Динаміка валютних курсів була досліджена на основі щомісячних змін курсів, в результаті чого розраховано прогнозні значення за допомогою процедури аналітичного вирівнювання.

За результатами розрахунків при сталій економічній ситуації курс долара на початок 2011 року складе 8,77 грн., курс євро – 12,16 грн., курс російського рубля – 0,28 грн.

Під час аналізу було вирішено досліджувати не кожен окремий грошовий агрегат: M_0, M_1, M_2, M_3, а агрегат M_0 та різниці між наступним та поточним агрегатом: M_1-M_0, M_2-M_1 та M_3-M_2, що є більш правильним з економічної та статистичної точки зору, оскільки сума M_0 та різниць агрегатів дорівнює агрегату M_3. Неможливість аналізу грошової маси на основі окремих агрегатів полягає у тому, що кожен наступний, вищий за рангом, агрегат включає у себе попередні, що призводить до повторного включення статистичної інформації.

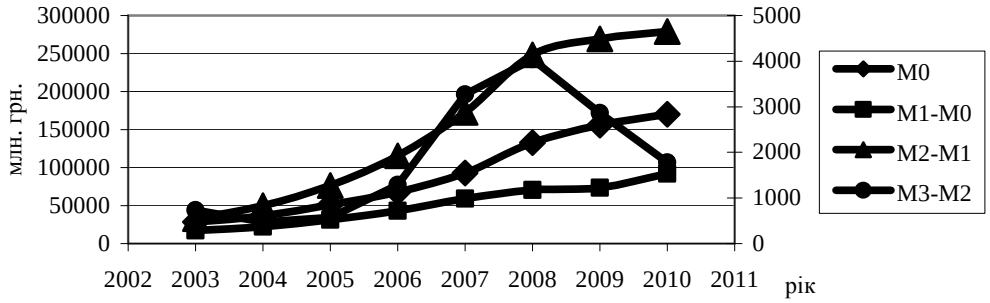


Рис. 2. Динаміка грошової маси протягом 2003-2010 років

Проаналізувавши динаміку різниць грошових агрегатів протягом 2003-2010 років, можна зробити наступні висновки: протягом досліджуваного періоду найбільш інтенсивно зростали переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити (M_2-M_1), які протягом усього періоду зростали і на 2010 рік становлять найбільшу долю у грошовому агрегаті M_3.Трохи повільніше розвивались готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (M_0), але спостерігається чітка тенденція росту цієї величини. Динаміка переказних депозитів в національній валюті (M_1-M_0) є найменш помітною, протягом періоду спостерігається ріст показника. Цінні папери, крім акцій (M_3-M_2) мають найбільш неоднорідний розвиток. Починаючи з 2003 по

2005 рік спостерігається спад значень показника, з 2005 по 2008 – різке зростання і з 2008 по 2010 роки – знову різкий спад.

Для виявлення частки кожного з показників у загальному значенні M_3 розрахуємо порівняння структур обсягів грошової маси 2003 року з 2010 роком. Порівняння структур представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Структурні зрушення протягом 2003-2010 років

Агрегат	Обсяги грошової маси, млн. грн		d_{2010}-d_{2003}, млн. грн.	Частка у сумарному обсязі, %		$\|d_{2010}$-$d_{2003}\|$, %
	2003 рік	2010 рік		2003 рік	2010 рік	
M_0	28776	170010	141233	36,32	31,33	-4,99
M_1-M_0	17036	91812	74776	21,50	16,92	-4,58
M_2-M_1	32687	278985	246298	41,25	51,42	10,17
M_3-M_2	733	1779	1046	0,92	0,33	-0,6
Усього (M_3)	79231	542585	463353	100	100	-

Аналізуючи структуру грошової маси, необхідно відмітити, що протягом 2003-2010 років частка готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями у структурі грошової маси знизилась майже на 5%, частка переказних депозитів в іноземній валюті та інших депозитів збільшилась на 10,16%. При цьому частка переказних депозитів у національній валюті зменшилась на 4,58% та частка цінних паперів крім акцій зменшилась на 0,6%. Такі зміни у структурі обсягів грошової маси свідчать про вплив на економіку країни кризових явищ, а саме: підвищення ставок по кредитам, зниження ставок по депозитам та скасування можливостей позастрокового отримання депозитних коштів, низька заробітна плата. Розрахований коефіцієнт структурних зрушень, що дорівнює 5,08%, свідчить про нестабільність структури M_3 протягом досліджуваного періоду.

Побудовано регресійну модель на основі грошових агрегатів. Результуючою ознакою обрано готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями, ознаками, що впливають (факторними) обрано рівень номінального ВВП та рівень інфляції.

$$y=-55317,5+1308,9*x_1+0,501*x_2$$

Між факторами проведено кореляційний аналіз для визначення ступеня та напрямку взаємозв’язку, проведена інтерпретація параметрів. Модель було перевірено на точність, значимість та адекватність за допомогою таких статистичних характеристик: множинного коефіцієнту кореляції, звичайного та скоригованого коефіцієнту детермінації, статистичних критеріїв Стьюдента, Фішера та Дарбіна-Уотсона. В цілому можна сказати, що модель має помірний зв'язок між факторами, варіація результативного показника лише на 21,2% описується факторами, що включені у модель. Модель пройшла перевірку на адекватність за статистикою Фішера; за статистикою Стьюдента один з факторів (інфляція) є не значимим; за статистикою Дарбіна-Уотсона в моделі присутня автокореляція.

На основі попередньої моделі було розроблено динамічну модель багатофакторної регресії.

$$y=-38657,7+839,4*x_1+0,007*x_2+2199,6*t.$$

Загалом за моделлю розраховані усі необхідні статистичні характеристики для перевірки моделі на статистичну точність, значимість та адекватність. Модель має дуже тісний зв'язок між факторами, варіація результативного показника на 97,4% описується факторами, що включені у модель. Модель пройшла перевірку на адекватність за статистикою Фішера; за статистикою Стьюдента один з факторів (номінальний ВВП) є не значимим; за статистикою Дарбіна-Уотсона в моделі відсутня автокореляція.

При порівнянні обох моделей між собою для прогнозування обсягу грошових

коштів у обігу поза депозитними корпораціями було обрано динамічну модель, так як вона отримала більш високі та стійкі характеристики, що свідчить про значно більшу вірогідність отримання точного прогнозу.

Прогнозні значення, побудовані на основі розробленої моделі, враховують оптимістичний, песимістичний та найбільш вірогідний розвиток подій. Отже, на початок 2011 року обсяг готівкових коштів у обігу поза депозитними корпораціями буде коливатись у інтервалі від 154557,9 млн. грн. до 240120,1 млн. грн. за оптимістичним прогнозом, у інтервалі від 135815,9 млн. грн. до 219891,8 млн. грн. за песимістичним та в інтервалі від 145972,8 млн. грн. до 229963,7 млн. грн. за найбільш вірогідним.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведено аналіз динаміки валютних курсів за основними валютами за 2006-2010 роки. Виявлено тенденції розвитку по кожній з досліджуваних валют, обґрунтовано зміну явищ у часі економічною ситуацією, що склалася в Україні та світі. При аналізі було використано основні показники динаміки: абсолютні прирости, темпи росту, темпи приросту, абсолютні значення 1% приросту. Також було розраховано середні показники динаміки для узагальнення розвитку явищ у часі. Для кожного з валютних курсів побудована модель аналітичного вирівнювання на основі лінійного тренду та розраховані моментні та інтервальні прогнози. За всіма валютними курсами прослідкується тенденція зниження та стабілізації вартості іноземної валюти порівняно з національною, що є позитивною тенденцією.

Проведено аналіз динаміки грошових агрегатів за 2003-2010 роки. Побудовано та порівняно між собою графіки динаміки грошових агрегатів та різниць агрегатів. Різниці грошових агрегатів було обрано як сукупність для дослідження, так як з економічної та статистичної точки зору вони відображають більш точну інформацію. При дослідженні грошових агрегатів спостерігається тенденція росту обсягів усіх складових агрегатів протягом часу, окрім різниці М3-М2 (цінні папери, окрім акцій). Цей показник починаючи з 2008 року стрімко зменшується, але за прогнозами ситуація у 2011 році повинна стабілізуватись.

Розроблено багатофакторну динамічну модель регресії, яка пройшла усі необхідні перевірки на точність, значимість та адекватність і є придатною для прогнозування. Розраховані прогнозні значення за моделлю на початок 2011 року підтвердились реальними даними статистичного бюлетеня НБУ.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змін. і доп.
2. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік. – К.: Національний банк України, 2011. – 199 с.
3. Бюлетень НБУ за 2011 р. [Електронний ресурс] / Департамент монетарної політики Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Монетарний огляд за 2010 р. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Монетарний огляд за І квартал 2011 р. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

Надійшла до редколегії 26.08.2011

УДК 336.71

Я.В. Коваленко, О.Й. Шевцова
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ БАНКУ: СТРАТЕГІЧНО-ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто значення факторів конкурентної позиції банку в сучасному менеджменті. Висвітлені їх основні переваги та недоліки. Запропоновані методи маркетингового аналізу конкурентної позиції банку та шляхи її підвищення.
Ключові слова: комерційний банк, банківській продукт, банківська конкуренція, конкурентна позиція, критерії конкурентної позиції банку, конкурентна стратегія банку.

В статье рассмотрено значение факторов конкурентной позиции банка в современном менеджменте. Освещены их основные преимущества и недостатки. Предложены методы маркетингового анализа конкурентной позиции банка и пути ее улучшения.
Ключевые слова: коммерческий банк, банковский продукт, банковская конкуренция, конкурентная позиция, критерии конкурентной позиции банка, конкурентная стратегия банка.

The role of the bank's competitive position factors in modern management is observed in the article, their main advantages and disadvantages are highlighted. The methods of marketing analysis of bank's competitive position and ways of its improvement are suggested.
Key words: commercial bank, banking products, banking competition, competitive position, criteria of the competitive position of the bank, the competitive strategy of the bank.

В сучасних умовах ведення банківського бізнесу особливої уваги потребують питання підвищення конкурентних позицій вітчизняних банків, які через специфіку своєї діяльності найбільш сильно відчули на собі негативні наслідки фінансової кризи, що проявилася в знеціненні національної грошової одиниці, відпливі коштів з банківських рахунків, проблемах з ліквідністю тощо.

Дестабілізуючи фактори зовнішнього середовища та жорсткі умови конкуренції на ринку банківських послуг вимагають оперативного реагування на зміни умов функціонування, пристосування до них і формування відповідного портфеля конкурентних переваг, здатних забезпечити сталий розвиток банківської установи, виокремити її в загальному переліку прямих та потенційних конкурентів на ринку банківських послуг у цілому або у його сегментах.

В умовах ринкових перетворень, характерних для нинішнього етапу розвитку вітчизняної економіки, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є найважливішим завданням, на розв'язання якого спрямовані зусилля управлінського менеджменту. Аналіз розвитку економічних процесів останніх років свідчить, що конкуренція – це ключовий чинник, який визначає засади формування стратегії підприємства та основні шляхи її реалізації.

У банківській системі України міжбанківська конкуренція, з одного боку, стає основною умовою її самовдосконалення та гармонійного розвитку, важливим стимулом підвищення якості банківських послуг, ефективності діяльності банківських установ та їх надійності. З іншого боку, наявність конкурентів та посилення конкурентної боротьби знижує можливості банку щодо розширення клієнтської бази, здешевлення своїх ресурсів, унеможливлює диктат власної цінової політики. Останнім часом конкуренція на ринку банківських послуг загострюється з появою на вітчизняному ринку і активною діяльністю зарубіжних банків, що спонукає українських банкірів пов'язувати майбутнє свого бізнесу з розвитком бізнесу своїх клієнтів, їх стратегічними цілями та завданнями.

Особливої актуальності набуває питання оцінки конкурентоспроможності віт-

чизняних банків у зв'язку з посиленням світової фінансової кризи. Все це зумовлює стратегічну орієнтацію вітчизняних банків на зайняття провідних позицій на конкурентному ринку і підвищення своєї конкурентоспроможності. “Стратегія не матиме успіху, якщо вона не відповідає ситуації на підприємстві, не створює суттєвої переваги перед конкурентами та не поліпшує роботи компанії” [7].

У статті досліджено актуальну проблему забезпечення конкурентних позицій банків України на сучасному кризовому етапі економічного розвитку країни.

Питанням розвитку банківської системи в умовах зростаючої конкуренції присвячено роботи відомих українських вчених В.М.Геєця, І.О.Лютого, В.І.Міщенка, А.М.Мороза, С.В.Науменкової, М.І.Савлука та інших. Проте поява нових чинників впливу та швидка зміна внутрішньої та зовнішньої макроекономічної кон'юнктури створює передумови подальшого дослідження проблеми посилення конкурентоспроможності української банківської системи на сучасному етапі.

Загальні підходи до визначення конкурентної позиції намічені в роботах Г.Л.Азоєва, О.С.Виханського, Е.П.Голубкова, А.П.Градова, П.С.Зав'ялова, Ю.Б.Рубіна, В.В.Шустова, А.Ю.Юданова та ін.

Що стосується конкурентної позиції банків і банківських продуктів, це питання вивчене ще меншою мірою. У вітчизняній літературі є спроби визначення сутності конкурентоспроможності банку й банківських продуктів, початі в роботах І.В.Випшевської, О.В. Грядової, Е.Ф.Жукової, Ю.С.Масленченко, Л.Сафразьяна, В.Т.Севрук, В.О.Спицина, Є.А.Уткіна, І.П.Хоминич, Ф.Є.Шереги. Безпосередньо аналізу конкурентної позиції банківських послуг присвячені роботи І.Б.Андрєєва, що мають важливе прикладне значення, але недостатньо розкривають теорію питання. Теоретичні аспекти конкурентної позиції найбільше глибоко досліджені в роботах Ю.І.Коробова.

Метою дослідження є виявлення конкурентної позиції банків на ринку фінансових ресурсів та визначення шляхів її підвищення .

Конкурентоспроможність комерційного банку являє собою можливість здійснення ефективної господарської діяльності та досягнення прибуткової реалізації банківських продуктів в умовах конкурентного ринку. Існування ряду об'єктивних факторів зумовили те, що українським банкам важко вдається досягти конкурентоспроможності хоча б на внутрішньому ринку банківських послуг, не кажучи вже про конкуренцію з потужними іноземними банками [8]. Так, відносно нетривала історія функціонування комерційних банків в Україні є, безумовно, об'єктивною та визначальною причиною їх низької конкурентоспроможності. Слабкість банківської системи України і, відповідно, її неконкурентоспроможність порівняно з іноземними фінансово-кредитними установами пов'язана, передусім, з наступними факторами: недостатній рівень капіталізації українських комерційних банків, відсутність у них ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку, недосконала структура ресурсної бази з переважанням дорогих залучених коштів, низька рентабельність активів, низький рівень фінансового менеджменту та корпоративного управління, недостатня ефективність нагляду і прозорість діяльності фінансових установ. До того ж спектр та обсяги кредитних послуг залишаються досить обмеженими, а потреби економіки в кредитній підтримці – незадоволеними.

Розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності української банківської системи вимагає вивчення основних факторів, що визначають і формують конкурентоспроможність окремих банків і всієї банківської системи. На нашу думку, конкурентоспроможність банківської системи визначається такими чинни-

ками, як: 1) висока капіталізація та високий рівень достатності капіталу; 2) стійкість банківської системи до ризиків; 3) ефективність діяльності банків, їх здатність забезпечувати інвестиціями подальший розвиток економіки; 4) захист прав вкладників коштів, а також вміння відстоювати національні інтереси в умовах глобалізації фінансових відносин [5]. На нашу думку, зв'язок між високою конкурентоспроможністю банківської системи та зазначеними факторами є двостороннім. Адже, високий рівень стійкості та надійності банківської системи сприяє підвищенню її конкурентоспроможності і, відповідно, привабливості для інвесторів та клієнтів. Це, в свою чергу, призводить до підвищення ефективності діяльності комерційних банків, збільшення їх капіталізації і забезпечення стабільного і надійного розвитку всієї банківської системи.

З'ясовано, що на практиці значна кількість банків у складі банківської системи зовсім не означає, що ця система є ефективною, фінансово міцною, надійною, а відповідно і конкурентоспроможною. Адже не кількість банків, а такі характеристики, як платоспроможність банків, їх вміння використовувати свій капітал, якісний менеджмент, визначають ефективне функціонування банківської системи. Таким чином, в сучасних умовах саме якісні аспекти діяльності банківських установ, на відміну від кількісних, стають основними критеріями оцінки їх конкурентоспроможності. Одним з найважливіших показників, що характеризує рівень розвитку будь-якої банківської системи, є обсяг капіталу та його якість, тобто капіталізація банківського сектора.

Враховуючи ці особливості, для оцінки рівня конкурентоспроможності було вибрано такі показники:

1) відносний рівень частки ринку;
2) відносний рівень дохідності активів;
3) відносний темп зростання обох показників.

Запропонована матриця конкурентоспроможності розміром 4х4 включатиме 16 осередків. Для кожного осередку такої матриці розроблено характеристику конкурентоспроможності банків, які потрапляють в даний сегмент.

Кодування матриці здійснюється у такий спосіб: якщо відповідний показник перевищує середнє значення по групі банків, встановлюється код 1, якщо воно буде нижче середнього значення – 0. При цьому запропоновано таку послідовність кодів у матриці:

1) відносний рівень частки ринку;
2) відносний темп зростання частки ринку порівняно із середнім темпом зростання по даній групі банків;
3) відносний рівень дохідності активів;
4) відносний темп зростання дохідності активів порівняно із середнім темпом зростання по даній групі банків.

Комбінація значень даних показників дає змогу дати інтегровану характеристику конкурентоспроможності залежно від осередку, в який потрапляє банк, та розробити відповідну стратегію щодо покращення своєї конкурентної позиції.

Вихідні дані щодо основних показників, які включені до інтегральної характеристики і покладені в основу побудови матриці, а також результати кодування окремих банків наведено в табл. 1.

При використанні запропонованої методики Приватбанк матиме код 10/10, який означає, що банк має більшу частку ринку, ніж середнє значення по групі банків (1), темп зростання частки ринку менший від середнього значення по першій групі банків (0), дохідність активів більша від середнього значення по групі бан-

ків (1), темп зростання дохідності активів менший, ніж середнє його значення по даній групі банків (0).

Таблиця 1. Матриця "конкурентоспроможність" станом на 01.01.2011

Банк	Показник							
	Частка ринку		Темп зростання частки ринку		Дохідність активів		Темп зростання дохідності активів	
	Коефіцієнт	Місце в матриці	Коефіцієнт	Місце в матриці	Коефіцієнт	Місце в матриці	Коефіцієнт	Місце в матриці
Приватбанк	0,0938	1	0,9445	0	0,0951	1	0,8674	0
Райффайзен Банк Аваль	0,0742	1	0,9085	0	0,0755	1	0,8855	0
УкрСиббанк	0,0628	1	0,9556	0	0,0544	0	1,0118	1
Укрсоцбанк	0,0521	1	1,0109	1	0,0549	0	0,8556	0
Укрексімбанк	0,0477	1	0,8706	0	0,0525	0	0,9279	0
Промінвестбанк	0,0435	1	0,8415	0	0,0627	0	0,7969	0
Ощадбанк	0,0322	0	0,9446	0	0,0777	1	0,8719	0
ОТР Банк	0,0299	0	0,9095	0	0,0536	0	0,7760	0
Альфа–Банк	0,0252	0	1,3660	1	0,0580	0	1,2599	1
ВТБ Банк	0,0189	0	2,3534	1	0,0392	0	0,5061	0

Використання матричного аналізу дає змогу не тільки дати відносну характеристику конкурентної позиції банку, а й визначити його сильні та слабкі сторони та врахувати їх при формуванні стратегії банку щодо посилення конкурентоспроможності, визначити основних конкурентів та врахувати їх стратегію.

Після кодування кожного банку результати аналізу конкурентної позиції та конкурентоспроможності банку вводимо у матрицю (табл. 2).

Таблиця 2. Матриця "конкурентоспроможність" для банків першої групи за даними 2010 р.

		Частка ринку			
	Код	00	01	10	11
Дохідність активів	00	ОТР Банк	ВТБ Банк	Промінвест	Укрсоцбанк
	01	Укрпромбанк	Альфа–Банк	УкрСиббанк Укрексімбанк	
	10	Ощадбанк		Приватбанк Райффайзен Банк Аваль	
	11				

Оцінка та аналіз на основі матриці з урахуванням внутрішнього потенціалу та ефективності діяльності на основі динамічного підходу дають підстави для формування наступних висновків.

Найбільш конкурентоспроможними банками станом на 01.01.2011 слід вважати Приватбанк, Райффайзен банк Аваль. Аналогічні висновки могли бути отримані і на основі коефіцієнтного аналізу. Проте матричній аналіз дав змогу виокремити певні конкурентні переваги кожного банку, які сприяли отриманню високого результату. Наприклад, Приватбанк, Райффайзен банк Аваль – це банки з високою часткою ринку та високою дохідністю активів. Динамічна компонента для них не принципова, оскільки вони і без того значно перевищують як екстенсивні, так і інтенсивні показники банків – конкурентів. Прагнення збільшити і без того високу частку ринку та дохідність активів на сучасному етапі не є для цих банків актуальним.

Трохи поступаються за окремими показниками та сумарним коефіцієнтом конкурентоспроможності банки Укрсоцбанк, УкрСиббанк та Укрексімбанк. Особливу увагу слід приділити Альфа–банку, який зайняв поступальну позицію і активно нарощує свою частку ринку та підвищує ефективність діяльності.

Менш стійку позицію займають ОТР банк, ВТБ банк, Ощадбанк, Промінвестбанк. Ощадбанк має лише високий рівень дохідності активів. ОТР банк отримав найгіршу оцінку.

Для оцінки конкурентних позицій УкрСиббанку було проведено маркетингове дослідження. На першому етапі були визначені найважливіші характеристики, за допомогою яких споживачі оцінюють діяльність банків. На другому етапі за допомогою якісних досліджень проведено оцінку конкурентних позицій кожного з банків міста за цими характеристиками. Аналіз результатів дослідження показав:

- за характеристикою «вартість послуг» УкрСиббанк займає друге місце серед банків міста. Це означає, що конкурента позиція банку за цією характеристикою є найкращою;
- за характеристикою „швидкість обслуговування клієнтів” УкрСиббанк знаходиться на 3-му місці серед банків міста Верхньодніпровська;
- за характеристикою „зручність графіка роботи” УкрСиббанк знаходиться на останньому місці;
- за характеристикою „привабливість зовнішнього вигляду та інтер’єру” УкрСиббанк знаходиться на 4-му місці;
- за характеристикою „кваліфікованість персоналу” УкрСиббанк займає 3-те місце поряд з банками „Приватбанк” та „Райффайзен Банк Аваль”;
- за характеристикою „тип спілкування персоналу з клієнтами” УкрСиббанк знаходиться на четвертому місці;
- за характеристикою „наявність у відділеннях інформації про послуги та їх вартість” УкрСиббанк посідає останнє місце.

У зв'язку зі зростанням конкуренції на ринку банківських послуг для збереження і приросту обсягів вкладів фізичних осіб і, як наслідок, обсягів споживчого кредитування в 2011–2012 роках необхідно продовжувати впровадження маркетингової стратегії: адресна реклама, мотивація персоналу, вдосконалення депозитних і кредитних продуктів банку, підвищення якості та швидкості обслуговування.

В умовах економічної нестабільності головними чинниками, що забезпечують стійкий бізнес банку на майбутні роки, будуть:

- підтримання необхідного рівня достатності капіталу;
- динаміка розвитку, що дозволяє збільшувати активи;
- стійкість клієнтської бази за рахунок розширення спектра послуг, що пропонуються клієнтам банку.

Основною умовою виконання намічених планів є забезпечення конкурентних переваг банку.

Strengths – конкурентні переваги Банку:

- пропоновані банківські продукти є універсальними і користуються попитом;
- завойована добра репутація і популярність серед клієнтів, яка буде сприяти їх подальшому припливу в Банк;
- активна робота з дрібними корпоративними та приватними клієнтами;
- розроблена ефективна маркетингова програма, яка в даний час використовується в роботі з клієнтами;
- динамічне реагування на ринкові зміни.

Weaknesses – слабкі сторони Банку:

- недостатній розмір капіталу Банку, що обмежує проведення активних операцій Банку;
- недостатні можливості Банку по короткостроковому доходному управління ліквідністю;
- висока вартість фондування кредитних ресурсів;
- брак якісних позичальників;
- відсутність реальних альтернатив кредитуванню.

Opportunities – ключові фактори успіху (сприятливі обставини, використання яких створить перевагу Банку):

- нарощування капіталу Банку до кінця 2011 року шляхом залучення субординованих депозитів, проведення переоцінки власної нерухомості, реінвестування прибутку;
- перехід на інший якісний рівень (розширення видів пропонованих послуг):

1) початок масової емісії банківських карт для клієнтів Банку;

2) значне розширення списку платежів населення, що приймаються;

3) активне впровадження «зарплатних» і кредитних банківських карт.

- створення системи управління короткостроковою ліквідністю, що дозволяє отримувати додаткові доходи від ліквідних активів Банку, в тому числі, розширення лінійки інструментів для вкладення ліквідних активів та інструментів рефінансування;
- збереження тенденції на зниження процентних ставок за вкладами фізичних осіб, що дозволить Банку знизити вартість фондування;
- зростання доходів населення, що дозволить збільшити кредитний портфель фізичних осіб.

Threats – фактори, потенційно здатні погіршити стан Банку на ринку:

- жорсткість банківського та податкового законодавства;
- жорсткість вимог НБУ до розміру капіталу комерційних банків;
- політичні рішення, спрямовані на укрупнення учасників банківської системи України;
- посилення конкуренції в регіоні присутності Банку;
- можлива динаміка щодо зниження рівня процентної маржі в банківській системі в цілому;
- економічний спад у розвитку підприємств і організацій, і, як наслідок, можливе погіршення якості кредитного портфеля;
- складність повернення прострочених кредитів;
- зростання інфляції;
- нестабільний курс долара.

Керівництво Банку планує з обережністю підходити до регулювання тарифів на послуги та процентних ставок за категоріями позичальників і кредиторів, не завищувати ціну кредиту для організацій та громадян, додержуватися установлених НБУ значень показників чистої процентної маржі та чистого спреду від кредитних операцій, дотримуючись при цьому значень показників прибутковості активів та капіталу.

При виборі об'єкта кредитування пріоритет буде віддаватися підприємствам малого та середнього бізнесу для забезпечення їх необхідними обсягами кредитних ресурсів. При цьому особлива увага приділятиметься швидкості прийняття та реалізації рішень.

Індикаторами, що свідчать про необхідність розгляду питання про внесення змін (коригувань) у справжню Стратегію розвитку, є:

1) індикатори зовнішньої середовища, в тому числі:

- зміни в законодавстві України, в тому числі банківського, які, наприклад, можуть призвести до призупинення, збою або припинення будь-яких напрямків діяльності Банку;
- значні зміни на ринку банківських послуг, на території якого Банк здійснює або планує здійснювати діяльність, наприклад, значне (більш ніж на 5%) зростання або зниження процентних ставок іншими банками – конкурентами, як за залученими вкладами і депозитами, так і по розміщуваних кредитами;
- значні (більше 50%) зміни в структурі клієнтської бази Банку, як у бік збільшення, так і зниження частки фізичних і (або) юридичних осіб.

2) індикатори внутрішнього середовища, в тому числі:

- значні (більше 50%) зміни в кількісному і якісному складі службовців, як у бік збільшення, так і зниження;
- зміни в організації управління Банку, наприклад, зміна власника чи основного акціонера;
- значні (більше 50%) у структурі чи обсягах ресурсів Банку, як у бік збільшення, так і зниження.

З метою покращення конкурентних позицій ПАТ «УкрСиббанк» були запропоновані такі заходи:

1. Організація перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників банку за допомогою курсів підвищення кваліфікації, тренінгів, участі у тематичних семінарах, практичних заняттях, учбових ділових іграх.

2. Удосконалення графіку роботи банку. Зокрема, для відділів, які безпосередньо працюють з клієнтами (кредитний відділ, юридичний відділ), відділу інформатики та автоматизації та служби господарчого обслуговування буде введено додатково 1 робочий день (суботу). Робочий час планово-комерційного та юридичного відділів буде зміщено на 1 годину (до 18.00). Що стосується операційної частини та деяких філій відділення ПАТ «УкрСиббанк», то їх робочий час буде подовжено на 1 годину (робочий день триватиме до 19.00).

3. Виготовлення листівок з інформацією про послуги, що надаються УкрСиббанком, та їхню вартість, які будуть вивішуватись в операційній залі та філіях відділення.

4. Проведення рекламної кампанії. Пропонується використовувати продуктову банківську рекламу, метою якої є донесення до цільової групи через прийнятні ЗМІ вичерпної інформації про повний спектр банківських послуг, що надається банком. Звичайно, продуктова банківська реклама не обмежується лише інформацією про продукти, а й намагається довести корисність та вигідність певних банківських послуг для цільової групи з метою зацікавити потенційного клієнта звернутися до банківської установи. В рамках даної кампанії буде подаватися не тільки загальна інформація про продукт банку, а й формуватиметься його імідж. Для рекламної кампанії УкрСиббанку будуть використовуватися такі медіаносії: телебачення – реклама транслюватиметься на таких каналах як: Інтер, ICTV, СТБ, НТН, ОРТ Міжнародний, М1, ТРК Україна; національна преса – газети: «Теленеделя», «Факты и комментарии», «Сегодня», «Комсомольская правда в Украине», «Аргументы и факты в Украине»; Інтернет.

5. Поліпшення регіональної структури банку.

Була проведена оцінка економічного ефекту від реалізації запропонованих за-

ходів. Експертами (керівництвом банку) буде оцінено можливість збільшення доходу банку за рахунок впровадження цих заходів. Як показали розрахунки, реалізація запропонованих заходів є ефективною для банку, оскільки банк зможе отримувати додатковий прибуток в розмірі 42959,78 грн.

Таким чином, зміцнення конкурентних позицій стає необхідною умовою досягнення банком стійкого та тривалого ділового успіху, оскільки саме конкурентні переваги сприяють придбанню банком певної ринкової сили, а тому захищають банк від атак конкурентів та укріплюють його позиції.

Ефективність використання конкурентоспроможності як ринкової характеристики значною мірою залежить від теоретичної обґрунтованості цього показника та досконалості методики його визначення. У сучасних умовах недостатньо лише кількісної оцінки конкурентоспроможності. Важливого значення набуває ступінь її практичного використання та раціональність авансованих витрат на формування конкурентної позиції банку.

Використання досягнутої конкурентоспроможності зумовлюється характером обраної банком стратегії. Вона може бути активною (що свідчить про наміри подальшого посилення досягнутої конкурентоспроможності) або пасивною (тобто пов'язаною з прагненням зберегти завойовані позиції). Володіти інформацією про особливості стратегії банку дуже важливо для конкурентів. Адже банк із відносно невисоким рівнем конкурентоспроможності, проте з активними ринковими амбіціями (до того ж підкріпленими відповідними потенційними можливостями) може виявитися більш небезпечним конкурентом, ніж банк із вищим рівнем конкурентоспроможності, який, однак, прагне лише зберігати завойовані конкурентні позиції.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Кузнєцова А. Оцінка впливу іноземного капіталу на банківську систему України / А. Кузнєцова, О. Другов, В. Рисін // Вісник Національного банку України. – 2011. – №1. – С. 24-27.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 2. – 177. – С. 3.
3. Офіційний сайт асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
4. Динаміка дотримання банками України економічних нормативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua
5. Лупоносов О.Г. Проблеми стратегічного маркетингу в банківській сфері України / О.Г. Лупоносов, В.В. Шустов // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 6. – С. 20-22.
6. Парасій-Вергуненко І.М. Конкурентоспроможність як об’єкт стратегічного аналізу / І.М. Парасій-Вергуненко // Вчені записки: наук. зб.; відп. ред. А.Ф. Павленко. – К., 2009. – Вип.8. – С. 104-112.
7. Поморина М.А. Некоторые подходы к управлению эффективностью деятельности банка / М.А. Поморина // Банковское дело. – 2010. – № 10 – С. 11-16.
8. Симонян А. Модели для повышения эффективности работы банка / А. Симонян, А. Авестисян // Бухгалтерия и банки. – 2010. – № 10 – С. 35-37.

Надійшла до редколегії 15.07.2011

УДК 336.22

Т.О. Коропецька, І.І. Мельничук
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

МАЛИЙ БІЗНЕС І СУЧАСНЕ ПОДАТКОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО

У статті узагальнено основні проблеми розвитку малого бізнесу на тлі змін податкового законодавства та внесено пропозиції щодо покращення умов оподаткування даного сектору економіки.
Ключові слова: малий бізнес, суб'єкти малого підприємництва, оподаткування.

В статье обобщены основные проблемы развития малого бизнеса на фоне изменений налогового законодательства и внесены предложения относительно улучшения условий налогообложения данного сектора экономики.
Ключевые слова: малый бизнес, субъекты малого предпринимательства, налогообложение.

The basic problems of development of small business on a background of the changes of taxation law are generalized in the article and suggestions are brought to the improvement of taxation terms of this sector of economy.
Key words: small business, small business subjects, taxation.

В країнах з розвиненою економікою і особливо в тих, що розвиваються, малий бізнес відіграє важливу роль в економічній системі держави. По-перше, він є дуже мобільним та глибоко спеціалізованим. По-друге, він сприяє розвитку конкуренції між суб'єктами господарювання та швидше окупається, порівняно з великими підприємствами. Однак на теренах нашої держави розвиток сфери малого підприємництва гальмується різними проблемами законодавчого характеру та реформуванням системи оподаткування, які не дають можливості становлення малого бізнесу як могутньої ланки народного господарства.

Існування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва до 2011 року мало безліч недоліків і не забезпечило необхідних зрушень в розвитку даного сегменту ринку. Тому постає необхідність всебічного комплексного дослідження питань, пов'язаних із впливом системи оподаткування на діяльність суб'єктів малого підприємництва та стимулювання його розвитку.

Питанням розвитку малого бізнесу присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених і економістів, зокрема: А.І. Барановського, М.Д. Білика, Л.І. Воротінової, І.Г. Ганечко, Ю.І. Єханурова, О.В. Жука, О.Є. Кузьміна, Д.В. Ляпіна, С.К. Реверчука, Н.В. Савки, О.В. Титаренко, В.К. Черняка, Ю.Ю. Юрченко, В.С. Афанасьева, А.О. Блінова, В.Н. Ічитовкіна, П.О. Мягкова, В.А. Рубе, В.Е. Савченка, П. Бернса, Й. Ворста, П. Друкера, П. Ровантлоу, Д. Сторея, П. Хейне, Г. Хостінга, Й. Шумпетера та інших.

Метою статті є узагальнення сфери оподаткування суб'єктів малого підприємництва в умовах розвитку ринкових відносин в України та визначення основних шляхів його удосконалення.

На сьогоднішній день провідну роль у створенні ефективного недержавного сектора відіграє малий бізнес. Адже саме малі і середні підприємства здатні швидко адаптуватися до стрімких змін в умовах ринкової економіки. Це, в свою чергу, сприяє розвитку конкуренції. Але такий бажаний розвиток сектора малого бізнесу наштовхується на безліч перепон.

Розвиток малого бізнесу для держави є вигідним багатьма чинниками, зокрема: формуванням середнього класу, ростом економічної активності населення, створенням нових робочих місць, розробкою нововведень та ін.

Держава повинна забезпечити сприятливі умови для розвитку даних еконо-

мічних суб'єктів. Однак, сучасне українське законодавство, яке постійно змінюється, не сприяє такому розвитку.

Так, за останній рік діяльність суб'єктів малого бізнесу регулювалась трьома основними законодавчими актами, які протягом короткого періоду змінили один одного.

Згідно Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. гривень [2].

Дані суб'єкти господарювання мають змогу перейти на спрощену систему оподаткування, що значно зменшить кількість податків і зборів, які після закінчення звітного періоду необхідно сплачувати до бюджету, замінивши їх на один – єдиний податок.

До 1 січня 2011 року правове регулювання оподаткування суб'єктів малого підприємництва за спрощеною системою здійснювалося Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [6]. Дія цього Указу не поширювалася на:

- суб'єктів підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» в частині придбання спеціального патенту;
- довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;
- суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків;
- фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і здійснюють торгівлю лікеро-горілчаними та тютюновими виробами, паливно-мастильними матеріалами та ін.

Платниками єдиного податку були фізичні особи, які здійснювали підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебувало не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищував 500 тис. гривень і юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищувала 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищував 1 млн. гривень [6].

Ставка єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб встановлювалася залежно від виду діяльності в розмірах 20-200 гривень, для юридичних осіб діяли дві ставки єдиного податку: 6 відсотків від суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість та 10 відсотків суми виручки від реалізації

продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку [6].

Однак з введенням в дію Податкового кодексу відбулися певні зміни в системі оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Так, згідно Проекту закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», що був введений в дію з 01.01.2011р. платниками податку є:

1) фізичні особи – підприємці, які є громадянами України, та які протягом чотирьох послідовних податкових (звітних) періодів (кварталів), що передують періоду переходу на спрощену систему оподаткування, відповідають сукупності таких критеріїв: кількість осіб, що перебувають з ними у трудових відносинах сукупно не перевищує 10 осіб (включаючи членів сімей таких фізичних осіб); обсяг доходу сукупно не перевищує 700000 гривень;

2) юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать іншим суб'єктам господарювання, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків, та які протягом чотирьох послідовних податкових (звітних) періодів (кварталів), що передують періоду переходу на спрощену систему оподаткування, відповідають сукупності таких критеріїв: середньооблікова кількість працівників сукупно не перевищує 50 осіб; обсяг доходу сукупно не перевищує 2 700 000 гривень [5].

Також, значно розширився перелік суб'єктів господарювання, на яких не поширюється спрощена система оподаткування: які здійснюють діяльність у сфері розваг; обміну іноземної валюти; виробництва підакцизних товарів; діяльність, пов'язану з експортом, імпортом та оптовим продажем підакцизних товарів; виробництва, оптового та роздрібного продажу пально-мастильних матеріалів; виробництва та розподілу електроенергії, газу, пари та гарячої води; збирання, очищення та розподілу води; видобутку та виробництва дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі; роздрібну торгівлю через мережу Інтернет; банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії; установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом та ін.

Ставки податку для фізичних осіб мають встановлюватися щороку органами місцевого самоврядування у межах від 20 до 200 гривень з розрахунку на календарний місяць залежно від виду господарської діяльності та місця її провадження, а для юридичних осіб – у розмірі 6 відсотків бази оподаткування.

Для фізичних та юридичних осіб, які провадять господарську діяльність виключно з надання послуг та обсяг доходу яких протягом чотирьох послідовних податкових (звітних) періодів (кварталів), при підтвердженні статусу платника податку, не перевищує 300 000 гривень, установлюється нульова ставка податку.

Таким чином, ми бачимо, що кількість суб'єктів малого бізнесу, що могли знаходитися на спрощеній системі оподаткування значно скоротилася. Це, в свою чергу, викликає незадоволення серед підприємців.

На тлі розвитку податкових подій з 1 липня поточного року має вступити в дію Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (щодо спрощеної системи оподаткування, об-

ліку та звітності суб'єктів малого підприємництва)» від 16.05.2011р. [1]. Платники та ставки єдиного податку для даних суб'єктів господарювання представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Ставки і платники єдиного податку

Платники	Ставки оподаткування
1. Фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно ремісничу діяльність, роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню, та обсяг доходу яких протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, не перевищує 150 розмірів мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня (звітного) року	встановлюються щороку сільськими, селищними та міськими радами залежно від виду господарської діяльності з розрахунку на календарний місяць у межах від 1 до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати
2 Фізичні особи, які здійснюють виробництво товарів, продаж товарів, господарську діяльність з надання послуг платникам податків, які застосовують спрощену систему оподаткування, та/або населенню (крім посередницьких послуг з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна, надання послуг у сфері страхування), діяльність у сфері ресторанного господарства, та які протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, відповідають сукупності таких критеріїв: - кількість осіб, що перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; - обсяг доходу не перевищує 1000 розмірів мінімальної заробітної плати	встановлюються щороку сільськими, селищними та міськими радами залежно від виду господарської діяльності з розрахунку на календарний місяць у межах від 2 до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати
3. Фізичні особи, які протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, відповідають сукупності таких критеріїв: - кількість осіб, що перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; - обсяг доходу не перевищує 2000 розмірів мінімальної заробітної плати. 4. Юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, відповідають сукупності таких критеріїв: - середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб; - обсяг доходу не перевищує 5000 розмірів мінімальної заробітної плати	встановлюються у розмірі: а) 3 відсотки бази оподаткування у разі сплати податку на додану вартість; б) 5 відсотків бази оподаткування у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку

Таким чином, ми бачимо суттєві відмінності в представлених законодавчих актах. Дані зміни є не на користь підприємців, кількість яких за даними ДПС стала на 70 тисяч менше після набрання чинності Податкового кодексу. Зокрема, за період з 1 квітня 2010 року до 1 квітня 2011 року скоротилася кількість платників єдиного податку (з 1 021 352 до 950 682 осіб) і платників фіксованого податку (з 306 000 до 237 888 осіб). Одночасно збільшилася кількість фізичних осіб-підприємців (з 2 424 981 до 2 448 993 осіб) і підприємців, що працюють на загальній системі оподаткування (з 1 097 609 до 1 260 423 осіб) [4].

Взагалі ж розвиток малого підприємництва – важлива економічно-політична проблема, розв'язання якої потребує цілісної системної методології розвитку малого підприємництва з точки зору як бюджету і податків, так і ставлення держави до малого бізнесу.

Висновки. Отже, існування малого підприємництва як сегменту ринку має свої

переваги та недоліки. Останні пов'язані як з внутрішніми, так і із зовнішніми причинами. Однією з таких причин в Україні є нестабільність податкового законодавства та часта зміна законодавчої бази, що регулює діяльність суб'єктів малого бізнесу. Тому, в майбутньому необхідно:

- сформувати належну законодавчу базу, сприятливу для розвитку малого бізнесу;
- розробити комплексний підхід щодо діяльності даних суб'єктів в довгостроковому періоді;
- узагальнити всю законодавчу базу в єдиному нормативному документі;
- скоротити процедуру відкриття та закриття діяльності суб'єктів малого бізнесу, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування.
- вдосконалити фінансово-кредитну підтримку;
- забезпечити матеріально-технічні та інноваційні умови розвитку малих підприємств;
- стимулювати зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів малого підприємництва та ін.

Такі дії дадуть змогу розширити діяльність малого бізнесу, що позначиться на добробуті нашої держави.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України (щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва)» № 8521 від 16.05.2011 р.
2. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III.
3. Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» N 98/96-ВР 23 березня 1996 року.
4. Офіційний сайт ДПАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/index
5. Проект закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 21.05.2010 р.
6. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. №727/98 (з наступними змінами від 28.06.1999 р. №746/99) від 3 липня 1998 р.

Надійшла до редколегії 25.08.2011

УДК 658.012.4:336.71

О.В. Крухмаль
Українська академія банківської справи Національного банку України

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У БАНКАХ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ТА ЇЇ НАСЛІДКІВ

Процес фінансового планування має враховувати особливості, визначені умовами функціонування банку. В статті визначено особливості фінансового планування в умовах високої невизначеності внаслідок фінансової кризи, а також виділено окремі напрямки оптимізації фінансового планування в банку. Пропонується застосовувати сценарне планування з метою врахування у планах динамічних змін зовнішнього середовища, можливих негативних сценаріїв розвитку подій, потенційних загроз і ризиків та планування заходів щодо їхнього запобігання. Також пропонується передбачити можливість корегування фінансових планів в процесі реалізації встановлених цілей через впровадження механізму ковзного фінансового планування.
Ключові слова: банк, фінансовій менеджмент, фінансове планування у банку, сценарне планування.

Процесс финансового планирования должен учитывать особенности, определенные условиями функционирования банка. В статье определены особенности финансового планирования в условиях высокой неопределенности вследствие финансового кризиса, а также выделены отдельные направления оптимизации финансового планирования в банке. Предлагается применять сценарное планирование с целью учета в планах динамических изменений внешней среды, возможных негативных сценариев развития событий, потенциальных угроз и планирование мероприятий по их предотвращению. Также предлагается предусмотреть возможность корректировать финансовые планы в процессе реализации поставленных целей через внедрение механизма скользящего финансового планирования.
Ключевые слова: банк, финансовый менеджмент, финансовое планирование, сценарное планирование.

Process of the financial planning must take into account features defined by terms of bank functioning. The features of the financial planning in the conditions of high vagueness because of financial crisis are declared in the article, and also some optimization directions of the financial planning in a bank are declared. It is suggested to apply the scenario planning to take into consideration dynamic changes of external environment in the plans, possible negative scenarios, potential threats and planning measures on their prevention. Also it is proposed to foresee the possibility of financial plans correction in the process of realization by the introduction of sliding financial planning mechanism.
Key words: bank, financial management, financial planning, scenario planning.

Ключовим показником, що характеризує рівень управління банківської установи, є розвиненість та якість системи фінансового планування. Планування банківської діяльності являє собою процес визначення цілей на майбутнє та розробку шляхів їх досягнення. Отже, без побудови дієвої системи фінансового планування досягнення ефективності діяльності банку є неможливим.

Дослідженню окремих питань у сфері фінансового планування в банківських установах присвячені роботи О.В. Васюренка, А.П. Вожжова, А.М. Мороза, С.М. Козьменка, А.Я. Кузнєцової, О.М. Колодізєва, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, Б.І. Сюркало. Серед російських науковців питанням сутності та чинників підвищення ефективності фінансового планування у банківських установах присвячені роботи Д.А. Лаптирева, В.І. Колесникова, О.І. Лаврушина, Г.С. Панової, В.М. Усоскіна та інших. Важливість зазначених питань підкреслюється у працях західних вчених: Г. Айленберга, П. Роуза, С. Майєрса, Е. Нікбахта, Дж. Сінкі, Тімоті У. Коха, Д.П. Уайтинга та інших.

При всій значущості розробок вітчизняних та зарубіжних науковців, умови зовнішнього середовища вимагають визначення особливостей фінансового планування та напрямків його оптимізації. В умовах невизначеності внаслідок фінансової кризи процес фінансового планування не може залишитися таким же як за умов стабільності: повинні змінюватися горизонти планування, плани мають бути більш

гнучкими, необхідно обирати нові планові показники. Можна цілком стверджувати, що роль планування у кризових умовах не зменшується, проте процес фінансового планування значно ускладнюється.

Слід відмітити й наявні недоліки в самій технології планування у банках, яка передбачає періодичне складання планів на основі досягнутих результатів. Такий підхід не враховує не тільки безперервну природу й динамічну змінність зовнішнього середовища, але й потенціал банку, що істотно знижує ефективність фінансових планів як інструменту управління, особливо в кризових умовах. Отже, метою нашого дослідження є пошук особливостей і напрямів оптимізації фінансового планування у банках в умовах кризи.

Для вирішення поставленої задачі, нами було визначено особливості фінансового планування в умовах кризи.

Першою з особливостей є горизонт планування. В умовах кризи банки мають складати не лише оперативні плани, а й середньострокові. Хоча поняття середньострокового плану в таких умовах змінюється. По-друге, план має бути не набором показників, а напрямком дій в залежності від реалізації різних факторів ризику. По-третє, план має бути достатньо гнучким, щоб врахувати динамічну змінність зовнішнього середовища.

Тобто, ключовими особливостями підходу до фінансового планування в умовах невизначеності є зниження деталізації, підвищення гнучкості та оперативності.

Враховуючи необхідність підвищення гнучкості та оперативності при фінансовому плануванні в умовах кризи, пропонуємо створити можливості корегування фінансових планів в процесі реалізації встановлених цілей за умов зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Таку можливість дає метод «ковзного» планування, що є альтернативою періодичному складанню планів. Сутність даного методу полягає в безперервному коригуванні подальших планів на підставі аналізу результатів виконання бюджетів попередніх етапів з метою уточнення оперативних показників діяльності відповідно до реальної фінансової ситуації при збереженні незмінного середньострокового горизонту планування (рис. 1).

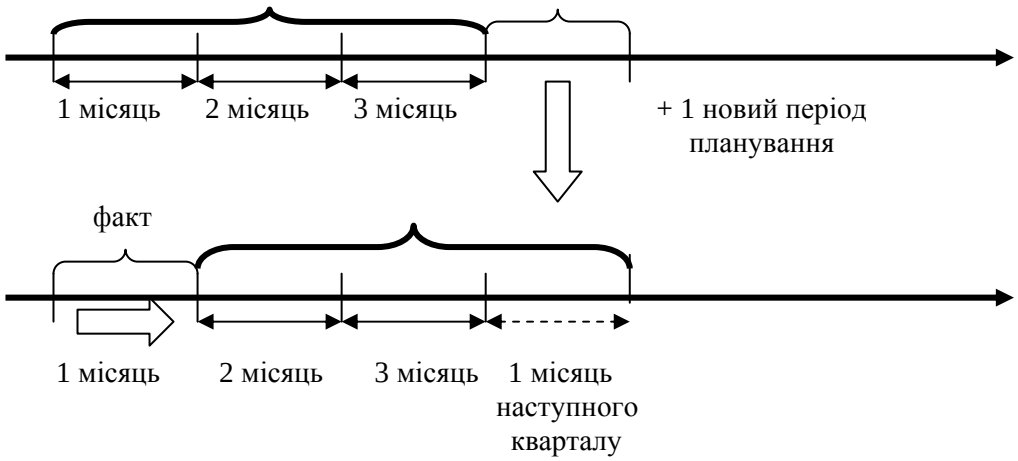


Рис. 1. Механізм «ковзного» фінансового планування

Фінансове планування на ковзній основі набуває безперервного характеру, що

збільшує чутливість банку до змін зовнішнього середовища та дає змогу оперативно на них реагувати. За рахунок накопичення досвіду суттєво скорочується тривалість циклу планування й зростає якість планів. Ще однією перевагою даного методу є можливість уникнення проблем невідповідності середньострокових та оперативних цілей.

Високий ступінь невизначеності є найбільш складною особливістю фінансового планування в умовах кризи. В умовах швидких змін зовнішнього середовища, що характерно для сучасної економічної ситуації в країні і світі, при фінансовому плануванні діяльності банку важливо врахувати якомога більше ризиків.

На думку експертів-практиків можна виділити кілька правил підвищення реалістичності кризового плану. По-перше, планування виходячи з песимістичного прогнозу. В оперативному плані доцільно використовувати песимістичні передумови розвитку факторів та передбачати максимум компенсуючи заходів, що дозволить дещо нівелювати високу ступінь невизначеності. По-друге, при складанні кризових планів доцільно спиратися на експертні оцінки співробітників і, що особливо актуально, збільшити повноваження філій при складанні планів. Такий підхід надасть філіям більшої самостійності та створить умови для творчої ініціативи керівників і спеціалістів регіональних підрозділів, що дозволить врахувати їхні реальні можливості та використати в повній мірі внутрішній та зовнішній потенціал, врахувати місцеву специфіку та визначити реальні потреби клієнтів, досягти об'єктивності, обґрунтованості та реальності розроблених фінансових планів. Використання методу експертних оцінок є одним з основних для вирішення проблем невизначеності. Даний метод не дозволяє отримати точні дані та прогнози, проте в умовах невизначеності точні прогнози взагалі не можна отримати. По-третє, оперативно реагувати на зміни. В умовах високої невизначеності банку потрібно посилювати моніторинг макроекономічних показників та транслювати результати для швидкого реагування.

Найбільш ефективним інструментом планування, що дозволяє це зробити, є сценарне планування, яке полягає в побудові сценаріїв розвитку подій та розрахунку основних цільових показників діяльності філії за кожним сценарієм.

Отже, з метою врахування нестабільності зовнішнього середовища: реальних можливостей банку, майбутніх перспектив та можливих негативних сценаріїв розвитку подій, потенційних загроз і ризиків, – пропонуємо на етапі тактичного планування запровадити технологію варіантності, яка полягає у підготовці та аналізі кількох альтернативних варіантів поточних планів діяльності банку, один з яких і стає основою для прийняття управлінських рішень.

Дана технологія в своїй основі спирається на різні підходи до оцінки майбутнього та побудову кількох сценаріїв розвитку подій – песимістичного, реального та оптимістичного

Як правило, в банках при використанні даного методу за відправну точку береться проста екстраполяція результатів, досягнутих в минулих періодах планування, що дає точку «Поточний потенціал» на осі тактичних цілей. Вважається, що дані показники будуть досягнуті при збереженні існуючих до моменту планування трендів у зовнішньому середовищі, і збереженні незмінними можливостей банку. Даний сценарій використовується в якості песимістичного.

Далі прогнозуються можливості банку, що надаються зовнішнім середовищем. Дані можливості, трансформуючись в програму дій, дають нові «Поточні цілі», які стають для банку базовими і формують реалістичний сценарій. Безумовно, велика увага приділяється потенційним загрозам і ризикам, що суттєво впливають на

успішність досягнення встановлених планів, та плануванню заходів щодо їхнього запобігання. Обов'язковою умовою розрахунку цільових показників діяльності банку повинно бути їх коригування на основі існуючих ризиків та можливих негативних сценаріїв розвитку подій. Окрім цього фінансові плани повинні враховувати «апетит» банку до ризику. Таким чином, за основу реалістичного плану береться повне використання поточних можливостей банку.

Проте, метод сценарного аналізу передбачає більше можливостей. Наведемо основні етапи сценарного планування:

1. Визначення ключових параметрів зовнішнього середовища. Не можна формально підходити до виділення вагомих факторів. Надмірний аналіз та прогнозування макроекономічних факторів, які можуть бути не значущими або важкопрогнозованими, ускладнює аналіз, знижуючи його ефективність.
2. Формулювання сценаріїв на якісному рівні. При сценарному плануванні важливо сформулювати якісно різні варіанти розвитку подій для банку. Формально складені оптимістичний та песимістичний сценарій по суті можуть бути математичними варіаціями одного й того ж сценарію. Тому важливо визначити не кількісні прогнози, а основні можливі тенденції та напрямки розвитку.
3. Прогноз розвитку факторів та прогноз розвитку ринків. На даному етапі банк має представити сценарії розвитку в цифрах, що дозволить перейти до розробки фінансових планів.
4. Визначення ризиків та можливостей для банку в кожному сценарії. На цьому етапі визначаються основи для формулювання компенсуючи заходів.
5. Визначення критичних подій та визначення контрольних пунктів розвитку сценаріїв. На цьому етапі визначаються показники двох видів: події зовнішнього середовища, настання яких буде індикатором зміни сценарію, та показники, по яким регулярно відслідковується розвиток сценаріїв [1].

Слід ще раз підкреслити, що сценарне планування особливо актуальне в умовах кризи та післякризовий період, що характеризується високим ступенем невизначеності. А врахування особливостей планування в даний період та застосування адекватних методів та інструментів дозволить підвищити рівень фінансового менеджменту в банку.

Отже, розуміння особливостей фінансового планування у банках в умовах фінансової кризи та впровадження напрямків його оптимізації дозволить врахувати при плануванні безперервну природу та динамічні зміни зовнішнього середовища, можливі негативні сценарії розвитку подій, потенційні загрози і ризики та планувати заходи щодо їхнього запобігання. А завдяки можливості корегування фінансових планів в процесі реалізації встановлених цілей можна значно підвищити ефективність розроблених планів як інструментів управління.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Сироткин Д. Планирование в условиях кризиса / Д. Сироткин, И. Зинина // Финансовый директор. – 2009. – № 3. – С. 2.
2. Борисов А.В. Элементы системы стратегического управления в банках / А.В. Борисов // Банковский менеджмент. – 2008. – № 2. – С. 10-19.
3. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Роберт Н. Холт. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 128 с.
4. Сюркало Б.І. Особливості планування в системі управління фінансами банку / Б.І. Сюркало // Економіка: проблеми теорії та практики: збір. наук. праць. – Д.: ДНУ, 2008. – Вип. 235: в 5 т. – Т.2. – С. 542-547.

Надійшла до редколегії 24.03.2011

УДК 336.7:336.1

Л.В. Кузнєцова
Одеський державний економічний університет

СУЧАСНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

У статті досліджуються сучасні підходи вчених до визначення сутності поняття «фінансова діяльність банку». Визначено особливості фінансової діяльності банку, досліджено рекомендовані міжнародними стандартами методологічні підходи до змісту фінансової діяльності, запропоновані авторські підходи до визначення сутності фінансової діяльності банку.
Ключові слова: банк, фінансова, операційна та інвестиційна діяльність, фінансові потоки, прибуток.

В статье исследуются современные подходы ученых к определению сущности понятия «финансовая деятельность банка». Определены особенности финансовой деятельности банка, исследованы рекомендуемые международными стандартами методологические подходы к содержанию финансовой деятельности, предложены авторские подходы к определению сущности финансовой деятельности банка.
Ключевые слова: банк, финансовая, операционная и инвестиционная деятельность, финансовые потоки, прибыль.

The modern approaches of scientists for determining the essence of the concept of "financial activity of the bank" are investigated. The features of financial activity of the bank are determined, the recommended international standards of methodological approaches for the content of financial activity are investigated and the author's approaches for the determination of the essence of financial activity of the bank are proposed.
Key words: bank, financial, operational and investment activities, financial flows, profit.

Розвиток процесів фінансової інтеграції і глобалізації, особливості сучасної фінансової кризи, відсутність нових підходів та методик щодо мінімізації втрат на фінансовому ринку й у матеріальній сфері змінюють уявлення про роль фінансової системи у розвитку світової економіки та національних економік. Пошук шляхів виходу із кризи потребує повної і високоякісної оцінки економічних процесів, він неможливий без комплексного аналізу фінансової системи, фінансової діяльності банківських установ, структури кредитного та інвестиційного попиту, що формують відтворювальні умови розвитку економіки. Трансформаційні зміни у фінансових відносинах призвели до необхідності перегляду засад фінансової діяльності банків із урахуванням останніх подій на світовому фінансовому ринку. У зв'язку з цим надзвичайно актуальним є питання формування наукових підходів до теорії фінансів банку загалом і зокрема його фінансової діяльності.

Складність сучасних проблем у вивченні особливостей фінансових відносин банку стала першопричиною посиленої уваги науковців до дослідження специфіки його фінансової діяльності. Основою діяльності банку як домінуючого на фінансовому ринку фінансового посередника є його фінансова діяльність.

Дослідження проблем фінансової діяльності відображено у наукових працях як вітчизняних учених (І. Бланка, О. Заруби, І. Зятковського, Т. Клебанової, Л. Примостки), так і зарубіжних (О. Лаврушина, Ю. Масленчикова, О. Петрова, П. Роуза, Дж. Сінки) тощо.

Зазначимо, що у численних працях зарубіжних та вітчизняних учених дослідженню питань сутності фінансової діяльності банку достатньої уваги не приділено. Наприклад, деякі науковці пропонують для визначення всіх аспектів трансформації банком фінансових та інших ресурсів використовувати термін «фінансово-економічна діяльність», оскільки вона є основною складовою діяльності комерційного банку [1, с. 9]. І. Бланк пропонує розглядати фінансову діяльність підприємства в широкому та вузькому її значеннях. У широкому розумінні під фінансовою діяль-

ністю підприємства автор визначає всі аспекти управління фінансами окремого господарюючого суб'єкта. У вузькому значенні під фінансовою діяльністю розуміє управління грошовими потоками, що пов'язані з вибором і обслуговуванням зовнішніх джерел його фінансування [2, с. 575].

Метою дослідження даної статті є визначення суті дефініції «фінансова діяльність банку».

Варто відмітити, що фінансова діяльність банку – це різновид економічної, тому вона має бути організована ефективно і формувати прибуток, за рахунок якого поповнюють власні кошти (капітал) банку та збільшують його ресурсний потенціал. Це, в свою чергу, сприяє як збільшенню обсягів залучених коштів, так і отриманню додаткового прибутку (рис.1).

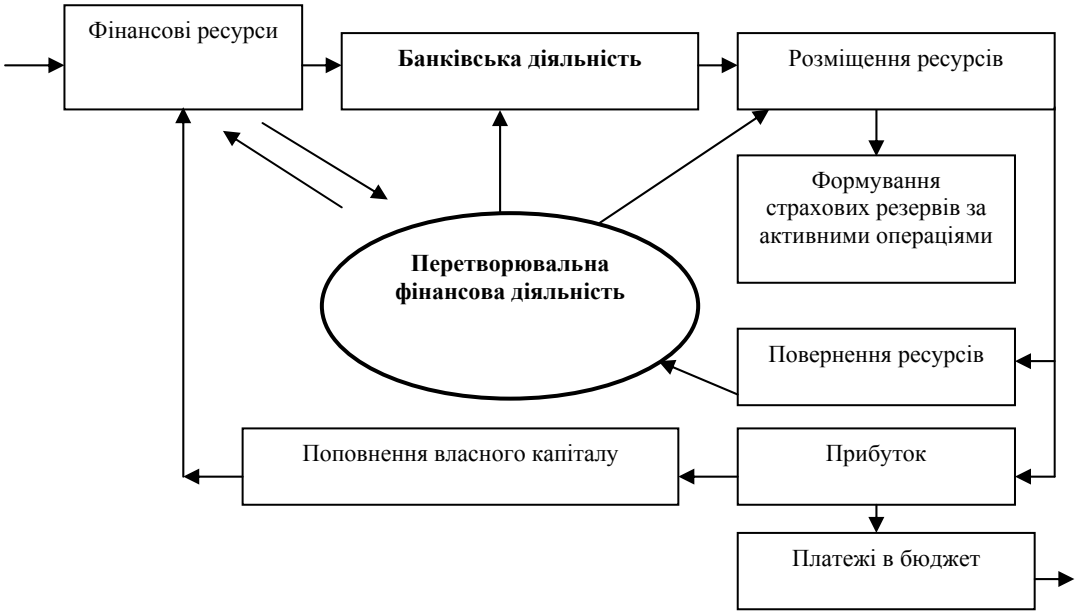


Рис. 1. Схема перетворювальної фінансової діяльності банку

Перетворювальна фінансова діяльність банку, яка пов'язує залучення й розміщення грошових коштів за обсягами, структурою і часом, полягає у зіставленні депозитної і кредитної ставок процентних витрат та доходів; зіставленні обсягів депозитних, запозичених та кредитних вкладень; визначенні ймовірності неповернення коштів і депозитів; створенні умов для вилучення депозитів; дотриманні обов'язкових норм та нормативів і врахуванні інфляційного ризику. Отже, метою фінансової діяльності банку є розміщення власних, запозичених і залучених ресурсів у активні операції для подальшого збільшення капіталу за рахунок отримання прибутку [3, с. 98].

На наш погляд, запропонований І.Бланком методологічний підхід до визначення фінансової діяльності підприємства можна використовувати при розробленні теоретико-методологічних основ аналізу суті та особливостей фінансової діяльності банку. При цьому слід зазначити, що фінансова діяльність банку відтворює практичну реалізацію фінансів як вартісної категорії, тобто є результатом використання грошових відносин із державою, резидентами і нерезидентами, юридичними та фізичними особами.

Зіставлення системи поглядів, теоретичних положень, основних думок учених

щодо об'єкта дослідження допомогло дійти висновку, що не тільки у науковців немає спільної думки щодо суті фінансової діяльності банку [4]. Нечітко відображена й сутність фінансової діяльності банку і в нормативних та законодавчих актах. Так, у 1997р. в Україні введено нову статистичну класифікацію видів економічної діяльності. У цій класифікації відокремлено фінансову діяльність (код 65), що охоплює фінансове посередництво, грошове посередництво, грошовий лізинг. З 1999р. згідно з чинними в Україні стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності всю господарську діяльність поділяють на три види: операційну, інвестиційну та фінансову. Науковці Г. Табачук, О. Сарахман запропонували класифікацію видів діяльності банку, яку наведено на рис. 2 [5, с. 242].

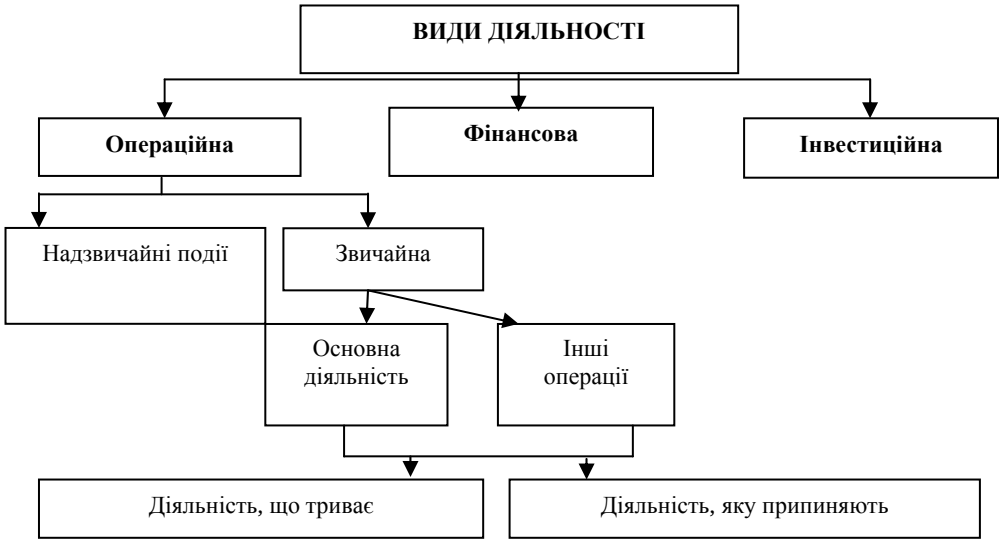


Рис. 2. Класифікація видів діяльності банку

Зазначені вище вчені визначають таким чином операційну, або звичайну, діяльність банку: це будь-яка основна діяльність, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають унаслідок неї. У складі звичайної діяльності виділяють основну діяльність (наприклад, кредитні, депозитні операції) та інші операції (купівля-продаж основних засобів, товарно-матеріальних цінностей тощо). Надзвичайними подіями є операції, що не трапляються регулярно та відрізняються від звичайної діяльності [5, с. 249]. У результаті операційної діяльності банку виникають такі доходи і витрати: процентні доходи та витрати; комісійні доходи та витрати; результат від торговельних операцій; інші операційні доходи та витрати; загальні адміністративні витрати; відрахування в резерви; повернення списаних активів; непередбачені доходи та витрати; податок на прибуток.

На думку автора, для сучасного банку, що є домінуючою фінансовою установою (посередником) на ринку фінансових послуг, окремо виділяти його операційну діяльність неправомірно. Якщо звернутися до визначення стандартного поняття фінансової діяльності, то слід зауважити, що саме завдяки кредитній діяльності, до якої належать як активні, так і пасивні кредитні операції, змінюються величина і склад власного та позикового капіталу (фінансових ресурсів).

Автор погоджується з визначенням змісту інвестиційної діяльності банку, що характерна придбанням і продажем довготермінових активів, а також інших інвес-

тицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Зміст МСБО № 7 не визначає необхідність використання у звіті про рух грошових коштів певного переліку статей за кожним видом діяльності, але містить конкретні вимоги та пояснення щодо: процентів та дивідендів; податків на прибуток; інвестицій у дочірні, асоційовані та спільні підприємства; придбання і продаж дочірніх підприємств та інших господарських одиниць; руху грошових коштів в іноземній валюті; розкриття інформації про окремі аспекти руху грошових коштів.

Тому, на думку автора, фінансові установи (банки, інвестиційні компанії тощо) мають відображати сплачені й отримані проценти та комісійні платежі у складі фінансової діяльності як результат використання їх фінансових ресурсів.

Отже, використовуючи методологічний підхід І. Бланка, фінансову діяльність банку необхідно розглядати на двох рівнях. На першому рівні – це фінансова діяльність у вузькому розумінні, яка охоплює комплекс завдань щодо формування фінансових результатів тощо. На другому рівні – фінансова діяльність банку в широкому розумінні: здійснення банківських операцій, формування і використання фінансових ресурсів, аналіз фінансових результатів (рис. 3).



Рис. 3. Основні складові фінансової діяльності банку у широкому розумінні [6, с. 58]

Під фінансовою діяльністю банку, на нашу думку, слід розуміти всі заходи та операції, що пов'язані з акумуляцією власного, залученого і позикового капіталів, їх використанням, примноженням (зростанням вартості) й своєчасним поверненням [3, с. 98].

Фінансова діяльність банку (в розглянутому у цьому дослідженні значенні) характерна наступними основними особливостями:

1. Вона є головною формою забезпечення розвитку банку як фінансового посередника у створенні умов для безперервного руху фінансових потоків. Завдання фінансової діяльності та її масштабів визначаються місією та стратегією розвитку діяльності банку, його загальною політикою, яка, своєю чергою, складається з підпорядкованих політик (депозитної, процентної, кредитної, інвестиційної, валютної,

облікової та ін.).

2. Фінансова діяльність банку є стабільною, тобто її здійснюють постійно. Це пов'язане з тим, що основними функціями сучасного банку є трансформаційні, які зумовлені посередницькою місією банків та їх особливим місцем серед фінансових посередників зокрема.

3. Форми, напрями та обсяги фінансової діяльності банку значною мірою залежать від його особливостей і організаційно-правових форм власності. Особливості виконання банківських операцій формують ресурсну базу банківської установи та визначають пропорції у використанні власного й позичкового капіталів, а також в обсягах залучення фінансових ресурсів. Організаційно-правові форми діяльності впливають на процеси формування власного капіталу і склад джерел залучення зовнішнього капіталу.

4. Фінансова діяльність банку генерує свої специфічні види ризиків, поєднувані поняттям «фінансовий ризик». Головними із цих ризиків є ризик ліквідності, платоспроможності, ризик втрати фінансової стабільності та кредитні, валютні, інвестиційні ризики.

5. Фінансова діяльність визначає специфічність характеру формованих нею грошових потоків банку. Ця специфіка полягає в тому, що в процесі фінансової діяльності позитивний грошовий потік (надходження фінансових ресурсів із зовнішніх джерел) завжди в підсумку цієї діяльності менший за обсягом, аніж негативний грошовий потік (обслуговування й повернення зовнішнього боргу).

6. Фінансова діяльність банку, на відміну від інших видів, генерує в собі різні види продуктів та послуг, що є результатом специфіки діяльності банку як фінансового посередника, тому підходи до ціноутворення на фінансові ресурси певною мірою відрізняються від ціноутворення на промислову продукцію, продукцію транспорту, будівництва тощо; фінансова діяльність банку регулюється інструментами грошово-кредитної політики.

Дослідження, виявлення й осмислення особливостей фінансової діяльності банку та форм її впливу на загальну суму його прибутку дає змогу сформулювати два найважливіші критеріальні завдання цієї діяльності: по-перше, мінімізацію вартості додатково залученого капіталу; по-друге, оптимізацію структури джерел додатково залученого капіталу.

Обидва ці завдання, що визначають результативність фінансової діяльності банку, істотно впливають на загальний рівень його прибутку.

Розходження у рівнях сформованого прибутку в процесі фінансової діяльності банку значною мірою визначають рівень фінансових ризиків, що супроводжують цю діяльність. Тому вибір банком тих або інших управлінських рішень, пов'язаних із формуванням вартості додатково залученого капіталу або структури його джерел, зводиться до свідомого встановлення співвідношення рівня прибутку та ризику в процесі фінансової діяльності. Розходження цих рівнів становлять три основних типи політики формування джерел (фінансування) розвитку банку: агресивну, помірну (або компромісну), а також консервативну політики фінансування.

При організації фінансової діяльності банку необхідно вирішити наступні методичні завдання:

– визначити оптимальний розмір банку (обсяги статутного і власного капіталу, величину його балансу);

– розрахувати раціональне співвідношення між обсягами власних і позикових

коштів; розв'язати проблеми достатності капіталу;

– виявити прийнятну структуру активів і пасивів банку, а також їх характеристик (терміни, дохідність, ліквідність, ризик тощо);

– розрахувати такі показники, як ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, рентабельність;

– розподілити чистий (після виплати податків) прибуток банку на споживання (виплату дивідендів за акціями банку) і накопичення (реінвестування нерозподіленої частини прибутку) тощо.

Отже, фінансове забезпечення розвитку банківської системи обумовлює не тільки напрям та найближчі перспективи її, а й довгостроковий поступ. Тому фінансова діяльність банку, організація якої залежить від адекватного теоретико-методологічного обґрунтування засобів її організації та функціонування, потребує подальшого розвитку наукових досліджень у сфері практичного використання фінансових відносин банку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.О. Примостка. – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью: монография / И.А. Бланк. – 3-е изд. , перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
3. Кузнєцова Л.В. Фінансова діяльність банку: сутність та особливості / Л.В. Кузнєцова // Матеріали четвертої міжнар. конф. «Теорія і практика економіки та підприємництва», Алушта, 15–16 травня 2007 р. / Таврический націон. ун-т ім. В. Вернадського. – Алушта, 2007. – С. 98.
4. Опарін В.М. Фінанси. Загальна теорія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.М. Опарін. – Вид. 5-те, без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 240 с.
5. Фінансовий облік та фінансова звітність у банках: навч. посіб. / Національний банк України; за заг. ред. Г.П. Табачук, О.М. Сарахман. – К.: УБС НБУ, 2007. – 430 с.
6. Кузнєцова Л.В. Теоретико-методологічні основи фінансових ресурсів банку / Л.В. Кузнєцова // Наука й економіка: наук.-теорет. журнал. – Хмельницький: Хмельницький економічний університет, 2009. – Вип. 3 (15). – С. 56–62.

Надійшла до редколегії 22.06.2011

УДК 336.14

В.В. Кулешір
Львівський національний університет імені І. Франка

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ РОЗВИТКУ

В статті розглянуто сутність бюджетів розвитку, проаналізовано причини їх недостатнього фінансування, структуру та темпи росту доходів місцевих бюджетів України за період 2005–2010рр., запропоновано шляхи диверсифікації наповнення бюджетів розвитку, зокрема використання боргових фінансових інструментів органів місцевого самоврядування.
Ключові слова: боргові і неборгові джерела фінансування, диверсифікація, капітальні інвестиції, місцевий бюджет, муніципальні облігації, податкові надходження.

В статье рассмотрена сущность бюджетов развития, проанализированы причины их недостаточного финансирования, структура и темпы роста доходов местных бюджетов Украины за период 2005–2010гг., предложены пути диверсификации наполнения бюджетов развития, в частности использование долговых финансовых инструментов органов местного самоуправления.
Ключевые слова: долговые и недолговые источники финансирования, диверсификация, капитальные инвестиции, местный бюджет, муниципальные облигации, налоговые поступления.

Essence of budgets of development is considered in the article, reasons of their insufficient financing, structure and rates of local budgets of Ukraine profit growth are analysed for period 2005–2010, the ways of diversification of budgets of development filling are offered, in particular the use of promissory financial instruments of local self-government establishments.
Key words: diversification, promissory and unpromissory sourcings, the state budget, municipal bonds, municipal loans, structure of earnings, tax receipts.

Зменшення бюджетного фінансування в умовах кризи веде за собою загострення вже традиційних для місцевого господарства проблем, пов'язаних зі зношеністю міської інфраструктури, зростанням заборгованості за комунальні послуги та незадовільним фінансовим станом підприємств комунальної сфери.

В ситуації, коли місцеві органи влади відчувають гострий дефіцит коштів, бюджети розвитку міст фактично не наповнюються, а на фінансових ринках проблематично залучити кредити чи розмістити муніципальні облігації через високі відсоткові ставки, під великим питанням залишається реалізація нових інфраструктурних проектів.

Тому, в умовах обмеженого фінансування з боку державного бюджету, перед місцевими бюджетами постає задача пошуку альтернативних джерел фінансування. Отже, питання диверсифікації джерел формування місцевих бюджетів є актуальними і потребують подальшого вдосконалення для вирішення низки проблем, які пов'язані з невідповідністю між функціями і повноваженнями місцевого самоврядування та ресурсами, необхідними для їх виконання; обмеженістю власних коштів, значною централізацією в управлінні міжбюджетними відносинами.

Доходи місцевих бюджетів були предметом дослідження провідних вітчизняних та іноземних науковців. У працях вітчизняних науковців, зокрема О.Василика, Н. Винниченко, М. Гапонюка, Л. Петкова знайшли відображення шляхи розвитку боргових інструментів залучення коштів до місцевих бюджетів. О.Диба, Є.Матвіїшин, В.Кравченко досліджували питання менеджменту фінансовими ресурсами місцевих бюджетів розвитку. Але у роботах перелічених вчених відсутня єдина думка щодо основних причин недостатньої активності на ринку України муніципальних облігацій та прямих запозичень як інструменту поповнення місцевих бюджетів.

Структура надходжень та видатків бюджетів розвитку місцевих бюджетів згідно ст. 71 Бюджетного Кодексу України представлена в табл. 1.

Таблиця 1. Структура доходів і видатків місцевих бюджетів розвитку

№	Доходи	Видатки

1	кошти від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності, в тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення	погашення основної суми боргу місцевого самоврядування
2	дивіденди, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади	капітальні вкладення
3	кошти від повернення позик, які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності цим Кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними	внески органів місцевого самоврядування у статутні фонди суб'єктів підприємницької діяльності
4	кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної ради	
5	місцеві запозичення	
6	субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів	
Додатково в редакції Бюджетного Кодексу від 2010 року:		
7	плата за надання місцевих гарантій	проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки
8	єдиний податок, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування	підготовка земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них державної для продажу на земельних торгах

Складено автором на основі [1, с. 26].

Отже, традиційні джерела фінансування місцевих проектів розвитку можна поділити на боргові (випуски облігацій муніципальних запозичень чи залучення кредитних ресурсів) та неборгові (кошти місцевих бюджетів і цільові трансферти містам з державного бюджету). На сьогоднішній момент у наукових працях досліджуються в основному питання наповнення місцевих бюджетів, у тому числі бюджетів розвитку, за рахунок податкових джерел, у той час як можливість застосування неподаткових, зокрема, боргових інструментів, вивчена недостатньо.

Основними цілями даної статті є аналіз проблем сучасного стану фінансування місцевих бюджетів розвитку, знаходження їх оптимальної структури, пошуку нових неподаткових джерел їх наповнення та ефективний менеджмент формування місцевих бюджетів розвитку.

У більшості міських бюджетів України поточні витрати становлять понад 90%, у той час як інвестиційна складова залишається на низькому рівні. І це в той час, коли комунальна інфраструктура, що становить чверть основних фондів економіки, зношена більш ніж на 60% [2, с. 239]. Кількість техногенних аварій в Україні за останні 10 років виросла в 5 разів. Близько 90% доріг загального користування є дорогами місцевого значення. При цьому, 70% автодоріг мають потребу в капітальному ремонті. Відповідно до розрахунків Всесвітнього Банку, у наступні 10 років місцева інфраструктура України вимагає інвестицій 29 млрд. дол. США [3].

Постійне фінансування соціальних витрат та ігнорування значенням капітальних інвестицій на місцях – це безперспективний шлях, оскільки капітальні інвестиції на місцевому рівні дають мультиплікативний ефект розвитку реального сектора економіки. А саме розвиток реального сектора економіки веде до зростання надходжень до бюджету, що в свою чергу веде до збільшення соціальних видатків.

Одним з інструментів активізації інвестиційних проектів місцевих органів влади є місцеві бюджети розвитку. На сьогодні існує декілька підходів до розуміння сутності бюджету розвитку. У роботі [1] автор під бюджетом розвитку розуміє складову частину спеціального фонду місцевих бюджетів, у якому зосереджуються

бюджетні ресурси, призначені для проведення інвестиційної та інноваційної діяльності. У закордонній практиці під бюджетом розвитку розуміють складову частину державного бюджету, що формується в складі його капітальних витрат і використовується для кредитування, інвестування та гарантійного забезпечення інвестиційних проектів [3].

Отже, бюджет розвитку – це частина бюджету органів державної влади чи місцевого самоврядування будь-якого рівня, яка призначена для фінансування інноваційної й інвестиційної діяльності і пов'язана з капітальними вкладеннями як у виробничу, так і в невиробничу сфери, й іншими витратами по розширеному відтворенню з метою соціально-економічного розвитку як країни, так і її окремих територіальних утворень, а також витратами по відновленню навколишнього середовища. Як вже зазначалось, інвестиційна складова місцевих бюджетів на сьогоднішній день в Україні є вкрай низькою. Проаналізуємо темпи зростання доходів місцевих бюджетів в Україні за період 2005–2010 рр. (рис. 1).

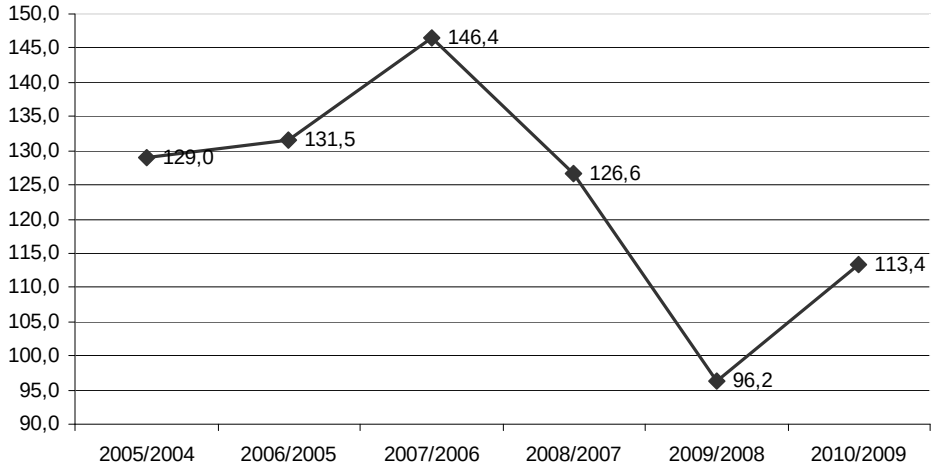


Рис. 1. Динаміка темпу зростання доходів місцевих бюджетів за січень–грудень 2005–2010 рр., % (джерело: [4])

Як видно з рис. 1, найбільшими темпи зростання даних доходів були у 2007 р. (146,4%) порівняно з 2006 р., а найбільше зниження спостерігалось у 2009 р. (96,2% порівняно з 2008 р.). Це пояснюється тим, що у період світової фінансово-економічної кризи відбулось суттєве падіння ВВП, і, як наслідок, зменшення надходжень до бюджетів всіх рівнів, у тому числі і до місцевих бюджетів. Цей факт наочно засвідчив, що поряд з неборговими інструментами (податкові джерела місцевих бюджетів і цільові трансферти містам з державного бюджету), варто розвивати також боргові інструменти залучення коштів.

В цьому контексті варто проаналізувати структуру доходів місцевих бюджетів України (рис. 2).

З рис. 2 видно, що основу в структурі доходів місцевих бюджетів займають податкові надходження, причому їх частка постійно зростає: з 77,8% у 2005 р. до 83,9% у 2010 р. Натомість частка доходів, які входять до бюджетів розвитку, постійно знижується. Зокрема, частка доходів від цільових фондів за аналізований період зменшилась з 6,9 до 3,2%, а частка доходів від операцій з капіталом з 3,7 до 2,0%.

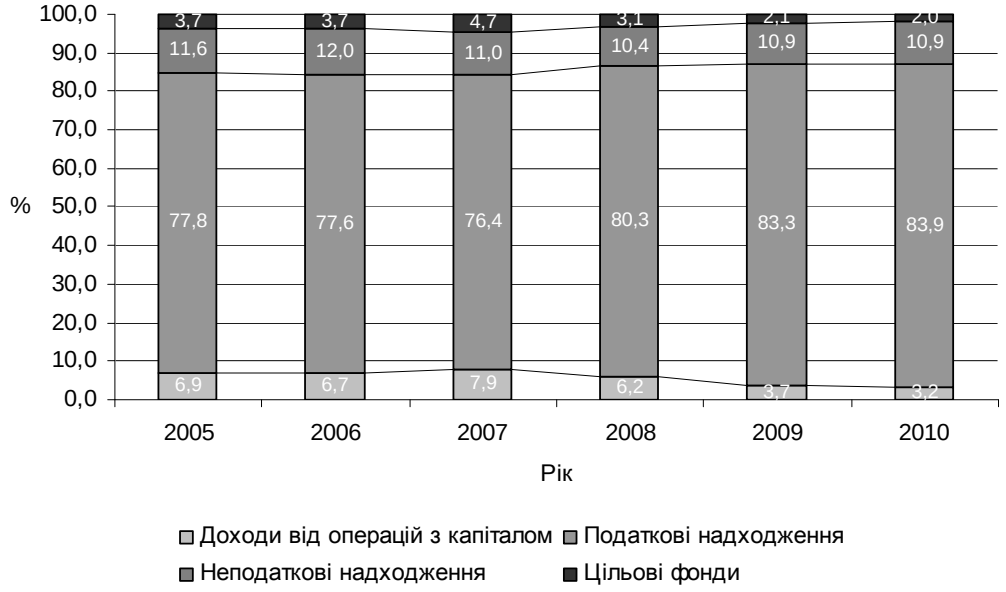


Рис. 2. Динаміка структури надходжень до місцевих бюджетів за період 2005–2010рр. (джерело: [4])

Отже в умовах бюджетного дефіциту складається ситуація, коли основними джерелами наповнення бюджетів розвитку є податкові надходження, у той час коли частка доходів від операцій з капіталом та боргових джерел знижується.

Оскільки основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів є податкові надходження, то варто проаналізувати їх структуру (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка структури податкових надходжень до місцевих бюджетів за період 2005–2010 рр. (джерело: [4])

Податок з доходів фізичних осіб є основним джерелом податкових надходжень до місцевих бюджетів і його частка складає близько 75%, у той час як єдиний податок, що є одним з формоутворюючих джерел місцевих бюджетів розвитку, займає незначну частину. Єдиний податок був включений до джерел місцевих бюджетів розвитку тільки з 2010 року завдяки Бюджетному кодексу України, проте його частка у доходах місцевих бюджетів зменшується з 5,8% у 2005 р. до 2,8% у 2010 р.

Якщо проаналізувати інвестиційну спрямованість видатків місцевих бюджетів (рис. 4), то можна констатувати, що основною статтею витрат є соціальні видатки (охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіта, соціальний захист та соціальне забезпечення тощо). Причому за період 2005–2010рр. частка соціальних видатків у видатках місцевих бюджетів зросла на 9,1%, натомість на такий самий відсоток зменшились видатки на розвиток економічної діяльності, ЖКГ тощо. Тобто через популізм та відсутність стратегічного бачення розвитку країни на місцях, інвестиційна спрямованість місцевих бюджетів знижується і становить близько 10% видатків місцевих бюджетів.

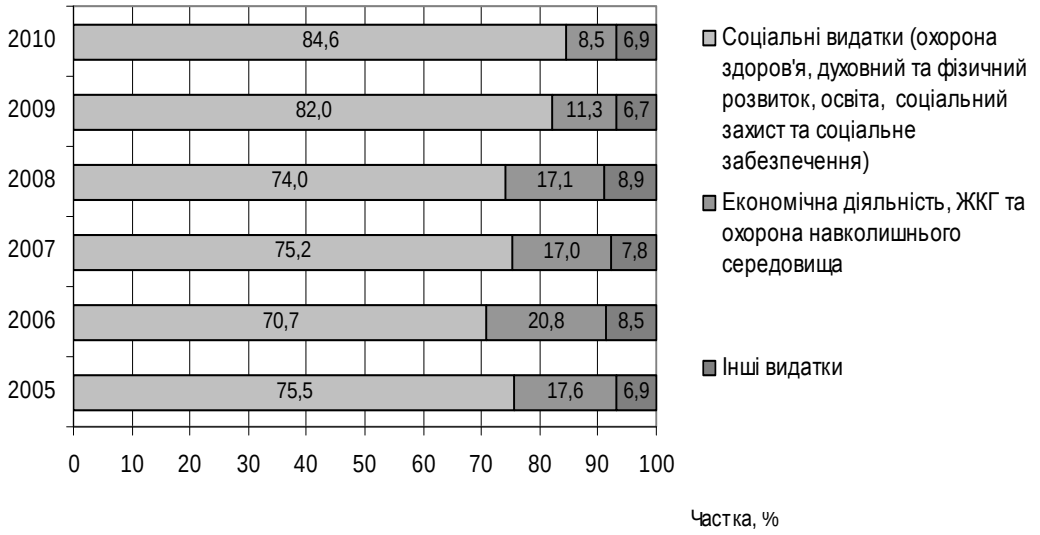


Рис. 4. Динаміка структури видатків місцевих бюджетів за період 2005–2010рр. (джерело: [2])

До основних причин такої ситуації треба віднести:

- низька дохідна автономія. Відповідно до розрахунків Асоціації міст в 2010 р. недофінансування видатків на місцевому рівні склало 12,1 млрд. грн [4]. Питома вага власних доходів у доходах місцевих бюджетів в 2006–2010 рр. становила 10–13% і має тенденцію до скорочення. Відсутність дохідної автономії, недостача ресурсів на делеговані повноваження знижують відповідальність місцевої влади за якість послуг, що надаються;
- обмеженість у доступі до запозичень. Чинне законодавство майже унеможливлює використання запозичень для інвестицій на місцях;
- нечіткий розподіл і нестача повноважень. У Бюджетному кодексі видаткові повноваження розподілені як відповідальність за фінансування бюджетних установ по типу, а не по суспільних функціях. Формування бюджетів на рівні установ засновано на секторних нормативах. Таким чином, органи місцевого самоврядування дублюють повноваження й обмежені в можливостях оптимізувати ресурси;

- недоліки контролю за витрачанням коштів на місцях. На місцевому рівні дефакто відсутній внутрішній і зовнішній аудит.

З метою диверсифікації шляхів наповнення місцевих бюджетів розвитку варто звернути увагу на боргові неподаткові інструменти. У всьому світі використання боргових інструментів, таких як місцеві муніципальні позики та прямі залучення кредитних ресурсів для реалізації інвестиційної стратегії розвитку на місцях набули широкого поширення. Адже місцеві органи влади мають високий кредитний рейтинг, оскільки їх зобов'язання опосередковано гарантуються державою через надання міжбюджетних трансфертів та субвенції з державного бюджету.

Муніципальний борг складається із сукупності боргових зобов'язань муніципалітетів. Він забезпечується муніципальним майном.

Боргові зобов'язання місцевих органів влади існують у формі [5, с. 56]:

1) кредитних угод і договорів, укладених місцевою радою;

2) позик муніципалітетів, здійснюваних шляхом випуску цінних паперів від імені муніципалітетів;

3) договорів про надання муніципальних гарантій, договорів поруки місцевих рад по забезпеченню виконання зобов'язань третіми особами;

4) боргових зобов'язань юридичних осіб, переоформлених у муніципальний борг на основі правових актів органів місцевого самоврядування.

Але, відповідно до вітчизняного законодавства, центральні органи влади, погодивши на першому етапі рішення муніципалітету про залучення позики, згодом не несуть відповідальності у випадку недотримання органами місцевого самоврядування зобов'язань по боргових платежах. Система мір по захисту інтересів інвесторів, що вкладають кошти в муніципальні позики, зводиться до законодавчих обмежень на здійснення позик у місцеві бюджети й перевірки відповідності рішень міських рад про плановані запозичення діючим нормам закону.

Діючою нормативною базою, що регулює фінансово-кредитні відносини органів місцевого самоврядування в Україні (Бюджетним кодексом України, Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні", Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку здійснення запозичень у місцеві бюджети"), установлений ряд обмежень на здійснення запозичень органами місцевого самоврядування. Насамперед, обмеження накладені на права по залученню позикових коштів: позики можуть здійснювати винятково міські ради й Верховна рада Автономної республіки Крим, а на зовнішній ринок можуть виходити лише міста, чисельність населення яких перевищує 800 тис. чоловік. Існує також обмеження, що встановлює граничний обсяг коштів на обслуговування боргу (не більше 10% видатків загального фонду бюджету міста-позичальника), і на здійснення нових запозичень міською радою, що порушила графіки платежів по боргу.

При цьому українським законодавством не встановлений граничний обсяг муніципального боргу, а міра відповідальності міст у випадку порушення зобов'язань (п'ятирічна заборона на здійснення запозичень) не є досить серйозним стимулом для мобілізації зусиль для погашень муніципального боргу. Це може привести до неконтрольованого росту муніципальних боргів, а також не виключає можливість відмови нових міських влад (після проведення чергових виборів у місцеву раду) платити по боргах попередників.

Отже, у випадку виникнення кризової ситуації місто самостійно вирішує питання розрахунку по боргах. В умовах, коли більша частина доходів місцевих бюджетів направляється на виконання соціальних зобов'язань, делегованих державою

органу місцевого самоврядування, у кризовій ситуації буде вкрай важко знайти додаткові ресурси й самостійно вирішити проблему погашення боргу.

Крім прямих запозичень ефективним може бути залучення фінансових ресурсів у місцеві бюджети розвитку шляхом випуску позикових фінансових інструментів, що дозволяє місцевій владі фінансувати різноманітні дорогі проекти, включаючи будівництво й утримання доріг, шкіл, економічний розвиток регіону. Муніципальні облігації – це один з можливих позикових інструментів, за допомогою яких місцеві влади можуть фінансувати такі проекти. Облігації не тільки приносять необхідні кошти за низьким відсотком, але й дозволяють розтягувати погашення боргу на весь строк функціонування створюваних споруд.

Муніципальна облігація – це цінний папір з фіксованим доходом, що представляє собою договір між позичальником (муніципалітетом) і кредитором [6, с. 34]. На облігації вказується джерело коштів, за рахунок яких вона буде погашатися, ставка відсотка, дата погашення й розмір боргу, що доводиться на неї (номінал). На відміну від власників акцій, які беруть участь у власності на підприємство, що випустило акції, власники облігацій є стосовно емітента всього лише кредиторами, тобто прав власності на муніципальне майно з покупкою облігації не набувають. Покупка муніципальних облігацій традиційно вважається досить привабливим вкладенням грошей, оскільки такі папери надійні, а доходи, які по них виплачуються, не обкладаються податком.

Муніципальні облігації володіють і іншими перевагами, у тому числі:

- багатий вибір: муніципальних облігацій багато, і завжди можна підібрати те, що потрібно конкретному інвесторові – за ступенем надійності, географічно, за ставкою відсотка й графіком погашення;

- їх можна використовувати як заставу: муніципальні облігації відмінно підходять на цю роль і як забезпечення під одержання кредиту котируються вище, ніж акції або облігації корпорацій;

- з ними просто працювати: хоча сам ринок муніципальних облігацій досить складний, володіти або розпоряджатися ними досить просто. Купони виплачуються два рази на рік, і ведення обліку виплачених купонів цілком адекватно відображає адміністративні або накладні видатки;

- їх легко продати: муніципальні облігації досить ліквідні й попит на них на вторинному ринку завжди високий.

Випуск муніципальних облігацій як довгострокового позикового інструмента має досить давню стабільну історію. Наприкінці 1950-х і в 1960-х роках надходження від розміщення облігацій і інших довгострокових позикових інструментів давали приблизно 50% коштів, необхідних для фінансування штатних і муніципальних програм перспективного розвитку (програм капітального будівництва) в США. Наприкінці 1970-х років ця частка в середньому становила приблизно 60% [3].

У світовій практиці існує три основних способи розміщення муніципальних облігацій серед інвесторів на первинному ринку: за конкурсом, через договірний продаж і приватне розміщення.

Розміщення облігацій за конкурсом – це своєрідний аукціон, що проводиться серед андерайтерів (банків або інших кредитно-фінансових установ, які хотіли б взяти на себе розміщення облігацій). Переможцем конкурсу вважається той андерайтер або синдикат андерайтерів, що запропонує розмістити весь випуск на умовах емітента за найнижчою для емітента вартістю.

При розміщенні облігацій через договірний продаж емітент може вибрати одного андерайтера, з яким і обговорить всі умови емісії – умови продажу, відсоток, структуру погашення, і питання про гарантії. Таким чином, при договірному про-

дажі умови емісії визначаються в процесі переговорів з андерайтером, а не заздалегідь, як це буває при конкурсному продажі. Найчастіше через договірні продажі розміщають дохідні облігації.

Третя можливість – це приватне розміщення, коли емітент сам продає облігації інвесторам, обходячись без допомоги андерайтера або при мінімальному сприянні з його боку. Інвесторами при цьому переважно виступають місцеві банки.

Основною проблемою, на яку варто звернути увагу при оцінці ймовірності повернення коштів по незабезпечених боргових зобов'язаннях, є відсутність стабільних джерел погашення міських боргів. На сьогодні джерелом погашення прямого муніципального боргу є доходи бюджету розвитку, які в основному формуються за рахунок продажу землі й комунального майна, а також коштів, переданих із загального фонду бюджету міста. Всі перераховані джерела надходжень, як правило, непостійні. Ускладнює процес їхнього прогнозування також відсутність належної облікової політики й статистичної звітності на місцевому рівні.

Наявність у муніципальної позики забезпечення у вигляді комунального майна, землі або майбутніх надходжень місцевого бюджету дає кредиторові додаткові гарантії виконання муніципалітетом своїх зобов'язань, але не рятує від труднощів при здійсненні стягнення на вказану комунальну власність у випадку відмови міста здійснювати розрахунки за позикою.

Важливим питанням є не тільки диверсифікація джерел формування місцевих бюджетів розвитку, але й ефективне управління залученням кредитних ресурсів [7, с. 60]. До сфери управління муніципальним боргом відносяться питання обліку боргових зобов'язань, визначення обсягів і умов залучення позикових коштів, з погляду забезпечення оптимальної структури боргу й мінімізації видатків на його обслуговування, підтримки економічно безпечного рівня боргового навантаження, забезпечення рівномірного графіка виплат по боргу.

Основні напрями диверсифікації та зміцнення фінансування місцевих бюджетів розвитку були проголошені в ході круглого столу "Місцеві бюджети: реалії та перспективи" , проведеного 17 квітня 2011 року за ініціативою Комітету Верховної Ради України з питань бюджету [2]. Зокрема, необхідно зараховувати до них:

- частину податку на прибуток підприємств (крім податку на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності) відповідно до додаткових ставок такого податку з наданням права Верховній Раді Автономної Республіки Крим, обласним, районним та міським (міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення) радам встановлювати їх у законодавчо визначених розмірах;
- надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває у комунальній власності;
- плату за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів;
- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (при цьому необхідно розглянути можливість розширення бази оподаткування такого майна);
- унормування питання зарахування до бюджету розвитку коштів, отриманих відповідно ст. 40 Закону України від 17 лютого 2011 року № 3038-VI "Про регулювання містобудівної діяльності" як пайова участь у розвитку інфраструктури населеного пункту – потребує внесення змін до Бюджетного кодексу України;
- удосконалення вимог щодо здійснення місцевих запозичень та надання місцевих гарантій, зокрема, розширення переліку міст, що можуть здійснювати зовнішні запозичення, збільшення розміру обмеження обсягу місцевого та гарантованого боргу, доповнення переліку витрат бюджету розвитку наданням кредитів суб`єктам господарювання з метою виконання гарантійних зобов’язань – потребує внесення змін до Бюджетного кодексу України;

- упорядкування системи надання, розподілу та використання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) через встановлення прозорих і чітких критеріїв їх розподілу, спрямування субвенцій на пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку регіону, запровадження стандартних процедур конкурсного відбору проектів, що мають реалізовуватися за рахунок таких коштів, реалізацію органами місцевого самоврядування права розподілу субвенцій за об'єктами відповідно до частини п'ятої статті 71 Бюджетного кодексу України;
- створення умов для розробки, супроводження та реалізації місцевих інвестиційних програм (насамперед, щодо підготовки відповідного кадрового потенціалу органів місцевого самоврядування), а також для залучення коштів інвесторів на умовах державно-приватного партнерства та співпраці з міжнародними фінансовими установами з метою модернізації та розвитку житлово-комунального господарства [8, с. 106].

Висновки. Отже, проведений в статті аналіз показав, що в Україні фінансування місцевих бюджетів розвитку відбувається, в основному, за рахунок податкових джерел. Частка бюджетів розвитку у загальній структурі доходів місцевих бюджетів становить близько 10%, у той час як на фінансування соціальних видатків витрачається близько 80% всіх коштів. Фінансово-економічна криза розкрила проблемність формування місцевих бюджетів розвитку в основному за рахунок податкових джерел і змусила місцеві органи влади все ширше використовувати боргові інструменти. На сьогоднішній день в Україні існує ряд нормативно-правових перешкод для розвитку ринку місцевих боргових інструментів. Зокрема держава повинна стати гарантом повернення місцевих позик та активно виходити на місцевий ринок запозичень. Для ефективного використання боргових фінансових інструментів варто суттєво удосконалити менеджмент фінансових потоків та стимулювати зацікавленість місцевих органів влади в більш ефективній реалізації інвестиційних проектів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Винниченко Н.В. Місцеві бюджети розвитку в системі інвестиційного забезпечення соціальної сфери: дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / Н.В. Винниченко / Укр. акад. банківської справи НБУ. – Суми, 2008. – 237 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua
3. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org.ua
4. Офіційний сайт Асоціації міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auc.org.ua
5. Матвіїшин Є.Г. Інвестиційний менеджмент у муніципалітетах / Є.Г. Матвіїшин, М.А. Артеменко / Львівський регіональний ін-т держ. управління Української академії держ. управління при Президентові України. – Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2003. – 169 с.
6. Кравченко В.В. Основи муніципального менеджменту: навч. посіб. / В.В. Кравченко; под ред. В.В. Кравченко / Товариство науковців із сприяння муніципальній реформі, Асоціація міст України, Інститут економіки та права "КРОК". – К.: Атіка-Н, 2003. – 303 с.
7. Диба О.М. Механізм залучення зовнішніх ресурсів формування інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів / О.М. Диба, В.В. Крук // Ефективна економіка. – 2009. – №10. – С. 54–63.
8. Петкова Л.О. Муніципальні інвестиції та кредити / Л.О. Петкова, В.В. Проскурін. – К., 2006. –158 с.
9. Гапонюк М.А. Окремі аспекти боргової політики органів місцевого самоврядування в Україні / М.А. Гапонюк // Ефективна економіка. – 2009. – №12. – С. 234–244.

Надійшла до редколегії 31.08.2011

УДК 336.146

И.Н. Наджафов
Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ

Розглянуті проблеми децентралізації і фінансової незалежності місцевих бюджетів. Проаналізована динаміка складу доходів місцевих бюджетів. Обґрунтована необхідність зміцнення фінансової бази місцевих органів.

Ключові слова: місцевий бюджет, бюджетна система, децентралізація, валовий внутрішній продукт, доходи, трансферт.

В статье рассмотрены проблемы децентрализации и финансовой независимости местных бюджетов. Проанализирована динамика состава доходов местных бюджетов. Обоснована необходимость укрепления финансовой базы местных органов.

Ключевые слова: местный бюджет, бюджетная система, децентрализация, валовой внутренний продукт, доходы, трансферт.

Problems of financial decentralization and budgetary independence of local budgets of Ukraine are considered in the article. Structure and dynamics of local budgets incomes have been analyzed. The necessity of local budgets formation improvement was grounded.

Key words: local budget, budgetary system, decentralization, gross domestic product, incomes, transfer.

Составной частью местных финансов, несомненно, являются местные бюджеты. Являясь основным инструментом местного самоуправления, они оказывают существенное воздействие на социально-экономические процессы на локальной территории и, вместе с тем, на проводимую единую государственную финансовую политику в целом. Экономическая суть местных бюджетов выявляется в формировании денежных фондов, которые являются финансовым обеспечением деятельности местных советов народных депутатов и местных государственных администраций, распределении и использовании этих фондов для финансирования, содержания и развития социальной структуры, местного хозяйства [1]. То есть местные бюджеты – это фонды финансовых ресурсов, предназначенные для реализации задач и функций, возложенных на органы местного самоуправления.

Процесс становления института местного самоуправления, укрепления правовых, организационных и финансовых принципов его функционирования происходит в сложных условиях трансформации экономической и политической системы Украины. Расширения функций и полномочий органов местного самоуправления Украины в течение последних лет не сопровождалось адекватным увеличением объемов финансовых ресурсов, которые поступают в их распоряжение. Поэтому научное исследование в области местных финансов является сегодня важным и актуальным. Также сегодняшняя актуальность данной проблемы обусловлена потребностями практики государственного строительства, необходимостью всестороннего научного исследования развития местного самоуправления и его финансовой основы – бюджета. Особое значение решение проблемы обеспеченности органов местного самоуправления достаточными финансовыми ресурсами приобретает и в связи с децентрализацией власти, ратификацией Европейской хартии местного самоуправления, намерением Украины вступить в Европейский Союз.

Проблемы местных бюджетов, особенно в части формирования доходов исследовали в своих трудах такие ученые: О.Д.Василик, О. Лунина, Ц.Г. Огонь, О.А.Гришанова, Е.В. Жемеренко, Л.В.Фещенко, В.И. Кравченко, В.М. Опарин и другие.

Главное внимание в трудах этих авторов уделяется теоретическим и практическим аспектам формирования доходов местных бюджетов Украины. Все ученые отмечают, что современная система распределения ресурсов в бюджеты является несовершенной и нуждается в значительных изменениях и усовершенствовании законодательной базы, однако до конца не исследованы факторы, сдерживающие финансовую децентрализацию местных бюджетов.

В Украине назрела необходимость настоящей, а не декларированной финансовой децентрализации для более полного и более эффективного удовлетворения потребностей населения в каждом регионе. Без бюджетной самостоятельности местных бюджетов с ее многочисленными составляющими и учета налогового потенциала каждого региона построение и развитие эффективной, а также действенной бюджетной системы Украины может затянуться на неопределенное время [2].

Активное влияние местного самоуправления на формирование новых экономических и социальных отношений возможно лишь в том случае, если оно будет иметь в своем распоряжении достаточный объем финансовых ресурсов [1].

В состав бюджетной системы Украины входит почти 12 тысяч бюджетов, которым делегированы конкретные полномочия и за которыми закреплены источники их финансирования. Однако, расширения функций и полномочий органов местного самоуправления Украины в течение последних лет не сопровождалось адекватным увеличением объемов финансовых ресурсов, которые поступают в их распоряжение. И на сегодня в Украине существует финансовая зависимость регионов от центра, острый недостаток собственных доходов местных бюджетов.

Несомненно, утверждение о том, что «переход к естественным экономическим отношениям на территории – признание того, что объектом территориальной собственности может стать та часть общенародной (республиканской) собственности, владение, пользование и распоряжение которой не на общереспубликанском, а на исключительно местном уровне будет наиболее эффективно и с общенациональной и с территориальной позиции...», является главной объективной предпосылкой к финансовой независимости местных органов власти. Закрепление за территорией права владения и распоряжения конкретной собственностью есть признание реализации ею такой важной и неотъемлемой части права собственности, как присвоение прибавочного продукта [4]. Данное право в свою очередь объективно предполагает владение, пользование и самостоятельное распоряжение финансовыми ресурсами. При этом объемы финансовых ресурсов должны соответствовать функциям и задачам, возложенные на органы местного самоуправления.

Данные финансовые ресурсы необходимы для реализации намеченных целей и программ экономического и социального развития территории в соответствии с избранными приоритетами [5].

Через финансовые системы местных органов власти осуществляется распределение и перераспределение части ВВП, поэтому местные финансы являются инструментом регулирования экономического и социального развития государства [6].

Роль доходов местных бюджетов в известной мере определяется величиной ВВП, который перераспределяется через них [1].

В 1992 г. через доходную часть местных бюджетов (без учета трансфертов) было перераспределено 11,5%, в 1993 г. – 16% ВВП. В последующие годы динамика данного показателя имеет регрессивный характер: в 1994 г. – 15%; в 1995 г. – 15,9%; в 1996 г. – 13,4%; в 1997 г. – 13,0%; в 1998 г. – 12,7%; в 1999 г. – 10,3%; в 2000 г. – 8,4%;

в 2001 г. – 8,7%; в 2002 г. – 8,8%; в 2003 г. – 8,4%; в 2004 г. – 6,6% (самый низкий уровень); в 2005 г. – 6,9%; в 2006 г. – 7,3%; в 2007 г. – 8,2%; в 2008 г. – 7,8% (табл. 1).

Таблица 1. Удельный вес местных бюджетов в ВВП и в доходах сводного бюджета, %

Год	Удельный вес в доходах сводного бюджета	Удельный вес в ВВП
1992	47,6	11,5
1993	47,8	16
1994	42	15
1995	52,4	15,9
1996	47,6	13,4
1997	43,2	13
1998	45,7	12,7
1999	40	10,3
2000	29,1	8,4
2001	32,3	8,7
2002	31,4	8,8
2003	30	8,4
2004	24,9	6,6
2005	22,6	6,9
2006	23,2	7,3
2007	26,5	8,2
2008	24,8	7,8
2009	27,3	7,8

На протяжении 2000–2008 годов удельный вес перераспределенной части ВВП через местные бюджеты в среднем был на уровне 7,9% (а если сравнивать показатели за более длительный период, то уменьшился с 11,5% в 1992 году до 7,8% в 2008 году), что составляет приблизительно четверть части ВВП, который перераспределяется через сводный бюджет Украины. А это является свидетельством усиления тенденций к централизации.

Участие (роль) местных бюджетов в перераспределении ВВП наряду с экономическим и социальным имеет важное политическое значение. Это участие проявляется, прежде всего, через показатель удельного веса перераспределения части ВВП по части доходов. Этот обобщающий показатель, которые отражает уровень финансовой независимости органов местного самоуправления, дает возможность оценить уровень развития местных бюджетов [1].

До сих пор в Украине отсутствует четкое обоснование экономического содержания показателя уровня децентрализации, который должен быть в стране. Уровень децентрализации может измеряться таким показателем, как удельный вес ВВП, который перераспределяется через местные бюджеты. Динамика этого показателя отражена на рис 1.

В 1992 г. в местных бюджетах сосредоточивалось 47,6 % объема доходов сводного бюджета, в дальнейшем наблюдалось его уменьшение. В 2000 г. этот показатель составлял 29,1%; в 2001 г. – 32,3%; в 2002 г. – 31,4%; в 2003 г. – 30,0%; в 2004 г. – 24,9%; в 2005 г. – 22,6%; в 2006 г. – 23,2%; в 2007 г. – 26,5%; в 2008 г. – 24,8%.

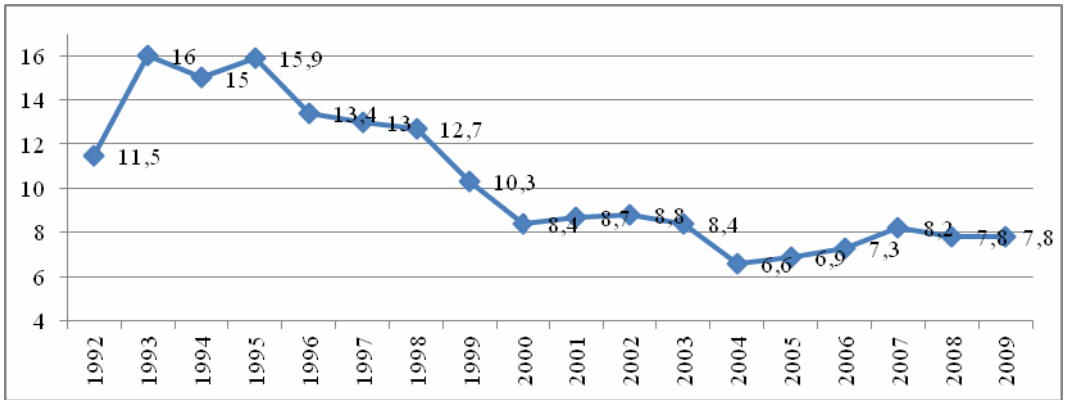


Рис. 1. Удельный вес перераспределения ВВП через местные бюджеты Украины за 1992-2009 гг.

По данным Счетной палаты Украины и Министерства финансов Украины прослеживается ежегодный рост доходов местных бюджетов. Если в 2004 году доходы местных бюджетов составляли 22,78 млрд. грн., то в течение следующих четырех годов наблюдается тенденция их постепенного увеличения: 2005 – 30,32 млрд. грн.; 2006 – 39,86 млрд. грн.; 2007 – 58,35 млрд. грн.; 2008 – 73,87 млрд. грн., 2009 – 71.04 млрд. грн. Анализируя показатели экономического и социального развития Украины, отмечаем, что эта тенденция связана с ростом доходов населения (в частности в 2005 г. в сравнении с 2004 г. на 27,2%, в 2006 г. с 2005 г. на 39,1%), поскольку наиболее распространенным среди налоговых поступлений является налог с доходов физических лиц, который в свою очередь является основным налогом, формируемый собственные доходы местных бюджетов [7].

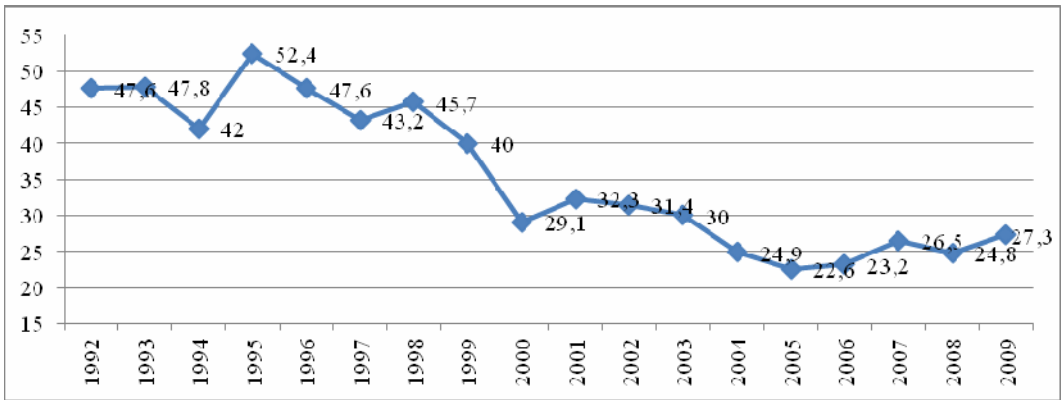


Рис. 2. Удельный вес доходов местных бюджетов в структуре доходов сводного бюджета за 1992-2009 гг.

Важной проблемой на сегодня является и рост удельного веса межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов. Об этом свидетельствует структура местных бюджетов. В течение 2002–2009 годов наблюдалось постоянное увеличение удельного веса трансфертов: в 2002 г. удельный вес трансфертов в доходах местных бюджетов составил 31,2%, в 2003 году – 34,2%, в 2004 году – 42,5%, в 2005 году – 43,5%, в 2006 году – 46,1%, в 2007 году – 43,4%, в 2008 году – 44,5%, в

2009 году 45,1%, (по некоторым регионам в пределах 70%) [11]. В общем, за период с 2002 по 2009 годы, удельный вес трансфертов увеличился на 13,9%.

Таблица 2. Удельный вес доходов местных бюджетов в Сводном бюджете Украины за 2004-2009 гг.

Показатель	Год					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Доходы Сводного бюджета Украины, млрд. грн.	91,53	134,18	171,75	219,89	297,84	260,53
Доходы местных бюджетов, млрд. грн.	22,78	30,32	39,86	58,35	73,87	71,04
Часть местных бюджетов в Сводном бюджете, %	24,9	22,6	23,2	26,5	24,8	27,3
Концентрация ВВП в местных бюджетах, %	6,6	6,9	7,3	8,2	7,8	7,8

Без преувеличения можно утверждать, что материально-финансовая самостоятельность является необходимым условием воплощения всех принципов местного самоуправления. Несомненно, предпосылкой к финансовой независимости является экономическая целесообразность, децентрализация власти и адекватное распределение полномочий, ответственности и финансово-экономической базы между центром и регионами [8].

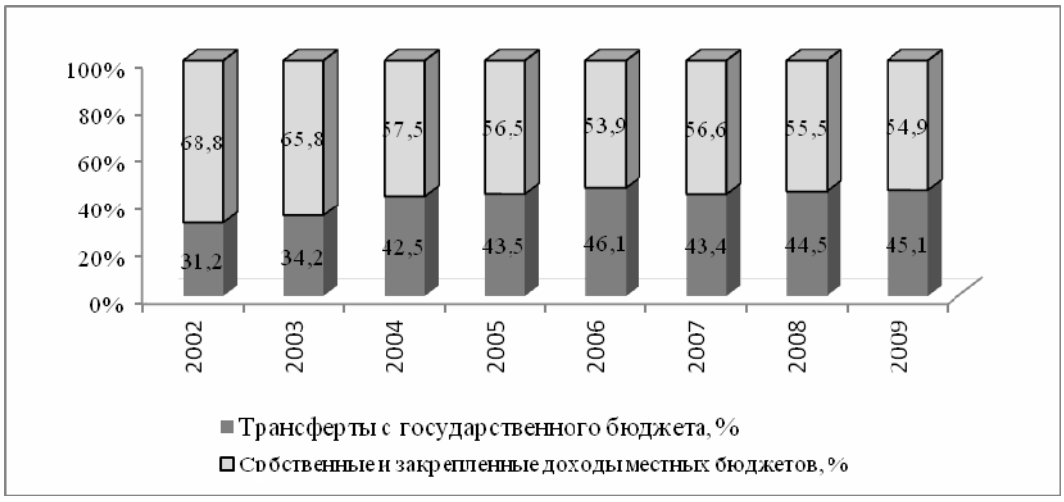


Рис. 3. Структура местных бюджетов

Таким образом, можно сделать вывод, что местные бюджеты Украины еще недостаточно самостоятельны. Процесс децентрализации в Украине происходит достаточно медленно. По мнению автора, это вызвано следующими факторами:

1) местные органы власти лишены налоговой автономии;

2) бюджетные доходы все в большей степени формируются за счет трансфертов и закрепленных доходов;

3) удельный вес местных бюджетов в сводном бюджете страны имеет тенденцию к снижению.

Следовательно, развитие системы финансов не способствует обеспечению фискальной автономии территориальных единиц [9]. Действующая система формирования доходов местных бюджетов должна стимулировать прирост собственных доходов местных бюджетов. Необходимо предоставить больше прав местным орга-

нам власти в установлении местных налогов, изъять из состава местных налогов и сборов те, которые являются парафискальными. На региональном уровне в качестве аналога налога на добавленную стоимость, учитывая опыт зарубежных стран, можно было бы ввести налог с продаж, это бы значительно повысило доходы местных бюджетов.

Библиографические ссылки и примечания

1. Василик О.Д. Теорія фінансів / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
2. Жемеренко Є.В. Використання коштів місцевих бюджетів України / Є.В. Жемеренко // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 13-18.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І.О. Луніна. – К.: Наукова дума, 2006. – С. 431.
4. Наджафов І.Н. Основы и принципы сочетания интересов товаропроизводителей и территориальных органов управления в условиях экономической самостоятельности / І.Н. Наджафов // Экономика и жизнь. – 1991. – № 7. – С. 38.
5. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю.В. Пасічник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 284 с.
6. Сазонець І.Л., Управління місцевими фінансами: навч. посіб. / І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 484 с.
7. Хмарук Ю.В. Ефективність функціонування місцевих бюджетів України / Ю.В. Хмарук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://http://naub.org.ua
8. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС. – 2000. – 232 с.
9. Бюджетно-фінансова децентралізація у контексті підвищення ефективності управління регіонами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua
10. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання державного бюджету у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua
11. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua

Надійшла до редколегії 18.07.2011

УДК 336

Н.В. Наріжна
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ БАНКУ

В результаті кризи різко зросла проблемна заборгованість у банківському секторі, при цьому спостерігається активний процес списання проблемних активів. Відтак проблемні активи є серйозною загрозою як для банків – кредиторів, позичальників, так і для держави, оскільки банкрутство фінансових установ, а натомість й підприємств призводить до зниження податкових платежів та соціальної нестабільності. У статті досліджені методи мінімізації проблемної заборгованості. Запропоновані основні напрями зменшення тиску проблемного портфелю на діяльність банківської установи. Стаття містить схеми роботи з проблемними боргами банків, які зараз є найважливішим питанням, вирішення якого зрушить з місця проблему банківської заборгованості.

Ключові слова: банківська система, проблемний банк, проблемна заборгованість, фінансова стійкість, субординований борг.

В результаре кризисна резко розросла проблемная задолженность в банковском секторе, при этом наблюдается активный процесс списания проблемных активов. Поэтому проблемные активы являются серьезной угрозой как для банков – кредиторов, заемщиков, так и для государства, поскольку банкротство финансовых учреждений, а затем и предприятий приводит к снижению налоговых платежей и социальной нестабильности. В статье исследованы методы минимизации проблемной задолженности. Предложены основные направления снижения давления проблемного портфеля на деятельность банковского учреждения. Статья содержит схемы работы с проблемными долгами банков, которые сейчас есть наиболее важным вопросом, решение которого сдвинет с места проблему банковской задолженности.

Ключевые слова: банковская система, проблемный банк, проблемная задолженность, финансовая устойчивость, субординированный долг.

As a result of the crisis has sharply increased the debt problem in the banking sector, while there is an active process of writing off bad debts. Thus, problem assets as a serious threat to bank – lenders, borrowers, and so for the state as bankruptcy of financial institutions, and instead enterprises leads to lower tax payments and social instability.

Techniques to minimize the debt problem are investigated in the article. The main direction of decreasing pressure on the troubled portfolio of banking institutions are proposed. This article contains schemes of work with bad bank debts, which are now the most important question, the resolution of which will move from the problem of bank debt.

Key words: banking system, problem bank, problem debt, financial stability, subordinated debt.

Нинішня ситуація на фінансовому ринку перешкоджає відновленню ліквідності банків та економіки країни в цілому за рахунок наявності у більшості банківських установ вагомого проблемного портфелю. Значні обсяги проблемних кредитів зумовили величезні збитки та обсяги отриманих кредитів рефінансування, які мають бути повернені банками. Відтак є актуальним вирішення питання скорочення наявної проблемної заборгованості банків за рахунок систематизації наявних методів роботи із проблемними боргами.

Метою роботи, виходячи з актуальності даної проблеми, є висвітлення схем роботи із проблемною заборгованістю банківських установ за рахунок проведення аналізу чинного законодавства у сфері банківського сектору та вивчення структури джерел управління проблемними активами банків.

У реальному банківському секторі залишаються достатньо вагомими хвилювання відносно кризи. На жаль, при збільшенні кількості проблемних портфелів банки нарощують об’єми резервування, при цьому знижуючи достатність свого капіталу і втрачаючи ліквідність для майбутніх операцій по кредитуванню реаль-

ного сектора економіки, який, в свою чергу, не отримуючи кредитного фінансування, не може повноцінно розвиватися.

Окремі питання мінімізації проблемної заборгованості банківських установ були розглянуті у вітчизняних та західних наукових працях наступних науковців: О.Зайцева, О. Бутукова, А. Мещерякова, Г. Карчека, О. Вовчак, О. Галущака, Чін-Шенг Хуанга та інших.

Водночас привертає увагу відсутність адаптованого порядку роботи із проблемною заборгованістю банків у сучасних умовах ринку та відсутність побудови схеми роботи із проблемними боргами банку.

Насамперед слід виділити окремо поняття схеми роботи із проблемними боргами – це сукупність взаємно пов'язаних моделей, що роз'яснюють принципи впровадження тих чи інших дій зі сторони банківських установ з метою мінімізації проблемної заборгованості.

Одними із основних варіантів вирішення проблеми є державна підтримка у вигляді рекапіталізації банків та створення банківського фонду, котрий акумулюватиме проблемні активи, а також субординований кредит.

Банкам, що беруть участь у процесі формування та становлення ринку, зрозуміло, що державну підтримку отримають далеко не всі з них. Натомість держава не вважає за необхідне створення оптимальної схеми фонду – акумулятора проблемних активів на загальнодержавному рівні, та банкам пропонується вирішувати це питання самостійно. При цьому треба пам'ятати, що якість банківської системи залежить від частки ризику на балансі. Часто виникають ситуації, коли через відносно високі ризики банки втрачають рівень достатності капіталу до таких розмірів, які вже загрожують втратою ліцензії кредитної установи. Первинним критерієм вибору банку є абсолютні показники, такі як обсяг капіталу та частка ринку, кількість пасивів – частка депозитів юридичних та фізичних осіб на балансі банку. Як свідчить тенденція сучасного ринку, також, як з'ясувалось, одним із головних критеріїв є наявність у банка конкурентних переваг, що дозволяє гарантувати міцну позицію на ринку. Натомість сьогодні банки із великою часткою іноземного капіталу не становлять суттєвих позитивних змін у формуванні та становленні капіталу на ринку відповідно із специфікою діяльності структурних підрозділів з іноземним капіталом, оскільки дохід, отриманий від їх діяльності, після сплати податків у повному обсязі переводиться до іноземного банку, тоді як прибутки українських банків в переважному розмірі залишаються на внутрішньому ринку та спрямовуються на капіталізацію банків. Щодо українських банків розмір капіталу, а саме статутного та регулятивного, є встановленим нормами законодавства, відносно ж філій іноземних банків правовий статус приписного капіталу залишається й досі невизначеним, при цьому невизначеним є й порядок його перерахування, зберігання та використання. Враховуючи специфіку проведення безготівкових розрахунків, ці кошти так чи інакше знаходитимуться на коррахунках одного із іноземних банків, що ускладнює контроль з боку НБУ за їх наявністю, розміром та використанням. При цьому не визначений порядок відкриття коррахунків, тобто на кого має відкриватися: на іноземний – материнський банк чи його філію. Це при тому, що в Україні законодавчо заборонено відкривати коррахунки в інших банках, окрім НБУ. Відповідно цієї невизначеності з боку перерахування та контролю за приписним капіталом значно зростають ризики з боку іноземних банків, їх філій та клієнтів – вкладників.

Практика банків Росії свідчить, що задля зменшення тягаря проблемної заборгованості на допомогу кредитним організаціям прийшов ринок колективних інвес-

тицій з новим інструментом, спеціально створеним для рішення проблемних активів – кредитними пайовими інвестиційними фондами. Багато банків проявили інтерес до цього інструменту, з початку 2009 року вже зареєстровано більше десятку таких фондів. Передаючи пул проблемних портфелів в кредитний фонд, банк залишає контроль над цими активами і продовжує обслуговувати видані кредити. Таким чином, він несе відповідальність за повернення заборгованості, незалежно від того, працює він самостійно чи опосередковано через колекторські агентства, залучені управляючою компанією фонду.

Дійсно, схема функціонування кредитних фондів добре підходить для вирішення питання звільнення банківських балансів від проблемної заборгованості: замість передання пулу проблемних кредитних портфелів у склад активів кредитного фонду, банк отримує на баланс паї фонду, оцінює їх по поточній справедливій вартості, звільнюючись від необхідності формування резервів можливих втрат по позиковій заборгованості. Грошові кошти, вивільнені завдяки відсутності резервування, дають змогу банку підвищити рівень ліквідності для подальшої кредитної діяльності. При цьому він зберігає контроль над активами і отримує дохід в результаті роботи фонду по поверненню заборгованості.

Здавалося б, така схема являє собою оптимальний варіант роботи з простроченими кредитами. З іншого ж боку існує можливість послаблення ринкової дисципліни банків, оскільки це може викликати створення звалища для безнадійних кредитних активів і тим самим позбавить необхідності роботи з поверненням проблемних боргів. Натомість зараз безнадійні кредити списуються на треті компанії і оцінюються без урахування реальних ризиків. Але всі учасники ринку розуміють, що в більшості це результат маніпуляцій із звітністю і виведення проблемних портфелів за баланс банку в адресу сумнівних структур.

В випадку з кредитним фондом виведення проблемних кредитів з балансу не послаблює ринкову дисципліну кредитної організації, зацікавленій в отриманні доходу за процентними виплатами. При цьому основний зміст функціонування кредитного фонду – зняти напругу з балансу банку, тобто вивільнення від створення резервів і тим самим надання свободи для відновлення нормального функціонування.

Таким чином, існує сенс у створенні та легалізації таких фондів на території України. Безумовно при цьому необхідно проаналізувати накопичений досвід інших країн, наприклад Європи та США, в цих країнах подібні структури були організовані ще до сучасної кризи та сьогодні ця практика достатньо широко використовується. В США стартувала державно-приватна підготовка до програми по очищенню балансів банків від проблемних кредитних активів (PPIP), відповідно якої банки можуть продати проблемні кредитні портфелі приватно-державним кредитним фондам [5].

В результаті кризи різко зросла прострочена заборгованість як по банківським кредитним портфелям так і серед позичальників – фізичних осіб. Майже 25% загального об’єму боргів частково не повернені, приклад наведений на базі Публічного Акціонерного Товариства «Банк «Фінанси та Кредит» (табл.1). Процес списання простроченої заборгованості йде повним ходом, із-за збільшення ризиків неповернення кредитів банки все менше кредитують реальний сектор, при цьому держава намагається підтримати банківську систему й за рахунок цього спустошуються резервні фонди.

Прострочена заборгованість за наданими кредитами виникає на 30-й день після закінчення терміну платежу згідно умов договорів, відповідно її облік досліджу-

ється на рахунках простроченої заборгованості за наданими кредитами 2027, 2037, 2067, 2077, 2087, 2107, 2117, 2127, 2137, 2207, 2237, які складають проблемну частину активів для фінансової установи.

Таблиця 1. Розмір проблемної заборгованості в розрізі термінів прострочки (на 01.01.2010)

Вид бізнесу	Терміни прострочки					
	до 30 днів	**від 30 до 60**	**від 60 до 90**	**від 90 до 180**	**від 180 до 360**	**Заборгованість всього за строками прострочки**
Індивідуальний бізнес						
Прострочена заборгованість	32 963,15	3 319 870,73	49 560,81	8 187 260,23	51 694 446,81	63 284 101,73
Корпоративний бізнес						
Прострочена заборгованість	9 311 546,43	5 882 343,00	116 906 112,35	41 656 415,76	270 080 656,80	443 837 074,34
						Малий бізнес
Прострочена заборгованість	955 587,53	356 552,24	3 751 928,68	2 265 429,86	23 992 329,63	31 321 827,94
Всього простроченої заборгованості	10 300 097,11	9 558 765,97	120 707 601,84	52 109 105,85	345 767 433,25	538 443 004,02

Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності АТ «Банк «Фінанси та Кредит».

На жаль, сьогодні ми в банківському секторі спостерігаємо зростаючий обсяг неповернення і прострочення заборгованості по наданим активам – це є наслідком агресивного росту комерційного кредитування, спричиненого в умовах некомпетентності та корумпованості. Кредити видавалися не надійним позичальникам, в забезпечення приймалися неліквідні застави, причому важливо розуміти, що в умовах стрімкого економічного росту всі ці помилки не заважали банкам отримувати високі доходи, мати високий рівень повернення кредитів та агресивно розвивати портфель. Сьогодні проблема якості кредитних портфелів має хвилювати в першу чергу регулятора – НБУ, потім – акціонерів банків та його менеджмент.

На кожному рівні існують свої схеми оздоровлення ситуації, маємо виділити основні і найрадикальніші й натомість найефективніші. В сучасних умовах регулятор має приймати радикальні дії, тобто відзивати ліцензії у банків, котрі не справляються із погіршенням кредитного портфелю, акціонери ж мають звільняти від повноважень менеджмент, який неспроможний ефективно діяти у кризових ситуаціях, а менеджери в свою чергу мають забезпечити повернення максимальної частки заборгованості. Прострочена кредитна заборгованість є величезною державною проблемою, прострочені кредити знецінюють активи банківської системи, що спричиняє банкрутство чи необхідність докапіталізації банків. Докапіталізація в багатьох випадках є неможливою за відсутності грошових коштів на ринку, банкрутство ж банків загрожує величезними виплатами вкладникам та масовою зупинкою підприємств, депозити яких підлягають лише частковому захисту зі сторони держави. Метою ж держави, на погляд автора, є зміна принципів резервування і стандартів розрахунку банківських нормативів відповідно досвіду азіатських країн (1997–1998 рр.).

З метою здійснення порівняльного аналізу діяльності банків та розподілу наглядових функцій і обов'язків між центральним апаратом та територіальними управліннями Національний Банк України розподілив 181 банк на групи відповідно із встановленим для них граничним значенням активів, при цьому НБУ відмовився враховувати регулятивний капітал при розподілені банків на групи [3]. В рішенні

Комісії НБУ вказується, що в першу групу крупних банків увійшли фінансові установи із розміром активів більше 13 млрд. грн., які зображені на рис. 1, при цьому в 2009 році із урахуванням регулятивного капіталу цей показник становив більше 1,5 млрд. грн., при цьому активи становили більше 14 млрд. грн. До другої групи крупних банків увійшли фінансові установи із активами більше 4 млрд. грн. (із регулятивним капіталом в 2009 році більше 50 млн. грн. й активами більше 4 млрд. грн.), третю групу середніх банків сформували фінансові установи із активами більше 1,5 млрд. грн. (капіталом більше 200 млн. грн. й активами більш 1,5 млрд. грн. – 2009 р.), а також четверта група невеликих банків сформована банками із активами менше 1,5 млрд. грн. (в 2009 році – менше 200 млн. грн. та активами 1,5 млрд. грн).

На сучасному етапі становлення банківського сектору, враховуючи зростання потреб в наданні банківських послуг, необхідність підвищення капіталізації українських банків визнається всіма спеціалістами–експертами та державними діячами. Робота у цьому напрямку ведеться на всіх рівнях – від керівників банківських установ до правління НБУ. Банкам будуть поставлені більш жорсткі умови відносно схем їх капіталізації, це є однією із складових стабілізації ситуації в банківському секторі України, при цьому якщо капіталізація банків буде признана недостатньою, то регулятор – НБУ починатиме ряд дій відповідно його входження в уставний капітал банків [5].

В рамках реалізації програми по збільшенню рівня капіталізації банків, реструктуризації зовнішнього боргу й підвищення рівня ліквідності 31 березня 2010 року Публічне Акціонерне Товариство «Банк «Фінанси та Кредит» зареєстрував в НБУ 12,5 млн. доларів від Bloomshine limited (Великобританія), залучених на умовах субординованого боргу із строком погашення 7 років (15.03.2010р. – 15.03.2017р.). Плановий показник залучення до капіталу банку в рамках капіталізації складає 200 млн. грн.

Значний вклад у рішення проблеми капіталізації робить Асоціація українських банків. Перед тим як розглядати конкретні шляхи покращення частки капіталізації банків, звертається увага на зовнішнє середовище, соціально-економічний стан, так як в країні, доходи населення якої є невеликими, а приватні підприємства із малою часткою капіталу та інтуїтивним менеджментом, дуже важко збудувати та прогнозувати потужну банківську систему. Вважаємо, що сильним інвестором, окрім населення як споживача банківських послуг, мають бути й страхові компанії та недержавні пенсійні фонди.

При цьому сьогодні страхові компанії, хоча й акумулюють велику суму коштів клієнтів, натомість виплачуючи мінімум, є ще не сформованими та не розвиненими в достатній мірі в силу слабкості страхового ринку у країні. Одним із шляхів покращення капіталізації банківської системи є консолідація банківського капіталу. Ще у 90-х роках була сформована відносно оптимальна кількість комерційних банків – 100, згодом вона стала стрімко зростати.

Сьогодні ж серед діючих банків (181 банк) 67% із них мають капітал меш ніж 100 млн. грн., тому відповідно нормативу максимального розміру кредитного ризику одному контрагенту банку можуть надаватися лише невеликі позики, не більше 25% регулятивного капіталу (рис.1).

Тобто, більшість банків мають обмежену посередницьку роль в сучасній економіці й не спроможні кредитувати великий та середній бізнес, не кажучи про

надання довгострокових й дешевих кредитів. Банківський сектор — це не те місце, де отримують надприбутки, тому часто виходить так, що прибутки, отримані від діяльності банку, направляються на його подальший розвиток чи на виплату дивідендів, при цьому частина прибутку, яка використовується для нарощування капіталу, залишається невеликою. Окрім того, банківські установи не приділяють значної уваги адекватності капіталу, про що свідчить підвищення регулятивного капіталу більшості банківських установ не за рахунок його стабільної частини, насамперед уставного капіталу, а шляхом переоцінки основних коштів, нерозподіленого прибутку минулих років, що негативно впливає на якість капіталу та знижує ефективність виконання його функцій. Тому рівень капіталізації банків залишається недостатнім, при цьому темпи приросту капіталу вже досягли темпу приросту активів, тому деякі банківські установи знаходяться на нижчій межі показників адекватності регулятивного капіталу, при цьому любі зміни в політиці держави чи Національного банку України можуть призвести до проблем із видачею позики та санкцій НБУ. Також необхідно підкреслити, що збільшення капіталу банків не завжди є основним способом виконання нормативу миттєвої ліквідності банку (Н4).

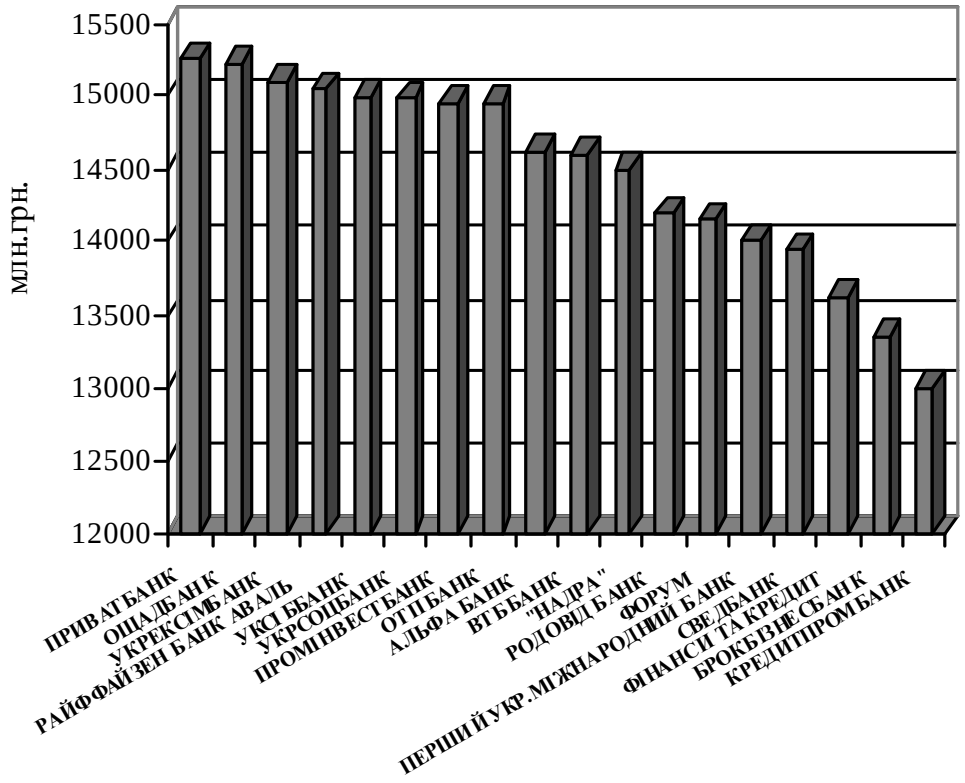


Рис. 1. Група найбільших банків України (побудовано на основі даних НБУ [6])

Ринок субординованих кредитів є однією із форм проектного фінансування, які надаються головними міжнародними фінансовими інститутами такими як Міжнародна фінансова корпорація, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Азіатський банк розвитку. Детоксикація банківських активів зводиться до двох

компонентів, а саме: сек'юритизації кредитного портфелю шляхом випуску цінних паперів, забезпечених правом вимоги за кредитами, а також активному управлінню заборгованістю, що знаходиться на балансі кредитного портфелю банку. Заходами для стабілізації кредитного портфелю банків є забезпечення короткострокової ліквідності, підтримання капіталізації банків на необхідному рівні (компенсація падіння в результаті списання прострочених боргів), відновлення реального сектору економіки та кредитування населення, рефінансування зовнішніх позик банків, корпорацій, управління валютними ризиками банків. До складу регулятивного власного капіталу включають кошти, залучені на умовах субординованого боргу, боргу який виникає у банку в разі залучення коштів інвестора для включення їх до складу капіталу банку із метою підвищення рівня капіталізації банків. За своєю економічною сутністю субординовані зобов'язання є для банку позичковими грошовими коштами, які потрібно повертати кредиторам, та з огляду на достатньо тривалий строк використання зазначених коштів і можливості їх конвертування, зокрема на акції банку, такі позикові кошти прирівнюються до власних. При цьому банк може погашати попередній борг за рахунок нового запозичення, користуючись новим джерелом коштів необмежено тривалий час. До банківського капіталу входять основний та додатковий капітали, в свою чергу, додатковий капітал не повинен бути більшим за основний капітал і включає в себе капітальні інструменти та субординований борг, при цьому максимальна сума субординованого строкового боргу обмежується 50% суми елементів капіталу першого рівня [1].

З метою зменшення негативного впливу фінансової кризи на діяльність банків правління НБУ на період до 01.01.2010 року дозволило банкам: враховувати до розрахунку регулятивного капіталу субординований борг, наданий в іноземній валюті за курсом на звітну дату; при цьому банкам, які залучили кошти на умовах субординованого боргу, за згодою сторін укладати додаткові договори щодо продовження (пролонгації) терміну дії договорів; включати до основного капіталу сплачені, але не зареєстровані запозичення до статутного капіталу; самостійно та на власний ризик, приймати рішення про реструктуризацію кредитів, наданих фізичним особам та здійснювати оцінку їх фінансового стану та стану обслуговування боргу без урахування фактору такої реструктуризації, за умови, що кредитним договором чи змінами до нього щодо реструктуризації заборгованості встановлено строк погашення основного боргу та відсотків не рідше одного разу на місяць і позичальник забезпечує виконання зобов'язань своєчасно та у повному обсязі [4]; крім того, НБУ вирішив не застосовувати до банків заходів впливу за порушення економічних нормативів, якщо воно спричинено зростанням курсу валют [2].

Таким чином, можемо зробити висновок, що прострочена позикова заборгованість є величезною державною проблемою, прострочені кредити знецінюють активи банківської системи, що спричиняє банкрутство чи необхідність докапіталізації банків. Ефективність існуючих форм забезпечення повернення кредиту залежить від дієвості правового механізму, правової й економічної грамотності працівників банку, дотримання норм ділової етики гарантами платіжних зобов'язань. Ефективне повернення позикової заборгованості неможливе без законодавчого закріплення принципу підвищеної відповідальності позичальника за повернення кредиту і закріплення вимог для запобігання підвищенню кредитних ризиків.

Було з'ясовано, що причиною росту проблемних кредитів в сучасних умовах стало те, що фінансові установи активно кредитували роздрібний сегмент, при цьо-

му ризики даного сегменту набагато вищі, ніж в інших сегментах (корпоративного та малого бізнесу). Відповідно зі зростанням оборотів зростали і об'єми неповернень. При цьому головну загрозу проблемних портфелів становить споживче кредитування, яке набуло широкого розмаху починаючи із 2008 року, що спричинило збільшення проблемної заборгованості.

Натомість автор пропонує наступні основні напрями в організації роботи з проблемною заборгованістю: залучення банком субординованого боргу; звільнення балансу банків від тягаря проблемних активів за рахунок переуступки прав позикової заборгованості (з урахуванням наявних прострочених активів) на користь інших установ; або ж реструктуризація кредитів, а саме: зміна графіку погашення заборгованості, пролонгація строку кредитування, кредитні канікули або зміна валюти договору – актуально для кредитів наданих у валюті, що дозволяють значно знизити платіжне навантаження і погасити позичальниками прострочені кредитні зобов'язання.

При цьому можна сказати, що повністю уникнути втрат за позиками неможливо, в деяких випадках їх значення розглядається як вартість ведення банківського бізнесу, тому основним все ж таки залишається питання встановлення допустимого для банку рівня проблемних кредитів щодо загальної вартості позикової заборгованості. Актуальність даного питання спонукає до проведення подальших ґрунтовних досліджень у галузі оцінки схем роботи із проблемними активами.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.200 року № 2121-III.
2. Постанова правління Національного банку України «Про окремі питання діяльності банків» від 5 лютого 2009 року № 49.
3. Рішення Комісії з питань нагляду та регулювання діяльності банків «Про розподіл банків на групи» №867 від 30.12.2009.
4. Положення «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» затвердженого постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 року №279 (зі змін. та доп.).
5. Зайцев О. Висвітлення становлення та схеми роботи із проблемними активами та як слідство наявними проблемними пасивами банківських установ висвітлення та схематизація завдань майбутнього періоду / О. Зайцев // Банківська практика за кордоном. – 2010. – №5. – С. 54.
6. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:www.rada.gov.ua.

Надійшла до редакції 2.09.2011

УДК 336

О.В. Павловська
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ, ЩОДО ЯКИХ Є ЗАГРОЗА ВИВІЛЬНЕННЯ У ЗВ'ЯЗКУ З ФІНАНСОВОЮ ТА ЕКОНОМІЧНОЮ КРИЗОЮ

Забезпечення повної, продуктивної і вільно обраної зайнятості працюючого населення є пріоритетним завданням роботодавців, державної служби зайнятості, профспілок та інших соціальних партнерів. У статті запропоновані методи досягнення цієї цілі та досліджено їх ускладнення в умовах нинішньої фінансової та економічної кризи, негативний вплив якої на ринок праці виражається у зростанні чисельності та рівня безробіття, кількості вивільнюваних з підприємств працівників.

Ключові слова: продуктивність праці, витрати, роботодавець, професійне навчання, центр зайнятості, документи, безробіття.

Обеспечение полной, продуктивной и свободно избранной занятости работающего населения является приоритетной задачей работодателей, государственной службы занятости, профсоюзов и других социальных партнеров. В статье предложены методы достижения этой цели и исследованы их усложнение в условиях нынешнего финансового и экономического кризиса, негативное влияние которой на рынок труда выражается в росте численности и уровня безработицы, количества высвобождаемых с предприятий работников.

Ключевые слова: производительность труда, расходы, работодатель, профессиональное обучение, центр занятости, документы, безработица.

Providing full, productive and freely chosen employment of working population is a priority of employers, state employment, trade unions and other social partners. In the article methods are proposed to achieve this goal and their complications in the current financial and economic crisis are investigated, the negative impact on the labor market is reflected in increasing numbers and level of unemployment, the number of fired workers.

Key words: productivity of labor, costs, employer, vocational education, employment center, documents, unemployment.

За даними Держкомстату України, на 1 березня 2009 р. вже зареєстровано 906,1 тис. безробітних, що становить 3,2% населення працездатного віку. Водночас кількість працівників, які перебували у відпустках з дозволу та ініціативи адміністрації, становила майже 570 тис. осіб, а тих, хто працював у режимі скороченого робочого дня – 1,2 млн. осіб. Ці працівники за різних обставин можуть або повернутися до активної трудової діяльності, або звернутися до центрів зайнятості [1, с. 4]. За таких умов особливого значення набувають заходи активної політики зайнятості щодо профілактики масового безробіття серед зайнятого населення.

Аналіз досліджень і публікацій показує, що нині у вітчизняних наукових працях приділяється недостатня увага заходам активної політики зайнятості, зокрема професійному навчанню безробітних та зайнятого населення. Окремі грані з цієї важливої проблеми досліджені у роботах В. Васильченка, Н. Павловської, В. Петюха, В. Савченка та ін. Разом з тим гострі проблеми професійного навчання вивільнюваних працівників ще не знайшли свого належного висвітлення.

Метою наукового дослідження є виявлення сучасних проблем з професійного навчання працівників підприємства, щодо яких є загроза вивільнення у зв'язку з реорганізацією або перепрофілюванням підприємства, тимчасовим припиненням виробництва, а також з'ясування ролі чинного законодавства у недопущенні подальшого згортання обсягів навчання серед цих категорій персоналу.

Кризовий стан багатьох підприємств обумовлює суттєве погіршення ситуації як на зовнішньому, так і на внутрішньофірмовому ринку праці. Погіршення останнього знаходить своє відображення у зменшенні обсягів професійного навчання персоналу підприємств, зниженні конкурентоспроможності працівників на ринку праці. За таких умов на виробництві важливо активізувати заходи з активної політики зайнятості.

До таких заходів слід, насамперед, віднести Постанову правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття від 21.01.2009 №94 «Про затвердження Порядку фінансування витрат роботодавця на професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівників, щодо яких є загроза вивільнення у зв'язку з реорганізацією або перепрофілюванням підприємства, тимчасовим припиненням виробництва, за умови збереження за працівниками місця роботи» [2, с. 159].

Цей Порядок розроблено державною службою зайнятості відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» [3]. Він розроблений з метою удосконалення умов, механізмів фінансування витрат роботодавця на професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівників, щодо яких є загроза вивільнення у зв'язку зі змінами в організації виробництва та праці або перепрофілюванням підприємства, тимчасовим припиненням виробництва, за умови збереження за працівниками місця роботи на підприємстві.

На теперішній час професійна перепідготовка або підвищення кваліфікації працівників організовується роботодавцем за погодженням з районними, міськрайонними і районними у містах, міськими центрами зайнятості, на які покладено функції робочих органів виконавчої дирекції Фонду у професійно-технічних та вищих навчальних закладах, на підприємствах відповідно до чинного законодавства. В той же час дія цього Порядку не поширюється на бюджетні, комунальні та неприбуткові організації.

Порядком визначені умови фінансування витрат роботодавця на навчання працівників підприємств. При цьому фінансування витрат роботодавця на професійне навчання працівників – застрахованих осіб має здійснюється за рахунок коштів Фонду в межах коштів, передбачених на ці цілі у бюджеті Фонду, у разі організації роботодавцем зазначеного навчання у період реорганізації або перепрофілювання підприємства, тимчасового припинення виробництва за умови збереження за працівниками місця роботи на підприємстві протягом одного року після закінчення навчання. Трудовий договір з працівником після навчання не може бути розірвано роботодавцем з підстав, передбачених пунктом 1 статті 40, пунктом 1 статті 36, частиною третьою статті 38 Кодексу Законів про працю України, протягом зазначеного періоду [4].

Фінансуванням витрат роботодавця на професійне навчання працівників повинне забезпечуватися у разі охоплення простоєм у зв'язку із змінами в організації виробництва та праці або перепрофілювання підприємства тимчасового припинення виробництва понад:

50% працівників – при штатній кількості працівників до 100 осіб;

30% працівників – при штатній кількості працівників від 101 до 500 осіб;

20% працівників – при штатній кількості працівників понад 501 особу.

Водночас не повинні фінансуватися витрати роботодавця на професійне навчання працівників, які:

працевлаштовані з наданням дотації роботодавцю за рахунок коштів Фонду;

отримують допомогу по частковому безробіттю або беруть участь в інших профілактичних заходах, передбачених Законом України „Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття";

працюють за сумісництвом у цього роботодавця;

проходять альтернативну (невійськову) службу;

відповідно до чинного законодавства отримали дозвіл на працевлаштування у роботодавця.

Фінансування витрат роботодавця на професійне навчання працівників передбачає, що кошти для фінансування його витрат на навчання працівників виділяються Кримським республіканським, обласними, Київським та Севастопольським міськими центрами зайнятості підприємствам незалежно від форми власності та господарювання, які на дату подання письмової заяви не мають заборгованості перед Фондом.

При цьому підприємство має звертатися до базового центру зайнятості за місцем реєстрації його як платника страхових внесків до Фонду із заявою про виділення необхідних коштів для проведення професійного навчання працівників за формою, що передбачена зазначеним Порядком.

Роботодавець до заяви повинен додавати такі документи:

копія довідки органу статистики про включення його підприємства до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України;

копія свідоцтва про державну реєстрацію;

копія ліцензії навчального закладу на надання освітніх послуг (у разі видачі документа про освіту державного зразка);

копії документів, що підтверджують зміни в організації виробництва та праці або перепрофілювання підприємства, тимчасове припинення виробництва (копія наказу, розпорядження тощо);

списки працівників, які навчатимуться, та розрахунок витрат щодо кожної особи на організацію та здійснення їх професійного навчання;

звіт про заплановане вивільнення працівників (форма №4-ПН (план) „Звіт про заплановане вивільнення працівників" [5];

довідка про відсутність заборгованості з податків та зборів (обов'язкових платежів);

інформація про надання згоди працівниками, які навчатимуться на умовах, визначених цим Порядком.

В свою чергу центр зайнятості до зазначеного переліку документів, поданих роботодавцем, має додати відомості про перебування в нього на обліку роботодавця як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття не менше 24 місяців та про відсутність на дату звернення заборгованості перед Фондом.

Подані роботодавцем відповідно до вказаного переліку документи протягом трьох робочих днів повинні бути проаналізовані та подані базовим центром зайнятості за місцем реєстрації підприємства як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття на розгляд комісії, яка створюється робочим органом виконавчої дирекції Фонду регіональним центром зайнятості. Склад комісії затверджується наказом директора регіонального центру зайнятості.

До складу комісії мають включатися представники регіонального центру зайнятості (один із яких є головою комісії), Міністерства економіки та Міністерства праці та соціальної політики Автономної Республіки Крим, головних управлінь економіки, праці та соціального захисту населення обласних державних адміністрацій, Головного управління економіки, праці та зайнятості Київської та управління економіки, управління праці та соціального захисту населення Севастопольської міських державних адміністрацій, територіальної державної інспекції праці Держнаглядпраці, а також представники регіональних Координаційних комітетів сприяння зайнятості (за згодою).

На засідання комісії слід запрошувати представників базових центрів зайнятості, на яких покладено функції робочих органів виконавчої дирекції Фонду, за місцем реєстрації підприємства як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття.

В свою чергу, центр зайнятості до зазначеного переліку документів, поданих роботодавцем, має додати відомості про перебування в нього на обліку роботодавця як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття не менше 24 місяців та про відсутність на дату звернення заборгованості перед Фондом.

Подані роботодавцем відповідно до вказаного переліку документи протягом трьох робочих днів повинні бути проаналізовані та подані базовим центром зайнятості за місцем реєстрації підприємства як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття на розгляд комісії, яка створюється робочим органом виконавчої дирекції Фонду регіональним центром зайнятості. Склад комісії затверджується наказом директора регіонального центру зайнятості.

Комісія має розглядати питання про виділення коштів для оплати за професійне навчання працівників протягом 5 робочих днів з дати отримання регіональним центром зайнятості письмової заяви роботодавця про виділення коштів для фінансування витрат на навчання працівників.

Засідання комісії повинне проводиться не менше одного разу на місяць та залежно від кількості поданих заяв роботодавцями і є правомочним, якщо на ньому присутні не менше ніж дві третини від загальної чисельності членів комісії. Висновок комісії приймається більшістю голосів присутніх на засіданні членів комісії та носить рекомендаційний характер. У разі рівного розподілу голосів вирішальним є голос голови комісії.

Рішення про виділення коштів роботодавцю для оплати за навчання працівників з урахуванням висновків комісії в термін до трьох робочих днів приймає директор регіонального центру зайнятості, воно оформлюється наказом та письмово доводиться до роботодавця базовим центром зайнятості за місцем перебування на обліку роботодавця як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття.

Під час розгляду заяв роботодавців про виділення коштів для організації професійного навчання працівників перевага надається тим, державну реєстрацію яких проведено в малих, у тому числі монофункціональних, містах, за умови, якщо найманні працівники працюють у таких роботодавців за місцем державної реєстрації.

Рішення про відмову у виділенні коштів для організації професійного навчання працівників приймається, якщо на дату подання письмової заяви роботодавець:

перебуває у стані злиття, приєднання, поділу, перетворення, ліквідації або банкрутства;

перебуває на обліку як платник внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття менше 24 місяців;

має заборгованість перед Фондом, а також заборгованість з податків та зборів (обов'язкових платежів).

Прийняті позитивні рішення є підставою для укладання договору на фінансування витрат роботодавця на професійне навчання працівників між роботодавцем та регіональним центром зайнятості, в якому сторони мають визначити предмет договору, свої права та обов'язки гарантії зайнятості працівника, умови та порядок фінансування, взаємну відповідальність та підстави розірвання договору.

Кошти роботодавцю перераховуються відповідно до договору на фінансування витрат роботодавця на навчання працівників, що укладається між роботодавцем та регіональним центром зайнятості.

Для перерахування коштів за професійне навчання працівників роботодавець протягом 5 робочих днів після укладання зазначеного договору повинен надати регіональному центру зайнятості:

- копію договору з навчальним закладом або підприємством, у разі навчання на іншому підприємстві, на навчання працівників, завірену в установленому порядку;
- копію наказу про зарахування працівників на професійне навчання;
- рахунок-фактуру на оплату навчання працівників.

Протягом 5 робочих днів після закінчення навчання працівників у професійно-технічному, вищому навчальному закладі чи на підприємстві роботодавець має надати копію наказу про відрахування і протокол засідань державної кваліфікаційної комісії або державної екзаменаційної комісії. У разі дострокового припинення навчання працівників роботодавець надає копію наказу про відрахування. При цьому кошти для професійного навчання працівників виділяються підприємству на термін навчання не більш як 12 місяців.

Здійснення заходів з активної політики зайнятості вимагає належного контролю за використанням виділених коштів. Посилення дієвості контролю вимагає перевірки достовірності відомостей, поданих роботодавцем для виділення коштів на оплату професійного навчання працівників, та їх цільового використання

За достовірність поданих відомостей для виділення коштів для фінансування витрат на професійне навчання працівників відповідає роботодавець. В той же час центр зайнятості має право перевіряти достовірність відомостей поданих роботодавцем для виділення коштів та фактичної оплати за навчання працівників.

Контроль за цільовим використанням коштів здійснюється центром зайнятості, органами контрольно-ревізійної служби та іншими державними органами відповідно до законодавства. Кошти, використані не за цільовим призначенням або з порушенням законодавства, мають повертатися роботодавцем протягом місяця з дня виявлення порушення.

У разі відмови роботодавця добровільно повернути кошти Фонду або неповернення їх у встановлені строки стягнення коштів здійснюється базовим центром зайнятості у судовому порядку відповідно до чинного законодавства.

У разі недостовірності поданих роботодавцем даних він повинен повернути відповідно до законодавства Фонду суму заподіяної шкоди з урахуванням індексації на рівень інфляції (обчислюється шляхом множення суми заподіяної шкоди на добуток індексу зростання цін на споживчі товари від місяця, в якому було заподіяно шкоду, до місяця, що передує місяцю її повернення, поділених на 100).

При порушенні гарантій зайнятості осіб (розірвання трудового договору роботодавцем з працівником за основним місцем роботи протягом року з дня закінчення навчання з підстав, передбачених пунктом 1 статті 40, пунктом 1 статті 36, частиною третьою статті 38 Кодексу законів про працю України) та використання коштів Фонду з порушенням законодавства роботодавець повертає одержану суму в повному обсязі з урахуванням індексації на рівень інфляції (обчислюється шляхом множення суми, отриманої на витрати на оплату праці, на добуток індексу зростання цін на споживчі товари від місяця початку отримання витрат на оплату праці до місяця, що передує місяцю її повернення, поділених на 100).

Рішення про повернення коштів роботодавцем приймається директором регіонального центру зайнятості і оформляється наказом. Протягом двох робочих днів після прийняття рішення про повернення коштів роботодавцем регіональний центр зайнятості надсилає роботодавцю рекомендованим листом повідомлення про необхідність повернути кошти.

У разі неможливості вручення повідомлення про необхідність повернути кошти з підстав, передбачених Правилами надання послуг поштового зв'язку [6], відмови роботодавця повернути кошти, стягнення таких коштів здійснюється у судовому порядку відповідно до чинного законодавства.

У разі припинення навчання працівника, який навчався за рахунок коштів Фонду, без поважних причин, з роботодавця відповідно до законодавства стягується загальна сума витрат на його навчання.

При цьому поважними причинами припинення навчання працівниками вважаються:

- вступ до навчального закладу на навчання з відривом від виробництва;
- призов на строкову (військову) або альтернативну (невійськову) службу;
- набрання законної сили вироком суду про позбавлення волі працівника або направлення його за рішенням суду на примусове лікування;
- отримання права на пенсію відповідно до законодавства України;
- призначення працюючій жінці допомоги по вагітності та пологах;
- подання працівником письмової заяви про бажання здійснювати догляд за дитиною до досягнення нею трирічного віку;
- переїзд на постійне місце проживання в іншу місцевість;
- хвороба працівника, що має медичні протипоказання щодо продовження навчання, що підтверджено відповідними документами;
- інші причини, що не залежать від працівника, підтверджені документально.

Для підвищення ефективності використання коштів Фонду роботодавець протягом одного року з дня закінчення професійного навчання працівниками, які навчалися за кошти Фонду, станом на перше число місяця, наступного за звітним кварталом, має подавати базовим центрам зайнятості за місцем реєстрації підприємства як платника внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття інформацію про перебування в трудових відносинах з вищезазначеними працівниками.

Порядком передбачено, що спори, які виникають з питань виділення та цільового використання коштів для оплати витрат за професійне навчання працівників роботодавцем, розглядаються регіональним центром зайнятості або у судовому порядку.

Таким чином, виходячи з актуальності професійного навчання вивільнюваних

працівників роботодавцям і державній службі зайнятості з метою запобігання масового хронічного безробіття доцільно у своїй практичній діяльності використовувати Порядок фінансування витрат роботодавця на професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівників, щодо яких є загроза вивільнення у зв'язку з реорганізацією або перепрофілюванням підприємства, тимчасовим припиненням виробництва, за умови збереження за працівниками місця роботи.

Застосування цього Порядку на практиці сприятиме збереженню обсягів фінансування професійного навчання персоналу на виробництві і тим самим забезпечить збереження рівня конкурентоспроможності та трудового потенціалу працівників, значно покращить ситуацію на ринку праці.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Громадські роботи – теж вихід // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 63. – С. 4.
2. Постанова правління Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття від 21.01.2009 №94 «Про затвердження Порядку фінансування витрат роботодавця на професійну перепідготовку або підвищення кваліфікації працівників, щодо яких є загроза вивільнення у зв'язку з реорганізацією або перепрофілюванням підприємства, тимчасовим припиненням виробництва, за умови збереження за працівниками місця роботи» // Офіційний вісник України. – 2009. – № 22. – С. 159.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03. 2000 р. – № 1533-ІП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/imain.cgi
4. Кодекс законів про працю України від 11.01.2011 № 2914-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_01_01/an/394/KD0001.html#394
5. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 19.12.2005 № 420. – ІНСТРУКЦІЯ щодо заповнення форми звітності N4-ПН (план) "Звіт про заплановане вивільнення працівників" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1535-05.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання послуг поштового зв'язку» від 05.03.2009 №270 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/search/law/monitoring/MN011944.html.

Надійшла до редколегії 20.07.2011

УДК 338.242

І.В. Попов
Центр компетенції розвитку АТ «Дочірній банк СБЕРБАНКУ Росії», м. Київ

УПРАВЛІННЯ ЄДИНИМ КАЗНАЧЕЙСЬКИМ РАХУНКОМ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості та основні функції єдиного казначейського рахунку, проаналізовано зарубіжний досвід. На основі проведених розрахунків зроблено висновок про необхідність системного планування та прогнозування залишків коштів на ЄКР та запропоновано схему управління ними.
Ключові слова: стабільність, Державне казначейство України, єдиний казначейський рахунок, ліквідність, управління.

В статье рассмотрены особенности и основные функции единого казначейского счета, проанализирована зарубежная практика. На основе проведенных расчетов сделан вывод о необходимости системного планирования и прогнозирования остатков денежных средств на ЕКС и предложена схема управления ими.
Ключевые слова: стабильность, Государственное казначейство Украины, единый казначейский счет, ликвидность, управление.

Article is devoted to the peculiarities and main functions of common treasury account, the foreign experience is analyzed. Necessity of system planning and forecasting of remains of funds is highlighted, the scheme of common treasury account management is proposed.
Key words: stability, State Treasury of Ukraine, common treasury account, liquidity, management.

Одним з основних факторів досягнення та забезпечення стабільності фінансової системи країни є керованість та підконтрольність фінансових ресурсів держави, забезпечення умов щодо їх використання в якості основного фактору розвитку країни. Важливим елементом управління місцевими та державними фінансами виступає організація системи касового виконання бюджетів всіх рівнів. Світовий досвід доводить доцільність консолідації функцій управління державними коштами та виконання бюджетів у системі державного казначейства.

В останні роки багато українських та зарубіжних вчених присвятили свої праці вивченню цього питання. Серед них можна виділити: В.Й. Башко [1; 4], В. Висоцького [2], В. Калинчук [2], А. Савицьку [2], О.І. Дроздову [3], С.Л. Лондар [4], А.О. Маслова [5], А.В. Череп [6], Л.А. Чорну [6].

Виконання бюджету та макроекономічні процеси в державі залежать насамперед від того, як здійснює свою роботу Державне казначейство. Завдяки своєму основному призначенню – управлінню ресурсами, Державне казначейство першим відчуває зміни у стані фінансової системи та може здійснювати оперативне втручання щодо її регулювання. Відповідно до указу Президента України та постанови Уряду Державне казначейство є органом виконавчої влади, який повинен виконувати завдання, пов'язані з виконанням державного бюджету та бюджетів самоврядування і ефективним управлінням бюджетними коштами. Основними завданнями Казначейства України є:

1) внесення пропозицій щодо формування державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів;

2) реалізація державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів.

Повноваження Державного казначейства України можна розділити на три основні групи – загальні повноваження, повноваження, пов'язані з виконанням бюджетів

за доходами, та повноваження, пов'язані з виконанням бюджетів за видатками (табл. 1).

Таблиця 1. Основні повноваження Державного казначейства України

Бюджетні повноваження		
Загальні	**З виконання бюджетів за доходами**	**З виконання бюджетів за видатками**
Касове виконання державного бюджету України за доходами та видатками	Відкриття рахунків з кожного виду податків та зборів відповідно до бюджетної класифікації за доходами	Відкриття реєстраційних рахунків розпорядникам коштів
Казначейське обслуговування позабюджетних коштів бюджетних установ	Перерахування доходів на транзитні рахунки, а з них на єдиний рахунок бюджету	Ведення реєстрів розпорядників бюджетних коштів і позабюджетних коштів бюджетних установ
Ведення обліку доходів та видатків державного бюджету України	Розподілення доходів між бюджетами	Оперативне прогнозування та касове планування бюджетних коштів згідно з бюджетним розписом
Складання звітів про виконання державного бюджету України	Повернення та відшкодування сум доходів, що були зайво зараховані до бюджету або в результаті розрахунку	Перерахування бюджетних коштів їх розпорядникам
Складання зведеного звіту про виконання державного бюджету України та зведених бюджетів самоврядування	Ведення обліку доходів бюджету	Оплата витрат розпорядників коштів
Управління бюджетними асигнуваннями розпорядників бюджетних коштів відповідно до бюджетного розпису	Складання звітності про доходи	Закриття реєстраційних рахунків після закінчення бюджетного періоду
Затвердження єдиних правил бухгалтерського обліку та звітності про виконання всіх бюджетів, кошторисів доходів і видатків бюджетних установ та їх позабюджетних коштів		Облік і звітність по операціях касового виконання бюджету за видатками
Попередній та поточний фінансовий контроль за дотриманням бюджетного законодавства		

Оскільки основною передумовою ефективного контролю за коштами є їх концентрація на єдиному банківському рахунку, основним інструментом Державного казначейства України є єдиний казначейський рахунок, що забезпечує реалізацію функцій управління потоками бюджетних коштів через їх консолідацію на єдиному рахунку.

Єдиний казначейський рахунок (далі – ЄКР) – це консолідований рахунок, відкритий Державному казначейству України в Національному банку України для обліку коштів та здійснення розрахунків у системі електронних платежів Національного банку України (далі – СЕП).

ЄКР консолідує кошти державного та місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, коштів інших клієнтів, обслуговування яких здійснюється органами Державного казначейства України та регламентується законодавством.

Функціонування ЄКР забезпечує:

- казначейське обслуговування бюджетних коштів;
- зарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших надходжень, передбачених законодавством, до державного та місцевих бюджетів;
- швидку мобілізацію коштів, які протягом дня надходять на рахунки, відкриті в органах Державного казначейства України, та використання їх для проведення бюджетних видатків і здійснення інших операцій, що не суперечать законодавству;
- отримання в режимі реального часу інформації про обсяг коштів на ЄКР;
- прискорення розрахунків за коштами, що обліковуються на ЄКР;
- оптимальні можливості для прийняття представниками законодавчої та виконавчої влади оперативних рішень щодо забезпечення виконання бюджетів, ефективного управління державним боргом;
- розміщення на конкурсних засадах та/або шляхом проведення аукціонів тимчасово вільних коштів ЄКР на депозитах або шляхом придбання державних цінних паперів з подальшим поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду;
- залучення на поворотній основі коштів ЄКР для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам [7].

Запровадження ЄКР дозволяє органам державного регулювання мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів та володіти фінансовими важелями макроекономічного регулювання.

Оскільки банківські системи Європи та Північної Америки нараховують більш ніж двохсотрічну історію розвитку, варто звернути увагу на їх досвід управління єдиним казначейським рахунком. В багатьох країнах для здійснення ефективного управління залишками на єдиному казначейському рахунку створено окремі органи. Так, у Німеччині створено Фінансове агентство, основним завданням якого є забезпечення раціонального й ефективного використання коштів ЄКР шляхом залучення коштів на фінансовому ринку для покриття тимчасових касових розривів або розміщення тимчасово вільних залишків коштів з метою отримання додаткових доходів. У Сполучених Штатах Америки управління касовими залишками коштів Казначейства здійснює Служба управління фінансами, яка є головним розпорядником державних коштів та агентом по збору коштів. У Франції створено окремий підрозділ Агентство Франс Трезор, на яке покладено функції з управління боргом та грошовими коштами держави [1].

Так, аналіз управління єдиним казначейським рахунком у країнах Європи та Північної Америки, дозволив зробити наступні висновки:

- усі депозити, розміщені на головному рахунку, мають забезпечуватися високоліквідними цінними паперам з високим рейтингом: зобов’язаннями казначейства, борговими цінними паперами приватного сектору, позиками аграріям та студентам;
- розвиток електронних технологій та системи електронних платежів сприяв точнішим прогнозам касових залишків та можливості запровадження автоматичних програм коригування залишку на рахунках депозитних установ;
- починаючи з 2002 року, Казначейство для приведення відсоткової ставки до ринкової започаткувало нову програму розміщення строкових депозитів – TermInvestmentProgram. Вона передбачає проведення аукціонів щодо розміщення строкових депозитів уряду, на основі яких встановлювати ставку розміщення, яка в середньому на 15-25 базових пунктів вища за ставку по попередній програмі [1].

Підвищення ефективності управління ЄКР повинно бути одним із пріоритетних

завдань державного уряду. Так, посилаючись на зарубіжний досвід, необхідно зазначити, що важливим питанням при управлінні ЄКР є забезпечення його ліквідності на достатньому рівні,в той час як основна увага Українського уряду була спрямована на регулювання касових залишків приватного сектору. Віддача від впровадження механізму управління ліквідністю на рівні держави має подвійний характер, оскільки окрім розміщення надлишкових касових залишків, держава усуває можливий негативний вплив на грошовий ринок.

Для подальшого дослідження, доцільним є проведення аналізу залишку грошових коштів на єдиному казначейському рахунку протягом останніх років (рис.1).

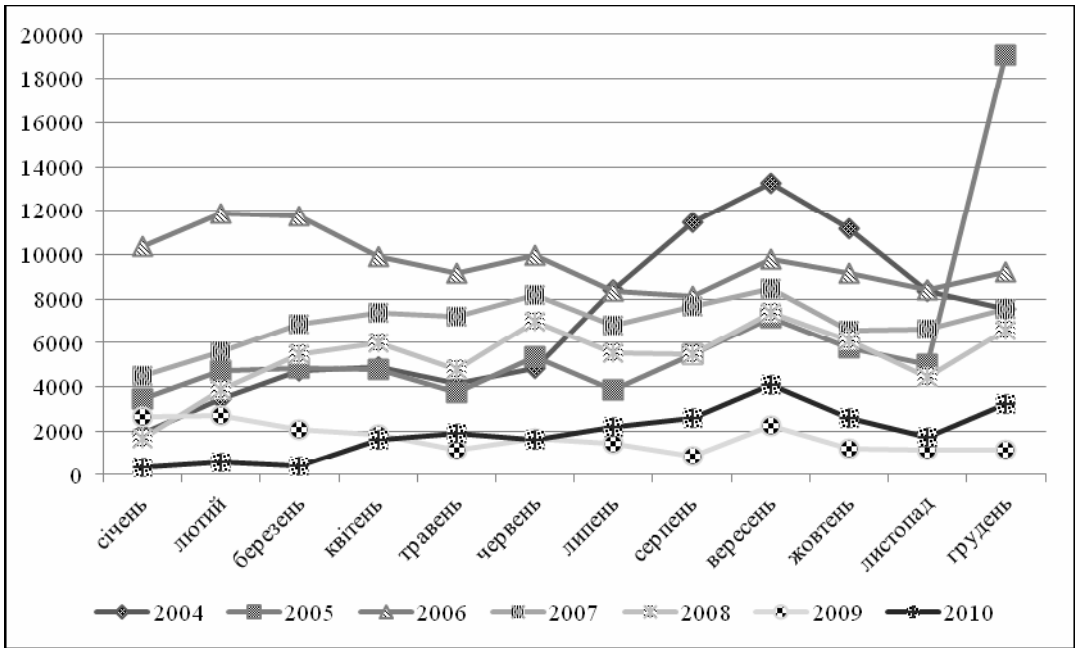


Рис. 1. Залишки на ЄКР на початок місяця, млн. грн. (у цінах 2003 року)

Для аналізу було обрано період, починаючи з 2004 року. Для можливості співставлення даних всі цифри були приведені у відповідність до 2003 року.

На вищенаведеному графіку можна спостерігати поступове зменшення залишків на ЄКР на початок місяця протягом 2004–2010 років. Основна частина залишків коливається від 2 млрд. грн. до 10 млрд. грн., що становить від 1 до 2,5% середнього номінального ВВП за ці роки (320,5 млрд. грн. у цінах 2003 року). Не відповідають загальній тенденції лише 2009-2010рр., що можна пояснити економічною кризою, яка призвела до зменшення податкових надходжень.

Надалі, було проаналізовано середні залишки на ЄКР протягом 2004-2010 років у порівнянні з динамікою коштів у 2011 році. З графіка 2 можна зробити висновок про локальні підйоми величини грошових коштів на ЄКР у червні та вересні, та спади у липні та листопаді, що говорить про затримку розподілення коштів, та їх надмірне накопичення на єдиному казначейському рахунку в окремі місяці.

Стосовно даних за перші 7 місяців 2011 року, з графіку видно, залишки на ЄКР на початок кожного місяця майже в тричі менші ніж за попередні роки. Це свідчить про досить тяжкий стан економіки та слабке наповнення бюджету. Окремим виключенням виступають дані на початок червня 2011 року – залишок на ЄКР становив майже 4 млрд. грн. Це пов’язано з тим, що саме в цей час проводились

адміністративні зміни в державному апараті, та була скасовано більша частина надбавок для державних службовців.

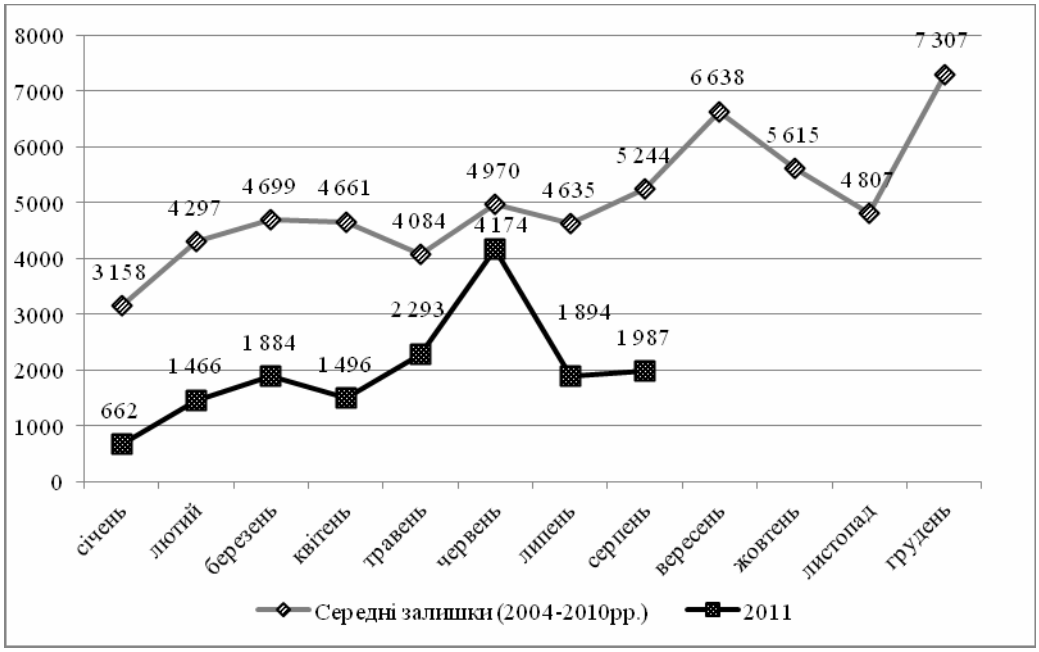


Рис. 2. Середні залишки на ЄКР, на початок місяця 2004-2010 рр., у порівнянні з 2011 роком (млн. грн.)

За період 2004-2010 років, починаючи з липня місяця, спостерігалося поступове зростання вхідного сальдо на ЄКР до жовтня місяця. Це значною мірою було обумовлено зростанням доходної частини бюджетів усіх рівнів за рахунок сплати основної частини податку на прибуток аграрними підприємствами. В аналогічному періоді (липень-жовтень) 2011 року приріст коштів на ЄКР за рахунок сплати податків буде нівельовано або його динаміка буде дуже слабкою внаслідок введення вивізного мита на зернові культури та відповідного зменшення експорту.

Зростання вхідних залишків на ЄКР протягом листопада-грудня 2004-2010 років пов'язано з поверненням кредитів, наданих місцевим бюджетам за рахунок державного бюджету.

З огляду на таку нерівномірну динаміку, постає питання про оперативне управління залишками коштів на ЄКР та прийняття рішення щодо розміщення тимчасово вільних коштів у короткострокових доходних інструментах. Додаткові доходи від короткострокового розміщення коштів дозволять згладити локальні спади. З урахуванням досвіду зарубіжних країн, доцільним є зменшення середнього залишку на ЄКР до 0,5% ВВП, що дозволить, окрім отримання додаткових доходів, зменшити вплив залишків ЄКР на фінансовий ринок.

Одним з напрямків вдосконалення ефективного використання бюджетних коштів та своєчасного впливу на стан фінансової системи є створення системи управління грошовими активами – залишками коштів ЄКР.

8 липня 2010 року було прийнято новий Бюджетний кодекс, основними нововведеннями якого є:

- створене правове підгрунтя для практики надання позик з метою підвищення мобільності та ефективності управління бюджетними коштами. Державному казна-

чейству надано можливість за погодженням з Міністерством фінансів України залучати на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам;

- введено механізм середньострокового бюджетного планування і прогнозування, орієнтований на стратегічні пріоритетні завдання. Міністерство фінансів України за участю Міністерства економіки України, Національного банку України, а також головних розпорядників коштів державного бюджету складає прогноз Державного бюджету України на наступні два бюджетні періоди [8].

Такі нововведення можуть стати першими кроками до підвищення ефективності управління та використання коштів на єдиному казначейському рахунку з метою забезпечення стабільності фінансової системи України. Крім того, доцільною є побудова загальної схеми управління касовими залишками на ЄКР, яка дозволить виявити основні фактори впливу на його стан (рис. 3).

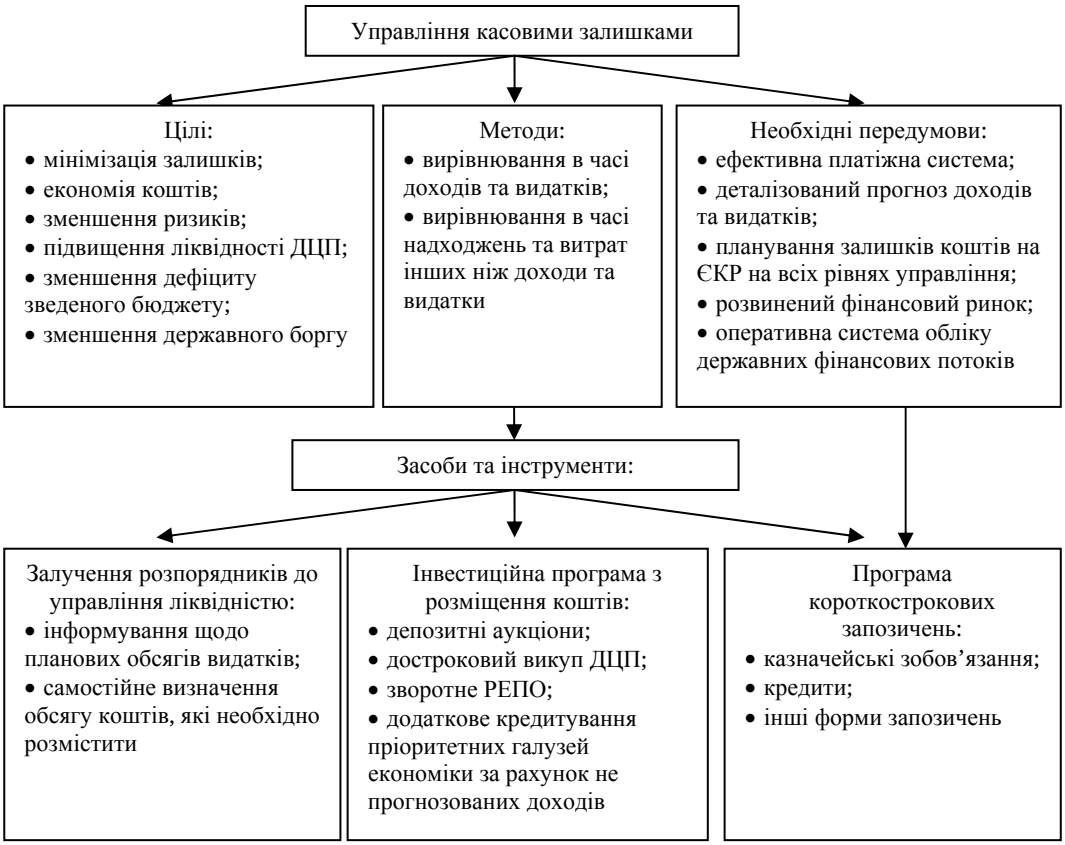


Рис 3. Система управління вільними касовими залишками на ЄКР

В процесі побудови та подальшого аналізу вищезазначеної схеми було зроблено висновок про необхідність врахування ряду факторів при управлінні єдиним казначейським рахунком. Перш за все, необхідно враховувати існування різниці між обсягами затвердженого річного й фактичного дефіциту зведеного бюджету. Доцільним є проведення аналізу можливих відхилень від планових значень на щомісячній основі, оскільки плани розроблені на наступний місяць з урахуванням поточної ситуації мають більшу прогнозну силу.

По-друге, важливою є оцінка перспектив реалізації запланованих програм при-

ватизації та можливих ризиків, пов'язаних з ними. Така оцінка повинна проводитися шляхом аналізу інформації про настрій інвесторів та пошуку альтернативних можливостей розміщення отриманих коштів.

По-третє, держава повинна проводити аналіз можливостей здійснення зовнішніх та внутрішніх розміщень/запозичень на сприйнятливих умовах на основі тенденцій розвитку світової фінансової системи та фінансових ринків. Проведення оперативного аналізу та інтеграція нових даних до існуючих моделей дозволить збільшити точність прогнозних значень та забезпечити прийняття ефективних оперативних рішень щодо строків та обсягів розміщення/запозичення коштів.

По-четверте, прийняття нового бюджетного кодексу не дозволило вирішити всі проблемні питання. Так, досі існує потреба у внесенні змін щодо механізму податкових надходжень та тендерних процедур, які призведуть до зміни обсягу та термінів доходів і видатків. Крім того, враховуючи відносно малу місткість грошового ринку, існує потреба у злагоджених діях Уряду та Національного банку України. Але на сучасному етапі через слабку координацію грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, даний фактор відіграє значну роль в погіршені якості прогнозних значень залишків на ЄКР.

Даний перелік не є повним, але він відображає основні напрямки щодо збільшення ефективності використання коштів ЄКР.

Висновки. Залишки на єдиному казначейському рахунку мають короткостроковий вплив на загальний стан фінансової системи. Така особливість ЄКР робить його особливо привабливим інструментом для оперативного (майже миттєвого) втручання в економіку країни. З огляду на це запропоновано зосередити увагу на оперативному аналізі та оперативному управлінні залишками грошових коштів на ЄКР. Крім того, необхідним є поглиблення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, а також забезпечення скоординованості дій Уряду та НБУ. Такий підхід дозволить забезпечити додаткову стабільність та прогнозованість розвитку фінансової системи, зростання якості прогнозів, зменшення ризиків інвестування та відповідне збільшення рівня довіри до національної фінансової системи.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Башко В.Й. Міжнародний досвід управління бюджетними касовими залишками / В.Й. Башко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 3 (44). – С. 28–40.
2. Висоцький В. Вдосконалення управління активами Єдиного казначейського рахунку в Україні / В. Висоцький, В. Калинчук, А. Савицька // Світ фінансів. – 2008. – № 3 (16). – С. 58–62.
3. Дроздов О.И. Размещение средств федерального бюджета на банковские депозиты в 2009 году / О.И. Дроздов // Финансы. – 2010. – № 2. – С. 20–23.
4. Лондар С.Л. Методологічні основи управління фінансовими активами Єдиного казначейського рахунку в Україні / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 53–65.
5. Маслова А.О. Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства / А.О. Маслова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. − №.1. – С. 37–41.
6. Череп А.В. Деякі аспекти управління коштами єдиного казначейського рахунку / А.В. Череп, Л.А. Чорна // Економічний простір. – 2009. – № 26.
7. Положення «Про єдиний казначейський рахунок» від 18 липня 2002 р. № 594/6882 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0594-02.
8. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08 липня 2010 р. № 2456–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17.

Надійшла до редколегії 17.08.2011

УДК 336.71+368

М.Ю. Шевцова, Г.Е. Бурчак
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ОПТИМІЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКУ

Стаття присвячена висвітленню основних теоретичних засад формування ресурсної бази банку та побудові моделі її оптимальної структури.
Ключові слова: банк, ресурсна база, формування, оптимізація.

В статье освещены основные теоретические принципы формирования ресурсной базы банка и построение модели ее оптимальной структуры.
Ключевые слова: банк, ресурсная база, формирование, оптимизация.

The article is devoted to basic theoretical principles of bank resource base highlighting and model of its optimal structure building.
Key words: bank, resource base, formation, optimization.

Достатня за обсягом та належним чином збалансована ресурсна база банку є важливою передумовою його прибутковості, підтримки достатньої ліквідності та довіри з боку всіх учасників ринку. Зміцнення ресурсної бази сприяє підвищенню можливостей банку у задоволенні поточних та інвестиційних потреб суб'єктів господарювання і домогосподарств у додаткових фінансових ресурсах. Разом з тим у сучасних умовах в Україні помітно загострились проблеми формування та використання ресурсів банків. Особливо гостро стоїть проблема збільшення капіталізації українських банків, а також формування довгострокових ресурсів, попит на які зростає найбільш динамічно у підприємств і населення [1].

Досить актуальним є дослідження впливу ресурсної бази на підвищення рівня фінансової стійкості банку, адже саме за допомогою вдосконалення механізмів процесу формування ресурсної бази можна забезпечити більш високий рівень фінансової стійкості комерційного банку.

Вирішення вказаних питань обумовлює необхідність їх дослідження.

Теоретичні та практичні аспекти формування ресурсної бази комерційних банків вивчалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили українські вчені М.Д. Алексеєнко, А.М. Мороз, А.П. Вожжов, О.В. Дзюблюк, О.В. Васюренко, О.Д. Заруба, Ж.М. Довгань, Д. Гладких. Варто відмітити дослідження російських авторів: Е.Ф. Жукова, І.Т. Балабанова, Ю.А. Бабичевої, В.І. Колесникова. Вивченню банківських ресурсів багато уваги приділено зарубіжними економістами: Діаною Мак Нотон, Дональдом Дж. Карлсоном, К.Т. Дитцем, Г. Асхауэром, Т. Кохом.

Проте проблеми формування ресурсної бази банків потребують подальших досліджень, особливо з урахуванням новітніх реалій української економіки. Велике значення має вивчення сутності, передумов та особливостей механізму формування ресурсів банків, розвиток підходів до формування окремих їх складових та обґрунтування нових заходів в аспекті підвищення рівня їх фінансової стійкості.

Метою роботи є аналіз динаміки та структури основних складових ресурсної бази банку впродовж останніх років для виявлення закономірностей і тенденцій процесу формування банківських ресурсів, визначення проблем, які мають місце у даному процесі, і побудова моделі оптимізації формування ресурсної бази банку.

Ресурсна база банку представляє собою сукупність різних форм та видів ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банку та використовуються ним для забезпечення виконання стратегічної мети і оперативних цілей та завдань своєї діяльності [2].

Традиційним визначенням ресурсної бази банків є її трактування як сукупності грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні банку. Даний підхід має під собою певну логічну підставу, тому що акумульовані банком кошти є фінансовою базою для його діяльності.

Однак поняття «ресурсна база» можна трактувати і як сукупність ресурсів, що використовуються банком для збільшення мобілізації коштів. Тому розгляд ресурсної бази можливий не тільки з традиційної точки зору, як сукупності коштів, що є в обороті банку (вузьке розуміння), але й з загальноекономічної, коли в поняття «ресурсна база» також включаються організаційні і економічні ресурси (мережа філій, персонал банку, його матеріально-технічна база), що впливають на розвиток банку, є джерелом підтримки його конкурентних переваг та забезпечення надходження додаткових коштів (широке розуміння).

За значенням ресурсів для банку пропонуємо розглядати ресурси, найбільш необхідні для здійснення банківської діяльності, які формують ядро ресурсної бази банку (грошові кошти, персонал, матеріально-технічна база), та допоміжні ресурси та системи, що забезпечують функціонування ядра та банку в цілому (рівень оснащення системами обробки інформації та комунікаціями, якість та склад систем аналізу та моніторингу банківської діяльності, правова та юридична підтримка здійснення банківської діяльності, лобіювання інтересів банку, положення банку на ринку та сприйняття його суспільством, наявність кваліфікованої та відданої банку команди менеджерів та ін.).

Використання запропонованої структури на практиці стимулює банк приділяти увагу всебічному вдосконаленню своєї діяльності, що створює стратегічне ресурсне підґрунтя для його розвитку в умовах зростаючої конкуренції та виживання в умовах кризових ситуацій на грошовому ринку.

За порядком створення ресурсів банку у складі ресурсної бази її можливо класифікувати на стартову, що є в розпорядженні банку на початку його діяльності та використовується у подальших операціях, та створену у процесі діяльності [3].

Запропонований поділ дозволяє простежити причинно-наслідкові зв’язки у процесі формування банківських ресурсів та здійснити відповідні кроки щодо збільшення обсягів ресурсів у розпорядженні банку.

За терміном знаходження у розпорядженні банку його ресурсну базу можна розподілити на постійну частину, тобто ресурси, що постійно знаходяться у розпорядженні банку і можуть вилучатися тільки при його ліквідації або реорганізації (кошти статутного фонду, придбані у власність будівлі, обладнання і т.п.), і тимчасову частину, тобто ресурси, що знаходяться у розпорядженні банку протягом визначеного терміну (залучені і запозичені кошти, орендовані приміщення і т.п.) [1].

Дана класифікація дозволяє визначити ступінь сталості ресурсної бази банку та вжити заходів для підвищення його фінансової міцності.

Введені у науковий оборот підходи до розгляду ресурсної бази банку дозволяють збагатити її зміст та розширити можливість використання цього поняття у практичній діяльності комерційних банків. Адже, крім того, що комерційний банк виконує роль фінансового посередника, він ще є комерційною установою, яка для забезпечення своєї діяльності повинна мати відповідну матеріально-технічну базу, приміщення, персонал та інші ресурси.

Роль ресурсної бази в банківській діяльності є визначальною. Це проявляється перш за все в тому, що від обсягу і структури ресурсів залежать масштаби і види активних операцій, а, отже, розміри доходів і прибутків банків. Зростання ре-

сурсної бази сприяє й розвитку комерційних банків в цілому. Поява нового інструментарію, підвищення якості банківського обслуговування, банківського менеджменту і маркетингу пасивних операцій допомагає зміцненню фінансового положення окремих банків та подальшої еволюції банківської системи [1].

Розвиток ресурсної бази сприяє посиленню ролі банків як емітентів платіжних засобів через підвищення коефіцієнта грошово-кредитного мультиплікатора і як учасників систем розрахунків в економіці. Збільшення обсягів банківських ресурсів, при одночасному використанні банками різноманітних видів рахунків, дозволяє підвищити рівень контролю та довіри учасників розрахункових операцій при здійсненні процесів оплати продукції, робіт, послуг споживачами, оптимізувати структуру грошового обігу шляхом збільшення частки безготівкових розрахунків, підвищувати стабільність та керованість курсу гривні, а також стимулювати використання пластикових карток при розрахунках, що відповідає завданням залучення до користуванням ними як можна більшої кількості суб'єктів економіки [2].

Стабільне функціонування та подальший розвиток банківської системи України перебувають у тісному взаємозв'язку із збільшенням обсягів банківських ресурсів. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу формуванню фінансових ресурсів, залежить їх спроможність здійснювати активні операції та фінансова стійкість банківської системи в цілому. Саме тому однією з необхідних передумов для ефективного функціонування банків та їх фінансової стійкості є стабільність і достатність ресурсної бази банків [4].

Велика кількість комерційних банків України внаслідок неефективного управління ресурсами зазнає фінансових труднощів. Як у вітчизняній, так і зарубіжній банківській практиці від оптимальної ресурсної бази комерційних банків залежать важливі показники діяльності кредитних установ, такі як рентабельність та ліквідність. Перед українськими комерційними банками гостро стоїть проблема розбіжності строків залучення та розміщення фінансових ресурсів, тобто завдання забезпечення ліквідності та платоспроможності. Окрім проблеми розбіжності строків активних та пасивних операцій, на ліквідність комерційних банків впливає і такий фактор, як стабільність ресурсної бази.

На сьогодні формування ресурсної бази комерційних банків є одним із найважливіших завдань для забезпечення економічного зростання. Банківська система має володіти сукупністю ресурсів достатніх як для фінансування поточних потреб суб'єктів господарської діяльності, так і для фінансування інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів і підтримки власної ліквідності. Обсяг фінансових ресурсів визначає їхній попит на фінансовому ринку й безпосередньо впливає на розмір процентних ставок як за пасивними, так і за активними операціями [2].

Наслідки глобальної фінансової кризи виявилися надзвичайно руйнівними для українського банківського сектору [4]. Передусім виникла серйозна проблема з формуванням банками ресурсів – як депозитних, так і не депозитних. В умовах нестабільності через панічні настрої населення масово намагалося закрити депозитні рахунки, що спричинило значні проблеми з ліквідністю у банківських установах [5].

Не менш складною була ситуація з недепозитними ресурсами, що зумовлювалося двома причинами. По-перше, падіння фондового ринку на 80% (до речі, таке ж падіння відбулося й у 1929-1933 роках під час Великої депресії у США) унеможливило випуски корпоративних облігацій. По-друге, внаслідок девальвації національної валюти виникли значні проблеми з обслуговуванням банками зовнішньої заборгованості, яка представлена єврооблігаціями й синдикованими кредитами [6].

Водночас більшість банків змогли вчасно розрахуватися за цими боргами частково за рахунок власних коштів, частково – за рахунок кредитів, отриманих від НБУ [7].

Умовою забезпечення фінансової стійкості та ефективної роботи банків України як специфічних суб'єктів господарювання є створення відповідної ресурсної бази, тобто сукупності грошових коштів, які надходять в розпорядження банків з різних джерел і використовуються для здійснення активних операцій.

Слід зауважити, що відповідно до сучасних принципів бухгалтерського обліку усі банківські ресурси поділяються на зобов'язання і капітал. За цим критерієм і публікуються дані про діяльність банків України. Враховуючи вимоги НБУ щодо публікації фінансової звітності банків, проведемо аналіз основних складових ресурсної бази банку на прикладі ВАТ "Ощадбанк".

Динаміка основних складових банківських ресурсів ВАТ "Ощадбанк" за 2007-2011 рр. представлена на рис. 1.

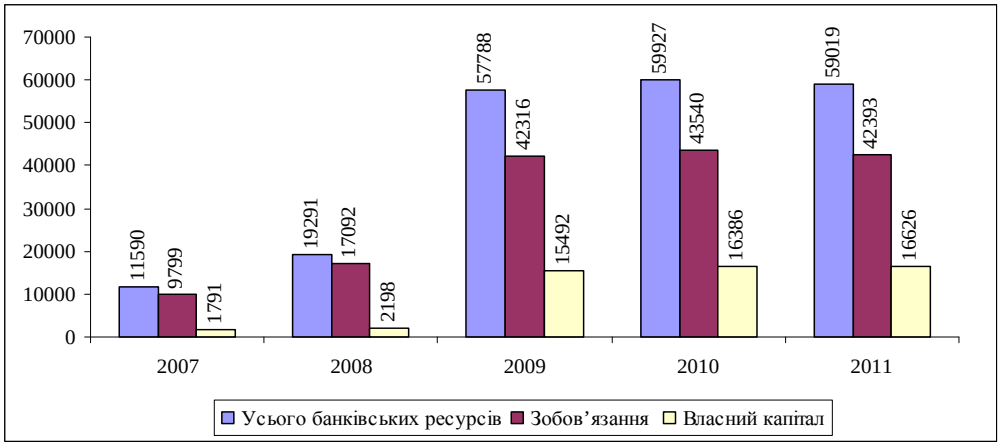


Рис. 1. Динаміка основних складових банківських ресурсів ВАТ "Ощадбанк" за 2007-2011 рр., млн грн

Проаналізувавши динаміку основних складових банківських ресурсів ВАТ "Ощадбанк", бачимо, що середньорічний темп приросту пасивів складав 67,05%. При чому обсяги зобов'язань зростали в середньому на 55,57%, а власний капітал – аж на 158,69% щороку. Тобто, як бачимо, обсяги власного капіталу зростали значно більшими темпами, ніж обсяги зобов'язань.

Якщо простежити щорічні темпи росту пасивів, то можна помітити, що у 2010 році відбулось значне уповільнення темпів зростання загальних пасивів та зобов'язань (пасиви – з 299,56% у 2009 до 103,7% у 2010, зобов'язання – з 247,58% до 102,89% відповідно). Аналогічні висновки можна зробити й відносно власного капіталу, який значно зменшився у 2010 році (з 704,82% до 105,77%). Необхідно також відзначити, що у 2009 році, навпаки, спостерігалося прискорення темпів зростання пасивів, зобов'язань та капіталу. Така негативна тенденція спостерігається через те, що значний вплив на діяльність банку у цей період спричинила світова фінансова криза.

Далі проаналізуємо динаміку структури основних складових банківських ресурсів ВАТ "Ощадбанк" (рис.2).

Як бачимо з рис. 2, за 2007-2008 рр. суттєвих змін в структурі банківських ресурсів не відбулося – зобов'язання банку займали вагому частину загального обсягу пасивів, близько 84-88%. Але починаючи з 2009 року ми спостерігаємо певне

збільшення власного капіталу (до 28% у 2011 році), що пов'язано з тим, що банк намагається вирішувати проблему з низькою капіталізацією банківської системи.

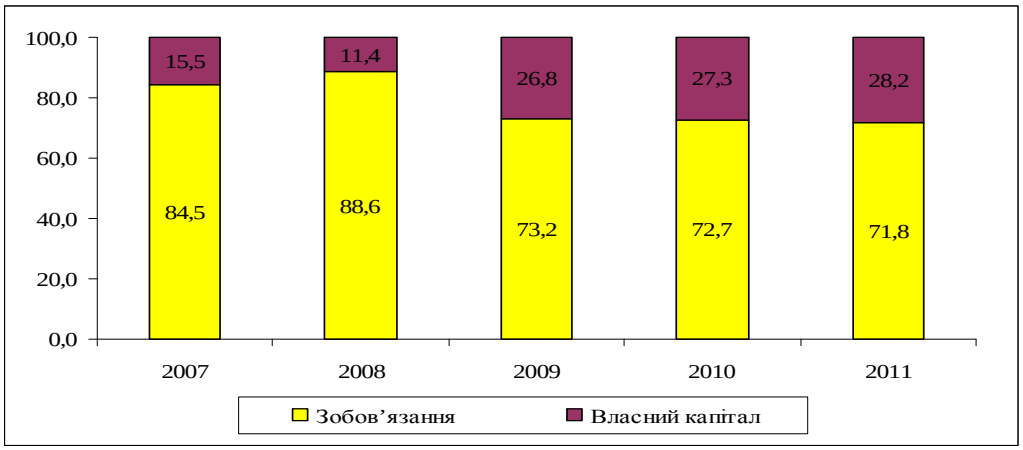


Рис. 2. Динаміка структури основних складових банківських ресурсів ВАТ "Ощадбанк" за 2007-2011 рр., %

Забезпечувати фінансову стійкість банку шляхом зміцнення ресурсної бази необхідно не лише за рахунок власних коштів [8]. Потрібно проводити зважену політику залучення та запозичення коштів, і важливим моментом у даному випадку є те, що для вітчизняної банківської системи впродовж останніх років стає характерною тенденція, яка спостерігається в усіх країнах з розвиненою ринковою економікою, а саме – основним джерелом формування банківських ресурсів стають кошти фізичних осіб, а для ВАТ "Ощадбанк" дане джерело є основоположним, що закріплено у законодавстві. Тому доцільно проаналізувати більш детально динаміку зобов'язань банку.

Таблиця 1. Динаміка зобов'язань ВАТ "Ощадбанк" [9] млн грн

Показники	Станом на					Середньорічний темп зростання
	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	
Зобов'язання, у т.ч.:	9799	17092	42316	43540	42393	155,57%
1. Кошти банків	914	2144	23157	17068	15859	370,32%
2. Кошти юридичних осіб	961	2941	3787	9522	4940	184,53%
3. Кошти фізичних осіб	7480	10966	13410	15002	19480	127,65%
4. Боргові цінні папери, емітовані банком	0	0	495	446	511	51,17%

Проаналізуємо динаміку зобов'язань банку за 2007-2011 рр. (рис. 3).

Як видно з рис. 3 та табл. 1, в середньому обсяги зобов'язань банку зростали на 55,57% щороку. При цьому найшвидшими темпами зростали обсяги коштів банків (середньорічний темп приросту 270,32%). Також швидкими темпами зростали обсяги коштів юридичних осіб (середньорічний темп приросту – 84,53%). А найповільнішими темпами зростали обсяги боргових цінних паперів, емітованих банком (лише 51,17%).

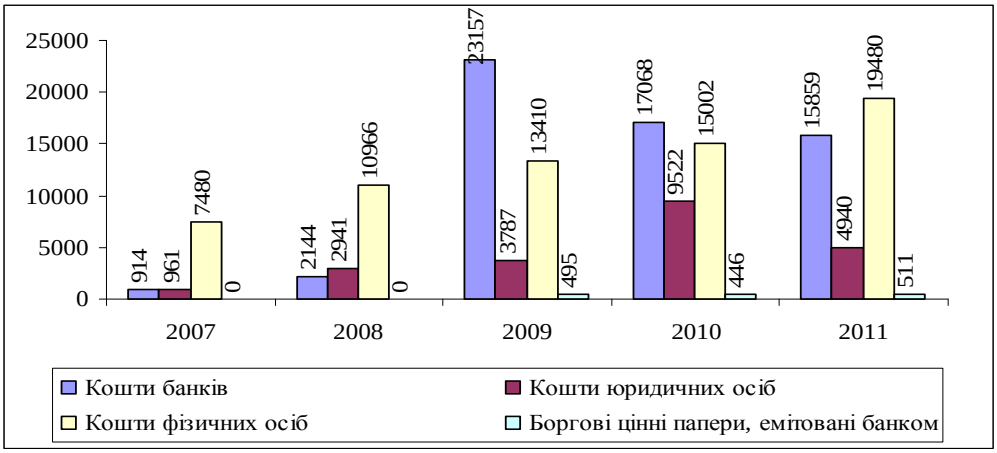


Рис. 3. Динаміка зобов'язань банку за 2007-2011 рр., млн грн

Далі проаналізуємо динаміку структури зобов'язань ВАТ "Ощадбанк" (рис.4).

Як бачимо з рисунку, до 2009 року вагому частину зобов'язань банку становили кошти фізичних осіб, проте у 2009 році найбільшу частку становлять кошти банків, а за останні роки не спостерігається чітко вираженої тенденції, частка коштів фізичних осіб та коштів банків постійно коливаються, що можна пояснити негативними наслідками фінансової кризи і тим, що банк намагається таким чином збалансувати структуру своїх зобов'язань та ресурсну базу в цілому.

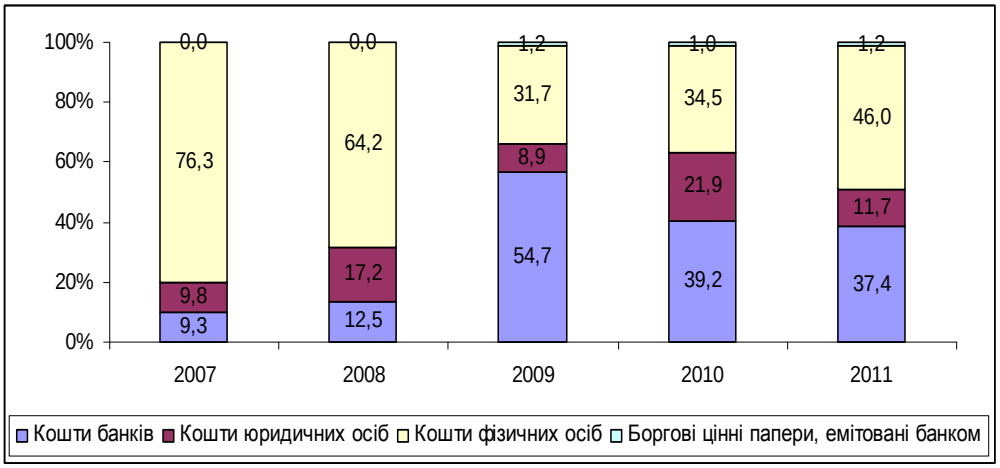


Рис. 4. Динаміка структури зобов'язань ВАТ "Ощадбанк" за 2007-2011 рр., %

Формування ресурсної бази банку передбачає використання збалансованого співвідношення власних та залучених ресурсів і саме від зваженої структури фінансових джерел залежить фінансова стійкість банківської установи [10].

Для того, щоб визначити оптимальну структуру ресурсної бази ВАТ "Ощадбанк" та обсяги, які повинна займати кожна з основних складових банківських ресурсів, побудуємо модель оптимізації формування ресурсної бази ВАТ "Ощадбанк". В результаті розрахунку отримаємо план оптимально збалансованої структури ресурсної бази ВАТ "Ощадбанк", який забезпечує при заданих обмеженнях найбільшу прибутковість банку.

Для побудови моделі використовуємо метод математичного моделювання економічних процесів із застосуванням його у вигляді електронних таблиць Excel для одержання оптимального рішення задачі та розрахунків фінансових операцій за допомогою вбудованих функцій Excel.

Мета даної математичної моделі – сформувати оптимально збалансовану ресурсну базу банку та визначити обсяги основних банківських ресурсів.

Для побудови моделі використаємо такі складові ресурсної бази банку, як регулятивний капітал, кошти фізичних осіб, кошти юридичних осіб, кошти банків та кредити НБУ, оскільки, на нашу думку, саме ці ресурси є найбільш важливими та здійснюють вагомий вплив на подальший розвиток банку, так як саме від того, наскільки ефективно та якісно буде сформовано їхню структуру, залежить можливість банку у майбутньому здійснювати активні операції та визначається його ресурсний потенціал в цілому.

Уведемо змінні:

X1 – обсяг регулятивного капіталу, млн. грн ;

X2 – обсяг коштів фізичних осіб, млн. грн ;

X3 – обсяг коштів юридичних осіб, млн. грн ;

X4 – обсяг коштів банків, млн. грн ;

X5 – обсяг кредитів НБУ, млн. грн;

Y – чистий прибуток банку.

Необхідно зазначити, що у процесі формування оптимальної структури ресурсної бази ВАТ “Ощадбанк” повинні бути дотримані такі умови:

1. Загальна сума сформованих банківських ресурсів становить 65 000 млн. грн.

2. Депозитні ресурси, тобто кошти фізичних та юридичних осіб, повинні становити 60% обсягу банківських ресурсів, оскільки у світовій практиці вважається оптимальним, коли частка депозитних коштів у структурі пасивів становить від 60% до 80%.

3. Згідно з вимогами НБУ, нормативне значення регулятивного капіталу повинно становити не менше 120 млн. грн.

Побудуємо математичну модель цієї задачі. Будемо вважати, що керовані змінні – обсяги сформованих ресурсів ВАТ “Ощадбанк”.

Формування відсоткової ставки – багатокроковий процес, який визначається багатьма чинниками, серед них:

- рівень облікової ставки Національного банку;
- термін залучення або запозичення ресурсів;
- платоспроможність і фінансова стійкість банку;
- темпи інфляції;
- перспективи зміни ринкової кон’юнктури.

Сукупність цих чинників визначає межі диференціації відсотка при формуванні ресурсної бази та залученні коштів. Головним чинником, що впливає на рівень відсоткових ставок, є ціна ресурсів. Чим дорожчим для банку буде формування ресурсної бази, тим вища відсоткова ставка. Відповідно банк встановлює відсоткові ставки, які представлені у табл. 2.

Регулятивний капітал є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

Оскільки регулятивний капітал не залучається банком із зовнішніх джерел, а є

здебільшого власним ресурсом банку, то для визначення відсоткової ставки та ціни даного ресурсу, використовуємо такий показник, як рентабельність регулятивного капіталу, за допомогою якого можна було б визначити, яку вартість мав даний ресурс, якщо б залучався іншою кредитною установою.

Таблиця 2. Перелік основних складових ресурсної бази ВАТ "Ощадбанк" та відсоткові ставки

Основні складові ресурсної бази	Відсоткова ставка
1. Регулятивний капітал	0,72 %
2. Кошти фізичних осіб	15 %
3. Кошти юридичних осіб	13 %
4. Кошти банків	2,2 %
5. Кредити НБУ	9,8 %

Рентабельність регулятивного капіталу розраховуємо як відношення чистого прибутку (ЧП) до регулятивного капіталу (РК) ВАТ "Ощадбанк":

$$\text{Рентабельність РК} = \frac{ЧП}{РК} \times 100\%$$

Розрахуємо рентабельність регулятивного капіталу ВАТ "Ощадбанк" за І квартал 2011 року:

$$\text{Рентабельність РК} = \frac{126607000}{17683424000} \times 100\% = 0{,}72\%$$

Таким чином, сумарний прибуток банку у результаті оптимально сформованої структури ресурсів, які в подальшому будуть спрямовані на проведення активних операцій, може бути представлений у вигляді:

Цільова функція:

$$Y = 0{,}0072X1 + 0{,}15X2 + 0{,}13X3 + 0{,}022X4 + 0{,}098X5 \rightarrow \max$$

При формуванні системи обмежень необхідно відзначити наступне.

Оскільки банку потрібно не лише максимізувати прибуток, але і сформувати оптимальну структуру ресурсної бази із використанням усіх вищезазначених складових ресурсів, то необхідно урахувати такі обмеження:

$$X1, X2, X3, X4, X5 > 0$$

Оскільки частка депозитних ресурсів у структурі пасивів повинна становити 60%, необхідно урахувати наступне:

$$X2 + X3 = 39000000000$$

Оскільки значна частина діяльності ВАТ "Ощадбанк" пов'язана з обслуговуванням саме фізичних осіб, то необхідно відзначити наступне:

$$X2 \geq 24000000000$$

Міжбанківський кредит береться банком у разі термінової потреби в грошових коштах з метою вкладення у вигідні активні операції та для підтримання ліквідності. У цій групі ресурсів виділяють саме міжбанківські кредити й міжбанківські депозити. Міжбанківські кредити порівняно з міжбанківськими депозитами є дорожчими і коротшими за термінами залучення. Перевагою цього виду ресурсів є їх висока мобільність, основним недоліком – висока витратність.

Специфічний вид ресурсів – кредити, отримані від НБУ. Їх джерелом є здебільшого емісія. Надання кредитів Національним банком пов'язане з рефінансуванням, тобто банк спочатку надає позики своїм клієнтам за рахунок власних коштів, а потім НБУ компенсує (рефінансує) їх банку.

На нашу думку, у своїй роботі ВАТ "Ощадбанк" повинен широко використовувати інструменти міжбанківського ринку, що буде сприяти розвитку ринку

міжбанківських операцій, та надасть можливість банку якнайповніше задовольняти потреби клієнтів. Тому доцільно зазначити наступне:

$$X4 + X5 \leq 11000000000$$

Таким чином, система обмежень для задачі оптимізації формування ресурсної бази ВАТ “Ощадбанк” приймає такий вид:

$$\begin{cases} X1 + X2 + X3 + X4 + X5 = 65000000000; \\ X1 \geq 120000000; \\ X2 + X3 = 39000000000; \\ X2 \geq 24000000000; \\ X3 \geq 14000000000; \\ X4 + X5 \leq 11000000000; \\ X1, X2, X3, X4, X5 > 0. \end{cases}$$

Для комп'ютерної реалізації побудованої математичної моделі скористаємося функцією «Пошук рішення» електронних таблиць Excel.

Відправною в процесі пошуку оптимального рішення є створена на робочому аркуші електронних таблиць Excel модель обчислення, яка включає:

– цільову комірку, значення в якій повинне бути максимізоване, мінімізоване або ж дорівнювати певному значенню; містить формулу, що прямо або опосередковано посилається на змінювані комірки; згідно з побудованою нами моделлю цільовою коміркою є прибуток банку;

– змінювані комірки – невідомі задачі, комірки, значення в яких будуть послідовно (методом ітерацій) змінюватися доти, поки не буде отримане оптимальне значення в цільовій комірці; згідно з побудованою нами моделлю змінюваними комірками виступають обсяги оптимально сформованих банківських ресурсів;

– обмеження на співвідношення змінних – формули з посиланнями на змінювані комірки.

Таким чином, побудувавши модель оптимізації формування ресурсної бази ВАТ "Ощадбанк", представимо її результат за допомогою табл. 3.

Таблиця 3. Результат оптимізації формування ресурсної бази ВАТ "Ощадбанк" млн грн

	Обсяг банківських ресурсів						
	1	2	3	4	5		запас
% ставка	0,0072	0,15	0,13	0,022	0,098		65000
рішення	X1	X2	X3	X4	X5		
	15500	25000	14000	7500	3000		
обмеження					прибуток		
39000					6140,6	max	
11000							
24000							
14000							
120							

У результаті обчислень отримаємо максимальний розмір прибутку, рівний 6140,6 млн. грн., який досягається за допомогою оптимально збалансованої ресурсної бази та використання таких обсягів банківських ресурсів: регулятивний

капітал – 15500 млн. грн., кошти фізичних осіб – 25000 млн. грн., кошти юридичних осіб – 14000 млн. грн., кошти банків – 7500 млн. грн., кредити НБУ – 3000 млн. грн.

Таким чином, упровадження розробленої оптимізаційної моделі у роботу банку дозволяє ефективно сформувати ресурсну базу і таким чином отримувати максимальний прибуток та забезпечувати фінансову стійкість, що дає змогу удосконалювати процес управління ресурсами ВАТ "Ощадбанк" в цілому.

Бібліографічні посилання та примітки

1. Землячов С.В. Сутність, джерела формування та значення ресурсної бази комерційних банків [Електронний ресурс] / С.В. Землячов / Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc...3/ Magazine_03_09_st12_pp68-74.pdf.
2. Вожжов А.П. Формування ресурсів комерційних банків / А.П. Вожжов // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 117.
3. Версаль Н.І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н.І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 89-95.
4. Лобанова А.Л. Ресурсна політика комерційних банків України / А.Л. Лобанова // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 88-95.
5. Галіцейська Ю. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та можливі напрями оптимізації / Ю. Галіцейська // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – №3. – С. 124-130.
6. Дзюблюк О. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2008. – №5. – С. 38-46.
7. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. Васюренко, І. Федосік // Банківська справа. – 2002. – №1. – С. 58-60.
8. Коваль С.Л. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / С.Л. Коваль // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 113-115.
9. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу до даних: http://www.bank.gov.ua/ Bank_supervision/index.htm.
10. Попрозман О. Значення структури ресурсної бази банків в умовах кризи / О. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – №6. – С. 164-167.

Надійшла до редколегії 13.07.2011

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

УДК 330.87

О.А. Буян
Київський національний університет імені Т. Шевченка

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Автор розраховує ефективність застосування енергозберігаючих технологій вітчизняними та зарубіжними домогосподарствами. Також завдяки емпіричному методу порівняння визначає доцільність застосування технологій у різних країнах світу.
Ключові слова: енергозберігаючі технології, механізм корпоративної соціальної відповідальності, домогосподарства, енергонасиченість.

Автор рассчитывает эффективность применения энергосберегающих технологий отечественными и зарубежными домохозяйствами. Также благодаря эмпирическому методу сравнения определяет целесообразность применения технологий в разных странах мира.
Ключевые слова: энергосберегающие технологии, механизм корпоративной социальной ответственности, домохозяйства, энергонасыщенность.

The author considers efficiency of energy saving tehnologies application for domestic and foreign households. Author defines expediency of application of technologies in the different countries of the world through an empirical method of comparison.
Key words: energy-saving technologies, the mechanism of corporate social responsibility, a household, a power maintenance.

Загальноприйнятим критерієм ефективності функціонування будь-якого підприємства є використання найновіших технологій, які підвищують його корпоративну соціальну відповідальність. Дослідникам також доводиться враховувати й низку інших вимог, у тому числі прораховувати питання економічної доцільності їх використання та експлуатації. Окремо стоїть питання розрахунку економічної ефективності енергозберігаючих технологій на вітчизняному підприємстві.

Дослідженню проблем корпоративної соціальної відповідальності та її інструментів присвячені роботи ряду зарубіжних та вітчизняних вчених. Зазначеним проблемам приділяють увагу такі вітчизняні вчені, як Баюра Д.О. [1, с. 21], І.Булєєв [2], Краплич Р. [3, с. 45-69], Корчагін А.В. [4, с. 26], Левін П.Б. [5], Садовник О.В. [6, с. 4-18], Супрун Н.А. [7, с. 61-74], зарубіжні вчені як Є. Благов [8, с. 17-34], Л.Бечетті, С [9]. Гемілтон [10, с. 62-66], Т.Дональдсон [11, с. 91], А. Керролл [12], Ф. Котлер [13, с. 302], Е.Фріман [14]. Проте, не зважаючи на значні наукові напрацювання в цій області, питання інструментів корпоративної соціальної відповідальності, зокрема застосування технологій енергозбереження на вітчизняних підприємствах залишається не до кінця визначеним і потребує подальшого дослідження.

Метою роботи є визначення економічної ефективності використання енергозберігаючих технологій домогосподарствами деяких країн.

В даній статті **завданням** є дослідження енергозберігаючих технологій на вітчизняному промисловому підприємстві. ЗАТ «ВЕНТС» було створене у 1997 році, є найбільшим виробником широкого асортименту побутової та промислової вентиляції в Україні та СНД, починаючи з побутових вентиляторів для малих приміщень, закінчуючи потужними промисловими установками, повітря-переробними агрегатами для громадських приміщень з великим скупченням людей.

У 2010 р. підприємство почало розробляти власні енергозберігаючі рішення, в результаті було почато виробництво промислової вентиляції з електрокомутованими двигунами, які споживають у 1,5-2 рази менше електроенергії при аналогічних параметрах потужності та споживання перероблено повітря. У виробництві вентиляційного обладнання застосовуються електрокомутовані магнітні двигуни постійного струму з зовнішнім ротором, що на сьогоднішній день є передовим рішенням у виробництві енергозберігаючого обладнання. Зазначені двигуни характеризуються високою продуктивністю та оптимальним управлінням по всьому діапазону швидкостей обертання. Безсумнівною перевагою електронно-комутованого двигуна є високий ККД (до 90%). Прикладом продукції, що випускається підприємством, є притоко-витяжні установки ВУТ 300 Г ЕС в звуко- та теплоізоляційному корпусі продуктивністю до 600 м3/год. Притоко-витяжна установка ВУТ Г представляє собою повністю готовий вентиляційний агрегат, що забезпечує фільтрацію, забезпечення приміщення свіжим повітрям та видалення забрудненого, має високу продуктивність та низький рівень шуму.

Для визначення ефективності застосування вентиляційного енергозберігаючого обладнання перш за все слід підрахувати загальну кількість електроенергії у кіловатах за годину (кВт/год), спожитої середньостатистичною родиною в Україні, Росії, Німеччині, США, Канаді, Великобританії, Ірландії, Молдові, Румунії, Люксембурзі. Цей показник становить 6 990 кВт, отриманий з технічних характеристик обладнання [15]. Для спрощення підрахунків береться до уваги один показник з розрахунку використання обладнання протягом року (365 днів). Він є однаковим для домогосподарства кожної зазначеної країни, якщо вважати, що родина вмикає обладнання умовно кожного дня [15]. Перелічені країни мають подібні температурні умови (не враховуючи рівень вологості і т.д.).

Таблиця 1. Загальна вартість збереженої електроенергії в рік в дол. США

Країна	Тариф за кВ/год в дол. США	Загальна вартість заощадженої електроенергії в рік в дол. США
Україна	0,04	279,60
Росія	0,06	419,40
Німеччина	0,38	2656,00
США	0,1240	867,00
Канада	0,15	1048,50
Великобританія	0,13	908,70
Ірландія	0,23	1607,70
Молдова	0,0968	676
Румунія	0,35	2446,50
Люксембург	0,2530	1768

Складено автором на основі даних ресурсів [15; 16].

На основі даних про вартість електроенергії у різних країнах світу, можна зазначити, що найдорожча електроенергія є в Німеччині, Румунії, Ірландії, Люксембурзі в той час, а найдешевша – в Росії, Україні, Молдові [16].

Враховуючи особливості використання енергозберігаючих технологій у вітчизняному виробництві вентиляційного обладнання, підрахувавши вартість електроенергії, домогосподарства заощаджують у кожній країні по-різному (в еквіваленті дол. США): середньостатистичне домогосподарство Німеччини щорічно заощаджує 2656,00 дол. США; Румунії – 2446,50 дол. США, Канади – 1048,50 дол. США, Люксембургу – 1768 дол. США. Домогосподарство Росії на протязі 1 року заощадить 419,40 дол. США, а України – 279,60 дол. США.

Період окупності використання енергозберігаючого обладнання, безумовно, залежить від вартості електроенергії в кожній країні і визначається співвідношенням вартості заощадженої електроенергії до вартості вентиляційного обладнання (на прикладі ВУТ 300 Г), ціна якого для перелічених країн умовно є однаковою і становить 3000 дол. США. Результати співвідношення містяться в табл. 2. Найвища вартість електроенергії, як зазначалося, є саме у західноєвропейських країнах, найдешевшою – у східноєвропейських країнах. Це говорить про пріоритети кожної країни щодо використання енергоресурсів. Висока енергонасиченість знижує економічну ефективність країни, робить її залежною від запозичених ресурсів, підвищує вартість продукції, послуг тощо. Таким чином, слід оптимізувати використання електроенергії не лише у виробничому секторі, а й у секторі домогосподарств.

За підрахунками, найбільш економічно вигідним є використання «ЕС» обладнання в Німеччині, Румунії, Люксембурзі, Ірландії, Канаді, Великобританії, США, менш ефективним є використання даного обладнання в Росії та Україні, що зумовлено відносно високою вартістю обладнання та низькими цінами на електроенергію (табл. 2).

Таблиця 2. Економічне обгрунтування використання енергозберігаючого обладнання домогосподарствами різних країн

Країна	Загальна вартість заощадженої електроенергії в рік в дол. США	Період окупності (в роках)
Україна	279,60	11 років, 2 міс.
Росія	419,40	7 років, 6 міс.
Німеччина	2656,00	1 рік, 2 міс.
США	867,00	3 роки 7 міс.
Канада	1048,50	3 роки.
Великобританія	908,70	3 роки, 5 міс.
Ірландія	1607,70	2 роки
Молдова	676	4 роки, 7 міс.
Румунія	2446,50	1 рік, 4 міс.
Люксембург	1768	1 рік, 9 міс.

Складено автором на основі даних ресурсів [15; 16]

Найкоротший період окупності характерний для Німеччини (1 рік, 2 міс.), Румунії (1 рік, 4 міс.), Люксембургу (1 рік, 9 міс.), Ірландії (2 роки); удвічі довший період окупності характерний для Канади (3 роки.), Великобританії (3 роки, 5 міс.),

США (3 роки 7 міс.); найдовший період окупності «зеленого» обладнання характерний для Росії (7 років, 6 міс.), для України (11 років, 2 міс.).

Таким чином, можна зробити попередні висновки стосовно застосування енергозберігаючих технологій домогосподарствами різних країн:

1. Дані технології є найбільш вигідними для розвинутих країн, які мають високу вартість електроенергії, сприяють оптимізації її споживання;

2. Використання електрокомутованих двигунів у виробництві обладнання сприяє заощадженню електричної енергії щонайменше на 50%;

3. У деяких випадках застосування енергозберігаючих технологій в Росії, України, Молдові, не є економічно обґрунтованим, що пов'язано низькою вартістю електроенергії для домогосподарств, в порівнянні з західноєвропейськими країнами, а також порівняно високою вартістю даного обладнання.

Висновки та пропозиції. Енергозберігаючі технології набувають широкого застосування серед українських виробничих підприємств. Збільшення кількості населення та неефективне використання природних ресурсів сприяє необхідності розвитку та застосування енергозберігаючих технологій у виробництві. Розвиток альтернативних джерел енергетики, виробництва екологічно дружніх товарів та послуг є вкрай необхідними інструментами соціального-відповідального підприємства. Однак слід не лише виробляти менш шкідливі для довкілля продукти, а й зробити функціонування компанії менш ресурсозатратними. Енергозберігаючі технології покликані забезпечити ефективне використання ресурсів домогосподарствами та виробничим сектором, а також мінімізувати шкоду для природи та суспільства. ЗАТ «ВЕНТС» є прикладом вітчизняного підприємства, що застосовує найсучасніші технології у напрямі енергозбереження в Україні та світі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Баюра Д. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.
2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монография / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая, Е.В. Черных. – Донецк: ДонНТУ, 2008. – 136 с.
3. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: досвід Фундації Острозьких: посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Р. Краплич / Фундація ім. князів-благодійників Острозьких. – Рівне, 2005. – 74 с.
4. Корчагин А.В. Корпоративные социальные программы российских предприятий как форма социальной ответственности бизнеса: автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / А.В. Корчагин. – М., 2008. – 30 с.
5. Левін П.Б. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні [Електронний ресурс] / П.Б. Левін // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. –2009. – Вип. 15. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/ 2009_15/stat _09/18.pdf
6. Садовник О.В. Обґрунтування ринкових стратегій розвитку сільського господарства 2005 року: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.02 / О.В. Садовник / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.

7. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н.А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – С. 61–74.
8. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – №3. – 2004. – С. 17-34.
9. Becchetti L. 2007. Corporate social responsibility and shareholder's value: an event study analysis / L. Becchetti, R. Ciciretti, I. Hasan // Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series 2007. – 6.
10. Hamilton S. 1993. Doing well while doing good? / S. Hamilton, H. Jo, M. Statman // The investment performance of socially responsible mutual funds. – Financial Analysts Journal. – P. 62–66.
11. Donaldson T. 1995.The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications / T. Donaldson, L. Preston // Academy of Management Review 20:65. – P. 91.
12. Carroll Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, Business Horizons, July-August 1991 [Електронний ресурс] / B. Carroll Archie. – Режим доступу: http://bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268
13. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер. – Н. Лі; Изд-во А. Капусты, 2005. – 302 с.
14. Freeman E. 1984. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman: Boston, MA.
15. Технічні характеристики притоко-витяжної установки ВЕНТС ВУТ Г з електрокомутованим двигуном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vents.ua/images/cat/134_279_cat_file.pdf
16. Світові тарифи електроенергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.powerengineeringint.com/articles/print/volume-18/issue-8/power-report/global-electricity-prices

Надійшла до редколегії 26.08.2011

УДК 65.012.221

Э.Р. Ислямова
Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского, г. Симферополь

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

В статье исследованы основные составляющие управления стоимостью компании: идеология, принципы и управленческие процессы. Рассмотрен цикл создания стоимости, определены основные направления управленческой деятельности по ее созданию. Отмечены преимущества и недостатки применения концепции управления стоимостью компании.
Ключевые слова: стоимость компании, управления стоимостью компании (VBM-подход).

У статті досліджено основні складові управління вартістю компанії: ідеологія, принципи та управлінські процеси. Розглянуто цикл створення вартості, визначено основні напрями управлінської діяльності з її створення. Відзначено переваги та недоліки азастосування концепції управління вартістю компанії.
Ключові слова: вартість компанії, управління вартістю компанії (VBM-підхід).

In this paper the main components of cost management company — ideology, principles and management processes — are considered. The cycle of value creation, the main directions of management activities on its creation are taken into consideration. The advantages and disadvantages of the concept of cost management company are marked up.
Key words: value of the company, cost management company (VBM-approach).

Концепция управления на основе стоимости (VBM) с четко сформулированной идеологией повышения благосостояния собственников (акционеров) компании и других заинтересованных сторон достаточно широко стала применяться в управлении практически всех развитых стран. Системный подход к управлению компанией как к многоплановому комплексному и изменяющемуся явлению, связывающему в единое целое цели, ресурсы и процессы, позволило концепции управления стоимостью решить проблемы компаний, оставленные вне рассмотрения предшествующими теориями управления.

Исследованию управления стоимостью компании посвящены работы зарубежных: Т. Коупленда, Дж.Д. Мартина, А. Раппапорта, М.К. Скотта, Г.Б. Стюарта и др. и отечественных авторов: С.В. Валдайцева, И.А. Егерева, В.Е. Есипова, И.В. Ивашковской, В.В. Ковалева, М.А. Лимитовского, Е.Н. Лобановой, Г.И. И.А. Никоновой, М.А. Федотовой, В.Е. Хруцкого, АД. Шеремета и др. Авторами изучается стоимость компании, предлагаются различные способы и методы измерения, однако недостаточно полно освещен управленческий подход к созданию стоимости.

Целью является определение основных составляющих управления стоимостью компании и их взаимосвязей, воздействие на которые позволяет максимизировать стоимость.

Составными частями концепции управления стоимостью компании являются *идеология, принципы и управленческие процессы*. Идеология делает управление осознанным и задает направление движения. Принципы дают базу для обоснованного оценивания альтернатив. Отлаженность процессов определяет эффективность организации в реализации стратегии и достижении поставленных целей.

Стержнем *идеологии* является выбор задачи максимизации стоимости компании в качестве генеральной корпоративной цели, и твердая убежденность верхнего звена управленцев в возможности целенаправленного и систематического управления процессом ее создания. Видение своей главной финансовой цели в максимизации стоимости компании и понимание того, какие параметры влияют на ее повышение, составляют их *стоимостное мышление*. Все другие цели – удовлетворен-

ность потребителя, доля рынка, мировая известность – являются промежуточными, отражающими, как правило, степень влияния различных групп, претендующих на долю в результатах деятельности компании, либо трансформируются в задачу максимизации стоимости, либо служат ограничениями на пути решения этой задачи.

Основополагающие *принципы* оценки бизнеса дают понимание фундаментальной взаимосвязи между стратегией, операциями и финансовыми результатами, направляют усилия менеджеров на поиск альтернатив, позволяющих действительно эффективно преодолевать как внешние силы конкуренции, так и внутреннее противодействие. Чтобы двигаться по пути роста стоимости, компании необходимо перестроиться не только идеологически, но и организационно. В основе «нового порядка» должна лежать экономическая целесообразность, когда каждая деловая единица может двигаться в сторону максимизации стоимости относительно самостоятельно, а отвечать за результат будет непосредственно ее руководитель. В этом ключе, предлагаются следующие принципы управления стоимостью:

- Наиболее приемлемый показатель, позволяющий адекватно оценить деятельность компании – это поток денежных средств, генерируемый компанией.
- Новые капитальные вложения компании должны осуществляться только при условии, что они создают новую стоимость. При этом, создают стоимость новые инвестиции только тогда, когда рентабельность этих вложений выше затрат на привлечение капитала.
- В изменяющихся условиях окружающей экономической среды сочетание активов компании (ее инвестиционный портфель) так же должно меняться с целью обеспечения максимального роста стоимости компании.

Приверженность цели максимизации стоимости и понимание принципов, связывающих стоимость компании с ее стратегией и организационной структурой – условия необходимые, но этого не достаточно. Важнейшей предпосылкой достижения высоких результатов является отлаженность *управленческих процессов.*

Управленческие процессы и системы, к которым относятся планирование, выработка целевых нормативов, оценка результатов и системы материального поощрения, необходимые любой компании для ведения бизнеса, побуждают менеджеров и других работников добиваться максимизации стоимости своей организации. Эти процессы оказываются действенными лишь в том случае, когда обмен информацией внутри организации при планировании, составлении смет и бюджетов, принятии других решений строится на стоимостных принципах.

Перестройка управленческих процессов должна начинаться с вопроса о том, где и как создается, или теряется стоимость, насколько эффективно работают звенья цепочки стоимости и как результаты подразделений компании соотносятся с показателями основных конкурентов. Одним из важнейших итогов стоимостного аудита может стать пересмотр сложившихся представлений менеджмента о сферах ключевой компетентности, или выявление областей, где компания безнадежно неконкурентоспособна. Такой анализ не только обозначает существующие и назревающие проблемы, но и показывает реальные возможности долгосрочного роста стоимости компании.

Для достижения целей компании по максимизации стоимости, необходима *осознанная направленность усилий*. Это значит, что стоимостной подход к управлению должен стать не просто лозунгом, а «повседневной нормой, мировоззрением менеджмента и стилем жизни всей организации» [5, с. 15].

Центральная идея перехода к управлению по стоимости в современном понимании – это сдвиг в сознании людей, когда отношение менеджера к своим обязанностям в значительной степени приобретает черты отношения предпринимателя к своему делу. В основе перестройки мировоззрения лежит прямая зависимость вознаграждения от результатов, от персонального вклада в рост стоимости компании.

Как показано на рис.1. максимизация стоимости – это не разовая задача, а непрерывный и возобновляющийся цикл стратегических и оперативных решений. Звено, замыкающее цикл создания стоимости – это система взаимосвязанных показателей и нормативов, по которым оценивается успешность достижения поставленных целей и определяется доля каждого в общем успехе компании.

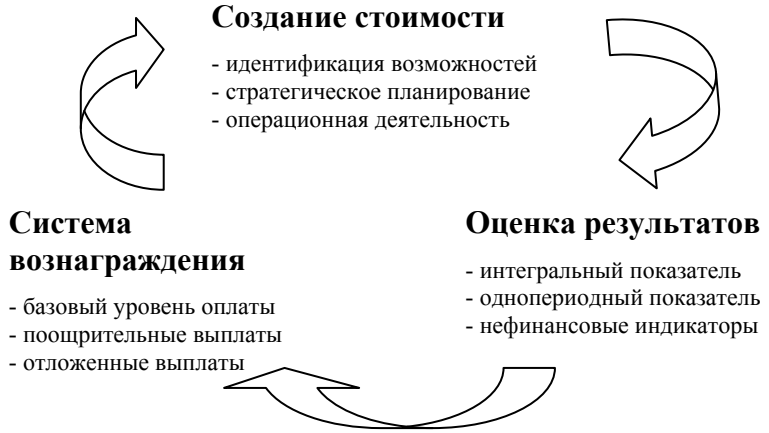


Рис. 1. Цикл создания стоимости в концепции VBM

Без функционирующей многоуровневой системы мотивации управление по стоимости превращается в периодическую процедуру оценки стоимости бизнеса. Чтобы система мотивации функционировала действительно эффективно, она должна быть прозрачной. Каждый менеджер должен понимать, как показатель, по которому измеряется его отдача, вкладывается в обобщенный показатель для подразделения или компании в целом, и видеть перспективы роста своего личного благосостояния.

Важным в стоимостной мотивации представляется ориентация на экономический результат, акцент на денежные потоки и стоимость капитала, инвестированного в активы для создания этих потоков. Это многопериодный горизонт ответственности, когда текущие и отложенные бонусные выплаты, пакет акций и опционы создают оптимальный баланс между долгосрочными целями и краткосрочными результатами. И, одновременно, это своя мера свободы принятия решений на каждом уровне управленческой иерархии, адекватно учитывающая риски и достижимые выгоды – как персональные, так и для компании в целом.

Обобщением основных составляющих концепции управления стоимостью компании является выделение шести важных областей управленческой деятельности, отраженные на рис.2, которые, будучи проникнуты стоимостным мышлением, помогут компании сосредоточить свои усилия по созданию и повышению стоимости [3, с. 107].



Рис. 2. Основные направления управленческой деятельности по созданию стоимости компании

Для этого, компания должна:

- подкрепить свои целевые установки четкими количественными индикаторами, увязанными с созданием стоимости;
- строго придерживаться такого подхода к управлению своим бизнес-портфелем, который позволяет максимизировать стоимость (не пренебрегая в случае необходимости и радикальной реорганизацией);

- удостовериться в том, что организационная структура компании и ее корпоративная культура подчинены требованию создания стоимости;
- глубоко изучить ключевые факторы создания стоимости, характерные для каждого бизнес-подразделения;
- наладить эффективное управление своими бизнес-подразделениями, установив для них специфические целевые индикаторы и строго контролируя результаты их деятельности;
- найти способы создания у менеджеров и рядовых работников мотивации к созданию стоимости (нужно использовать как материальное вознаграждение, так и другие формы поощрения).

Характеризуя концепцию управления стоимостью компании, нельзя не отметить и имеющиеся недостатки. Некоторые авторы [1; 2; 4] выделяют следующие слабые моменты данной теории, отмеченные в табл.1. Тем не менее, ими же признается тот факт, что стоимость компании является наиболее объективным из всех критериев оценки эффективности решений по управлению бизнесом, особенно стратегических, а также наиболее полно учитывающим интересы заинтересованных сторон.

Таблица 1. Недостатки концепции управления стоимостью компании

№	Недостатки	Решение
1	Стоимость бизнеса крайне трудно оценить объективно, поскольку используются прогнозируемые денежные потоки, дисконтируемые по рассчитываемой ставке дисконтирования	Для повышения объективности расчетов стоимости бизнеса необходимо использовать инструментарий, позволяющий максимально учесть наиболее важные характеристики деятельности предприятия. То есть следует правильно выбрать метод расчета стоимости компании доходным подходом, а также учесть неопределенность и риск рынка, в котором данная компания функционирует
2	Стоимость компании отражает рыночная цена акций, а точность подобной оценки стоимости сомнительна в условиях несовершенного и неэффективного финансового рынка	При принятии стратегических решений необходимо использовать оценку стоимости компании на основании инсайдерской информации. Расчет в данном случае проводится специально приглашенными специалистами (лучше привлеченными на долгосрочной основе), либо в созданном в компании аналитическом центре стратегического управления
3	В случае, если работа менеджмента оценивается по стоимости компании, возникает спекуляция данными в интересах высшего руководства. Менеджеры работают на выгодное им информирование рынка, что влечет ситуации, подобные случаям с «Enron», «Worldcom».	При оценке работы менеджмента в соответствии с условием, указанным в предыдущем пункте, не должно возникнуть подобных проблем
4	Собственники не всегда заинтересованы в повышении стоимости принадлежащего им бизнеса. Например, некоторые инвесторы озабочены текущим потреблением и ищут краткосрочные выгоды, другие, наоборот, изо всех сил поддерживают неэффективный бизнес	Согласно исследованиям Питера Друкера, все больше собственников ориентируется на долгосрочный результат. Относительно неэффективного бизнеса можно сказать, что он достаточно быстро исчезает с экономической арены в современных условиях жесткой конкуренции
5	В своем желании увеличить прибыль компании стремятся к монопольной власти над рынком, снижению налоговых платежей, что противоречит общественным интересам	Ведущую роль должно играть государство, и данных проблем не удастся избежать ни одной системе оценки эффективности деятельности компании

Независимо от типа организации компании, внедрение принципов и инструментов управления стоимостью обеспечивает компании серьезные преимущества, а именно:

- более тщательный стратегический анализ и выбор рыночной стратегии всей структуры и отдельных подразделений;
- возможность планирования собственной инвестиционной привлекательности;
- гибкость и системность инвестиционных решений;
- постоянный контроль за ролью компании на рынке капитала и ее рыночной мощью с точки зрения участников данного рынка;
- особая устойчивость компании в операциях слияний и поглощений.

Исследования результатов практического воплощения этих подходов на западном корпоративном материале показывают, что у последователей этой концепции растет эффективность, снижаются затраты, увеличиваются показатели оборачиваемости по сравнению с контрольными выборками компаний, не использующих эти подходы.

Вышеизложенное позволяет заключить, что концепция управления стоимостью компании является наиболее совершенной формой управления компанией, позволяющей сбалансировать интересы всех сторон, путем пронизывания сфер управления деятельности компании одной единой целью – максимизации стоимости. Перспективой дальнейшего исследования является измерение стоимости. Наличие различных методов измерения и соответственно получение различного результата, от которого зависит принятие стратегических и оперативных решений на всех уровнях, предопределяет проблему выбора метода управления и определения наиболее предпочтительных показателей стоимости компании, соответствующих современным требованиям управления.

Библиографические ссылки и примечания

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 258 с.
2. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: пер. с англ. / Х. Виссема. – М.: Финпресс, 2000. – 365 с.
3. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ / С. Роберт Каплан, Я. Дейвид Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
4. Мертенс А. Стоимость компаний в теории и на практике / А. Мертенс // Финансовый директор. – 2002. – №5 – С. 36-38.
5. Haspeslagh P. Its Not Just About the Numbers / P. Haspeslagh, T. Noda, F. Boulos // Harvard Business Review. – №79. – 2002.

Поступила в редакцию 07.07.2011

УДК 65.012:65.018

А.Ю. Могилова, Н.Б. Чернишова
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА – ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтовано першочерговість проведення маркетингового дослідження зовнішнього середовища підприємства. Визначено сучасний стан головних складових зовнішнього середовища підприємства на телекомунікаційному ринку України: постачальників, споживачів, конкурентів. Винайдено визначальні закономірності ринкового середовища, які є основою для розробки ефективної політики ВАТ «Укртелеком».

Ключові слова: маркетинг, дослідження, зовнішнє середовище, споживачі, конкуренти, постачальники, телекомунікаційні послуги, Укртелеком.

Обоснована первоочередность проведения маркетингового исследования внешней среды предприятия. Определено современное положение главных составляющих внешней среды предприятия на телекоммуникационном рынке украины: поставщиков, потребителей, конкурентов. Выявлены определяющие закономерности рыночной среды, которые выступают основой для разработки эффективной политики ОАО «Укртелеком».

Ключевые слова: маркетинг, исследование, внешняя среда, потребители, конкуренты, поставщики, телекоммуникационные услуги, ОАО «Укртелеком».

Leadthrough of marketing research of enterprise's external environment is grounded. Present state of main constituents of enterprise's external environment on the telecommunication market of Ukraine (suppliers, users, competitors) is defined. Conformities to law of market environment, which are the basis for development of effective policy of joint-stock corporation «Ukrtelecom», are determined.

Key words: marketing, research, external environment, users, competitors, suppliers, telecommunication services, Ukrtelecom.

Телекомунікаційна галузь є однією з базових інфраструктурних галузей, що характеризуються динамічним розвитком та мають потенціал довгострокового економічного зростання. Вона не тільки підтримує розвиток суспільства, а й сприяє забезпеченню безпеки держави та збереженню її територіальної цілісності. Разом з тим телекомунікаційні мережі є одним з джерел, що забезпечують функціонування та підйом економіки держави. Саме тому телекомунікаційна галузь як основа майбутньої інформаційної економіки приваблює інвесторів.

Структурні перебудови і розвиток конкуренції в телекомунікаційній галузі України потребують більш широкого застосування маркетингових досліджень. Маркетингові дослідження як система інтеграції підприємства на зовнішні ринки засновані на комплексному вивченні телекомунікаційного ринку і ефективній організації виробничого процесу з врахуванням потреб клієнтів, а тому використання результатів досліджень в практичній діяльності підприємства повинно забезпечити конкурентні переваги підприємства.

Маркетингові дослідження є комплексними і проводяться в таких напрямах:

1) дослідження зовнішнього середовища;
2) дослідження внутрішнього середовища.

Стан внутрішнього середовища дослідити не є проблемою через, по-перше, наявність широкого кола методичних рекомендацій з цього питання та необмеженого доступу до внутріфірмової інформації. Що стосується дослідження зовнішнього середовища, то через закритість даних про діяльність сторонніх ринкових суб'єктів, аналіз саме зовнішнього середовища виявляється занадто проблематичним. Але саме з вивчення зовнішнього середовища і слід розпочинати марке-

тингові дослідження, щоб мати інформацію про відповідність внутрішніх можливостей підприємства зовнішнім умовам господарювання.

Метою роботи є дослідження сучасного стану зовнішнього середовища головного підприємства на телекомунікаційному ринку України – ВАТ «Укртелеком».

Відкрите акціонерне товариство «Укртелеком» – сучасне підприємство з розвиненою інфраструктурою, що займає лідируючі позиції на ринку послуг фіксованого телефонного зв'язку України. За обсягом та діапазоном послуг ВАТ «Укртелеком» є провідним національним телекомунікаційним оператором України. Компанія охоплює близько 71% ринку послуг місцевого телефонного зв'язку та 83% ринку послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку.

ВАТ «Укртелеком» володіє первинною мережею, магістральними та зоновими лініями зв'язку, надає по всій території України практично всі види основних та найсучасніших телекомунікаційних послуг – міжнародний, міжміський та місцевий телефонний зв'язок, проводове мовлення, радіозв'язок, радіомовлення і телебачення, документальний електрозв'язок, відеоконференцзв'язок, супутниковий зв'язок, надання в оренду цифрових каналів, ATM/Frame Relay, ISDN, доступ до всесвітньої мережі (World Wide Web) – Інтернету. Було проведено дослідження зовнішнього середовища ВАТ «Укртелеком» і за такими напрямками:

- споживачі;
- постачальники;
- конкуренти.

Споживачами послуг підприємства «Укртелеком» є майже всі мешканці України. Низькі ціни й доступність послуг дають можливість використовувати їх всім без будь-яких обмежень. В розрізі асортименту послуг ВАТ „Укртелеком" розрізняють послуги для населення, для підприємств і організацій, для корпоративних клієнтів та для операторів і провайдерів. Тобто можна робити висновок, що цільовим ринком підприємства «Укртелеком» є всі теоретично можливі групи споживачів телекомунікаційних послуг.

Для оцінки постачальників скористуємося табл. 1.

Таблиця 1. Аналіз постачальників підприємства ВАТ «Укртелеком»

Постачальник	Вид ресурсів, матеріалів або комплектуючих, що постачаються	Залежність від постачальника	Можливості заміни постачальника або ресурсів
Siemens	Цифрове обладнання АТС	+	–
МКС	Програмне забезпечення	–	+
МКС	Комп'ютерне обладнання	–	+
ЄСВД-2000	Запасні частини	–	+
ЕТГ	Комплектуючі	–	+
ЄСВД-2000	Інструмент	–	+
Металобази	Дріт	–	+
Металобази	Кабель	–	+

Як видно з наведеної таблиці, безпосередньої залежності від постачальників немає. Залежність від підприємства Siemens полягає в тому, що підписано контракт на постачання високоякісного цифрового обладнання, яке дозволить обслуговувати більшу кількість абонентів одночасно й зі значно більшою швидкістю, а також ввести нові види послуг, таких, наприклад, як переадресація, довідково-інформаційна служба (автовідповідач) тощо. Залежність від цього постачальника є тимчасовою й на роботу підприємства не впливає.

Залежності від інших постачальників немає з причини того, що вони постачають

досить розповсюджені матеріали та, за необхідності, підприємство зможе досить швидко й без значних витрат змінити постачальника.

Вихід постачальників на ринок підприємства «Укртелеком» маловірогідний, тому що конкурувати з великим підприємством на даному ринку майже неможливо. Підприємство «Укртелеком» є великим оператором, який надає послуги електронного зв'язку у межах України. Воно є монополістом на даному ринку й не має прямих конкурентів, тому що на території країни більше немає підприємства такого масштабу й роду діяльності. Проте існує загроза послуг-замінників. Для аналізу загрози послуг-замінників скористаємося табл. 2.

Таблиця 2. Аналіз послуг-замінників

№ пп	Товари-замінники	Назва конкурента-виробника	Відносна ціна замінника, грн.	Можливі нецінові фактори заміщення	Схильність покупців до використання замінника	Реальність заміщення ($r_з$)
1.	Мобільний зв'язок стандарту GSM	Kiyvstar, UMC, LIFE та ін.	0,8 – 2	Більш широкий спектр додаткових послуг, мобільність, більш прогресивне обладнання, можливість телефонізації у важкодоступних місцях країни	Велика кількість нецінових факторів роблять цей вид послуг більш привабливим для споживачів	5
2.	Мобільний зв'язок стандарту CDMA	Велтонтелеком та ін.	0,05 – 2	Можливість мати міський телефон завжди при собі	Велика кількість нецінових факторів роблять цей вид послуг більш привабливим для споживачів	3
Рівень загрози товарів-замінників						$(\Sigma r_з)/ n = (5+3) / 2 = 4$

З табл. 2 видно, що загроза послуг-замінників досить велика. Це пояснюється тим, що у підприємств, що надають ці послуги, досить сучасне обладнання, яке дозволяє їм надавати більш широкий спектр послуг, а також дозволяє обслуговувати мобільних абонентів. Саме можливість завжди й всюди мати при собі телефон робить послуги мобільного зв'язку більш привабливими для споживачів. Також значним фактором переваги мобільного зв'язку є те, що підключення до мобільного оператора набагато простіше й дешевше, ніж підключення до мереж місцевого телефонного зв'язку.

Отже можна зробити висновок, що споживачі віддають перевагу мобільному зв'язку. Для зменшення рівня загрози з боку послуг-замінників необхідно намагатися знижувати вартість підключення до мереж місцевого телефонного зв'язку й розширювати спектр послуг.

Загроза появи нових конкурентів в галузі залежить від так званих бар'єрів входу в галузь. Бар'єрами входу називають фактори, які протистоять прийняттю рішень щодо перепрофілювання діючого підприємства певної галузі й входження його в галузь, що досліджується, навіть тоді, коли рентабельність цієї нової для підприємства галузі вища за ту, яку має підприємство тепер. Бар'єрами входу в галузь можуть бути: прихильність покупців торговій марці; економія на масштабі вироб-

ництва; перехідні витрати (одноразові витрати, пов'язані з переходом в іншу галузь); політика уряду, спрямована на захист галузі тощо.

Підприємство «Укртелеком» є монополістом в наданні послуг електронного зв'язку в Україні, а це робить його положення недосяжним для можливих конкурентів. Маючи досить велику мережу, підприємство також має можливість економити на масштабах, що знижує сукупні витрати на надання послуг, а значить новим конкурентам майже неможливо ввійти у дану галузь зі схожими послугами. Масштабність підприємства також вказує на те, що більш малі підприємства не можуть виступати як його конкуренти.

Отже, з проведених досліджень можна зробити висновок, що прямих конкурентів у підприємства «Укртелеком» немає й вихід нових підприємств на даний ринок послуг у найближчий час не передбачається. Але у підприємства існують досить сильні непрямі конкуренти, які надають послуги мобільного зв'язку різних стандартів.

Для виявлення розмірів загрози з боку конкурентів виявимо їх стратегічні групи. Стратегічна група конкурентів визначає кількість підприємств, які займають близькі позиції на ринку й конкурують між собою з використанням одних і тих самих переваг однаковими методами.

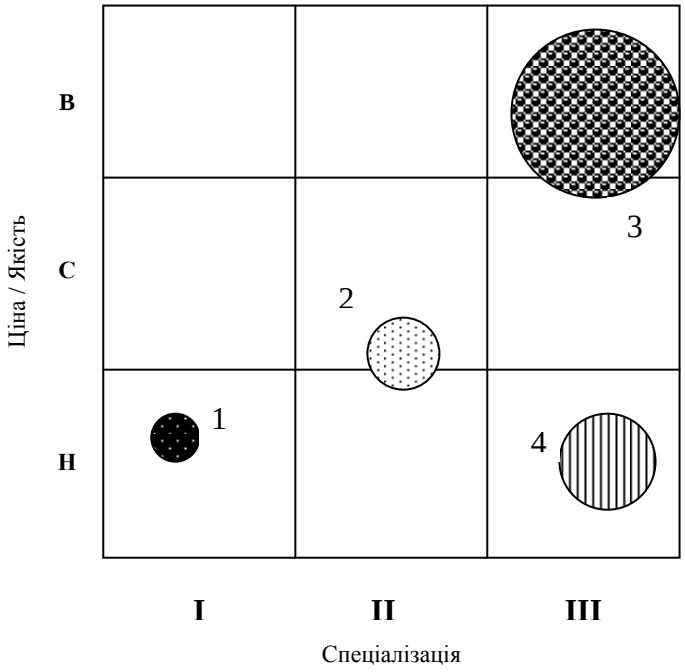


Рис. 1. Карта стратегічних груп конкурентів з реалізації послуг зв'язку

Розглянувши непрямих конкурентів була складена карта стратегічних груп, яка представлена на рис. 1, де

I – підприємства, які надають послуги місцевого електронного зв'язку;

II – підприємства, які надають послуги мобільного зв'язку стандарту CDMA;

III – підприємства, що надають послуги мобільного зв'язку стандарту GSM.

1 – підприємство «Укртелеком»;

2 – підприємства, які надають послуги місцевого мобільного зв'язку (CDMA);

З – досить потужні мобільні оператори, які вже тривалий час працюють на ринку мобільного зв'язку;

4 – нові оператори мобільного зв'язку, які вийшли на ринок й завойовують його більш новими технологіями й нижчими цінами;

Н, С, В – рівень за ціною та якістю відповідно по кожному підприємству.

Після проведення дослідження за підприємством ВАТ «Укртелеком» можна зробити такі **висновки**:

– підприємство є монополістом надання послуг електронного місцевого зв'язку й прямих конкурентів не має;

– сегментація споживачів послуг неможлива, тому що підприємство надає свої послуги всім бажаючим без будь-яких обмежень, а низька ціна послуг дозволяє користуватися ними всім верствам населення;

– загроза послуг-замінників досить висока, це пояснюється тим, що в наш час люди з кожним днем все більше потребують користуватися послугами мобільного зв'язку;

– поява нових конкурентів неможлива, тому що існують досить великі бар'єри входу в галузь, такі як економія на масштабах надання послуг, поступове зниження попиту на даний вид послуг, прихильність існуючих споживачів послуг зв'язку до підприємства, великі витрати на перехід в дану галузь тощо.

Також під час дослідження було виявлено поступове зниження попиту на місцевий стаціонарний зв'язок, це можна пояснити тим, що існують більш сучасні й надійніші засоби зв'язку. Отже, для втримання своїх позицій й абонентів підприємству «Укртелеком» необхідно якомога швидше модернізувати технічну базу і диференціювати послуги, рекомендації стосовно цього будуть надані в подальших дослідженнях авторів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2003. – 278 с.
2. Амблер Т. Практический маркетинг: пер. с англ / Т. Амблер; под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 400 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф; науч. ред. и авт. Предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: Экономист, 2006. – 296 с.
6. Дойль П. Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль, Ф. Штерн. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 544 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2005. – 896 с.
8. Креденс Д.В. Стратегический маркетинг: пер. с англ. / Д.В. Креденс. – 6-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 752 с.
9. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фр / Жан-Жак Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
10. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов: пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; под ред. Л.Г. Зайцевой, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
12. Шкардун В.Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: Теория, методология и практика / В.Д. Шкардун. – 2-е изд. – М.: Дело, 2007. – 376 с.

Надійшла до редколегії 15.07.2011

УДК: 338.486.2:349.137.2

В.Я. Павлоцький
Одеський державний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ КОМПАНІЇ “ДЮПОН” ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Стаття присвячена напрямам використання багатофакторної моделі фінансового аналізу компанії “Дюпон” у діяльності вітчизняних туристичних підприємств. Обґрунтовані галузеві нормативні значення коефіцієнтів, що входять до складу моделі, досліджено механізм їх впливу на рівень рентабельності власного капіталу суб’єктів туристичного бізнесу.
Ключові слова: ефективність управління туристичним підприємством, багатофакторна модель, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, оборотність чистих активів, мультиплікатор власного капіталу.

Статья посвящена направлениям использования многофакторной модели финансового анализа компании “Дюпон” в деятельности отечественных туристических предприятий. Обоснованы отраслевые нормативные значения коэффициентов, входящих в состав модели, исследован механизм их влияния на уровень рентабельности собственного капитала субъектов туристического бизнеса.
Ключевые слова: эффективность управления туристическим предприятием, многофакторная модель, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, оборачиваемость чистых активов, мультипликатор собственного капитала.

The article is devoted to areas of the DuPont System of Analysis usage in the activities of domestic tourism enterprises. The branch normative values of the indices included in the model are grounded. The mechanisms of their influence on the level of return on equity of the tourist business subjects are investigated.
Key words: efficiency of management of tourism enterprises, multifactor model, return on equity, return on sales, net assets turnover, equity multiplier.

Економічні процеси, що визначають стан та характер розвитку вітчизняної туристичної галузі, внаслідок її відкритості та інтегрованості до глобального туристичного простору є віддзеркаленням основних сучасних тенденцій, притаманних світовому господарству. Нещодавнє поширення глобальної фінансово-економічної кризи спричинило суттєве загострення конкурентної боротьби на туристичному ринку, що примушує суб’єкти туристичної діяльності визначати об’єктивний рівень ефективності власної діяльності та адекватно реагувати на його динаміку. При цьому дуже корисним може бути запозичення окремих закордонних методик аналізу, із врахуванням типових для нашої країни та туристичної галузі особливостей.

В останні роки аналіз ефективності управління суб’єктами господарювання був предметом численних досліджень вітчизняних та закордонних авторів. Зокрема, значної відомості набули праці у даній сфері таких фахівців, як І.А. Жулега, В.В. Ковальов, Р.О. Костирко, І.Я. Лукасевич, А.М. Поддерьогін, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет. Разом з цим, кількість публікацій, присвячених різним аспектам фінансового аналізу туристичних підприємств, є вкрай обмеженою. Серед них слід пригадати роботи І.Б. Андренко, С.О. Бистрова, І.В. Димеденко, О.О. Соболевої і І.І. Соболева. У відомому посібнику С.П. Гаврилюк, ефективність управління туристичним підприємством розглядається як один з чинників отримання конкурентних переваг [1, с. 83-87].

Однак, незважаючи на те, що питання оцінки ефективності управління підприємством давно привертають увагу вчених і фахівців-практиків з фінансового ме-

неджменту, єдиний підхід, який враховував би специфіку туристичного бізнесу, досі не вироблений.

Мета цієї статті полягає в обґрунтуванні можливості застосування багатофакторної моделі фінансового аналізу компанії "Дюпон" (The DuPont System of Analysis) для оцінки рівня ефективності управління підприємствами туристичної галузі. Також увага буде приділена галузевим особливостям та нормативним значенням окремих показників у складі цієї моделі.

В економічній літературі ефективність діяльності найчастіше трактується як комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва та трудових ресурсів за певний проміжок часу. Тобто ефективність – це характеристика процесів і впливів, переважно управлінського характеру, які відображають ступінь досягнення організацією поставлених цілей [2, с. 309]. Підвищення результативності функціонуючого підприємства означає, що в умовах постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища, менеджмент спроможний знаходити вірні шляхи, що призводять до зростання ефективності [3, с. 123]. Ефективність управління туристичним підприємством повинна відображати зв'язок між витратами із створення і просування туристичних продуктів та результатами від їх реалізації. Кількісно економічну ефективність визначають як співвідношення між ефектом (результатом діяльності) і витратами або фінансовими ресурсами, спрямованими на його досягнення. В залежності від інтерпретації ефекту від туристичної діяльності (під ним розуміють обсяг надання туристичних послуг, або досягнутий фінансовий результат), розрізняють показники ефективності управління туристичним підприємством. До них належать показники оборотності і рентабельності.

Оборотність характеризує обсяг ресурсів, які підприємство повинно вкладати у бізнес для його нормального функціонування.

Найбільш точно відображають рівень ефективності діяльності суб'єктів господарювання показники рентабельності. Рентабельність як економічна категорія становить відношення прибутку туристичного підприємства (розрахованого різними методами, що залежать від завдань аналізу), до певної ресурсної чи фінансової бази, що безпосередньо вплинула на рівень прибутку.

Крім того, рівень рентабельності може сприйматись як комплексний показник, що характеризує різні аспекти діяльності організації.

Історія використання моделі розпочинається у 1919 році і пов'язана з іменем Ф.Б. Брауна (Frank Donaldson Brown) – фінансового аналітика, а пізніше – фінансового директора і виконавчого директора компанії "Дюпон". До цього часу широкого практичного застосування набули показники рентабельності продажів і оборотності активів. Проте, ці показники використовувались ізольовано і не враховували фактори виробництва і структуру капіталу підприємств. Запропонована Брауном модель вперше пов'язувала кілька показників, що наводились у вигляді трикутної структури. У вершині розташовувався коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу (ROA), як результуючий показник, що характеризує віддачу від коштів, інвестованих у діяльність фірми, а в основі – два факторні показники – рентабельність продажів (ROS) і оборотність активів (TAT) [4]. Слід сказати, що теоретичним підґрунтям моделі компанії "Дюпон" була оригінальна концепція взаємопов'язаних показників, вперше сформульована Альфредом Маршалом у роботі "Елементи галузевої економіки" (1898) [5, с. 89-90]. Проте, практичне застосування багатофакторних моделей у фінансовому аналізі започаткував саме Ф.Б. Браун.

У подальшому ця модель була модифікована таким чином, що в якості результуючого показника став використовуватись коефіцієнт рентабельності власного

капіталу (ROE), а факторами, вплив яких аналізувався, виступали параметри, що характеризують стан операційної та фінансової діяльності підприємства. Тобто елімінування починалось зі стандартної формули рентабельності власного капіталу:

$$ROE = \frac{NP}{\overline{E}}, \quad (1)$$

де ROE (return on equity) – коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

NP (net profit) – чистий прибуток;

$\overline{E}$ (equity) – середньорічна вартість власного капіталу.

Чисельник та знаменник виразу (1) перемножували із середньорічною вартістю активів підприємства:

$$ROE = \frac{NP \times \overline{A}}{\overline{E} \times \overline{A}}, \quad (2)$$

де $\overline{A}$ (assets) – середньорічна вартість активів.

Після цього, вираз (2) переписували, виділяючи два окремі фактори, що впливають на рентабельність власного капіталу:

$$ROE = \frac{NP}{\overline{A}} \times \frac{\overline{A}}{\overline{E}}. \quad (3)$$

Потім, у першого з цих факторів – коефіцієнту рентабельності активів, перемножували чисельник та знаменник на виручку від реалізації:

$$ROE = \frac{NP}{\overline{A}} \times \frac{SAL}{SAL} \times \frac{\overline{A}}{\overline{E}} = \frac{NP}{SAL} \times \frac{SAL}{\overline{A}} \times \frac{\overline{A}}{\overline{E}}, \quad (4)$$

де SAL (sale) – виручка від реалізації .

Вираз (4) становить мультиплікативну факторну модель рентабельності власного капіталу, що може бути записана наступним чином:

$$ROE = ROS \times TAT \times EM, \quad (5)$$

де ROS (return on sales) – коефіцієнт рентабельності продажів ($ROS = \frac{NP}{SAL}$),

TAT (total assets turnover) – коефіцієнт оборотності активів ($TAT = \frac{SAL}{\overline{A}}$),

EM (equity multiplier) – мультиплікатор власного капіталу ($EM = \frac{\overline{A}}{\overline{E}}$).

Побудована у такий спосіб модель компанії “Дюпон” виконувала кілька завдань – виявити фактори, що визначають ефективність бізнесу, оцінити тенденції змін і ступінь впливу кожного з цих факторів, дати порівняльну оцінку ризиків та результатів від інвестування у компанію [6].

Останнє завдання значною мірою визначило вибір коефіцієнту рентабельності власного капіталу в якості результуючого показника, оскільки його значення є найважливішим для акціонерів.

Як свідчить модель, рентабельність власного капіталу залежить від трьох чинників: рентабельності продажів, оборотності активів і структури капіталу підприємства. Вони, певним чином, узагальнюють усі аспекти фінансово-господарської діяльності організації. Коефіцієнт рентабельності продажів відображає фінансовий

результат за певний період, коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання майна підприємства, а мультиплікатор власного капіталу – структуру джерел формування господарських засобів.

Слід відзначити, що модель факторного аналізу компанії Дюпон до середини минулого століття не набула широкого розповсюдження. Справжнє визнання до неї прийшло у 50-і роки XX-го сторіччя і, до 70-х років, модель компанії "Дюпон" була домінуючим інструментом корпоративного фінансового аналізу. Своє значення, за думкою багатьох фахівців, вона зберігає і сьогодні. Про це свідчать численні інтерпретації моделі, спроби виділити додаткові фактори для поглиблення аналізу. Так, для розрахунку коефіцієнту рентабельності продажів пропонується використовувати замість чистого прибутку операційний або брутто-прибуток. Основним аргументом на користь такої заміни вважають неможливість при розрахунку через чистий прибуток відокремити наслідки операційних, фінансових і інвестиційних рішень [7, с. 201; 8, с. 379-380]. Для переходу від чистого до операційного прибутку іноді пропонують використовувати і окремо аналізувати додаткові мультиплікатори – коефіцієнти податкового навантаження (ТВ – tax burden) і боргового навантаження (ІВ – interest burden). Крім того, коефіцієнт оборотності активів і мультиплікатор власного капіталу пропонується розраховувати, замінивши середньорічну загальну вартість активів показником середньорічної вартості чистих активів ($\overline{NA}$ – net assets) [7, с. 192, 199]. Для розрахунку останніх вартість активів підприємства зменшують на величину безвідсоткових зобов'язань.

Використовуючи модель компанії "Дюпон" як інструмент аналізу ефективності управління суб'єктами туристичної діяльності, слід враховувати як галузеві особливості, так і специфіку складання підприємствами фінансової звітності. Останнє стосується розглянутих вище нюансів визначення коефіцієнту рентабельності продажів. Внаслідок присутності на ринку туристичних підприємств із різними системами оподаткування використання операційного прибутку у багатьох випадках не сприятиме економічно коректним порівнянням. Крім того, переважна більшість туристичних підприємств складає спрощену фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва.

Користуючись тільки нею, без залучення додаткових облікових регістрів, неможливо отримати показник брутто-прибутку. Тому, на наш погляд, при розрахунку коефіцієнту рентабельності продажів туристичних підприємств необхідно, як і в оригінальній формулі, використовувати саме чистий прибуток. Окремі, згадані вище недоліки цього підходу компенсує, в цілому, досить однорідна структура капіталу турфірм і не дуже висока активність останніх на ринку позичань і в інвестиційній сфері.

Протилежна ситуація спостерігається із вартісними показниками активів. Для них, як нам здається, слід обрати один з варіантів розрахунку чистих активів. Чисті активи у західній практиці розраховують як суму чистих (за вирахуванням накопиченого зносу) необоротних активів і робочого капіталу. Останній, як вже зазначалось, становить різницю між вартістю оборотних активів і безвідсоткових поточних зобов'язань. Така інтерпретація активів туристичних підприємств є суттєвим уточненням, що має економіко-технологічне пояснення. Значна частина зобов'язань туристичних підприємств має форму отриманих від клієнтів авансів за туристичні послуги, які будуть надані після дати балансу, що аналізується (зазвичай це річний баланс, що складається станом на 31 грудня, коли попереду "високий" зимовий туристичний сезон). Зрозуміло, що користування залученими у такий

спосіб коштами для туристичних підприємств є безоплатним. В структурі активів вони будуть представлені частинами дебіторської заборгованості (авансовими платежами, які туристичні підприємства, у свою чергу, перераховують готелям, перевізникам та іншим постачальникам туристичних послуг) та грошових коштів. В бухгалтерському обліку туристичних підприємств попередні оплати туристів відображаються за кредитом рахунку 681 "Розрахунки за авансами одержаними". Відтак, для отримання показнику чистих активів туристичного підприємства доцільно зменшити валюту його балансу на залишок по статті 540 "Поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів".

Тоді вираз (5) слід записати у вигляді:

$$ROE = ROS \times NAT \times EM\ , \qquad (6)$$

де – NAT (net assets turnover) – коефіцієнт оборотності чистих активів ($NAT = \frac{SAL}{\overline{NA}}$).

Відповідно, для розрахунку мультиплікатору власного капіталу з виразу (6) також необхідно використовувати чисті активи: $EM = \frac{\overline{NA}}{\overline{E}}$.

Наступним кроком у використанні моделі компанії "Дюпон" є обґрунтування нормативних значень для кожного з трьох факторних показників, з урахуванням особливостей господарської діяльності у сфері туризму. Фактичні значення та тенденції змін вказаних параметрів для конкретного туристичного підприємства у процесі аналізу мають порівнюватись із такими галузевими нормативами. При цьому теоретично задовільний рівень результуючого показника – коефіцієнту рентабельності власного капіталу – визначатиметься як добуток трьох нормативних значень факторних показників моделі.

1. Коефіцієнт рентабельності продажів. Деякі автори рекомендують використовувати у якості нормативного значення для даного коефіцієнту середньогалузевий рівень норми прибутку. Однак у вітчизняній практиці отримати його значення, особливо оперативно, вкрай складно. Заслуговує на увагу пропозиція застосовувати як орієнтир рівня рентабельності продажів облікову ставку національного банку (r) за відповідний період [9, с. 451]. При цьому неможливо обминути галузеву специфіку прибутковості у туристичному бізнесі. Аналітичні огляди туристичних ринків пострадянських країн свідчать, що в умовах існуючої жорсткої конкуренції середня норма прибутку, що скоротилась за період нещодавньої фінансово-економічної кризи, становить лише 2-7%. Таку оцінку, зокрема, наводить провідне російське рейтингове агентство АК&М [10]. Одночасно, для туроператорів значення коефіцієнту рентабельності рідко перевищують 5%. Для туристичних агентств – наймасовіших суб'єктів туристичної діяльності, цей показник дорівнює 6-8% і скоротився за період кризи більш ніж на третину. Суттєво вищою є норма прибутку у мережевих агентств (12 -16 %) і фірм, що займаються індивідуальним туризмом (до 20%) [11]. Проте, частка останніх на ринку незначна. Середньозважена облікова ставка НБУ за останні роки становила – 8,2% у 2007 році, 11,5% у 2008, 11,2% у 2009, і 9,7% у 2010 році.

Тому, на наш погляд, в якості нормативного рівня коефіцієнту рентабельності продажів туристичних підприємств можна використовувати показник, що дорівнює 80% облікової ставки НБУ.

2. Коефіцієнт оборотності чистих активів. Оскільки оборотність означає трива-

лість проходження авансованими коштами операційного циклу, коефіцієнт показує скільки гривень, отриманих від надання туристичних послуг, припадає на кожну гривню, вкладену в чисті активи підприємства. У літературі не наводяться загальноприйняті рекомендовані значення даного показника по галузях економіки. Очевидно, що він залежить від швидкості обороту активів, їх вартості і величини отриманої виручки.

Деякі автори обґрунтовують нормативне значення порідненого показника – коефіцієнту оборотності оборотних активів для промислових підприємств більшості галузей на рівні, не меншому 2,5 [9, с. 451; 12, с. 367]. За рівних умов для туристичних підприємств цей коефіцієнт має бути суттєво вищім. Поясненням цьому служать притаманні туристичному бізнесу значно коротший операційний цикл, і, відповідно, вища швидкість обороту капіталу та порівняно низька вартість оборотних активів. Крім того, останні, як зазначалось, необхідно зменшити на суму попередньої оплати туристичних послуг. За нашою думкою, адекватним значенням вказаного нормативу для туристичних підприємств є значення, що дорівнює 4.

За допомогою цього значення можна розрахувати галузевий норматив коефіцієнту оборотності чистих активів. Для цього слід визначити економічно прийнятну питому вагу оборотних активів у складі чистих активів. Співвідношення між ними на практиці суттєво варіюється і залежить від розмірів туристичних підприємств, наявності власних приміщень, складу основних засобів. Для найбільших туристичних компаній питома вага оборотних активів у структурі балансу становить 10-15%. Проте, для переважної більшості суб'єктів туристичної діяльності, найчастіше – невеликих підприємств, обмежених у витратах на основні засоби, частка оборотних активів дорівнює 30-40%. Припустивши, що 30% відповідають середньому рівню, можна підрахувати нормативне значення коефіцієнту оборотності чистих активів туристичних підприємств: 0,3 X 4 = 1,2.

3. Мультиплікатор власного капіталу. Цей показник, з метою обґрунтування його нормативного значення можна записати у вигляді:

$$EM = 1 + \frac{\overline{D}}{\overline{E}}, \qquad (7)$$

де $\overline{D}$ (debt) – середньорічний показник сукупних зобов'язань (за вирахуванням безвідсоткових зобов'язань). Відношення $\frac{\overline{D}}{\overline{E}}$ у фінансовому менеджменті називають коефіцієнтом співвідношення залучених та власних коштів. Нормативне значення цього показника також визначається характером діяльності організацій. Найбільш поширеним є критерій для промислових підприємств, за яким прийнятний рівень коефіцієнту не може суттєво перевищувати 1. Проте, ці обмеження має сенс поширювати саме на представників традиційних промислових галузей, що здійснюють виробництво матеріальної продукції, потребують значних основних фондів та виробничих запасів. Фінансування діяльності туристичних підприємств здійснюється головним чином за рахунок залучених джерел. Серед них, зазвичай, найбільша питома вага припадає на кредиторську заборгованість перед клієнтами, що попередньо оплачують тури [13, с. 18; 14, с. 162]. Проте навіть після вирахування цих зобов'язань структура капіталу туристичних підприємств зумовлює значно вищий галузевий норматив – на рівні, що не перебільшує 2. Тоді, згідно виразу (7), нормативне значення мультиплікатору власного капіталу для туристичних фірм становитиме 3.

Необхідно зазначити, що зростання цього показника, за умов перевищення ним нормативного (тобто максимально припустимого) рівня, не може сприйматись як позитивна тенденція. Незважаючи на те, що при цьому, у відповідності до виразу (6), збільшуватиметься рентабельність власного капіталу, надмірно високим буде і ризик, пов'язаний із зниженням фінансової стійкості, внаслідок перевантаження джерел фінансування діяльності підприємства борговими зобов'язаннями.

Таким чином, для коефіцієнту рентабельності власного капіталу туристичних підприємств можна запропонувати нормативний рівень, що становить: 0,08 * 1,2 * 3 = 0,29. При цьому, перша складова розрахунку визначалась як 80% середньозваженої облікової ставки НБУ за 2010 рік. При необхідності отримання нормативних показників для попередніх років, слід внести відповідні корективи.

Однак, аналізуючи діяльність туристичного підприємства, недостатньо обмежитись порівнянням фактичного рівня розглянутого коефіцієнту із нормативним значенням. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу має розглядатись як своєрідний інтегральний показник ефективності управління. Тому окремо досліджуються усі розглянуті факторні показники моделі, тенденції їх змінення та впливу на результуючий показник.

Для більш предметної ілюстрації описаної методики розрахуємо розглянуті фінансові коефіцієнти на прикладі наявних відкритих даних провідного вітчизняних туроператора – Приватного (раніше – Закритого) акціонерного товариства "Гамалія". При цьому необхідно зауважити, що детальний фінансово-економічний аналіз діяльності вказаного підприємства не входить до завдань цієї статті. Для цього було б необхідне залучення значного масиву даних бухгалтерського (і в тому числі управлінського) обліку. У нашому розпорядженні є виключно фінансова звітність цього туристичного підприємства за 2007-2008 роки, розміщена на сайті загальнодоступної інформаційної бази даних Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [15]. За допомогою цієї інформації для ПрАТ "Гамалія" розрахуємо показники, що є елементами багатофакторної моделі фінансового аналізу компанії "Дюпон" (табл. 1)

Таблиця 1. Дані для розрахунку рентабельності власного капіталу ПрАТ "Гамалія", відповідно до методики багатофакторної моделі фінансового аналізу компанії "Дюпон" за 2007-2008 роки

Показники	2007	2008
Чистий дохід (виручка від реалізації) (SAL), тис. грн.	7549	8403
Чистий прибуток (NP),тис. грн.	374	44
Середньорічна вартість чистих активів ($\overline{NA}$), тис. грн.	5077	6659
Середньорічна величина власного капіталу ($\overline{E}$), тис. грн.	1149	1358
Середньорічні сукупні зобов'язання ($\overline{D}$), тис. грн.	3928	5301
ROS	0,05	0,01
NAT	1,49	1,26
EM	4,42	4,90

У наведеній інформації перш за все привертає увагу значне зниження коефіцієнту рентабельності продажів ПрАТ "Гамалія" у 2008 році порівняно із 2007. При цьому, якщо рівень цього показника у 2007 році наближався до галузевого нормативу – 0,07, то наступного року – його значення було багатократно нижчим. Вочевидь, причиною цього було скорочення чистого прибутку з 374 тис. грн. у 2007 році до 44 тис. грн. у 2008 році.

Рівень оборотності чистих активів компанії також дещо знизився – з 1,49 до 1,26, проте протягом усього періоду залишався у межах норми.

Значення мультиплікатору власного капіталу демонстрували тенденцію до певного збільшення. Проте, як зазначалось вище, якщо цей показник перевищує 3, подальше зростання, незважаючи на позитивний вплив на рівень рентабельності власного капіталу, викликає погіршення фінансової стійкості підприємства. Показник 2008 року (4,9) з цієї точки зору є занадто високим, що пояснюється, головним чином, недостатньою питомою вагою власного капіталу у структурі джерел фінансування ПрАТ "Гамалія".

Далі необхідно проаналізувати вплив кожного з трьох розглянутих факторів на динаміку результуючого показника – коефіцієнту рентабельності власного капіталу. Це зручно зробити за допомогою прийому ланцюгових підстановок (табл. 2).

Таблиця 2.Аналіз впливу факторів на рівень рентабельності власного капіталу ПрАТ "Гамалія" у 2007-2008 рр.

Підстановки	Показники				
	ROS	*NAT*	*EM*	*ROE*	вплив фактора
2007	0,05	1,49	4,42	0,329	–
1-а підстановка	**0,01**	1,49	4,42	0,066	-0,263
2-а підстановка	0,01	**1,26**	4,42	0,056	-0,010
2008	0,01	1,26	4,90	0,061	+0,005

Як свідчать дані табл. 2, коефіцієнт рентабельності власного капіталу ПрАТ "Гамалія" у 2008 році становив 0,061, знизившись на 0,268 по відношенню до рівня 2007 року – 0,329. При цьому, показник 2007 року цілком відповідав нормативним вимогам (був більшим за 0,29), а наступного року – був суттєво нижчим. Як і слід було очікувати, у найбільшому ступені (на 0,263) це зниження пояснювалось п'ятикратним зменшенням рентабельності продажів.

Також негативно, хоч і набагато менш суттєво, вплинуло на результуючий показник зниження швидкості обороту чистих активів. Внаслідок цього, коефіцієнт рентабельності власного капіталу ПрАТ "Гамалія" за 2008 рік знизився на 0,01 порівняно із попереднім роком.

Єдиним з трьох факторних показників, що сприяв зростанню результуючого коефіцієнту, був мультиплікатор власного капіталу. Завдяки його збільшенню у 2008 році загальне зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу ПрАТ "Гамалія" дещо (на 0,005) сповільнилось.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що факторний аналіз рентабельності власного капіталу туристичних підприємств, як і оцінку часткових коефіцієнтів, що входять до моделі компанії "Дюпон", для кожного підприємства необхідно здійснювати у динаміці, перш за все аналізуючи тенденції змін. Результатом такого аналізу має стати прийняття або коригування окремих управлінських рішень, що стосуються як операційної, так і фінансової діяльності. За наявності даних по інших туристичних підприємствах з'являється можливість використати багатофакторну модель фінансового аналізу компанії "Дюпон" для горизонтального ринкового дослідження. У цьому випадку її слід також розглядати як важливий інструмент вимірювання конкурентних переваг. Нарешті за аналогією із зарубіжною практикою модель може широко використовуватись банківськими установами при прийнятті рішень про можливість кредитування туристичних підприємств, а також їх потенційними інвесторами.

Перспективи подальших досліджень у сфері застосування моделі компанії "Дю-

пон" для аналізу ефективності управління туристичними підприємствами пов'язані із накопиченням фактичної інформації про прибутковість їх діяльності, структуру капіталу і активів, винайденням додаткових факторів, що можуть збільшити економічну достовірність висновків, та використанням цих даних як складової комплексного фінансового аналізу.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: навч. посіб. / С.П. Гаврилюк. – К.: КНЕУ, 2007. – 180 с.
2. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: навч. посіб. / П.Р. Пуцентейло. – К.: Центр учбової літератури, 2007. –344 с.
3. Соболева Е.А. Финансово-экономический анализ деятельности турфирмы: учеб. пособ. / Е.А. Соболева, И.И. Соболев. – М.: ФиС, 1998 – 160 с.
4. Характеристика многофакторной модели Дюпон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dist-cons.ru/modules/DuPont/section3.html#top
5. Гусейнов Р.М. История экономических учений: учеб. пособ. / Р.М. Гусейнов, Ю.В. Горбачева, В.М. Рябцева. – М.; Новосибирск: ИНФРА-М; Сибирское соглашение, 2000. – 340 с.
6. Плотников Д.В. Оценка рентабельности бизнеса [Электронный ресурс] / Д.В. Плотников. – Режим доступа: http://www.strategies.com.ua/statti_rentabel.html
7. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2009. – 768 с.
8. Костырко Р.А. Финансовый анализ: учеб. пособ. / Р.А. Костырко – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
9. Лернер Ю.И. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и рисков / Ю.И. Лернер. – Х.: Фактор, 2006. – 480 с.
10. Рейтинговое агентство АК&М присвоило кредитный рейтинг ВАО "Интурист" по национальной шкале на уровне "А" со стабильными перспективами [Електронний ресурс] / Сервер рейтингового агентства АК&М. – Режим доступу: http://wwwakm.ru/rus/rc/inturist.stm
11. Шарапа И.В. Инвестиции в туристический бизнес [Электроний ресурс] / И.В. Шарапа, Р.А. Семчишин // Директор-инфо. – 2009. – № 2. – Режим доступа: http://www.director-info.ru/archive.aspx#2009.
12. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
13. Быстров С.А. Финансовый менеджмент в туризме: учеб. пособ. / С.А. Быстров – СПб.: Издательский дом Герда, 2007. – 240 с.
14. Димеденко І.В. Методичні підходи до діагностики фінансового стану в системі управління діяльністю підприємств туристичного бізнесу / І.В. Димеденко // Економічний аналіз. – 2008. – № 3 (19) – С. 161-164.
15. Річна регуляторна інформація ЗАО "Гамалія" за 2007-2008 роки [Електронний ресурс] / Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦПФР про ринок цінних паперів. – Режим доступу: http://www.stockmarket.gov.ua/ua_UA/reports/search.

Надійшла до редколегії 29.07.2011

УДК 332.145

Л.Л. Палєхова
Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ

РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ ТЕОРІЇ МАРКЕТИНГУ ПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ НА ПІДСТАВІ НАУКОВИХ ІДЕЙ УКРАЇНСЬКОЇ ШКОЛИ МАРЖИНАЛІЗМУ

Вивчено питання використання теоретичних висновків та новаторських ідей української школи маржиналізму у збагаченні сучасної теорії регіонального маркетингу. З позиції теорії граничної корисності поглиблюється розуміння категорії потреб регіону та сутність конкурентоспроможності промислових регіонів.
Ключові слова: потреба, потреби регіону, сталий розвиток регіону, конкурентоспроможність регіону, маркетинг промислового регіону.

Изучен вопрос использования теоретических выводов и новаторских идей украинской школы маржинализма в обогащении современной теории регионального маркетинга. С позиции теории предельной полезности углубляется понимание категории потребностей региона и сущность конкурентоспособности промышленного региона.
Ключевые слова: потребность, потребности региона, устойчивое развитие региона, конкурентоспособность региона, маркетинг промышленного региона.

In this article the problem of theoretical conclusions and innovative ideas of the Ukrainian school of marginalism applying is studied to enrich the modern theory of regional marketing. Taking into consideration the theory of marginal utility, the article aims to enhance understanding of the concept of regional needs and the idea of an industrial region's competitiveness.
Key words: need, region needs, regional sustainable development, region's competitiveness, industrial regional marketing.

Сьогодні згідно європейських підходів ефективність управління регіоном будь-якого формату оцінюється виключно з точки зору досягнення цілей сталого розвитку, що включає, по-перше, гармонізацію задоволення усього комплексу потреб територіальної громади – економічних, соціальних і екологічних; по-друге, забезпечення збалансованого використання соціо-еколого-економічних ресурсів території. Головним пріоритетом стає якість життя населення, у тому числі з урахуванням інтересів майбутніх поколінь. Відповідно Президентом України проголошено, що пріоритетними напрямками реформування у сфері регіонального розвитку є запровадження комплексного підходу до вирішення проблем досягнення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки областей [1].

Практика багатьох країн світу, у тому числі США, Канади, Німеччини, Франції, Великобританії, Швеції та ін. доводить дієвість маркетингу у вирішенні проблем регіонів, виведення старопромислових регіонів з депресивного стану та набуття властивостей, що є корисними для бізнесу, населенню та державі у цілому [2]. Натомість, в Україні використання маркетингового підходу в управлінні регіонами є ще новітнім явищем та потребує ретельного наукового дослідження.

Слід відзначити, що теоретичні та методологічні основи регіонального маркетингу добре висвітлені в працях західних вчених (Б. Бермана, Дж. Р. Еванса, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. Мориса, М. Портера, ін.). У працях російських науковців (О.Н. Алісова, І.В. Арженовського, Г.О. Морозової, О.П. Панкрухіна, Т.В. Сачук та ін.) ведеться посилена дискусія щодо принципів застосування регіонального маркетингу в державах з перехідною економікою. Останнім часом українські вчені (А.В. Войчак, Є.В. Ромат, А.І. Кредісов, М.А. Окландер, В.Л. Пілюшенко, А.О. Старостіна та ін.) теж почали приділяти увагу маркетингу як інструменту стратегічного планування розвитку регіонів. Проте рівень теоретичної

розробки даної проблеми не повною мірою враховує завдання нової регіональної політики України. Відчувається необхідність посилення наукового обґрунтування маркетингових підходів при розробці стратегій сталого розвитку регіонів, особливо старопромислових.

З позиції такої проблеми сьогодні наукова спадщина провідних економістів радянських часів сприймається по-новому, має велику затребуваність. Використання теоретичних висновків та новаторських ідей української школи маржиналізму може суттєво збагатити сучасну теорію регіонального маркетингу, допомогти у створенні наукового підґрунтя щодо конкурентоспроможності старопромислових регіонів та цілепокладання стратегії їх розвитку.

Виходячи з цього, **метою даної статті** є дослідження наукової спадщини української школи маржиналізму з позицій розвитку сучасної теорії регіонального маркетингу.

Для досягнення цієї мети встановлено такі основні завдання дослідження: вивчення теоретичних висновків та новаторських ідей провідних вчених української школи маржиналізму; запозичення положень теорії граничної корисності в обґрунтуванні маркетингових підходів для досягнення сталого економічного розвитку промислових регіонів.

Відомо, що виникнення маркетингу відноситься до кінця XIX – початку XX століття – періоду розвитку масового виробництва, коли для продавця найбільш важливим було кількісно збільшити обсяги виробництва, а для покупця – мати можливість купувати товар за доступною ціною. У вищих навчальних закладах США починається систематичне викладання дисципліни маркетингу: в 1905 р. у Пенсільванському університеті читаються лекції «Маркетинг товарів», в 1910 р. в університеті штату вводиться постійний курс «Методи маркетингу».

Основними поняттями, якими оперує маркетинг, є цінності, інтереси, потреби і попит, серед яких ключове місце займає поняття потреб. Маркетинг виходить з того, що потреби зростають з розвитком суспільства, разом з тим зростає і кількість об’єктів, що викликають бажання отримати їх [3, с. 35].

Цікаво, що в той же час, коли народжувалась теорія маркетингу, стрімко розвивалась київська наукова думка про корисність, цінності, потреби, попит, пропозицію, конкуренцію, т.д. У своїх дослідженнях київські вчені відверто не приймають економічну теорію марксизму, доводять переваги «здорового капіталізму» перед іншими формами економічної організації, необхідність приватної власності та вільної конкуренції [4]. Наукові розробки українських маржиналістів, що започатковані М.Х. Бунге (1850-1895) та розвиті Д.І. Піхном (1853-1913), О.Д. Билимовичем (1876-1964), Є. Є. Слуцьким (1880-1948), вийшли за національні межі та здобули широке світове визнання.

Так, професор Київського університету, член Державної ради Російської імперії Д.І. Піхно розкриває взаємодію законів попиту і пропозиції. Розглядаючи поняття корисності, цінності й багатства, вчений зробив вихідним моментом необхідність задоволення людських потреб. Саме він виводив цінність з корисності та придатності блага задовольняти людську потребу. Особливістю української школи маржиналізму було те, що вчені при дослідженнях різноманітних явищ в економічному та господарському житті суспільства на перший план висували загальні морально-етичні цінності [5].

Здобула світового визнання праця Є.Є. Слуцького «До теорії збалансованого бюджету споживача». Вивчаючи вплив зміни ціни на об’єм споживання, вчений виділів два ефекти – доходу та заміни. Перший пов’язаний зі зміною бюджету

споживача, а другий – зі зміною структури споживання [6]. В 1926 р. у статті «Етюд до проблеми будування формально-праксеологічних засад економіки» Є. Є. Слуцький сформулював теорію так званої «праксеології», тобто раціональних рішень при різних комбінаціях умов діяльності [7].

Практичне використання маркетингових методів широко розповсюджувалося в розвинутих капіталістичних країнах. Виникнення олігополії, швидкі темпи науково-технічного прогресу забезпечують величезну різнорідність товарів та виключно високі темпи їх оновлення. За цих умов цінова конкуренція стає неефективною, на перший план замість цінової конкуренції висувається конкуренція за споживача товарів. Зокрема вирішальним поштовхом до формування маркетингу стала глибока криза 1929-1933 рр., яка примусила шукати нові, ефективніші форми життєдіяльності капіталу [8, с. 5-15].

Підкреслимо, що у цей час в умовах радянської тоталітарної системи українська наука мала ідеологічне і політичне обмеження, вчені були змушені обслуговувати вольові завдання владних структур. Спроби реформувати формальну економічну науку, запропонувати революційні парадигми суворо припинялися, проява будь-якого мислення, що не відповідало матеріалістично-доктринерській одномірності, ретельно дозувалось [4, с. 256-260].

Із розпадом колишнього СРСР і здобуттям Україною незалежності почалася нова ера поступової адаптації економіки до ринкових відносин, інтеграції з європейським і світовим економічним простором. Ознакою сучасного періоду став швидкий розвиток на національному рівні молодих економічних наук, серед яких особливе місце займає маркетинг. Аналіз наукових досліджень останніх років показав загальне посилення інтересу до проблеми впровадження ідей та інструментів маркетингу в практику управління розвитком регіону.

Сьогодні регіон є відносно самостійним суб'єктом господарювання, інтегрується у загальнодержавну та світову ринкову економіку, конкурує з різними учасниками ринку у сфері розподілу дотацій, субсидій та субвенцій з державного бюджету тощо. Особливо гостро проблема зміни методів та інструментів управління розвитком стосується ключових виробничих осередків України – її промислових регіонів, які відрізняються складністю та кризовим характером цілого комплексу взаємопов'язаних соціально-економічних та техногенно-екологічних проблем. Висока залежність від зовнішніх інвестицій та масштабних інноваційних проектів вимагає застосування ефективних методологічних підходів, які б сприяли формуванню нової парадигми управління промисловим регіоном з урахуванням ринкових умов.

Зміни у господарських відносинах потребують насамперед поглибленого розуміння сутності таких категорій, як цінності, потреби та конкурентні можливості промислових регіонів. Більшість дослідників погоджуються з орієнтацією мети регіонального маркетингу на задоволення потреб та інтересів двох рівнів: споживачів – фізичних і юридичних осіб, що зацікавлені в ресурсах регіону задля проживання та/або ведення діяльності на його території, а також регіону у цілому, що прагне зміцнити свої позиції в економічному ринковому просторі країни [9; 10].

Останніми роками дослідники справедливо наполягають на тому, що впровадження концепції маркетингу у життя потребує врахування специфіки об'єкту дослідження. У цьому напрямку слід відмітити дисертаційні роботи Н. М. Буняки і О.В. Щелкунової, що звернули увагу на проблему регіонального маркетингу як базової філософії управління адміністративно-територіальним утворенням. Однак автори найчастіше звужують проблему потреб регіонального рівню до необхідності розвитку бізнес-середовища. Так, Е. Вахромов вважає за мету регіонального

маркетингу активізацію «залучення в регіон суб'єктів господарської діяльності, здатних підвищити потенціал і заможність регіону» [11], В.В. Божкова – «підвищення іміджу регіону, залучення нових інвесторів та покращення умов для ведення бізнесу» [12]. Але потреби регіону є більш динамічною, багатоаспектною та багатомірною категорією. Вказані вище підходи, на нашу думку, істотно обмежують обсяги впровадження цієї потенційно багатої методологічної концепції.

Особливий інтерес з точки зору розуміння конкурентоспроможності регіонів, особливо старопромислових, викликають міркування українських маржиналістів щодо розширеного розуміння сутності потреб, необхідності і корисності благ, зміни ступеня корисності при поєднанні різних благ.

Зробивши людські потреби предметом економічної теорії, Д.І. Піхно приділив їм особливу увагу. Він зазначав, що обсяг потреб людини визначають її фізичний і духовний розвиток, культурний рівень та зовнішні умови. Особливо актуальним з точки зору розвинення ідей маркетингу промислового регіону є висновок вченого щодо розуміння потреб відносно використання природних умов та ресурсів території. Характер та величина поверхні території, географічне становище, клімат, стан ґрунту, надр, води – все це впливає на потреби та пріоритети розвитку господарської діяльності у межах певної території.

Варте уваги твердження Д.І. Піхна про те, що виробництво не створює ніякої принципово нової речовини, а тільки видозмінює (переробляє) природні умови та ресурси відповідно до людських потреб. Господарська діяльність створює не тільки речові елементи господарства, але «духовні блага і сили, які переходять із покоління в покоління». Ці сили підтримують або руйнують основи життєдіяльності суспільства. Продуктивною є така праця, яка досягає загальної «певної корисної мети» [5].

Є.Є. Слуцький розвиває поняття корисності. Корисність будь-якого поєднання благ, на його думку, є величиною, що має властивість набувати тим більшого значення, чим більшою мірою це поєднання виявляється кращим для суб'єкту. Комбінація благ є переважаючою у тому разі, коли її зміни безпосередньо відчуваються споживачем [6, с. 239]. У статті «Етюд до проблеми будування формально–праксеологічних засад економіки» людська діяльність розглядається як структурно впорядкована система, що перебуває у своєму стані або в процесі зміни, доки її стан не стане оптимальним. Основні праксеологічні компоненти системи автор розподіляє на минулі, сучасні та майбутні, що знаходяться у відповідному співвідношенні та взаємозалежності [7, с. 164-165].

У зв'язку з цим вважаємо помилковим підхід щодо однозначного перенесення маркетингових технологій мікрорівня в практику планування розвитку регіону, ототожнювання маркетингу промислового регіону з сумою маркетингових зусиль окремих виробничих підприємств та інших суб'єктів регіонального ринку.

Прагнення до здобуття конкурентних переваг є абстрактно-загальною метою будь-якого суб'єкту ринку. Але у контексті регіону потреби необхідно визначати більш інтегровано – як прагнення територіальної громади отримати таку комбінацію різних благ (економічних, соціальних, природно-ресурсних, культурних, т.д.), що дасть можливість підняти якість життя і перейти в нове, більш конкурентне становище. Маркетинг відносно регіону треба розглядати як інтегральний – надринковий інструмент задоволення інтересів і потреб суспільства (сьогоднішнього і майбутнього поколінь), нарощування його конкурентоспроможності і економічної сталості за умов нейтралізації негативних наслідків діяльності окремих суб'єктів господарювання, збереження природних ресурсів і покращення довкілля.

Наукові висновки Д. І. Піхна і Є. Є. Слуцького у контексті регіонального маркетингу вражають своєю цілісністю, практичністю та сучасністю підходів. Так, Д.І. Піхно не тільки розкриває сутність потреб як двигуна підприємницької діяльності, але й вивчає сили, що впливають на формування потреб. «Найважливіша з цих сил, що постійно діє на господарську діяльність як окремих осіб, так і всього народу, така: норов і звичаї, мораль і освіченість, енергія, дух підприємництва, законодавство, державність і суспільний лад життя». Тобто, при плануванні розвитку промислового регіону необхідно брати до уваги рівень свідомості територіальної громади, демографічні особливості та культурно-історичні сили народу, правові та інституційні можливості участі громадськості у процесі прийняття управлінських рішень, активність великого та малого бізнесу, стурбованість влади проблемами сталого розвитку регіону, і т.д.

Прагнення найкращого задоволення потреб охоплює усі види діяльності територіальної громади. Проблема розробки методології дослідження потреб і визначення економічної стратегії розвитку регіону є досить багатогранною і, на погляд автора, поки ще не вирішеною. Поглиблене вивчення наукового доробку київських маржиналістів може допомогти у розвитку сучасної концепції «соціально-етичного маркетингу» та «маркетингу взаємодії», обґрунтованої розробки сучасних маркетингових інструментів на принципах сталого розвитку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Доповідь президента України В. Януковича на засіданні ради регіонів (24.01.2011) [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України Віктора Януковича. – Режим доступу: www.president.gov.ua/news/19183.html
2. Палєхова Л.Л. Проблеми інноваційного розвитку промислового регіону у контексті євроінтеграційних прагнень України / Л.Л. Палєхова // Вісник національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – Львів: Вид-во НУ «Львівської політехніка», 2010. – № 684. – С. 21-26.
3. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – М., 1990. – 653 с.
4. Четвериков Н.С. Жизнь и научная деятельность Е.Е. Слуцкого (1889-1948) / Н.С. Четвериков // Ученые записки по статистике. – М., 1959. – Т.5. – 450 с.
5. Пихно Д.И. Закон спроса и предложения / Д.И. Пихно. – К., 1886. – 132 с.
6. Слуцкий Е.Е. К теории сбалансированного бюджета потребителя / Е.Е. Слуцкий // Экономико-математические методы. – М., 1963. – С. 241.
7. Слуцкий Е.Е. Етюд до проблеми будування формально–праксеологічних засад економіки. Записки соціально-економічного відділу / Е.Е. Слуцкий; пер. з нім. Б.А. Язловського / Зап. соц.-екон. відділ Укр. Акад. наук. – К., 1926. – Т.4. – С. 1-11.
8. Панкрухин А.П. Маркетинг / А.П. Панкрухин. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
9. Старостіна А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А.О. Старостіна, С.Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. – №3.– С. 55-57.
10. Бутов В.И. Основы региональной экономики: учеб. пособ. / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов, Н.П. Кетова. – М.: Университет; Ростов н/Д., 2000. – 448 с.
11. Вахромов Е. Роль менеджмента и маркетинга в регулировании региональной экономики / Е. Вахрамов // Маркетинг. – 2004. – № 2 (75). – С. 26-36.
12. Божкова В.В. Позитивний імідж регіону – невід'ємна складова його ринкового успіху / В.В. Божкова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4 (75). – Т. І. – С. 62-70.

Надійшла до редколегії 10.08.2011

УДК 330.341.1

О.М. Пєтухова, Г.В. Сілакова
Національний університет харчових технологій, м. Київ

ВИБІР ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПОБУДОВИ МАТРИЦІ ІННОВАЦІЙНО-ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ

У статті розглядаються питання вибору інноваційних стратегій підприємств на основі аналізу їх інноваційно-господарської та фінансової діяльності шляхом використання матриці інноваційно-фінансових стратегій. Визначено позицію ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» у квадрантах матриці інноваційно-фінансових стратегій та запропоновано стратегію інноваційного розвитку даного підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна стратегія, матриця інноваційно-фінансових стратегій.

В статье рассматриваются вопросы выбора инновационных стратегий предприятий на основе анализа их инновационно-хозяйственной и финансовой деятельности путем использования матрицы инновационно-финансовых стратегий. Определена позиция ДП ОАО «Киевхлеб» «Хлебокомбинат №12» в квадрантах матрицы инновационно-финансовых стратегий и предложена стратегия инновационного развития данного предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная стратегия, матрица инновационно-финансовых стратегий.

The article discusses the selection of innovative business strategies by analyzing their innovative business and financial activities through the use of innovative financial strategies matrix. Location of GP PLC «Kyivkhlib» «Bakery №12» in the quadrants of the matrix of innovative financial strategies is determined and a strategy of innovative development of the enterprise is suggested.

Key words: innovation, innovative activities, innovation strategy, innovation and financial strategies matrix.

В сучасних умовах зміцнення ринкових відносин вітчизняні підприємства усвідомлюють необхідність інноваційної діяльності. Впровадження нововведень усе більше розглядається ними як метод підвищення конкурентоздатності вироблюваної продукції, підтримки високих темпів розвитку та рівня дохідності. Тому підприємства, долаючи економічні труднощі, усе частіше звертаються до інновацій.

Для досягнення позитивного результату новаторства необхідне розроблення ефективної інноваційної стратегії, яка б поєднала формування довгострокових завдань інноваційної діяльності підприємств та вибір найефективніших шляхів їх виконання.

Стратегія управління інноваціями є частиною загальної стратегії управління розвитком підприємства, а питання вибору й оцінки інноваційних стратегій є центральним у проблемі довготривалого розвитку підприємства [1].

Проблеми дослідження особливостей інноваційної діяльності підприємств та формування інноваційних стратегій розглядали у своїх працях багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, а саме: В.Г. Андрійчук, І. Ансофф, Л.Л. Антонюк, Х. Багнет, Ю.М. Бажал, Я. Ван Дайн, А.М. Власова, С.А. Володін, В.М. Геєць, В.І. Герасимчук, Н.П. Гончарова, Л.Ю. Гордієнко, М.С. Данько, С.Д. Ільяшенко, В.Я. Кардаш, М.І. Крупка, О.О. Лапко, Г. Менш, І. Мілендорфер, К. Перес-Перес, Ж.В. Поплавська, В.Г. Поплавський, П.Т. Саблук, Б. Твісс, В. Томпсон, Л.О. Українська, Р.А. Фатхутдінов, Н.І. Чухрай, Й. Шумпетер тощо.

Разом із тим, на сьогодні особливо актуальним залишається питання формування ефективної інноваційної стратегії для підприємств харчової промисловості. Розвиток ринкових процесів на фоні нестійкого функціонування економіки та фінансово-економічної кризи загострили конкуренцію серед виробників харчових

продуктів та стимулювали підприємства до посилення інноваційної активності, що потребує формування адекватної ринковим умовам інноваційної стратегії підприємств.

Інноваційна стратегія – один із засобів досягнення цілей підприємства, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даного підприємства, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому. Тобто стратегія розвитку підприємства передбачає забезпечення сталих темпів її зростання та функціонування в перспективі і ґрунтується на використанні науково-технічних досягнень у сфері техніки, організації, технології, управління, тобто на комплексі інновацій [2].

Різноманітність потенційних інноваційних стратегій багато в чому пояснюється відмінностями між підприємствами та варіативністю умов, у яких їм доводиться господарювати. Для ведення ефективної інноваційної діяльності та вибору відповідної інноваційної стратегії необхідна наявність інноваційного потенціалу підприємства, який прийнято характеризувати як сукупність різноманітних ресурсів, включаючи: інтелектуальні (технологічна документація, патенти, ліцензії, бізнес-плани з освоєння нововведень, інноваційна програма підприємства); матеріальні (дослідна база, технологічне устаткування, ресурс площ); фінансові (власні, залучені, позикові кошти); кадрові (лідер-новатор; персонал, зацікавлений в інноваціях; партнерські та особисті зв'язки співробітників із НДІ та ВНЗ; досвід проведення НДДКР; досвід управління проектами); інфраструктурні (власні підрозділи НДДКР, відділ головного технолога, відділ маркетингу нової продукції, патентно-правовий відділ, інформаційний відділ); інші ресурси, необхідні для інноваційної діяльності.

Водночас слід зазначити, що ресурси, на яких будується інноваційна діяльність підприємства, хоча й мають складну структуру (фінансові, матеріальні, інформаційні, соціальні тощо), частково можуть конвертуватись у фінансові ресурси. Так, виробничі приміщення чи обладнання можуть бути продані або здані в оренду, тобто стають фінансовими ресурсами. Висококваліфікований персонал не потребує додаткового навчання при впровадженні нової технології (економляться фінансові ресурси) та може слугувати джерелом інноваційних ідей та активності. У випадку відповідної мотивації працівники можуть деякий час погоджуватись із відносним зниженням рівня заробітної плати (відбувається конвертування соціальних ресурсів у фінансові) і тощо. І хоча Савчук В.П. [3] підкреслює другорядність фінансів при розробці основних стратегічних цілей діяльності підприємства, фінанси відіграють ключову роль при оцінці результативності обраних стратегій. Тому у якості основи вибору інноваційної стратегії підприємства можна розглядати його фінансову стратегію.

При виборі фінансової стратегії підприємства доцільно використовувати матрицю фінансових стратегій, яка дозволяє обрати перспективний напрямок зміни фінансово-господарського стану підприємства [4].

Методика формування матриці фінансових стратегій найбільш детально досліджена В.Б. Акуловим [5] і ґрунтується на рекомендаціях французьких вчених Ж.Фаншона та І. Романе. Її сутність полягає у проведенні експрес-аналізу фінансового та господарського стану підприємства, а також виявленні основних закономірностей подальшого розвитку. Певні маніпуляції в рамках даної матриці дозволяють розглядати проблему в динаміці, що дає можливість не тільки формувати фінансову стратегію, але й модифікувати її в результаті зміни важливих параметрів функціонування підприємства.

Формування матриці фінансової стратегії для побудови інноваційно-фінансової стратегії необхідно здійснювати, використовуючи такі показники, як результат інноваційно-господарської діяльності (РІГД), результат фінансової діяльності (РФД), результат інноваційної фінансово-господарської діяльності (РІФГД).

Результат інноваційно-господарської діяльності з економічної точки зору є результатом господарської діяльності за вирахуванням витрат на інновації. Фактично такий підхід базується на виділенні із загальних виробничих інвестицій у окрему групу інвестицій на наукові та конструкторські розробки у процесі створення інновацій на підприємстві:

$$РІГД = РГД - ФВНДДКР, \quad (1)$$

де РГД – результат господарської діяльності підприємства;

ФВНДДКР – фінансові витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.

В свою чергу, результат господарської діяльності (РГД) визначається як грошові кошти підприємства після фінансування і визначається за формулою [4-6]:

$$РГД = БРЕІ - \Delta ФЕП - ВІ + ЗПМ, \quad (2)$$

де БРЕІ – брутто-результат експлуатації інвестицій (частина доданої вартості, створеної підприємством, яка містить вартість використаних засобів праці);

ΔФЕП – зміни фінансово-експлуатаційних потреб (являють собою різницю між поточними активами та поточними пасивами підприємства);

ВІ – виробничі інвестиції;

ЗПМ – звичайний продаж майна.

РГД свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком. Позитивне значення даного показника дає підставу готуватись до реалізації масштабних інвестиційних проектів [7; 8] (підприємство стоїть перед стрибком постійних витрат, який значною мірою може бути компенсований саме позитивним значенням РГД).

Результат фінансової діяльності визначається як грошові потоки підприємства від його фінансової діяльності та відображає фінансову політику підприємства (залучення позикових коштів або функціонування без їх залучення) [4-6]:

$$РФД = \Delta ПК - ФВ_{пк} - ПП_{р} - (Д + ДВФД), \quad (3)$$

де ΔПК – зміна позикових коштів;

$ФВ_{пк}$ – фінансові витрати за позиковими коштами;

ППР – податок на прибуток;

Д – дивіденди;

ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності.

При підрахунку РФД необхідно користуватись лише рухом фінансових потоків. Вирішальне значення для визначення знаку РФД має знак зміни позикових коштів. При збільшенні використання позикових коштів РФД зростає і стає позитивним. В міру збільшення витрат, що пов'язані з оплатою позикових коштів, РФД починає знижуватись (зростання обсягу позикових коштів приводить у дію фінансовий важіль, який впливає на виручку підприємства, його прибутки та виплату дивідендів).

Підприємство повинно скоротити використання позикових коштів, але при цьому наведений вище «ланцюжок» розгортається у іншому напрямку, що дозволяє через визначений час знову збільшити обсяг залучених коштів тощо.

Механізм зміни РФД входить до життєвого циклу підприємства, доповнюючи його та підтверджуючи реальність й об'єктивність. Таким чином, на фазі залучення позикових коштів РФД стає позитивним, на фазі відмови від залучення позитивних коштів РФД стає від'ємним [5].

РІГД використовують для зясування динаміки грошових коштів підприємства в результаті його інноваційно-господарської діяльності. РФД – для визначення величини та динаміки грошових коштів підприємства в результаті його фінансової діяльності.

Таким чином, РІФГД визначається як сума результатів інноваційно-господарської та фінансової діяльності:

$$РІФГД = РІГД + РФД . \quad (4)$$

РІФГД показує величину та динаміку грошових коштів підприємства після здійснення всього комплексу інноваційно-господарської (інвестиційно-виробничої) та фінансової діяльності підприємства. Позитивна величина РІФГД дає змогу стверджувати, що в діяльності підприємства має місце перевищення доходів підприємства над його витратами, причому такий висновок може розповсюджуватись принаймні на майбутній короткостроковий період.

РІФГД стабільно функціонуючого підприємства може коливатися в межах життєвого циклу між 0% та 10% доданої вартості (у обидві сторони). Цей інтервал вважається безпечною зоною для підприємства.

Фінансовий менеджер має так вести інноваційну фінансово-господарську діяльність підприємства, щоб вона не виходила за межі цієї зони, досягаючи свого ідеального варіанту, тобто коливань з ще меншою амплітудою.

Після розрахунку цих основних показників підприємство можна умовно віднести до одного з квадрантів матриці, кожний з яких має свій номер, свою унікальну назву, і кожний з яких характеризується набором показників, що характерні тільки підприємствам даного квадранту, і які, відповідно, мають схожі шляхи подальшого розвитку для кожного квадранту.

Залежно від значень результату фінансової діяльності і результату інноваційно-господарської діяльності підприємство може займати наступні положення в матриці, що зображена на рис. 1.

Показник	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РІГД » 0	РІФГД = 0 1	РІФГД > 0 4	РІФГД > 0 6
РІГД = 0	РІФГД < 0 7	РІФГД = 0 2	РІФГД > 0 5
РІГД < 0	РІФГД < 0 9	РІФГД < 0 8	РІФГД = 0 3

Рис. 1. Матриця інноваційно-фінансових стратегій підприємства

По горизонталі — результат фінансової діяльності, пов'язаний зі зростанням обсягів залучення фінансових ресурсів підприємством. Напрям руху: від від'ємного значення РФД до позитивного. По вертикалі — результат господарської діяльності, пов'язаний із реалізацією підприємством інноваційних проектів (масоване інвестування коштів у інновації). Тільки цим можна пояснити перехід від позитивного РІГД (чудова можливість почати реалізацію інноваційного проекту) до від'ємного РІГД (ситуація значного інвестиційного вкладення коштів в інновації).

Матриця допомагає спрогнозувати «критичний шлях» підприємства на майбутній час, намітити допустимі межі фінансового ризику і виявити поріг можливостей підприємства. Таким чином, у експертному висновку для підприємства, що займає той чи інший квадрант матриці, дається короткий опис і визначаються можливі напрями його подальшого розвитку.

Квадранти 1, 2 і 3 (головна діагональ матриці) є зоною рівноваги. Над діагоналлю (квадранти 4, 5, 6) знаходиться зона успіхів, в якій значення показників позитивні і відбувається створення ліквідних коштів (деякий надлишок оборотних коштів).

Чистий грошовий потік стійко позитивний, фінансовий ризик мінімальний. Під діагоналлю (квадранти 7, 8, 9) знаходиться зона дефіцитів, в ній відбувається споживання ліквідних коштів і значення показників негативні [5].

Розглянемо можливі положення підприємства у матриці інноваційно-фінансових стратегій і можливі шляхи їх зміни.

Квадрант 1. Підприємство має всі можливості для початку реалізації інноваційного проекту (РІГД>0). З фінансової точки зору підприємство знаходиться на стадії відмови від позикових коштів, коли зростають фінансові витрати, що пов'язані з оплатою поточної заборгованості, зростають виплати податку на прибуток і дивідендів (запас фінансової міцності є достатнім). Тобто з фінансової точки зору підприємство підійшло до необхідності реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

Проте у підприємства зберігається можливість нарощення запасу фінансової міцності за рахунок ефекту фінансового важеля, що дає можливість підтримувати темпи зростання виробництва і перейти у квадрант 4.

Водночас, найбільш привабливий сценарій, пов'язаний з реалізацією інноваційного проекту, є перехід у квадрант 2 або 7: при більш високих темпах зростання – у квадрант 2, при низьких темпах – у квадрант 7.

Квадрант 2. Характеризує стан фінансової рівноваги підприємства (в динамічній зміні нерівноважних станів можливе положення, коли РФД та РІГД близькі до нуля). Таким чином, підприємство має найбільшу кількість можливих варіантів зміни інноваційно-фінансового стану.

В результаті реалізації інноваційного проекту, в залежності від темпів зростання виробництва, підприємство може опинитися в квадрантах 6 (високі темпи зростання) та 3 (достатні темпи зростання).

Залежно від прийнятого рішення в площині використання позикових коштів підприємство може перейти у квадрант 5 (зростання використання позикових коштів, активне використання ефекту фінансового важеля) або у квадрант 7 (відмова від використання позикових коштів та послаблення сили впливу фінансового важеля).

При скороченні фінансово-експлуатаційних потреб підприємства можливий перехід у квадрант 4 (при достатніх темпах зростання) або у квадрант 1 (при помірних темпах зростання обороту).

Квадрант 3. Положення підприємства у цьому квадранті характеризується протифазою РФД та РІГД, проте вже з іншим знаком (порівняно з квадрантом 1). Від'ємне значення РІГД свідчить про те, що підприємство або вже реалізувало інноваційний проект, або скоротило фінансово-експлуатаційні потреби за рахунок зростання кредиторської заборгованості.

Є можливість переходу у квадранти 5 або 8, оскільки повернення в квадрант 2 є малоймовірним – тільки у випадку рівності темпів зростання обороту та рентабельності.

Перехід у квадрант 5 можливий у випадку скорочення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства. При цьому зростає рентабельність активів підприємства та збільшуються темпи зростання обороту.

У випадку зменшення запозичень у вигляді кредиту (послаблюється сила впливу фінансового важеля) підприємство може опинитися у квадранті 8, що свідчитиме про нарощення власних ресурсів.

Квадрант 4. Для даного квадранту характерна ситуація, коли РІФГД позитивний. У підприємства достатньо ресурсів для реалізації інноваційного проекту при нульовому значенні РФД. Існує деякий надлишок ліквідних коштів. Можливі сценарії розвитку – переміщення у квадранти 1, 2, 7.

У квадранти 2 та 7 підприємство переміститься у випадку реалізації інноваційного проекту. Якщо темпи зростання будуть достатньо високими, то підприємство перейде до квадранту 2. При невисоких темпах зростання обороту – у квадрант 7. У цьому випадку залучення позикових ресурсів, пов’язаних з реалізацією інноваційного проекту, негативно відобразиться на величині РФД.

У випадку скорочення використання позикових ресурсів підприємство може переміститися у квадрант 1. В даному випадку послаблюється сила дії фінансового важеля, дещо знижується рентабельність власних коштів.

Квадрант 5. В цілому положення підприємства є досить стійким, існує певний надлишок ліквідних коштів, з’являється можливість не тільки посилити свої позиції на власному сегменті ринку, але й розширити його за рахунок диверсифікації виробництва.

При високому рівні рентабельності та при зростанні фінансових виплат, пов’язаних із нарощенням обсягів виробництва, підприємство може перейти у квадрант 2, але ця рівновага характерна для диверсифікованого та зростаючого підприємства. При зниженні економічної рентабельності підприємство може погіршити своє положення і перейти у квадрант 8.

Квадрант 6. У ситуації, що відповідає даному квадранту, на підприємстві спостерігається яскраво виражений надлишок ліквідних коштів. Якщо підприємство з більшою ефективністю ними розпорядиться, то положення може стати стабільним. Варто зауважити, що потрапити до квадранту 6 традиційним переходом із будь-якого іншого квадранту неможливо. Дане положення пов’язано не тільки з успіхами у фінансовій та виробничій сферах, а й тим, що економічні успіхи підприємства мають бути підкріплені успіхами у засновництві, створенні розгалуженої підприємницької структури.

Найбільш перспективним і цікавим у такій ситуації є перетворення підприємства у материнське товариство – холдинг з добре розвиненою структурою. При цьому підприємство має вичерпати всі позикові можливості за рахунок залучення кредитних ресурсів в намаганні максимізувати рентабельність власних ресурсів із використанням ефекту фінансового важеля. Тоді є можливим перехід у квадрант 4 при скороченні величини РФД.

Друга можливість полягає у переміщенні у квадрант 5 внаслідок вичерпання ринку материнського підприємства через скорочення попиту на його продукцію. Тут відбудеться зменшення РІГД за рахунок зростання фінансово-експлуатаційних

потреб, з якими доведеться зіткнутися у випадку зміни зовнішнього середовища підприємства.

Квадрант 7. На підприємстві спостерігається дефіцит ліквідних засобів, найбільш ймовірною причиною чого є асинхронність їх надходження та використання.

Якщо стане можливим досягнути ситуації, коли економічна рентабельність буде зростати швидше за оборот, то можливий перехід у положення 2 або 1. Це буде означати подолання кризи. Разом із цим, для досягнення такої ситуації доведеться провести жорстку раціоналізацію на підприємстві. Варто враховувати і можливості маніпулювання дебіторською та кредиторською заборгованостями.

У випадку неможливості зростання економічної рентабельності або її зниження, найбільш ймовірним сценарієм є поглиблення кризи (перехід у квадрант 9, можливо через положення 8). Проте жодний із описаних сценаріїв не дає бажаних результатів.

Квадрант 8. Перебуваючи в даному квадранті РІФГД підприємства менше нуля за рахунок досить значної від'ємної величини РІГД. Можливо, що підприємство або щойно реалізувало інноваційний проект, або здійснило диверсифікацію виробництва (діяльності). Спостерігається деякий дефіцит ліквідних коштів. Для підприємства в даному положенні існує три можливих сценарії розвитку – квадранти 2, 7 та 9.

Найкращою є перспектива встановлення рівноваги (повернення до квадранту 2), проте доведеться діяти акуратно та наполегливо. Тут необхідно поновити рентабельність активів до прийнятної величини шляхом скорочення витрат на підприємстві. За наявності можливостей доцільно скоротити фінансово-експлуатаційні потреби, у тому числі за рахунок грамотного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства.

Найбільш вірогідним є перехід у квадрант 7, що може бути здійснене, перш за все, за рахунок зниження використання обсягів позикових коштів при проведенні заходів, описаних вище. В даному випадку не відбудеться покращення ситуації з ліквідними засобами підприємства, але кризові явища будуть трансформовані в іншу форму, яка, можливо, наблизить підприємство до цього стану.

Якщо економічна рентабельність матиме тенденцію до зниження, то підприємство опиниться у квадранті 9.

Квадрант 9. Кризове положення підприємства. Напрямами виходу з кризи можуть бути: дезінвестиції, фінансова підтримка уряду або материнського підприємства, подрібнення підприємства, що дозволить суттєво зекономити на постійних витратах та скоротити величину фінансово-експлуатаційних потреб. В результаті реалізації наведених заходів можливий перехід у квадранти 8 або 7.

Таким чином, використання описаної матриці дозволяє оцінити стан підприємства на даний момент. Шляхом зміни показників, що входять в розрахунок результатів інноваційно-господарської та фінансової діяльності, можна з'ясувати вплив управлінських рішень на стан підприємства в майбутньому.

Враховуючи вплив, який чинять ресурси (зокрема фінансові) на характер інноваційної активності підприємства, можна виділити три базові підходи щодо формування інноваційної стратегії:

- відсутність ресурсів означає, що підприємство може підтримувати переважно поточну виробничу діяльність. Інноваційна активність проявляється на такому підприємстві через оновлення обладнання, що відпрацювало свій ресурс й вийшло з ладу; незначні структурні зміни, реорганізацію управління тощо;

- обмеженість ресурсів дозволяє підприємству здійснювати певні інновації. Як правило, у такій ситуації вони можуть реалізовуватись поступово. При цьому втрачається їх комплексність й інноваційна діяльність носить епізодичний, несистемний характер;
- якщо підприємство володіє достатніми ресурсами, то воно може здійснювати повномасштабні, комплексні перетворення.

З метою визначення розташування ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» у квадрантах матриці інноваційно-фінансових стратегій потрібно розрахувати ряд важливих показників, наведених у табл. 1.

Таблиця 1. Розрахунок базових показників матриці інноваційно-фінансових стратегій ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12»

Показник	Розрахунок	Значення показника
РГД	**137897-7505-1271**	**129121**
БРЕІ	(299291+711+542-105714)-(41670+15263)	137897
ΔФЕП	(12442+201+8871+5932+1+2194+542-30503-4452-550-51-1068--2246-587)-(7782+447+1580+14085+239+1065+1454-35165--4826-385-42-831-1788-394)	7505
ВІ	1271	1271
ЗПМ	0	0
РІГД	**129121-1652**	**127469**
ФВНДДКР	1652	1652
РФД	**3141-2705-1019**	**-583**
ΔПК	(7093+56540)-(11385+49107)	3141
$ФВ_{ПК}$	2705	2705
ППр	1019	1019
Д	0	0
ДВФД	0	0
РІФГД	**127469-583**	**126886**

Оскільки результат інноваційно-господарської діяльності Хлібокомбінату №12 є позитивним, результат фінансової діяльності підприємства має від'ємне значення, а загальний результат інноваційно-фінансової діяльності Хлібокомбінату №12 виходить позитивним, дане підприємство потрапляє в область діагоналі – зону відмови від залучених ресурсів. Така ситуація характерна для першого квадранту матриці інноваційно-фінансових стратегій (рис. 2).

Показник	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РІГД > 0	**Хлібокомбінат №12** →	4	6
РІГД = 0	7 ↘	2	5
РІГД < 0	9	8	3

Рис. 2. Матриця інноваційно-фінансових стратегій Хлібокомбінату №12

Отже, Хлібокомбінат №12, перебуваючи у квадранті 1, має всі можливості для початку реалізації інноваційного проекту як з господарської, так і з фінансової точки зору. Для підприємства можливо три сценарії розвитку інноваційно-фінансової діяльності, які обумовлюються можливостями переходу в квадранти 2, 4, 7 (зображено стрілочками на рис. 2).

З позиції забезпечення інноваційного розвитку підприємства найбільш бажаним є перехід у квадрант 4, який характеризується зростанням обсягів виробництва продукції, в тому числі й інноваційної.

Виходячи з вищенаведеного, ДП ВАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» можна рекомендувати віолентну (силову) інноваційну стратегію, яка характерна для підприємств, що здійснюють масове виробництво, володіють значним ресурсним потенціалом і виходять на масовий ринок зі своєю чи придбаною новою продукцією, випереджаючи конкурентів за рахунок серійності виробництва і ефекту масштабу.

На сучасному етапі розвитку економіки одним із найважливіших чинників забезпечення інноваційного розвитку підприємства є ефективне формування та використання фінансових ресурсів. Стан фінансових ресурсів Хлібокомбінату №12, визначений на основі матриці інноваційно-фінансових стратегій, свідчить, що на даний час підприємство практично не обтяжене необхідністю повернення позикових коштів, воно цілком може звернутись до даного джерела фінансування інноваційної діяльності.

Загалом використання матриці інноваційно-фінансових стратегій дозволяє підприємству адекватно приймати рішення щодо формування інноваційних стратегій з врахуванням комплексного використання всіх потенційних фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення цілей інноваційного розвитку. В межах даної матриці можна розглядати проблему співвідношення інноваційних цілей і ресурсів розвитку підприємства у динаміці, надаючи можливість формувати інноваційну стратегію та обирати пріоритетні сфери розвитку, що забезпечують її реалізацію і модифікують стратегію інноваційного розвитку у результаті зміни важливих параметрів функціонування підприємства.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Черноіванова Г.С. Інноваційний потенціал у концепції розробки інноваційної стратегії підприємства / Г.С. Черноіванова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 344-347.
2. Дитер И.Г. Маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения: учеб. пособ. для студентов инженерных и экономических специальностей, слушателей послевузовской системы образования, аспирантов и специалистов / И.Г. Дитер, Шнайдер; под ред. А.И. Грабченко. – Х.: НТУ «ХПИ», 2005. – 454 с.
3. Савчук В.П. Стратегии и технологии управления финансами предприятия / В.П. Савчук // Корпоративный менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 23-37.
4. Семенов А.Г. Матриця фінансових стратегій / А.Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 139-143.
5. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент / В.Б. Акулов. – 3-е изд. – М.: Флинта, 2007. – 264 с.
6. Игонина Л.Л. Сущность финансовой стратегии корпорации / Л.Л. Игонина, А.И. Скачкова // Социально-экономический ежегодник. – 2004. – № 2. – С. 34-42.
7. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2004. – 720 с.
8. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга: Ника-Центр, 2003. – 484 с.

Надійшла до редколегії 19.07.2011

УДК 339.138

І.С. Твердохліб
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасна економіка характеризується новими умовами господарювання, особливістю яких є, у першу чергу, високий рівень конкуренції серед підприємств. Такі умови функціонування підприємств вимагають від їх керівників та менеджерів цілеспрямованого впливу на процеси виробництва та збуту, а також пошуку адекватних підходів до управління, в тому числі і витратами. Слід зазначити, що управління витратами є важливим фактором розвитку фірми, оскільки відображає насамперед ефективність використання ресурсів, результати впровадження новітніх технологій, вдосконалення організації праці, виробництва, розподілу та управління.

Ключові слова: механізм управління маркетингом, витрати на маркетингову діяльність, нелінійна модель розвитку, кореляція, сценарії розвитку.

Современная экономика характеризуется новыми условиями хозяйствования, особенностью которых является, в первую очередь, высокий уровень конкуренции среди предприятий. Такие условия функционирования предприятий требуют от их руководителей и менеджеров целенаправленного влияния на процессы производства и сбыта, а также поиска адекватных подходов к управлению, в том числе и расходами. Следует отметить, что управление затратами является важным фактором развития фирмы, поскольку отражает прежде эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новейших технологий, совершенствование организации труда, производства, распределения и управления.

Ключевые слова: механизм управления маркетингом, расходы на маркетинговую деятельность, нелинейная модель развития, корреляция, сценарии развития.

The modern economy is characterized by new economic conditions, which feature on the first place is a high level of competition among enterprises. Such operating conditions require from directors and managers of enterprises to influence the processes of production and distribution, as well as search for adequate approaches for management, including cost management. It should be noted that cost control is an important factor for the development of the company, as reflecting primarily the efficiency of resource use, the results of implementing new technologies, improvement of work organization, production, distribution and management.

Key words: marketing management mechanism, the cost of marketing activities, nonlinear model of development, correlation, development scenarios.

На сьогодні більшість праць вітчизняних та зарубіжних вчених даної наукової сфери присвячена управлінню виробничими витратами. І лише незначна частина авторів досліджують питання управління маркетинговими витратами. Така ситуація здебільшого пояснюється тим, що сфера маркетингової діяльності виокремилася у практиці вітчизняних компаній відносно недавно. Проте роль цього виду діяльності у забезпеченні ефективного функціонування будь-якої фірми постійно зростає, особливо в умовах постійно зростаючої конкуренції на ринку. Крім того, постійно зростає і кількість підприємств, що власним досвідом довели безпосередній вплив маркетингу на успішність функціонування їх на ринку, що забезпечило значне зростання інтересу до даної сфери діяльності.

Маркетинг, як породження ринкової економіки, є в певному сенсі філософією діяльності фірми, що повністю підпорядкована умовам та вимогам ринку. Зважаючи на постійний динамічний розвиток ринкового середовища під впливом широкого спектра економічних, політичних, науково-технічних і соціальних факторів, більшість керівників вітчизняних та зарубіжних компаній розглядають

маркетинг як основний засіб досягнення власних цілей. Однак досягнення поставлених цілей стає реальним тоді, коли керівники, а також менеджери підприємств здійснюють систематичне управління маркетинговою діяльністю.

Найбільший внесок у розвиток маркетингу та управління маркетингом внесли Г.Л. Багіев, Є.П. Голубков, А.П. Дурович, Т.Д. Маслова, А.М. Немчин, Б.А. Соловйов, В.Є. Хруцкий, Амблер Т., Ассель Г., Діксон П., Дихтль Д., Ламбен Ж., Котлер Ф., Хершген Х., Еванс Дж.

Маркетингова діяльність пов'язана практично з усіма видами діяльності виробничо-економічної системи, а також здійснює на них свій вплив, обумовлюючи витрати в різних сферах (постачання, збут, НДДКР тощо), впливаючи тим самим на собівартість продукції, обсяги її збуту і, зрештою, на рівень прибутку, що отримує підприємство. Зростання значущості маркетингової діяльності для фірми визначає не лише актуальність управління вищезазначеної сферою діяльності, але, в тому числі, і управління витратами на її здійснення.

Виходячи з вищевикладеного, актуальними є аналіз складу, структури і динаміки витрат на маркетинг, вдосконалення економічного механізму управління маркетинговими витратами з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, розробка управлінських рішень, пов'язаних з раціональним витрачанням коштів на маркетингову діяльність підприємства з урахуванням його цільової спрямованості і функціональних особливостей.

Поставлені задачі мають вирішуватися з використанням розроблених механізмів, що пов'язані з дослідженням окремих науково-технічних і практичних проблем управління витратами у сфері маркетингу у взаємозв'язку із законами ринку, а також завдяки розробці економічних моделей і алгоритмів вирішення задач з використанням економіко-математичних методів і сучасних інформаційних технологій.

Серед досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемам ефективного управління витратами виробничо-економічних систем, а також вивченню факторів, що зумовлюють оптимальне їх використання, можна виокремити роботи наступних авторів: Бланка І.А., Віханського О.С., Горфінкеля В.Я., Савицької Г.В., Стояновой Е.С., Шеремета А.Д., Говіндараджана В., Каплана Р., Нортона Д., Портера М., Сігела Дж., Шанк Дж., Шима Д. та інших. Однак, більшість сучасних концепцій з управління витратами розглядають загальні підходи до управління ними, не виокремлюючи при цьому конкретні види витрат, їх специфіку та характер поведінки.

На сьогодні керівні органи виробничо-економічних систем гостро відчувають потребу в маркетингу, але в, певному сенсі, недостатньо здійснюють вкладення у вищезазначену сферу діяльності, що обумовлюється наступним:

- складністю оцінки ефективності вкладень у сферу маркетингу;
- відсутністю чіткого уявлення, в чому має полягати маркетингова діяльність у певного підприємства, а, отже, які витрати належать до маркетингових,
- відсутністю розуміння специфіки витрат на маркетингову діяльність.

Не зважаючи на вищевикладене, поступово формується стійке уявлення, що маркетингова діяльність є необхідною для ефективного функціонування підприємств, а також необхідні витрати на її здійснення.

Слід зазначити, що такі витрати мають бути чітко обґрунтованими, що зумовить «прозорість» маркетингової діяльності а, отже, і можливість управління.

Таким чином, розвиток методів управління витратами на маркетинг може сприяти підвищенню якості управління не лише маркетинговою діяльністю, але й підвищенню загальної результативності функціонування будь-якої виробного-економічної системи. Таким чином, метою дослідження є розробка методів управління витратами у сфері маркетингової діяльності підприємства.

Виходячи з вищевикладеної мети, було сформовано такі задачі: проаналізовано структуру витрат на маркетинг, визначення впливу кожної складової таких витрат на обсяги реалізації продукції підприємства, розробка моделі впливу маркетингових витрат фірми на обсяги реалізації її продукції, розробка сценаріїв управління витратами на різні напрямки маркетингової діяльності.

В роботі досліджено динаміку обсягів реалізації продукції підприємства, основною діяльністю якого є виробництво та реалізація вино-коньячних виробів.

На першому етапі для визначення вигляду моделі, що найбільш максимально описує реалізацію вино-коньячних виробів, було побудовано криві зростання.

Статистичні характеристики розрахованих моделей подано у табл. 1.

Таблиця 1. Статистичні характеристики моделей прогнозування реалізації вино-коньячних виробів

Модель	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера
Лінійна	0,795	66,06
Логарифмічна	0,744	49,39
Зворотна	0,474	15,33
Квадратична	0,808	33,67
Кубічна	0,811	21,43
Показникова	0,800	67,84
Ступенева	0,858	102,34
S-образна	0,656	32,48
Зростання	0,800	67,84
Експоненціальна	0,800	67,84
Логістична	0,800	67,84

Таким чином, для опису, а також прогнозування реалізації продукції підприємства найкращою моделлю виявилася ступенева модель (з коефіцієнтом детермінації 0,858 та критерію Дарбіна-Уотсона, який склав 0,981 при критичних значеннях від 0,53 до 2,02). Графік обсягів реалізації вино-коньячних виробів виглядає таким чином (рис. 1). Як видно, обсяги реалізації продукції досліджуваного підприємства з 2010 року зростали, причому мають нелінійну тенденцію до зростання.

Для вироблення довгострокової тенденції підприємства важливою ланкою є формування бюджету підприємства, у тому числі маркетингового. Для розуміння ефективності вкладення певного інвестиційного капіталу в той чи інший напрямок маркетингової діяльності підприємства важливим є розуміння, який вплив на обсяги реалізації продукції здійснюють такі вкладення у різні напрямки. Отже, зважаючи на нелінійний розвиток динаміки продажу вино-коньячних виробів, для моделювання такої динаміки було обрано нелінійну регресійну функцію.

Основними статтями витрат на маркетингову діяльність досліджуваного підприємства є такі: витрати на проведення акцій, витрати на розвиток роздрібного продажу, витрати на рекламу, витрати на виплату бонусів для дистрибуційних компаній-партнерів. Динаміка вищезазначених витрат подано у табл. 2.

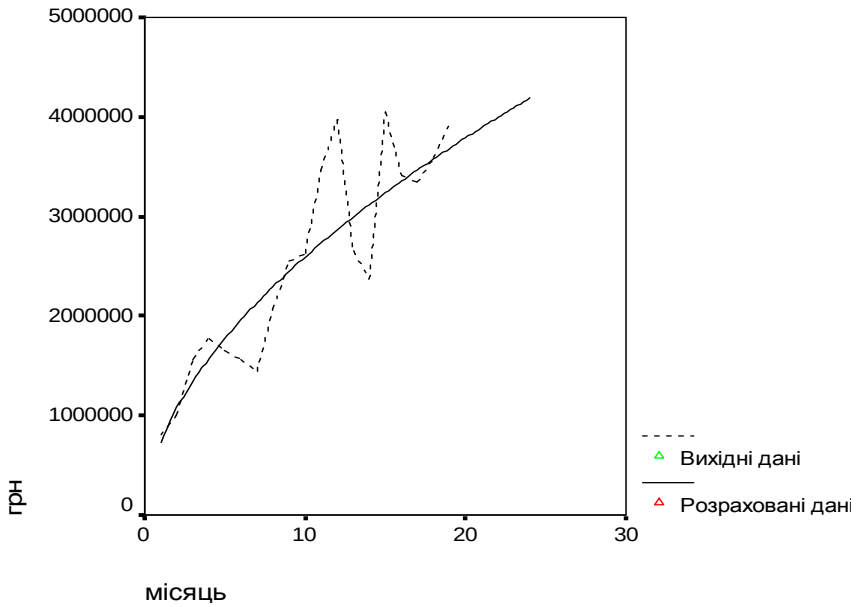


Рис. 1. Обсяги реалізації продукції вино-коньячних виробів (вихідні дані та крива зростання)

Таблиця 2. Витрати на різні напрямки маркетингової діяльності підприємства з виробництва та продажу вино-коньячних виробів

Рік, місяць	Обсяг реалізації (Y), грн.	Витрати на акційні заходи (X_1), грн.	Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_2), грн.	Витрати на рекламу (X_3), грн.	Витрати на виплату бонусів для дистриб'юторів (X_4), грн.
2010, січень	805098	64750	34055	35014	34055
2010, лютий	1007730	50349	7962	50300	7962
2010, березень	1564388	76589	6283	170397	6283
2010, квітень	1776829	56230	4104	32195	4104
2010, травень	1650964	95280	3318	21015	3318
2010, червень	1558867	106055	600	91025	600
2010, липень	1441025	86106	3198	8355	3198
2010, серпень	2068859	95214	11460	44141	11460
2010, вересень	2552726	92462	910	94933	910
2010, жовтень	2627236	137387	800	33879	800
2010, листопад	3464799	224806	5256	209509	5256
2010, грудень	3976981	287173	12562	108819	12562
2011, січень	2651004	196797	6615	16495	6615
2011, лютий	2371974	60432	31777	25155	31777
2011, березень	4047570	366475	34495	145089	34495
2011, квітень	3410137	205285	21186	89503	21186
2011, травень	3344879	193546	32282	169209	32282
2011, червень	3588381	195307	21463	36322	21463
2011, липень	3920546	283371	26296	89662	26296

Будь-яка регресійна модель є ефективною, якщо включити до її складу невелику кількість факторів (від 2 до 5). Для того, щоб відібрати найбільш вагомі показники та включити їх у модель, було проведено кореляційний аналіз. За допомогою кореляційного аналізу встановлено щільність та напрямок зв'язку між результуючою ознакою та відповідними факторами.

Результати кореляційного аналізу відображено в табл. 3.

За даними табл. 3 можна зробити висновки, що обсяги реалізації в основному пов'язані з витратами на розвиток роздрібного продажу (на 63,3%), витратами на виплату бонусів дистрибуторам (на 58,9%), витратами на проведення акційних заходів (на 54,6%), а от з витратами на рекламу обсяги реалізації продукції пов'язані слабкою залежністю (на 45,4%).

Таблиця 3. Кореляційний зв'язок між обсягами реалізації продукції та витратами на маркетингову діяльність

	Обсяг реалізації (*Y*), грн.	**Витрати на акційні заходи (X_1), грн.**	**Витрати на виплату бонусів для дистрибуторів (X_4), грн.**	**Витрати на рекламу (X_3), грн.**	**Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_2), грн.**
Обсяг реалізації (*Y*), грн.	1	0,546	0,589	0,454	0,633
Витрати на акційні заходи (X_1), грн.	0,546	1	0,677	0,426	0,559
Витрати на виплату бонусів для дистрибуторів (X_4), грн.	0,589	0,677	1	0,145	0,273
Витрати на рекламу (X_3), грн.	0,454	0,426	0,145	1	0,831
Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_2), грн.	0,633	0,559	0,273	0,831	1

Проте, існує також дуже тісний зв'язок між витратами на рекламу та на розвиток роздрібного продажу, а також витратами на акційні заходи та виплату бонусів дистрибуторам, що може спричинити викривлення результатів регресійного аналізу.

Оскільки виявлено залежність факторних ознак між собою, доцільно розраховувати коефіцієнти окремої кореляції, які відображують чистий взаємозв'язок двох факторних ознак без врахування впливу інших.

Розрахунки було проведено за допомогою пакету обробки та аналізу інформації SPSS. Причому, коефіцієнти окремої кореляції було розраховано лише для тих факторів, що суттєво впливають на обсяги ВРП і мають велику ймовірність щодо включення їх в модель. Результати розрахунків подано в табл. 4.

Таблиця 4. Чистий кореляційний зв'язок між факторами, що впливають на обсяги реалізації

	Витрати на акційні заходи (X_1), грн.	**Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_2), грн.**	**Витрати на виплату бонусів для дистрибуторів (X_4), грн.**
Витрати на акційні заходи (X_1), грн.	1	0,13	0,15
Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_2), грн.	0,13	1	0,28
Витрати на виплату бонусів для дистрибуторів (X_4), грн.	0,15	0,28	1

Тісним вважається кореляційний зв'язок, що є більший, ніж 0,7.

Отже, виходячи з даних табл. 4, зв'язок між усіма вищезазначеними витратами різних напрямків маркетингової діяльності є несуттєвим. Тому логічно включити всі фактори в модель.

Отже, модель залежності реалізації вино-коньячних виробів від витрат на певні напрямки маркетингової діяльності підприємства має такий вигляд:

$$Y = 4035{,}5 \cdot X_1^{0{,}439} \cdot X_2^{0{,}014} \cdot X_4^{0{,}106}$$

Модель є значимою, оскільки коефіцієнт детермінації R^2 склав 0,865. Наявність автокореляції у залишках моделі була перевірена за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона, який склав 0,735 при критичних значеннях від 0,53 до 2,02. Це значення дозволяє зробити висновок щодо відсутності автокореляційної залежності, тому що воно знаходиться між нижньою та верхньою межами.

Розраховані коефіцієнти свідчать, що обсяг реалізації продукції підприємства характеризується високим ступенем залежності від суми витрат на акційні заходи.

При цьому збільшення суми витрат на акційні заходи на 1% призводить за умови незмінності інших складових моделі до збільшення обсягів реалізації продукції на 0,439%, а зростання витрат на виплату бонусів дистрибуторам на 1% призводить до збільшення обсягу продажу товарів на 0,14%. Крім того, зростання суми витрат на розвиток роздрібного продажу (оплата додаткового простору в торгівельних закладах, витрати на введення продукції до національних та місцевих торговельних мереж) на 1% призводить до збільшення суми реалізації продукції підприємства на 0,106%. Отримана модель дозволяє спрогнозувати обсяги реалізації продукції підприємства в цілому залежно від тієї суми витрат на різні напрямки маркетингової діяльності, які планується здійснити. Нижче наведено таблицю сум реалізації продукції вино-коньячних виробів, що прогнозується отримати у серпні-жовтні 2011 року в залежності від різних варіантів сум витрат на маркетингові заходи (табл. 5).

Таблиця 5. Сценарії розвитку обсягів реалізації продукції вино-коньячних виробів в залежності від сум витрат на різні напрямки маркетингової діяльності

	Витрати на акційні заходи (X_1), грн.	**Витрати на виплату бонусів для дистрибуторів (X_4), грн.**	**Витрати на розвиток роздрібного продажу (X_2), грн.**	**Обсяг реалізації (Y), грн.**
Сценарій 1	Вкладення в акційні заходи			
серпень	400000	10000	50000	4161916
вересень	500000	10000	50000	4590254
жовтень	600000	10000	50000	4972758
Сценарій 2	Вкладення в мотивацію дистрибуторів			
серпень	300000	40000	50000	3740021
вересень	350000	45000	50000	4008480
жовтень	400000	50000	50000	4256757
Сценарій 3	Вкладення у розвиток роздрібного товарообороту			
серпень	300000	10000	50000	3668134
вересень	350000	10000	70000	4067470
жовтень	350000	10000	100000	4224195

Як видно з табл. 5, найбільші обсяги реалізації продукції підприємства очікуються при максимальних вкладеннях засобів у проведення акційних заходів щодо вино-коньячних виробів. При зростанні вкладень у даний напрямок маркетингової діяльності досліджуваного підприємства обсяги реалізації продукції суттєво зростають. Також за даними табл.5 видно, що навіть значне зростання витрат на мотивацію дистрибуторів не спричиняє суттєвого зростання обсягів реалізації продукції. Більший вплив на зростання обсягів реалізації вино-коньячних виробів здійснює

збільшення вкладень у розвиток роздрібного товарообороту, а саме оплату додаткового простору торговельних мереж, введення продукції до нових мереж місцевого та національного масштабу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Управління витратами на маркетинг є важливим елементом в системах управління витратами підпрємств та управління маркетингом. Зростання значущості маркетингової сфери для сучасних компаній визначає як актуальність управління даним видом діяльності в цілому, так і управління витратами на її здійснення. У зв'язку з вищевикладеним актуальним залишається вдосконалення економічного механізму управління маркетинговими витратами з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, розробки управлінських рішень, пов'язаних з раціональним витрачанням коштів на маркетингову діяльність конкретного суб'єкта господарювання. На прикладі підприємства, основною діяльністю якого є виробництво та реалізація вино-коньячних виробів, було досліджено вплив вкладень у різні напрямки маркетингової діяльності даного підприємства на обсяги реалізації цих виробів. Під час дослідження було виявлено, що найбільший вплив на обсяги реалізації продукції підприємства здійснюють витрати на акційні заходи щодо цієї продукції.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Амблер Т. Практический маркетинг: пер. с англ. / Т. Амблер; под общ. ред. Ю.Н. Каптуневского. – СПб.: Питер, 2001. – 400 с.
2. Анненков М.Е. Создание конкурентного преимущества по затратам в условиях перехода к рынку / М.Е. Анненков // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – №3. – С. 54-71.
3. Гусев А.В. Состав затрат на маркетинг / А.В. Гусев, А.А. Маркетанов, В.А. Орлов // Экономический механизм регулирования инвестиций в сфере городского хозяйства и недвижимости. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003.
4. Фридман П. Контроль затрат и финансов результатов при анализе качества продукции / П. Фридман. – М.: ЮНИТИ, 1994. – 286 с.
5. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: учеб. пособ. / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 528 с.

Надійшла до редколегії 22.08.2011

УДК 657.37

Р.Л. Цебень, Ю.І. Николишин
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ЗВІТНІСТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОСНОВНІ ЗАСОБИ

Стаття присвячена особливостям надання інформації про основні засоби у фінансовій звітності згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Авторами запропоновано рекомендації щодо представлення в балансі, складеному згідно міжнародних стандартів фінансової звітності, інформації про основні засоби.
Ключові слова: звітність, основні засоби, класифікація, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Статья посвящена особенностям предоставления информации об основных средствах в финансовой отчетности согласно Международных стандартов бухгалтерского учета. Авторами предложены рекомендации по предоставлению в балансе, составленному согласно международных стандартов финансовой отчетности, информации об основных средствах.
Ключевые слова: отчетность, основные средства, классификация, международные стандарты финансовой отчетности.

The article is devoted to the problems of presentation of the fixed assets in the financial reporting in obedience to the International accounting standards. Authors are offer recommendations in relation to information about the fixed assets presentation in balance made in obedience to the international standards of the financial reporting.
Key words: reporting, fixed assets, classification, International accounting standards.

Згідно Закону України від 12.05.2011 року «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» з 1 січня 2012 року для складання звітності застосовуються міжнародні стандарти фінансової звітності. Публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансових звітів» кожному підприємству, враховуючи характер своєї діяльності, необхідно вирішити: подавати чи не подавати непоточні активи у вигляді окремої класифікації в балансі [1]. Тому питання класифікації основних засобів переважної більшості підприємств для потреб відображення в балансі згідно МСБО з урахуванням специфіки їх діяльності набуває значення і є актуальним.

Проблеми обліку основних засобів на підприємствах викликають достатній інтерес вітчизняних науковців та практиків. Значний внесок у розвиток концептуальних теоретичних та методологічних засад і підходів до обліку основних засобів внесли українські вчені М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, І.М. Павлюк, В.В. Сопко та ін. Але не зважаючи на це, недостатньо висвітлені питання розкриття інформації про основні засоби у фінансовій звітності згідно МСФЗ.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо представлення основних засобів в балансі підприємства, який складений згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, з урахуванням специфіки його діяльності.

Економічне визначення основних засобів є основоположним та узагальнює всю

множину основних засобів. Керівній ланці підприємства для втілення в життя поточних та перспективних планів і складання фінансової звітності потрібна доречна інформація про натурально-речовий, кількісний та вартісний склад основних засобів.

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку визначають методологічні засади формування інформації про основні засоби у бухгалтерському обліку, представлення та розкриття даної інформації у фінансовій звітності. Крім того, П(С)БО жорстко регламентують форми фінансової звітності, що має негативні наслідки.

С.Ф.Голов відмічає, що використання уніфікованих форм фінансової звітності призводить до того, що:

- металургійний комбінат, сільськогосподарське підприємство, страхова компанія тощо надають звітність, яка не відображає специфіку їх діяльності та не забезпечує прозорість інформації для власників (акціонерів) та інших користувачів звітності;

- стримується розвиток повноцінного капіталу внаслідок розбіжностей в методології формування інформації про діяльність його учасників [2, с. 7; 8].

Згідно МСБО в балансі крім обов'язкових статей, необхідно наводити додаткові статті, якщо це потрібно для правдивого відображення фінансового становища підприємства. Необхідність додаткових статей у балансі ґрунтується на аналізі:

- характеру, ліквідності, суттєвості активів та їхніх функцій у межах підприємства;

- сум, характеру, термінів і умов погашення зобов'язань;

- однорідності оцінки активів і зобов'язань [2, с. 48].

Для розподілу об'єктів за певними ознаками на певній логічній основі існує метод класифікації. Як зазначає К.М.Нарібаєв, класифікація забезпечує досягнення кінцевої мети в аналізі, інтерпретації і наданні корисної облікової інформації [3, с. 48].

Основні засоби підприємств є досить неоднорідними за своїм складом та структурою. В рамках економічної класифікації основних засобів їх розподіляють за такими класифікаційними ознаками:

1. За належністю: власні та орендовані.
2. За функціональним призначенням: виробничі та невиробничі.
3. За мірою використання у господарській діяльності: діючі, тимчасово недіючі, недіючі.
4. За галузями національної економіки: енергетики, промисловості, транспорту, торгівлі, зв'язку, будівництва.
5. За видами основних засобів: земельні ділянки, будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар.
6. Розподіл згідно П(С)БО 7 "Основні засоби": земельні ділянки; будинки та споруди; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; інші основні засоби; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи.

Зазначена класифікація дає можливість задовольняти потреби в інформації про основні засоби підприємств як внутрішніх, так і зовнішніх її користувачів.

Питання класифікації стосується методології бухгалтерського обліку. Як зазначає М.С.Пушкар, "методологія не є застиглою формою знання, а знаходиться в постійному розвитку, відшліфовуючи понятійний апарат, моделюючи нові концепції

для глибинного пізнання навколишнього світу" [5, с. 184]. Свідченням цього є розвиток класифікації основних засобів.

Так, перша класифікація основних засобів в СРСР була здійснена у 1925 році і містила лише три класифікаційні групи: будівлі і споруди; машини і обладнання; транспортні засоби. Сучасна класифікація значно ширша. П(С)БО 7 "Основні засоби" визнає в складі основних засобів земельні ділянки, які є окремою класифікаційною одиницею.

В бухгалтерському обліку земля визнається об'єктом основних засобів, і відповідно, активом. Як відомо, активи – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [6, с.76]. Тому для того, щоб відповідати вимогам визнання активом, об'єкт повинен:

- контролюватися підприємством;
- призвести до отримання економічних вигод у майбутньому.

Контроль над активом є важливим аспектом його визнання, оскільки показує, що саме це підприємство використовуватиме об'єкт для задоволення своїх інтересів.

В природному стані земля не має меж. Тому для набуття права власності на неї, земля розподіляється на окремі земельні ділянки. В бухгалтерському обліку об'єктом основних засобів, як відомо, є закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування, єдиний фундамент, внаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством [7, с. 101]. Тому, об'єктом основних засобів є "земельна ділянка".

Згідно Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, для обліку і узагальнення інформації про наявність та рух основних засобів призначено рахунок 10 "Основні засоби". Даний рахунок має субрахунок для обліку земельних ділянок 101 "Земельні ділянки" [7, с. 22].

На субрахунку 101 «Земельні ділянки» обліковуються земельні ділянки, які перебувають на підприємстві на правах власності; земельні ділянки, які перебувають на правах оренди, але лише в складі цілісних майнових комплексів; земельні ділянки, які перебуваються на підприємстві на правах постійного користування. Земельні ділянки, які перебувають на підприємстві на правах оренди і не є складовою цілісних майнових комплексів, відображаються на позабалансовому рахунку 01 "Орендовані необоротні активи".

Іншим критерієм визнання активом є відповідність вимозі отримання економічних вигод від його використання. Звичайно, якщо земельна ділянка не може бути джерелом вигоди, то відсутня потреба її утримання на підприємстві.

Для розкриття даного питання необхідно відмітити наступне. По-перше, земля за своєю природою вічна.

По-друге, вартість земельних ділянок не підлягає амортизації.

По-третє, у відповідності до класифікації активів згідно GAAP земельні ділянки

відносяться до активів, вартість яких не зменшується внаслідок виробничої діяльності.

По-четверте, як відмічають провідні американські оцінювачі Д.Фрідман, Н.Ордуей, однією з важливих характеристик землі є потенційна можливість збільшення її вартості. Причинами такої можливості можуть стати зміни в системі землекористування, відносний дефіцит ділянок із схожим місцезнаходженням тощо [8, с. 4]. Тому на практиці підприємство може продати земельну ділянку та отримати вигоду.

Таким чином, земельна ділянка є специфічним об'єктом та має ознаки, що відрізняють її від решти основних засобів, а саме, її вартість не підлягає амортизації, через що в будь-якому випадку може приносити економічну вигоду. Тому за наявності на підприємстві земельних ділянок, ці об'єкти мають бути представлені в окремій статті в балансі, який складений згідно Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Підприємствам при розподілі основних засобів для цілей подання у вигляді окремої класифікації у балансі необхідно враховувати галузеві особливості.

У статті «Капітальні витрати на поліпшення земель» необхідно відображати вартість капітальних витрат на проведення культурно-технічних заходів поверхневого поліпшення земель сільськогосподарського використання.

Стаття «Будинки та споруди» є доволі широкою. В цій статті обліковуються будівлі цехів, майстерень, офісів, будинків відпочинку та будівлі господарського призначення (котельні, гаражі та інші). Інвентарним об'єктом обліку є кожна будівля та надвірні будови, що прилягають до неї. За рішенням підприємства всі комунікації, що забезпечують експлуатацію будівлі, можуть входити до її вартості, або виділятись в окремий об'єкт обліку через менш тривалий час експлуатації.

Споруди – це інженерно-будівельні об'єкти, призначені для забезпечення виробничого процесу (мости, колії, трансформаторні підстанції тощо) або для досягнення невиробничих цілей.

До групи «Машини та обладнання» включаються:

– силові машини й обладнання;
– робочі машини й обладнання;
– вимірювальні і регулювальні прилади;
– обчислювальна та офісна техніка;
– інші машини та обладнання.

Силові машини й обладнання забезпечують перетворення різноманітної енергії в енергію руху в ході виробничого процесу для отримання необхідного результату. Об'єктом обліку силових машин і обладнання є кожна силова машина з фундаментом і всіма пристосуваннями до неї, приладдям й індивідуальною огорожею.

Робочі машини й обладнання забезпечують виконання заданих функцій шляхом здійснення механічного, термічного та хімічного впливу на предмет у ході здійснення виробничого процесу для отримання необхідного результату. Об'єктом обліку виступає кожен верстат або апарат, включаючи пристосування, що входять до його складу, прилади, пристрої, огорожу та фундамент.

Вимірювальні та регулювальні прилади дозволяють визначити відповідність різноманітних характеристик об'єкта визначеним нормативам та в окремих випадках здійснити регулювання до визначених нормативів (касові апарати, лічильники, барометри та ін.). Об'єктом обліку виступає кожна самостійна одиниця техніки з програмним забезпеченням до неї.

В статтю «Транспортні засоби» включаються усі види транспорту, який призначений для перевезення вантажів та пасажирів. Об'єктом обліку виступає кожна одиниця з приладдям та пристосуваннями до неї (наприклад, вантажний автомобіль, включаючи колеса з камерою та покришкою і набір інструментів до нього).

В статті «Інструменти, прилади та інвентар» відображається вартість інструментів, що мають довготермінове використання, вимірювальних та регулювальних приладів, виробничого та господарського інвентарю.

Інструменти – знаряддя праці загального призначення (електродрилі, молотки, зубила, штампи та ін.).

Прилади – засоби вимірювання та обробки (системи управління, світлокопіювальні рами та ін.).

Інвентар – предмети офісного та виробничого облаштування (меблі, килими, жалюзі та ін).

Об'єктом виступає кожен предмет, що має самостійне призначення і не є складовою частиною іншого інвентарного об'єкта.

В енергетичних компаніях провідне місце в сукупності засобів праці посідають електричні мережі. Галузевий керівний документ 34.20.661-2003 "Правила організації технічного обслуговування та ремонту обладнання, будівель і споруд електричних станцій і мереж Міненерго України" до складу електричних мереж зараховує наступні об'єкти:

1. Повітряні лінії електропередач напругою 0,4-20 кВ.
2. Трансформаторні підстанції напругою 6-20/0,4 кВ, розподільні пункти напругою 6-20 кВ.
3. Повітряні лінії електропередач напругою 35-150 кВ.
4. Кабельні лінії електропередач напругою 0,4-150 кВ.
5. Електричні підстанції напругою 35 кВ і вище.
6. Повітряні лінії електропередач напругою 220-800 кВ.
7. Виробничі будівлі і споруди.
8. Засоби релейного захисту і автоматики.
9. Засоби диспетчерського і технологічного управління [9, с. 57].

Крім того, що електричні мережі відрізняються від решти основних засобів за ознакою галузі застосування, дані об'єкти розташовані на земельних ділянках та згідно Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна» відносяться до земельних поліпшень. Електричні мережі за ознаками віднесення до земельних поліпшень відносяться до будівель, споруд та передавальних пристроїв.

Так, згідно Національного стандарту №2 «Оцінка нерухомого майна»:

- будівлями є земельні поліпшення, в яких розташовані приміщення, призначені для перебування людини, розміщення нерухомого майна, збереження матеріальних цінностей, здійснення виробництва тощо;
- спорудами визначаються земельні поліпшення, що не належать до будівель та приміщень, призначені для використання спеціальних технічних функцій (дамби, тунелі, естакади, мости тощо);
- передавальні пристрої – це земельні поліпшення, створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації тощо будь-якого походження та виду на відстань (лінії електропередач, трубопроводи, водопроводи, теплові та газові мережі, лінії зв'язку тощо) [10, с. 71].

Отже, електричні мережі мають бути представлені в окремій статті в балансі енергопостачальної компанії, складеної згідно МСБО.

Висновки. Із загальної сукупності основних засобів можна виділити ті, що в переважній більшості будуть представлені на підприємствах різних видів економічної діяльності. Але способи представлення основних засобів у фінансовій звітності, яка складена згідно МСФЗ, залежать від галузевої специфіки підприємств, що має стати напрямом подальших наукових досліджень.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практ. посіб. / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.
3. Нарибаев К.Н. Организация и методология бухгалтерского учета в условиях АСУ: монография / К.Н. Нарибаев. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 135 с.
4. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні: монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.09.1999 року №87 // Бухгалтерія: збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – С. 76-78.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року №92 // Бухгалтерія: збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – С. 101-105.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 року №291 (із змінами і доповненнями) // Бухгалтерія: збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 1. – С. 21-75.
8. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимості: пер. с англ. / Дж. Фридман, Ник Ордуей. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 480 с.
9. ГКД 34.20.661 Правила організації технічного обслуговування і ремонту обладнання, будівель і споруд електростанцій і мереж Міненерго України. – К.: ОЕП «ГРІФРЕ», 2003. – 224 с.
10. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. №1442 // Бухгалтерія: збірник систематизованого законодавства. – 2007. – № 2. – С. 71-76.

Надійшла до редколегії 5.09.2011

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 519.8

В.М. Горбачук
Інститут кібернетики імені В.М. Глушкова, м. Київ

ОРГАНІЗАЦІЯ НЕПОВНИХ ПОЄДНАНИХ ЕНЕРГОРИНКІВ

У статті розглядаються питання сучасної організації Європейського електроринку, що складається з неповних поєднаних ринків генерації та передачі енергії.
Ключові слова: європейський електроринок, неповні ринки, поєднані ринки, генерація, передача, узагальнена рівновага Неша.

В статье рассматриваются вопросы современной организации Европейского электрорынка, состоящего из неполных соединенных рынков генерации и передачи энергии.
Ключевые слова: европейский электрорынок, неполные рынки, соединенные рынки, генерация, передача, обобщенное равновесие Нэша.

The article is discussing the issues of modern organization of European electricity market consisting of incomplete linked markets of generation and transmission.
Key words: european electricity market, incomplete markets, linked markets, generation, transmission, generalized Nash equilibrium.

Перехід від централізованої планової економіки до децентралізованої ринкової означає перехід до ринкових стимулів, зокрема прибутку [1].

Традиційне планування розширення генерації (generation expansion planning; GEP) комунальної послуги (комунального продукту) має на меті централізований пошук таких технології, величини розширення, вибору місця та часу для будівництва нової потужності генеруючої установки, які мінімізують витрати і задовольняють плановий зростаючий попит. Внаслідок дерегуляції GEP має інші цілі: кожна (генеруюча) фірма, конкуруючи з іншими, здійснює свій інвестиційний план для максимізації свого прибутку [2].

Оскільки за дерегуляції відпадає потреба у традиційній гарантованій віддачі на інвестиції, то конкуруючі інвестори, прагнучи швидшої окупності своїх інвестицій, звужують горизонт планування. Конкуренція не створює повністю конкурентної структури у галузі надання комунальної послуги: оскільки галузь складається з певної кількості N фірм з існуючими технологіями, то дерегульована галузь матиме олігополістичну структуру. Чим довший горизонт планування T, тим більша вірогідність появи нової фірми у галузі.

Крім того, конкуренція веде до стратегічної взаємодії фірм, що планують розширення генерації: фірми мають вищі ризики і прагнуть швидших віддач, а рішення кожної фірми впливає на рішення і прибутки інших фірм.

Можна вважати, що фірми галузі виробляють однорідний продукт, який не зберігається, тобто всі обсяги виробленого продукту негайно продаються. Це стосується первинних продуктів конкурентних ринків генерації, енергії і пропускної здатності.

Ринкова ціна визначається через процес аукціону, що врівноважує пропозицію галузі та агрегований попит на однорідний продукт. Подібний процес характерний

для організованих ринків сільгосппродуктів, таких, як пшениця, кукурудза, рис. Дерегульоване GEP передбачає вибір обсягу розширення кожною фірмою. У галузях, де генерація визначається пулом, ціни визначаються після вибору обсягів. Прикладами пулу є колишній британський енергетичний пул (British Power Pool) і система енергобіржі незалежних системних операторів ISO/PX Каліфорнії (ISO означає independent system operator, а PX – power exchange). PX – це оператор, місія якого полягає в організації та економічному управлінні ринком електрики, а також в гарантуванні конкуренції між виробниками електрики.

Коли фірми обирають обсяги розширення неодночасно, то якась фірма має перевагу, що викривлює конкуренцію.

Двокрокове GEP, де на першому кроці визначається обсяг, а на другому – ціна, зводиться до олігополії Курно, де стратегіями є обсяги.

GEP включає рішення про будівництво нової установки в окремий момент часу при наявних технологічних можливостях з використанням вугільнопаливних, нафтопаливних, ядерних, газотурбінних блоків тощо.

Нехай єдина енергобіржа (ринок енергії; РЕ) сприяє купівлі та продажу енергії через аукціони. Крім того, є ринок в реальному часі (РРЧ), що збалансовує енергію, яка надходить в реальному часі через пропозиції енергії та переможні пропозиції резервів. Для простоти припустимо, що продаж енергії відбувається тільки через енергобіржу і немає двосторонніх угод на такий продаж між фірмами. Вважаємо, що існують довгострокові контракти на резерви, які забезпечуються незалежними системними операторами за наперед визначеною ціною.

Припускаємо, що будь-яка фірма $i = 1,..., N$, самостійно вибираючи свій рівень резерву потужності, спочатку пропонує всю свою нерезервну потужність на РЕ, а потім пропонує на РРЧ всю потужність, відхилену РЕ, разом з усім законтрактованим резервом потужності. Коли фірми діють самостійно і конкурують між собою, то продають енергію за ціною, рівною граничним витратам (якщо дві фірми належать одному власнику, то вони не конкурують між собою). Наслідки аукціонів – врівноважуючі (clearing) ціни та плани обсягів виробництва кожною фірмою. Якщо цінова пропозиція фірми перемагає в аукціоні, то фірма дістає платежі за енергію за врівноважуючою ціною.

Виручка (revenue) фірми i складається з ринкових платежів $R_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o)$ на РЕ та РРЧ, а також законтрактованих платежів $P(X_o) \times x_{oi}$ за резерви, де: $0 \le x_{oi}$ – рішення фірми i про резервування потужності; $\vec{x}_o = (x_{1o}, x_{2o},..., x_{No})$ – вектор резервування потужності; $x_{oi} \le x_{ci}$ – рішення фірми i про розширення потужності; $\vec{x}_c = (x_{1c}, x_{2c},..., x_{Nc})$ – вектор розширення потужності; X_o – галузева пропозиція резерву потужності; $P(X_o)$ – ринкова ціна одиниці законтрактованих резервів.

Ринкові платежі фірмі i становлять

$$R_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o) = \sum_{t=1}^{T} MCP_t \times e_{ti} + \sum_{t=1}^{T} RTP_t \times r_{ti},$$

де MCP_t – паливна гранична вартість (marginal cost) на ЕР (у період t), яка за припущенням дорівнює ціні (price) продажу енергії;

$x_{ci} - x_{oi} \ge e_{ti}$ – зобов'язання виробництва енергії (energy) фірми i;

RTP_t – паливна гранична вартість на ринку в реальному часі (real time);

$x_{ci} - x_{oi} \geq r_{ti}$ – виробництво в реальному часі фірми i.

Законтрактовані платежі фірмі i за резерви становлять

$$P(X_o) \times x_{oi} = T \times (1 - p_i) \times ELDC_o(Y_o + X_o) \times a \times x_{oi},$$

де p_i – рівень вимушеного простою (outage) фірми i;

$ELDC_o$ – крива тривалості еквівалентного навантаження (equivalent load duration curve) початкової (існуючої) системи;

Y_o – загальна потужність існуючої системи;

a – середня (average) по системі споживча вартість простою.

Витрати фірми i – це її експлуатаційні витрати $F_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o)$, середньорічна вартість $C_i(x_{ci})$ капітальних (capital) інвестицій, втрати від простоїв

$$O_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o) = \sum_{t=1}^{T} RTP_t \times p_i \times (e_{ti} + r_{ti}).$$

Тоді кожна фірма i максимізує по x_{ci}, x_{oi} свій прибуток

$$\pi_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o) = R_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o) + P(X_o) \times x_{oi} - F_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o) - C_i(x_{ci}) - O_i(\vec{x}_c, \vec{x}_o),$$

враховуючи також балансові обмеження на ЕР і РРЧ

$$\sum_{i=1}^{N} e_{ti} \leq L_t, \; t = 1,...,T,$$

$$\sum_{i=1}^{N} r_{ti} \leq \sum_{i=1}^{N} p_i \times e_{ti}, \; t = 1,...,T,$$

де L_t – навантаження (load).

Триває реструктуризація Європейського ринку електрики, в який поступово інтегрується Україна [3]. Інтеграція різних національних ринків через підхід так званого поєднання ринків (market coupling) на початок XXI сторіччя вважається найпередовішим ринковим планом. Якщо стандартний підхід США до реструктуризації спрямований на перетворення численних обмежень, що з'являються в електросистемі, у спеціально підібрані ринки, то підхід поєднання ринків істотно покладається на РЕ, залишаючи більшість цих обмежень на розсуд передавальних системних операторів. Передавальний системний оператор (transmission system operator; TSO) – це компанія, відповідальна за експлуатацію, збереження та розвиток передавальної системи для області управління та її вузлів (www.entso.org). Щоб брати до уваги обмеження електросистеми, TSO може застосовувати суміш ринків та розрахунки. У результаті ринок може не вказувати цін для деяких обмежень і тому бути неповним (incomplete).

При поєднанні ринків виникає проблема скупчення (congestion), яку можна усувати зустрічними продажами (counter-trading). Зустрічні продажі різними передавальними системними операторами на неповному ринку можна моделювати як узагальнену рівновагу Неша (generalized Nash equilibrium; GNE). Для пошуку GNE можна застосовувати квазіваріаційні нерівності (quasi-variational inequalities; QVIs), що узагальнюють варіаційні нерівності VIs (які відповідають рівновазі Неша NE).

NE описує рівновагу між агентами (гравцями), що взаємодіють через їхні виграші: дія одного агента впливає на виграш іншого агента. GNE враховує також взаємодію агентів через їхні множини стратегій: дія одного агента впливає на виграш і

множину допустимих дій іншого агента. Внаслідок законів Кірхофа дії одного TSO впливають на множину допустимих дій іншого TSO.

NE можна використовувати для аналізу ринкової влади, а також для ринків без ринкової влади, де гравці не впливають на ринкову ціну. NE для ринків без ринкової влади називають соціальною рівновагою Ерроу–Дебре [4; 5]. Соціальну рівновагу Ерроу–Дебре можна застосовувати для управління децентралізованим виробництвом, в якому кожна ділова одиниця (business unit; BU) має свій власний результат (виграш). Ці BU взаємодіють через їхні виграші, а також через спільні обмеження (на наявні ресурси чи обсяги виробництва). Оскільки такі взаємодії не визначаються виключно виробниками та споживачами продукту, то належать до зовнішніх ефектів. Зовнішні ефекти можуть як збільшувати суспільний добробут, так і зменшувати його. Хоча у теорії можна оптимізувати загальне виробництво, на практиці централізація операцій за такої оптимізації створює проблеми морального ризику [6], знижуючи стимули до ефективності окремих BU.

Процес децентралізації складається з 1) організації виробництва кожної BU й 2) організації внутрішніх ринків ресурсів для BU. Оскільки тоді кожна BU має стимул до росту своєї ефективності, то інтегровані операції BU разом збільшують ефективність загального виробництва продукту. Аналогічно ефективність загального виробництва має збільшуватися при створенні внутрішніх ринків для всіх спільних ресурсів BU. Такі ринки вводять обмеження у децентралізованій організації, подібні до спільних обмежень у декомпозиції Данцига–Вулфа. Водночас Нобелівський лауреат Вільямсон (2009 р.) зазначає, що участь BU у ринку має наслідком трансакційні витрати цієї BU. Тому при більшій децентралізації (і меншій координації) виникає питання про взаємообмін (trade-off) між зростанням ефективності за рахунок більших стимулів окремих BU і зниженням ефективності за рахунок трансакційних витрат BU.

Щоб відповісти на це питання, необхідно вирішити дві задачі: 1) знайти, якими видами діяльності мають займатися BU; 2) визначити, які ресурси такі BU мають купувати на внутрішньому ринку. Якщо на внутрішньому ринку ціна даного ресурсу однакова для всіх BU, то на інших ринках ціна іншого ресурсу може бути різною для різних BU. Такий ціновий арбітраж і похибка задачі 1) є джерелами неефективності, яку можна вимірювати [7].

Поняття GNE ввели Нобелівські лауреати Ерроу (1972 р.) і Дебре (1983 р.) [4; 5] для абстрактної економіки на основі поняття NE, яке ввів Нобелівський лауреат Неш (1994 р.) Лише наприкінці XX сторіччя GNE знайшла широке застосування в математиці, техніці, економіці. Олігополію на ринку електрики можна моделювати як GNE, де виробники обирають обсяги за Курно, а регулятори визначають ціни передачі [8]. Поведінку множинних лідерів і послідовників на ринку електрики можна моделювати як GNE. GNE можна узагальнювати як рівноважну задачу за рівноважних обмежень. GNE виникає, коли гравці поділяють спільний продукт (скажімо, в енергетичних, транспортних, телекомунікаційних мережах), який не має єдиної ринкової ціни. Тому GNE – це задача з поділеними обмеженнями. Оскільки для поділеного обмеження немає єдиної ціни, то ринок неповний, а кожному значенню ціни відповідає значення двоїстої змінної поділеного обмеження.

Для QVI характерна множинність розв'язків, серед яких є розв'язок потрібного VI. Розв'язки VI є тільки точками множини розв'язків QVI, коли двоїсті змінні поділених обмежень є однаковими для всіх гравців [9]. Як наслідок, розв'язування VI дає розв'язок QVI, але не дає інформації про решту розв'язків QVI. На відміну від задач VI, для задач GNE відомо лише кілька методів розв'язання [10].

Обмежена GNE узагальнює нормалізовану NE: нормалізована NE є GNE, де

множники поділених обмежень є (пропорційно) однаковими для всіх гравців. Для пошуку обмежених GNE запропоновано метод керованих штрафів, а для пошуку всіх GNE – методи цінової та ресурсної параметризації VI [7].

Алгоритм цінової параметризації має інтерпретацію для поєднання ринків та організації зустрічної торгівлі у реструктурованій Європейській електросистемі. У даний час відбувається поєднання ринків Франції, Бельгії, Нідерландів, яке далі поширюватиметься на Німеччину. Така ринкова організація основана на розмежуванні ринків енергії і передачі. У ринку енергії виділяють зони, кожну з яких контролює енергобіржа РХ. Ці зони, взаємопов'язані лініями передач обмеженої місткості, утворюють спрощену сітку (grid). Беручи до уваги інформацію про ці взаємозв'язки між зонами, енергобіржі врівноважують ринки енергії, але результуючі потоки можуть не бути допустимими для реальної мережі.

Останнє змушує TSO перерозподіляти енергопотоки так, щоб усувати переповнення і досягати допустимості потоків. Діяльність таких TSO відома як зустрічна торгівля або передиспетчеризація. Витрати на перерозподіл залежать від міри координації різних TSO і зазвичай ці витрати стягують з виробників або споживачів енергії. Взаємодія між зонами, а також взаємодія між РХ і TSO в межах зони є проблемою ієрархічного планування для управління виробництвом. Вважається, що спочатку РХ координуються, а потім кожна РХ діє як самостійна одиниця. TSO мають різні важелі в залежності від того, чи TSO координуються чи ні [11].

Виробникам та експортерам електроенергії України необхідно вести постійний моніторинг зовнішніх енергоринків.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Горбачук В.М. Енергетичний сектор в економічній моделі України / В.М. Горбачук, А.О. Дроб'язко // Електроенергетика України: стратегія ефективності. – К.: Міжвідомча аналітично-консультативна рада з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин; ACCELS, 2001. – С. 63-67.
2. Chuang A.S. A game-theoretic model for generation expansion planning: problem formulation and numerical comparisons / A.S. Chuang, F. Wu, P. Varaiya // IEEE transactions on power systems. – 2001. – November. – P. 885-891.
3. Борисенко А.В. Рівноважна модель вводу генеруючих потужностей в умовах недосконалої конкуренції / А.В. Борисенко, С.Є. Саух // Новини енергетики. – 2009. – № 12. – С. 23-29.
4. Debreu G. A social equilibrium existence theorem / G. Debreu // Proc. Nat. Acad. Sci. USA. – 1952. – October. – P. 886-893.
5. Arrow K.J. Existence of an equilibrium for a competitive economy / K.J. Arrow, G. Debreu // Econometrica. – 1954. – July. – P. 265-290.
6. Горбачук В.М. Методи індустріальної організації. Кейси та вправи. Економіка та організація виробництва. Економічна кібернетика. Економіка підприємства / В.М. Горбачук. – К.: А.С.К., 2010. – 224 с.
7. Nabetani K. Parametrized variational inequality approaches to generalized Nash equilibrium problems with shared constraints / K. Nabetani, P. Tseng, M. Fukushima // Computational optimization and applications. – 2009. – Vol. 48. – № 3. – P. 423-452.
8. Smeers Y. Spatial oligopolistic electricity models with Cournot generators and regulated transmission prices / Y. Smeers, Y.J. Wei // Operations research. – 1999. – January–February. – P. 102-112.
9. Harker P.T. Generalized Nash games and quasi-variational inequalities / P.T. Harker // European journal of operation research. – 1991. – September. – P. 81-94.
10. Facchinei F. Generalized Nash equilibrium problems / F. Facchinei, C. Kanzow // 4OR. – 2007. – Vol. 5. – № 3. – P. 173-210.
11. Generalized Nash equilibrium and market coupling in the European power system / Y. Smeers, G. Oggioni, E. Allevi, S. Schaible // CORE discussion paper 2010/52. – 2010. – 38 p.

Надійшла до редколегії 04.07.2011

УДК 330.34

О.М. Грабчук
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ГНОСЕОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті характеризуються гносеологічні аспекти розуміння визначеності/невизначеності економічних процесів з позиції трансформації детерміністської парадигми наукового мислення в індетерміністську. Циклічний характер розвитку економічних процесів пояснюється досягненням порогових значень невизначеності.

Ключові слова: детермінізм, невизначеність, парадигма наукового мислення, рівень різноманітності, економічні процеси.

В статье характеризируются гносеологические аспекты неопределённости экономических процессов с позиции трансформации детерминистской парадигмы научного мышления в индетерминистскую. Циклический характер развития экономических процессов объясняется достижением пороговых значений неопределённости.

Ключевые слова: детерминизм, неопределённость, парадигма научного мышления, уровень разнообразия, экономические процессы.

In the article the epistemological aspects of uncertainty of economic processes are characterized from the perspective of transformation of the deterministic paradigm of scientific thinking to indeterministic. The cyclical nature of economic processes is explained by reaching the uncertainty threshold.

Key words: determinism, uncertainty, the paradigm of scientific thinking, the level of diversity, economical processes.

Сучасний розвиток світової економіки загалом та національних економік зокрема свідчить про зростання волатильності економічних процесів на всіх рівнях економічних систем та у всіх її структурних та субструктурних елементах. Свідченням зростання волатильності є зростання частоти та глибини економічних рецесій. Таке зростання пояснюється через деструкцію організаційно-економічного чи/та фінансового механізмів, через розбіжність тенденцій розвитку окремих субструктурних утворень, через досягнення критичних станів розвитку систем, досягнутих в період трансформацій тощо. Неоднозначність інтерпретацій причинно-наслідкових зв'язків між кризовими характеристиками у стані економічних систем дає підстави стверджувати можливість існування глибинного механізму виникнення кризових явищ. Існування такого механізму, на думку автора, пов'язано із загальною визначеністю/невизначеністю економічних процесів. Дуальне розуміння визначеності/невизначеності економічних процесів є логічним наслідком синкретичності парадигми наукового мислення, що розвивається останнім часом. Становлення синкретичності наукового мислення є однією із значущих гносеологічних проблем сучасності. Особливо це стосується осмислення новітніх економічних процесів, трансформаційний характер яких вважається загальним. Тим самим висвітлення гносеологічних аспектів дослідження визначеності/невизначеності економічних процесів є актуальним завданням теоретичного підгрунтя протидії їх рецесійності.

У зв'язку з тим, що проблема взаємозв'язку визначеності і невизначеності займає одне з центральних місць в методології сучасної науки, її дослідженню присвятили свої роботи багато учених. Не дивлячись на дискусійність ряду виникаючих питань, у тому числі і з приводу розуміння самої суті невизначеності, в даний час загальновизнаною є фундаментальна і універсальна роль невизначеності в науково-

му пізнанні оточуючої нас дійсності. Більш того, саме визнання невизначеності невід'ємною стороною предмету наукового знання, так і самого наукового знання відрізняє сучасну науку від класичної, причому якщо раніше інтерес до цієї проблеми був в основному пов'язаний із законами фізики і, перш за все, таких її розділів, як квантова механіка і термодинаміка, то останнім часом центр тяжіння став переміщатися в економічну сферу.

Невизначеність соціально-економічних процесів, як і невизначеність інших природних процесів, є основою синкретичного світосприйняття, властивого періоду становлення постіндустріальної економіки. Загалом виокремлення причинно-наслідкових підходів у дослідженні економіки стало основою формування сукупності абстрактних знань та відповідної методології наукових досліджень. Детермінізм як парадигма наукового мислення пройшов тривалий період розвитку, починаючи з античності [11, с. 98]. Не дивлячись на багатовікову еволюцію концепції детермінізму, в даний час серед дослідників зустрічаються різні тлумачення цього поняття. Так, В. І. Купців детермінізм визначає як вчення про загальний закономірний зв'язок і причинну обумовленість [8]; Л. Р. Антипенко відзначає, що загальне вчення про детермінізм включає вчення про причинність і закономірність [8]. Ряд інших дослідників під детермінізмом розуміють зв'язок, що виражає залежність речей в їх існуванні і зміні від будь-яких чинників, інакше кажучи, значною мірою ототожнюють детермінізм з вченням про обумовленість об'єктів і відносин з іншими об'єктами і відносинами [2]. Деякі учені вважають, що доцільно виділяти різні форми і види детермінізму. В даний час в літературі виділяють динамічний і статистичний детермінізм і причинність [11, с. 101]. Н. А. Мещерякова розрізняє функціональний детермінізм, гуманістичний детермінізм [10], С. Амстердамський (Польща) виділяє загальний і однозначний детермінізм [1]. Класичною, найбільш ємкою і повною моделлю концепції механістичного детермінізму є лапласівский детермінізм, названий так на честь великого ученого минулого століття П. Лапласа. В свою чергу серед сучасних економічних досліджень поширеною є індетерміністський підхід, що заперечує чи визначає як сумнівне існування причинно-наслідкових залежностей між основними параметрами станів економічних систем. Детерміністська/ індетерміністська парадигми наукового мислення прямим чином пов'язані з дуальним розумінням визначеності/ невизначеності економічних процесів.

Треба окрему увагу приділити невирішеним частинам проблеми. Ідея про те, що будь-яка подія є обумовленою сукупністю інших подій, і, в свою чергу, обумовлює наступні події, привела до становлення особливого типу мислення, властивого переважно західній цивілізації. Відповідним наслідком концепції детермінізму стало сприйняття соціально-економічних процесів як процесів визначених. Розвиток людського суспільства та дуальне розуміння більшості соціально-економічних процесів приводить до трансформації концепції детермінізму. З одного боку, організація масових досліджень соціально-економічних процесів, можливість опрацювання великих масивів інформації створюють матеріальні основи для підтвердження чи спростування детерміністських теорій соціально-економічного розвитку. З іншого, зростання сили та частоти різних форм економічних рецесій визначають необхідність сприйняття випадкових процесів як об'єктивно властивих економічним системам. Випадковість економічних процесів цілком суперечить механістичному детермінізму. Відповідно утворюється індетерміністська парадигма наукового мислення, коли більшість соціально-економічних процесів сприймають як ви-

падкові, необумовлені жорсткими причинно-наслідковими зв'язками. Становленню індетерміністської парадигми сприяє також трансформація суспільної парадигми та синкретизм не тільки у розв'язанні, а й у постановці актуальної проблематики наукових досліджень.

Метою дослідження є виявлення гносеологічних аспектів визначеності/ невизначеності економічних процесів, що виникають під час трансформації детерміністської парадигми наукового мислення.

Сучасна дуальність у детерміністському/індетерміністському розумінні світу визначила і дуальність у розумінні понять визначеності/невизначеності, особливо стосовно соціально-економічних процесів. З одного боку, детермінізм був усталеною парадигмою наукового мислення, а в межах цієї парадигми невизначеність могла ототожнюватися виключно з неповнотою інформації про об'єкт [11, с. 100]. З механістичної концепції детермінізму випливало, що об'єктивно обумовлених вірогідності і випадковості в природі як таких не існує, існування цих понять пов'язувалося виключно з суб'єктивними причинами і визначалося неповнотою знання індивідуума про якийсь об'єкт [11, с. 100].

Суб'єктивний характер інтерпретації невизначеності на початку XX сторіччя яскраво ілюструється у праці Дж. Кейнса [8, с. 284]: «… під невизначеним знанням я не маю на увазі лише відмінності між тим, що знаю напевне, і тим, що лише імовірно. В цьому сенсі гра у рулетку чи виграш в лотерею не є прикладом невизначеності; очікувана тривалість життя теж є лише в певному сенсі невизначеною… Я використовую цей термін у тому сенсі, в якому невизначеними є перспектива війни в Європі, чи ціна на мідь і ставка відсотка через двадцять років, чи стан власників приватного капіталу у соціальній системі 70-х років. Не існує наукового підґрунтя для обчислення певної імовірності цих подій». Суб'єктивно інтерпретує невизначеність і Ф. Найт [4, с. 46]. Таким чином, під невизначеністю розумілась відсутність інформації щодо імовірних подій як стосовно варіантів їх настання, так і стосовно імовірності настання кожного варіанту [13, с. 88].

У індетерміністській концепції вже визначеність трактується як всього лише суб'єктивна оцінка навколишньої дійсності, невизначеність же розуміється як основа всіх процесів, що відбуваються у світі. Економічні системи при цьому сприймаються як організований хаос, що має певні загальні закономірності розвитку, обумовлені тимчасовими взаємодіями елементів. Яскравою ілюстрацією індетерміністської парадигми наукового мислення в економічних науках є теорія хаосу.

Філософський аналіз невизначеності розкриває її дуальність в плані об'єктивної складової та суб'єктивної складової [7, с. 189]. Об'єктивність − це незалежність від свідомості і волі суб'єкта, проте об'єктивність законів суспільного життя не тотожна об'єктивності законів природи, бо дія соціальних законів здійснюється незалежно не тільки від свідомості і волі окремого індивідуума, але і від суспільної свідомості [11, с. 107]. Суб'єктивний чинник не породжує об'єктивний зв'язок, а є лише способом її відтворення. Таким чином суб'єктивність у інтерпретації невизначеності економічних процесів з одного боку породжує більшу (іншу форму) невизначеності, а, з іншого − заперечує її існування. Виникає таким чином логічна суперечність стосовно існування невизначеності, що полягає у запереченні існування невизначеності (як суб'єктивної складової). Теза про те, що невизначеність економічних процесів є породженням їх суб'єктивної інтерпретації чи відсутності

інформації породжує тезу про те, що невизначеність стосується тільки інформації чи сприйняття інформації, а, отже, не існує. Оскільки невизначеність не існує, остільки не може існувати суб'єктивності інтерпретації чи недостатності інформації. Отже з тези про суб'єктивність невизначеності випливає теза про неможливість її існування. Відповідно невизначеність економічних процесів може розглядатись як об'єктивно існуюче чи об'єктивно-суб'єктивне явище. На думку автора, невизначеність економічних процесів існує у взаємному причинно-наслідковому зв'язку з їх визначеністю, що породжує дуальність розуміння визначеності/невизначеності та приводить до необхідності одночасного синкретичного їх сприйняття.

Всі ці характерні особливості взаємозв'язку визначеності і невизначеності властиві економічним процесам як складовій частині і найважливішому елементу соціальної сфери. На різних етапах розвитку суспільства міра невизначеності економічного простору не залишалася постійною і в ході еволюції зазнала істотних змін. Можна констатувати, що у зв'язку з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин, ускладненням виробничих процесів, посиленням їх динамізму і мінливості простежується тенденція зростання невизначеності.

Розуміння категорій визначеності та невизначеності еволюційно змінювалось з розвитком парадигми наукового пізнання. Сама категорія невизначеності входить до складу філософських категорій та пов'язана із категоріями якість і кількість, дискретність і континуальність, рух, взаємодія, суперечність, структура і ін. Вважають, що невизначеність має місце тому, що один і той же предмет або процес володіє взаємовиключними властивостями, при цьому, якщо вони кількісно рівні у відношеннях, що виключають один одного, невизначеність абсолютна. Визначеність має місце, коли предмет, процес володіють лише однією з властивостей, що виключать одна одну. Є і інші підходи до визначення категорії невизначеності. Так, П. І. Візир невизначеність трактує як категорію для позначення невідособленості об'єкту в тому або іншому відношенні від інших об'єктів, а також процесів, яким властива зміна різноманітності [3]. У. С. Готт і А. Д. Урсул, підкреслюють, що об'єктивна невизначеність матеріальних процесів обумовлена взаємодією. У зв'язку з цим вони відзначають, що наявність виражених меж, розділеність властивостей і стану можливі лише у разі ізольованості, відсутності зв'язку, взаємодії [5]. Інше визначення дає Л. М. Гутнер. Він пише, що якщо удатися до гранично коротких дефініцій, то можна вказати, що визначеність виявляється в якісних характеристиках об'єкту або процесу, невизначеність − у відсутності таких характеристик і, отже, в наявності кількісних і якісних дисперсій [6]. Є також інші варіанти і підходи до визначення суті визначеності і невизначеності і виявленню їх взаємозв'язку з іншими загальнонауковими категоріями.

В процесі розвитку має місце перехід від визначеності до невизначеності і далі до невизначеності вищого порядку. Таким чином, невизначеність постійно змінювалась визначеністю, яка в свою чергу породжує нові форми невизначеності. Більш того, діалектика взаємодії цих категорій така, що всяка невизначеність є умовою існування самої визначеності. І навпаки, визначеність є умовою існування невизначеності. Універсальна гнучкість зв'язків і відносин об'єктивної реальності знаходить віддзеркалення в надзвичайній рухливості категорій «визначеність-невизначеність», в їх текучості, взаємопроникненні. Різноманіття відносин, властивих об'єкту, виключає наявність «чистої» визначеності і «чистої» невизначеності. Те, що характеризується визначеністю в одних відносинах, в інших виступає як невиз-

наченість. Таким чином, відносини між атрибутами «визначеність» і «невизначеність» і компонентами відповідної їм категоріальної структури постійно піддаються релятивізації.

Разом з тим, не дивлячись на деяку невизначеність, релятивність і розпливчатість самої дихотомії «визначеність/невизначеність», підсумувавши результати аналізу існуючих підходів до визначення і з'ясування суті цих двох категорій, можна одержати цілком певні висновки. Невизначеність відображає одну з найважливіших сторін об'єктивної реальності, якій властиві такі ознаки, як відсутність різких граней між об'єктами, переважання залежності властивостей і станів один від одного над їх відносною незалежністю, прояв необхідності не як неминучості, а як можливості і випадковості. Хоча склад ознак, що характеризують поняття невизначеності, можна продовжити, все ж таки дані три ознаки достатньо повно визначають це поняття, бо належать до найважливіших.

Різноманіття форм невизначеності відображає об'єктивну складність і багатоваріантність матеріальних процесів, причому змішування різних типів невизначеності може приводити до серйозних методологічних труднощів. Щоб цього не відбувалося, у кожному конкретному випадку необхідний ретельний аналіз і виявлення чинників невизначеності, а також чітка класифікація самих форм невизначеності. Не дивлячись на те, що класифікація може проводитися за різними ознаками, особливе значення має виділення видів визначеності і невизначеності залежно від різних форм руху матерії. Так, невизначеність економічних процесів якісно іншого рівня, ніж невизначеність природних явищ. Є істотні відмінності, втім як і немало загального, усередині різних складових однієї і тієї ж форми руху матерії. Наприклад, якщо розглянути економічні процеси соціальної форми руху матерії, то характер невизначеності процесів тієї чи іншої групи буде вельми різним [11, с. 105].

Абсолютизація невизначеності може розглядатися тільки як ідеалізація. У всіх випадках мається на увазі не абсолютна невизначеність, а відносна. Поняття визначеності і невизначеності відображають певні сторони об'єктивної дійсності, але відображають діалектично. Процес розвитку явищ дійсності йде від простого до складного, від невизначеності до визначеності, але в результаті розвитку виникає лише відносна невизначеність. Діалектичний характер виявляється в тому, що визначеність всякої речі, процесу, явища детермінується процесом розвитку і може бути виражена лише за допомогою всієї сукупності категорій діалектики. Для повнішої характеристики необхідно здійснювати класифікацію різних форм і типів невизначеності [11, с. 106].

Щоправда в залежності від способу виробництва невизначеність економічних процесів має різний механізм та, відповідно, різні форми прояву. Так, інституціональне середовище ринкової економіки має наступні властивості: існування єдиного правового середовища та інформаційна прозорість економічних відносин, низькі адміністративні бар'єри входження до ринку, невисока питома вага тіньового сектору економіки, об'єктивне оцінювання майбутніх результатів. Однак, невизначеність повністю не зникає. В першу чергу це стосується майбутніх фінансових надходжень виробників та волатильності фінансових потоків. Зростання невизначеності скорочує вкладення у виробничі активи довгострокового користування внаслідок їх неліквідності та тривалого терміну окупності. Природно, зменшується рівень виробництва та зайнятості, що породжує певні передумови виникнення ре-

цесії. Саме в цьому І. Розмаїнський вбачає причини циклічності ринкової економіки, а, отже і її невизначеності [12, с. 53]. Для адміністративної економіки більш характерною є невизначеність товарних потоків, з якою стикаються, головним чином, споживачі. Таким чином, застосування механізму централізованого директивного управління національним господарством не ліквідує невизначеність, а лише змінює форми її прояву.

У зв'язку з цим К. Павлов [11, с. 114–115] висловлює гіпотезу про те, що будь-яким соціально-економічним процесам (а можливо, взагалі будь-яким процесам) властивий визначений, мінімально необхідний рівень невизначеності; якщо ж створюються умови, при яких реальний рівень виявляється все ж таки меншим за цей необхідний мінімум (що означає відсутність умов для нормального протікання цих процесів), то відбувається кумулятивне зростання невизначеності, що закінчується обов'язковим руйнуванням ненормальних умов розвитку. Таким чином, кожен процес характеризується визначеною, внутрішньо властивою йому мірою невизначеності, яка може відповідати або не відповідати мірі невизначеності умов, в яких він протікає. Дана гіпотеза знаходить підтвердження в достатньо повно розробленій теорії інформаційної ентропії, в законі збереження енергії (бо кожному соціальному процесу внутрішньо властивий рівень енергії), а також у відомій кібернетичній концепції Р. Ешбі про досягнення необхідної різноманітності як обов'язкової умови ефективного управління. Таким чином, обов'язковою умовою нормального, ефективного протікання економічних процесів є досягнення максимально необхідного рівня різноманітності або невизначеності (очевидно, що ці поняття пов'язані і в якійсь мірі взаємозамінні), причому він повинен відповідати рівню невизначеності умов, в яких цей процес протікає. Оскільки невизначеність є протилежністю визначеності, то відповідність повинна бути і між рівнями визначеності процесу і умовами середовища, в якому він реалізується.

З іншого боку, повинен існувати і максимально необхідний рівень визначеності. Об'єднуючи обидві умови, можна констатувати, що для ефективного протікання процесу необхідно, щоб рівень невизначеності (визначеності) знаходився в якихось розумних межах і був обмежений як знизу, так і зверху. Інакше кажучи, не може бути ні абсолютного хаосу, ні абсолютної зумовленості, і для того, щоб процес нормально розвивався, міра невизначеності і визначеності не повинна перевищувати порогових екстремальних значень.

Дуальне розуміння визначеності/невизначеності як взаємно обумовлених та обумовлюючих перебіг економічних процесів випливає із синкретичності детерміністської/індетерміністської парадигми наукового мислення. Таке дуальне розуміння визначеності/невизначеності економічних процесів усуває логічну суперечність в інтерпретації невизначеності як наслідку суб'єктивності їх сприйняття чи наслідку недостатності інформації. Дуальне розуміння визначеності/невизначеності також дає змогу обґрунтувати зростання невизначеності внаслідок похибок у суб'єктивному сприйнятті об'єктивних даних про перебіг процесів, що, навпаки, підтверджує суб'єктивність невизначеності. Таким чином, визначеність/невизначеність економічних процесів є одночасно існуючими, об'єктивно-суб'єктивними та взаємообумовленими. Дуальність визначеності/невизначеності дає певні підстави стверджувати дуальність і у розумінні якості/кількості, дискретності/континуальності, руху/статичності, взаємодії/протидії стосовно економічних процесів.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Амстердамский С. Об объективных интерпретациях понятия вероятности: пер. с польск. / С. Амстердамский // Закон, необходимость, вероятность. − М.: Прогресс, 1967. − С. 13-105.
2. Аскин Я.Ф. Философский детерминизм и научное назначение / Я.Ф. Аскин. − М.: Мысль, 1977. − 188 с.
3. Визир П.И. Определённость и неопределённость как категории материалистической диалектики: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. философ. наук / П.И. Визир. − Кишинёв, 1972. − 29 с.
4. Гилбоа И. Вероятность и неопределённость в экономическом моделировании / И. Гилбоа, Э. Постлуэйт, Д. Шмайдлер // Вопросы экономики. − 2009. − № 10. − С. 46–61.
5. Готт В.С. Определённость и неопределённость как категории научного познания / В.С. Готт, А.Д. Урсул. − М.: Мысль, 1972. − 127 с.
6. Гутнер Л.М. Философские аспекты измерения в современной физике / Л.М. Гутнер. − Л.: Изд-во ЛГУ, 1978. − 136 с.
7. Задорожнюк И. Рискология: философская составляющая / И. Задорожнюк, Е. Задорожнюк // Свободная мысль. − 2008. − № 11. − С. 187–192.
8. Кейнс Дж. Общая теория занятости, денег и процента / Дж. Кейнс. − М.: ЭКСМО, 2009. − 960 с.
9. Купцов В.И. Детерминизм и вероятность / В.И. Купцов. − М.: Мысль, 1976. − 148 с.
10. Мещерякова Н.А. Детерминизм и системность / Н.А. Мещерякова // Детерминизм и современная наука; ред. колл. А.С. Кравец и др. − Воронеж: Изд-во Воронежского университета, 1987. − С. 37–61.
11. Павлов К. Влияние неопределённости экономической среды на функционирование производственных процессов / К. Павлов // Общество и экономика. − 2003. − № 4–5. − С. 97–126.
12. Розмаинский И. Неопределённость и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. − 2009. − № 6. − С. 48–59.
13. Фролова Г. Технологія прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності / Г. Фролова // Вісник Тернопільського державного економічного університету. − 2006. − № 1. − С. 87–93.

Надійшла до редколегії 11.08.2011

УДК 336.767.2(100)

А.А. Джусов
Днепропетровский национальный университет имени О. Гончара

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДИКАТОРОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ИНДИКАТОР «MACD»

В статье подытожены основные сведения об индикаторе схождения-расхождения скользящих средних. Значительное внимание уделено дивергенциям индикатора с ценовыми графиками. Рассмотрено несколько подходов к определению господствующей тенденции на рынке при работе с индикатором MACD. Предложена модель использования индикатора, способствующая повышению эффективности международного инвестирования.

Ключевые слова: индикатор схождения-расхождения скользящих средних, дивергенции, сигналы индикаторов, инвестиции, ADX Уайлдера, скользящие средние, ценовые графики, рыночные тенденции, эффективность международного инвестирования.

У статті підсумовані основні відомості про індикатор збіжності-розбіжності ковзних середніх. Значну увагу приділено дивергенціям індикатора з ціновими графіками. Розглянуто декілька підходів при роботі з індикатором MACD до визначення тенденції, що панує на ринку. Запропоновано модель використання індикатора, що сприяє підвищенню ефективності міжнародного інвестування.

Ключові слова: індикатор збіжності-розбіжності ковзних середніх, дивергенції, сигнали індикаторів, інвестиції, ADX Уайлдера, ковзні середні, цінові графіки, ринкові тенденції, ефективність міжнародного інвестування.

The article summarizes the basic information about the moving averages convergence/divergence indicator. The considerable attention is paid to the divergences of the indicator and price charts. There was presented several approaches to determining the prevailing market trends while working with the indicator MACD. A model of using the indicator that should enhance the effectiveness of international investments was proposed.

Key words: moving average convergence-divergence Indicator, divergence signal indicators, investments, ADX Wilder, moving averages, price charts, market trends, the effectiveness of international investments.

Индикатор MACD (Moving Average Convergence-Divergence) является одним из наиболее часто используемых индикаторов технического анализа. Как известно, автором этого инструмента является Джеральд Аппель, который предложил для его расчета следующую формулу:

$$MACD = EMA_{12} - EMA_{26}, \quad (1)$$

где EMA_{12} и EMA_{26} – соответственно, 12-ти и 26-типериодные экспоненциальные скользящие средние [1, с. 287].

Таким образом, индикатор MACD представляет собой разницу между значениями краткосрочной экспоненциальной скользящей средней и долгосрочной экспоненциальной скользящей средней, а рассчитанные значения индикатора (линия индикатора) колеблются около центральной, нулевой линии, отражая преобладающую тенденцию на рынке. Когда рыночная тенденция имеет восходящий характер, краткосрочные средние будут расти быстрее долгосрочных и, соответственно, график индикатора будет находиться в положительной области, т.е., выше нулевой линии. Когда рыночные тенденции ослабевают или разворачиваются вниз, более краткосрочные скользящие средние будут демонстрировать тенденцию к стабилизации, постепенно опускаясь ниже долгосрочных скользящих средних. Соответственно, график индикатора MACD перемещается в отрицательную зону, т.е., опускается ниже нулевой линии.

Таким образом, один только факт пересечения индикатором MACD нулевой

линии говорит о том, что ситуация на рынке изменяется, существовавшая тенденция сменяется на противоположную и, соответственно, инвестор должен это учитывать при совершении торговых операций.

Но для того чтобы еще более четко определить благоприятные моменты для покупки или продажи, на график MACD наносится так называемая сигнальная линия – 9-дневное экспоненциальное скользящее среднее индикатора. Пересечение индикатором своей сигнальной линии происходят до того момента, как графики MACD пересекают нулевую линию. Это дает возможность быстрее открывать позицию и, соответственно способствует увеличению прибыльности инвестиций. Поэтому чаще всего для целей прогнозирования используются пересечения линии MACD с сигнальной линией. Сигналы к продаже генерируются, когда MACD опускается ниже сигнальной линии и, соответственно, сигналы к покупкам – когда MACD пересекает снизу вверх сигнальную линию, и поднимается выше нее [2, с. 341].

Рассмотрению этого аспекта применения индикатора MACD посвящены работы Джона Дж Мерфи [2], Стивена Акелиса [3], Джека Д. Швагера [4], М. Канна [5], Б. Бэбкока [6], Ю.В. Жваколюка [7] и др.

Однако, имеются данные, полученные на основе многочисленных тестирований систем, построенных на основе MACD [8, с. 147–149; 9, с. 146,151], которые показывают, что сами по себе пересечения MACD обычно не существенны, пока не происходят в сочетании с другими сигналами, например, с дивергенциями MACD.

Целью настоящей статьи является изучение особенностей использования индикатора MACD для повышения эффективности инвестирования на международном рынке акций.

Автор индикатора на основе проведенных им исследований делает вывод о том, что более высокие прибыли при инвестировании получаются в том случае, когда для покупок и продаж используются развороты в индикаторе MACD, а не пересечения сигнальной или нулевой линий. Но при этом он отмечает, что использование изменений в направлении движения индикатора без подтверждения пересечений с сигнальной линией влечет за собой увеличение количества сделок, что сопровождается дополнительными расходами [10, с. 230]. Кроме того, фиксация факта разворота индикатора зависит от ряда субъективных факторов. Например, там, где один аналитик зафиксировал факт разворота, другой аналитик может не согласиться и утверждать, что разворот еще не произошел и индикатор только начал разворачиваться или находится в процессе разворота и может опять начать движение в своем прежнем направлении, так и не закончив разворот. Факт пересечения зафиксировать значительно легче. Поэтому, учитывая эти два недостатка работы с Индикатором MACD на основе сигналов о развороте, далее в работе этот аспект обсуждаться больше не будет.

Очень интересным инструментом при проведении анализа рынка являются расхождения (дивергенции) в динамике индикатора с ценовыми графиками. Дивергенции, как известно, сами по себе являются очень эффективной формой большинства технических исследований, в том числе и MACD. Как и с любыми дивергенциями, лучше всего не опережать события, а дождаться перед открытием позиции, пока дивергенция полностью сформируется.

Считается, что отрицательная дивергенция имеет место, когда ценовой график актива достигает новых максимальных значений, а график индикатора оказывается не в состоянии достичь уровня предшествовавшего пика. Положительная дивергенция образуется в противоположном случае, т.е. когда ценовой график актива

опускается до новых минимальных значений, в то время как график индикатора не показывает новых минимумов. Возникновение дивергенций с высокой вероятностью сигнализирует о предстоящем развороте рынка, если не радикальном, то, как минимум в рамках промежуточной коррекции [11; 12, с. 360, 391–395].

На рис. 1, который был подготовлен с использованием технических возможностей Интернет-сайта http://www.bigcharts.com [13], представлены сформировавшиеся отрицательная и положительная дивергенции на графике валютной пары евро/доллар. Курс евро по отношению к доллару США достиг новых максимумов в первой половине октября 2010г. (1,4-1,41). Индикатор MACD, являющийся показателем темпа движения рынка, подтвердил этот максимум образованием своего очередного максимума. Далее, после непродолжительной мелкой коррекции и горизонтального движения, валютная пара в начале ноября 2010г. достигла нового максимума (1,425). Но этот максимум оказался не подтвержденным графиком индикатора MACD, который не смог достичь нового максимума вместе с валютной парой. Эта неспособность MACD подтвердить новый ценовой максимум означала отрицательную дивергенцию класса «А», предсказывающую значительную коррекцию рынка, которая, как хорошо видно из рисунка, произошла в ноябре 2010г. и составила почти 9%, что для колебания валютного курса является очень значительной величиной.

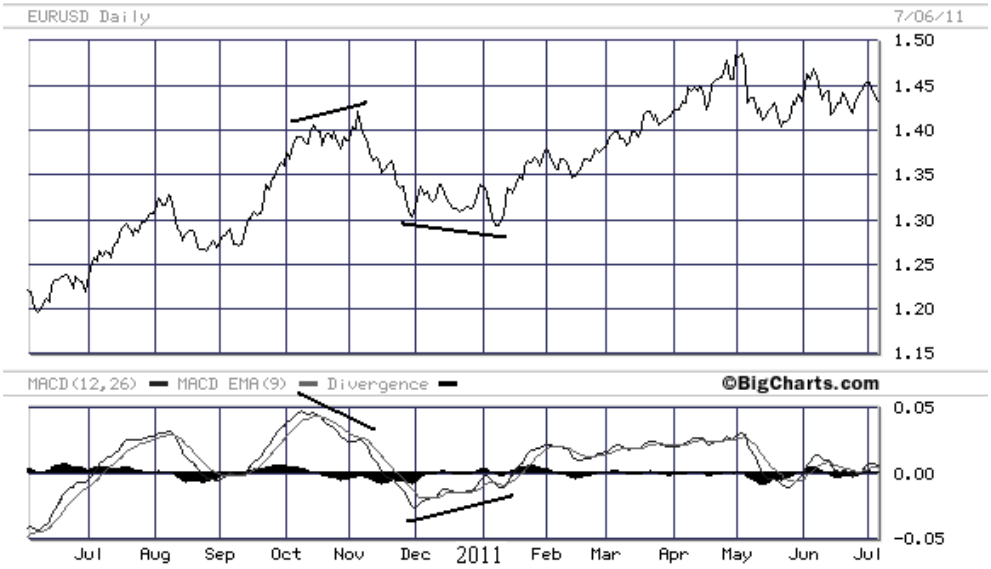


Рис. 1. Дивергенции между динамикой рынка и индикатором MACD на примере движения валютной пары «евро/доллар» в период с 02.06.2010 по 06.07.2011. Дивергенции отмечены наклонными отрезками

Коррекция, как хорошо видно на графике, закончилась в последних числах ноября 2010 года, достигнув локального минимума (1,3), после чего курс немного вырос и в течение месяца колебался на уровнях 1,32-1,34. В первой декаде января 2011 года курс евро опустился к более глубокому минимуму (1,28), но график индикатора MACD не опустился до нового минимума, тем самым образовав положительную дивергенцию класса «А» с ценовым графиком, т.е. сформировав сигнал, предшествующий возможному повышению рынка. Как видно из графика, такое повышение началось сразу после того, как обозначился радиус минимума цен в первой декаде января 2011 года. В течение трех недель курс евро по отношению к доллару США поднялся почти на 8%, а к началу мая 2011года пара

достигла значений 1,47–1,48, т.е., выросла на 15% (!) от значений начала января 2011 года.

Существует мнение, что торговые решения лучше всего принимать при возникновении нескольких сигналов одновременно и торговать при этом только в направлении господствующей тенденции. Преобладающую тенденцию на рынке можно определить путем использования MACD более высоких временных порядков для подтверждения краткосрочной тенденции. Некоторые исследователи свойств индикатора MACD делают вывод о том, что этот индикатор должен использоваться в первую очередь, как индикатор тенденции [14, с. 183].

Определить господствующую тенденцию на рынке можно и другим способом. Так, отсутствие или наличие тренда может быть измерено при помощи ADX Уайлдера (Average Directional Movement Index – Индекс среднего направленного движения). Можно использовать, например 18-дневный ADX и если ADX растет, значит, тренд достаточно силен и сигналы MACD будут давать хорошие результаты. Если же ADX падает, то рынку не хватает необходимой силы и метод торговли MACD, основанный только на пересечениях, по всей видимости, будет работать плохо [8, с. 150,151].

Главный тренд можно определить и еще более простым путем, например, используя скользящие средние и принимать сигналы MACD только в направлении определенной таким образом тенденции. Вид скользящей средней (простая, экспоненциальная, взвешенная и т.п.) и период ее расчета при этом не имеют принципиального значения. Необходимо определиться с характером инвестирования (кратко-, средне- или долгосрочное) и в зависимости от этого выбрать период расчета скользящей средней. Обычно, для целей среднесрочного инвестирования инвесторы выбирают 50-дневную простую скользящую среднюю. Можно считать, что преобладающая рыночная тенденция является восходящей или горизонтальной в том случае, если 50-дневная простая скользящая средняя либо растет, либо демонстрирует горизонтальное движение. Если же 50-дневная простая скользящая средняя снижается, то считается, что это является свидетельством преобладающей нисходящей тенденции на рынке.

Помимо рассмотренных выше способов использования сигналов индикатора MACD, точность сигналов может быть повышена с помощью использования различных сочетаний MACD для покупок и продаж. Известно, что рыночные цены акций падают быстрее, чем растут [10, с. 235]. Поэтому вполне логичным представляется использование двух или трех комбинаций MACD различных порядков. Так, для покупок можно использовать MACD, построенный на основе разницы между 12-дневной и 26-дневной экспоненциальными скользящими средними с сигнальной линией, построенной с помощью 9-дневной скользящей средней графика MACD. Для генерирования сигналов к продажам можно использовать MACD, построенный на основе разницы между 19- и 39-дневной экспоненциальными скользящими средними. Такой индикатор будет менее чувствительным к небольшим рыночным колебаниям, чем более быстро меняющаяся комбинация из 12- и 26-дневной MACD.

Когда рыночные тренды нейтральны или имеют некоторую тенденцию к повышению, для покупки следует использовать MACD, построенный на основе 12- и 26-дневных средних. Для продаж используется комбинация 19-39. Когда на рынке преобладает нисходящая тенденция, комбинация MACD (12,26) может использоваться как для покупок, так и для продаж. Если же тенденция на рынке имеет выраженный восходящий характер, рекомендуется использовать для покупок комбинацию MACD (6,19), обеспечивающую более быстрые открытия длинных позиций, чем комбинация MACD (12,26). Комбинация MACD (19,39), как и в первом случае, используется для продаж [10, с. 235-238].

Таким образом, по результатам проведенных исследований можно сформулировать следующие выводы.

Выводы:

1. Сигналы индикатора MACD, регистрируемые только на основе разворота линии индикатора, часто подают преждевременные сигналы и зависят от ряда субъективных факторов. Это приводит к снижению эффективности инвестирования. Поэтому целесообразно регистрировать такие сигналы только после подтверждения их моментом пересечения индикатора своей сигнальной линии.
2. Расхождения (дивергенции) динамики цен с линией индикатора MACD генерируют точные сигналы о дальнейшем направлении движения рынка.
3. Эффективность систем торговли с использованием индикатора MACD, основанные на пересечениях индикатора с сигнальной линией может быть значительно повышена путем введения ограничения на регистрацию сигналов. Сигнал пересечения может быть зарегистрирован только в том случае, если он сигнализирует о проведении торговой операции только в направлении тенденции, обозначенной индикатором MACD более высокого временного порядка.
4. При использовании индикатора MACD в торговых системах следует учитывать показатели следующих инструментов технического анализа: 50-дневную простую скользящую среднюю, наличие дивергенций между динамикой цен и линией индикатора MACD, а также MACD более высоких временных порядков.
5. Использование различных комбинаций MACD для регистрации сигналов к покупкам и продажам способствует повышению эффективности инвестирования.

Библиографические ссылки и примечания:

1. Колби Р.В. Энциклопедия технических индикаторов рынка / Р.В. Колби, Т.А. Мейерс. – М.: Альпина, 2000. – 581 с.
2. Мэрфи Дж. Джон. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика / Дж. Джон. Мэрфи. – М.: Диаграмма, 2000. – 592 с.
3. Акелис Б. Стивен. Технический анализ от А до Я. Полный набор инструментов торговли / Б. Стивен Акелис. – М.: Диаграмма, 1999. – 376 с.
4. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс / Дж. Швагер. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 768 с.
5. Канн М. Технический анализ / М. Канн. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
6. Babcock, Bruce, Jr. The Dow Jones-Irwin Guide to trading systems. – Home-wood, III.: Dow Jones-Irwin, 1989.
7. Жваколюк Ю.В. Внутридневная торговля на рынке ФОРЕКС / Ю.В. Жваколюк. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
8. ЛеБо Ч. Компьютерный анализ фьючерсных рынков / Ч. Лебо, Д.В. Лукас. – М.: Альпина, 2000. – 304 с.
9. Джусов О.А. Інвестиційні стратегії інституційних інвесторів: монографія / О.А. Джусов. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – 206 с.
10. Аппель Дж. Технический анализ. Эффективные инструменты для активного инвестора: пер. с англ. / Дж. Аппель. – СПб.: Питер, 2010. – 304 с.
11. Penn David. Confirming Divergences / Penn David // Technical Analysis of Stocks & Commodities. – 2005. – March. – P. 56-59.
12. Kaufman Perry J. New Trading Systems and Methods / J. Perry Kaufman. – John Willey&Sons, Inc.; Hoboken: New Jersey; USA, 2005. – 1174 p.
13. Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.bigcharts.com
14. Хаертфельдер М. Фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг / М. Хаертфельдер, Е. Лозовская, Е. Хануш. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с.

Надійшла до редколегії 08.07.2011

УДК 330.34

С.М. Козьменко
Українська академія банківської справи НБУ

М.В. Корнєєв
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

«ФІНАНСОВА ЕКОНОМІКА» ЯК ЕТАП ҐЕНЕЗИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті характеризується ґенеза економік від індустріальної до постіндустріальної. Описано основні трансформації індустріальної економіки стосовно відносин власності, структурних змін, сукупності ресурсів, що використовуються, тощо. Виявлено специфічність перебігу економічних процесів, викликаних гіперрозвитком фінансового сектору, в період перетворення індустріальної економіки у постіндустріальну.

Ключові слова: індустріальна економіка, постіндустріальна економіка, економічні трансформації, структурна організація, фінансова економіка, фінансовий капітал.

В статье характеризуется генезис экономики от индустриальной к постиндустриальной. Описаны основные трансформации индустриальной экономики относительно отношений собственности, структурных изменений, совокупности используемых ресурсов и т.д. Выявлена специфичность экономических процессов, вызванных гиперразвитием финансового сектора в период превращения индустриальной экономики в постиндустриальную.

Ключевые слова: индустриальная экономика, постиндустриальная экономика, экономические трансформации, структурная организация, финансовая экономика, финансовый капитал.

Genesis of economy from industrial to post-industrial is characterized in the article. Basic transformations of industrial economy in relation to the property relations, structural changes, aggregate of the used resources, etc. are described. Specificity of the economic processes caused by hyperdevelopment of financial sector in the period of transformation of industrial economy to post-industrial is exposed.

Key words: industrial economy, post-industrial economy, economic transformations, structural organization, financial economy, financial capital.

Трансформаційні процеси, що у свій час охопили значне коло економічних відносин і пов'язані, передусім, із становленням та розвитком постіндустріальної економіки, досі знаходяться у центрі уваги науковців і практиків,. Серед основних чинників, які сприяють формуванню та розвитку трансформаційних процесів та, насамперед, виникненню нециклічного перелому в економічному розвитку є: кризи у різних галузях економіки, поява нових форм бізнесу, корінна зміна законодавчої бази та правового поля щодо його функціонування, певні зміни у відносинах власності, зміна технологічного типу підприємств, стратегічні зміни в напрямах інтеграції, диверсифікації, спеціалізації, управління тощо. Тобто ознакою трансформаційних процесів слід вважати й зміну, формування та становлення нових форм економічних відносин, які витісняють старі, що спричиняють опір подальшому розвитку суспільства. Значення та роль фінансових відносин підсилюється під час трансформаційних змін, і, насамперед тих, де відбувається перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки.

Існує кілька напрямів тлумачення трансформації сучасного суспільства з індустріального у постіндустріальне: цивілізаційний, формаційний та культурологічний [10, с. 156], кожен з яких дає змогу більш детально осмислити окремі аспекти цієї трансформації. Зокрема, онтологію постіндустріальної економіки, а точніше онтологію постіндустріального суспільства досліджували Д. Белл [1], Б. Молодцов [13], С. Степаненко [19]. Концепції постіндустріального суспільства склались в цілісному вигляді в 60-ті роки XX сторіччя, хоча окремі ідеї висунуто науковцями ще в

XIX сторіччі. У другій половині XIX сторіччя було обґрунтовано тезу про необхідність переходу до «царства свободи», де людина реалізує свою здатність до творчої праці в незалежності від індустріальної технології. Перехід до творчої діяльності сприймався як умова переходу до суспільства, де не існують економічні закони ринку, тобто виникає так зване «постіндустріальне суспільство» [11, с. 100].

Предметом багатьох наукових праць є ґенеза економічного розвитку. Зокрема трансформація індустріальної економіки в постіндустріальну була предметом дослідження А. Леонтьєва та З. Корчагіної [11], С. Некрасова [16], Ю. Радченко [18], А. Тоффлера [21], А. Чухно [23-25]. Концептуальні аспекти існування постіндустріальної економіки розглядаються у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Ю. Генералова [5], В. Іноземцев [7], Є. Краснікова [9], І. Левяш [10], Т. Мельник [12], М. Мунтян [14], С. Надель [15], В. Трофімова [22]. Специфічні форми ресурсів, використання яких властиве переважно постіндустріальній економіці, охарактеризовано у працях О. Брєжневої-Єрмоленко [2], В. Вороніна [3], І. Галиці [4], Н. Говорова [6], В. Кондрашова-Діденко [8], І. Осадчої [17], О. Стрижак [20]. Так, відзначають, що стратегічними ресурсами, необхідними для розвитку господарства і задоволення базових потреб людини, є: у доіндустріальній економіці − сировинні матеріали; в індустріальній економіці − фінансовий капітал; у постіндустріальній економіці − знання [12, с. 120].

Однак, зазначаючи значні зміни у структурній організації економіки та закономірностях перебігу економічних процесів, більшість дослідників не пов’язують трансформації з посиленим розвитком фінансового сектору та зростанням волатильності руху фінансових ресурсів. Водночас саме зростання значущості фінансової інфраструктури і є однією з найбільш вагомих причин структурних змін в економіці. Констатуючи загальні закономірності трансформації індустріальної економіку у постіндустріальну, одночасно необхідним є визначити існування зв’язку між зазначеними процесами трансформації та еволюцією фінансового сектору.

Метою дослідження є виявлення причин гіперрозвитку фінансового сектору в період трансформації індустріальної економіки в постіндустріальну.

Індустріальна економіка, що виникла і розвивається внаслідок другої промислової революції кінця XIX − початку XX сторіччя, нині є домінуючою в межах глобальної економіки. Вважають, що індустріальний характер економіки властивий на сьогодні більшості країн світу. Її специфічні характеристики, обумовлені способом товарного виробництва та розподілу, в теперішній час перебувають у стані трансформації. Найбільш значущою в межах індустріальної економіки є сфера матеріального виробництва, яка й понині зберігає своє домінуюче значення, хоча переважну частину доданої вартості виробляють країни, які є «постіндустріальними». Проте більша частина працездатного населення в межах глобальної економіки зайнята саме в індустріальному виробництві. Окрім домінування сфери матеріального виробництва, класичними рисами індустріальної економіки вважають розвиток технологій масового товарного виробництва та пропрієнтарний характер власності тощо. Пропрієнтарність власності має місце у тому разі, коли суб’єктом привласнення засобів виробництва виступає відповідно індивід чи група індивідів, кожний член якої набуває статусу співвласника в межах своєї частки [9, с. 64]. Трансформація відносин власності, пов’язана із асоціюванням та корпоратизацією, має наслідком ускладнення суспільного організаційно-економічного механізму та інституційної структури суспільства. Відповідним чином утворюються нові групи суб’єктів та ускладнюється механізм функціонування існуючих, що призводить до трансформації всієї сукупності економічних відносин при збереженні їх еквівалент-

ності. Якщо на ранніх стадіях розвитку індустріальної економіки основними виробничими ресурсами були матеріальні ресурси та капітал, то для зрілої індустріальної економіки пріоритетним видом ресурсів стає фінансовий капітал. Вимоги до швидкості обігу фінансових ресурсів посилюються, що обумовлює зростання потреби у розвитку фінансової інфраструктури і, відповідно, зростання вартості послуг з обслуговування руху фінансових ресурсів. Кількість фінансових потоків зростає тим сильніше, чим вищим є значення грошового мультиплікатора.

Зазначені процеси підтверджують динамічність економіки як системного утворення, для яких природною є постійна поступова їх трансформація. Однак останнім часом трансформаційні процеси загострились не тільки у так званих «перехідних» економіках, а й у розвинутих індустріальних і постіндустріальних економіках. Прискорення еволюції сучасних економічних систем, як і відповідних змін у цивілізаційній парадигмі, відзначається у працях західних учених наприкінці XX сторіччя [1, с. 21]. Перш за все констатують зміни у структурному співвідношенні матеріального та нематеріального виробництв. Зокрема змінюється співвідношення зайнятих у матеріальному та нематеріальному виробництвах. Так, наприклад, у США у промисловому виробництві працює 10 % загальної чисельності зайнятих, а у сільськогосподарському − 6 % [18, с. 4]. Значущість нематеріального виробництва посилюється не тільки за ринком праці, а й за обсягом виробництва та вартістю ресурсів, що використовуються. Змінюється сам якісний склад ресурсів, дедалі більшого значення набувають інтелектуальні та інформаційні ресурси. Мова може йти про виникнення нової форми капіталу, виникнення якого супроводжується порушенням еквівалентності економічних відносин. Вартість інтелектуального капіталу суттєво змінюється під впливом суб'єктивних чинників. В розвинутих країнах зменшується значення коефіцієнта Джині, який в європейських країнах коливається в межах 25-35 %, і тільки в США підвищується до 40 %. В індустріальних економіках величина коефіцієнта Джині досягає 50-60 % [17, с. 36].

Важливою характеристикою сучасних трансформацій є зміна відносин власності. Сучасна економічна система розвинутих країн характеризується різноманітністю форм власності без встановлення монопольного становища жодною з них за сукупністю основних макроекономічних показників. Подібна ситуація має місце і в індустріальних країнах, адекватною формою власності в яких традиційно є приватна власність, що ґрунтується на найманій праці [9, с. 63]. Зміни у відносинах власності і, відповідно, у соціальній структурі суспільства у постіндустріальних країнах стали настільки суттєвими, що мова може йти про докорінну трансформацію економічної системи. Однією з найбільш значущих змін є те, що розповсюдження інтелектуальних форм власності змінило співвідношення факторів виробництва на користь суб'єктивних, змінивши тим самим характер відносин між власником засобів виробництва та найманим працівником [9, с. 64-65]. Виникнення технологічного плюралізму має наслідком отримання дифузної структури економіки, коли в межах реальної сфери виробництва не є можливим вирізнити провідний вид економічної діяльності, а, відповідно, і домінуючу форму власності. Існування дифузної структури суспільного виробництва призводить до дивергенції існуючих фінансових потоків, що робить доцільним використання інструментів хеджування у фінансовому управлінні. Не існує чіткої тенденції до встановлення монополії однієї з форм власності за сукупністю основних економічних параметрів. Інструменти взаємодії базових суспільних інститутів переважно передаються до сфери послуг. Загалом, мова йде про зміни різних сторін усталених економічних і соціальних відносин.

Значні зміни в економіках різних країн, що мають до того ж узгоджений характер, дають змогу стверджувати про можливий перехід до наступної стадії розвитку людського суспільства − постіндустріальної. Економіки, які, як вважають, є постіндустріальними, мають специфічні закономірності розвитку та специфічні характеристики. Так, для постіндустріальної економіки властивими є зміна закону спадної граничної доходності на закон зростаючої граничної доходності, закону спадної граничної корисності − на закон зростаючої граничної корисності, трансформація закону попиту і пропозиції [19, с. 25]. Відбувається прискорення економічного зростання з одночасним посиленням його нерівномірності, зростанням частоти і глибини криз. Існуванням в межах індустріального суспільства окремих постіндустріальних закономірностей частково пояснювалось економічне зростання в українській економіці до 2006 року [5, с. 18-19]. Однак прискорення економічного зростання у постіндустріальній економіці супроводжується певними парадоксами [7, с. 46]: по-перше, зростання валового національного продукту відбувається все меншими темпами, тоді як зростання національного багатства прискорюється; по-друге, розвиток технологій не обумовлює зростання продуктивності праці; по-третє, норма накопичення зменшується при стійкому економічному зростанні. Одночасний високий рівень волатильності економічних процесів може бути пояснено рухомістю саме фінансової форми капіталу. Домінуванням фінансової форми капіталу пояснюється те, що основний перетворюючий фактор – людська праця − зосереджується насамперед у сфері послуг. На думку Д. Белла, саме ця ознака є основною для постіндустріального суспільства [1, с. 18].

Іншими ознаками постіндустріальної економіки вважають тісний взаємозв'язок між наукою та виробництвом, безперервність інноваційних процесів, швидке розповсюдження інновацій за межі окремих країн, універсальність технологічних інновацій, що робить їх придатними для використання в окремих галузях господарства, мініатюризація технічних виробів, постійна спрямованість до створення більш сучасних трудо-, ресурсо- та енергозберігаючих технологій [15, с. 29].

Постіндустріальному суспільству також відповідає зростання кількості секторів економік. Так, Д. Белл додатково вирізняє четвертинний (торгівля, фінансові послуги, страхування, операції з нерухомістю) та п'ятеринний (охорона здоров'я, наукові дослідження, державне управління та індустрія розваг) сектори [1, с. 22]. Згідно з думкою Е. Тоффлера, для постіндустріальної економіки властивим є поділ на сектор виробництва матеріальних благ та послуг та сектор «невидимого виробництва» [21, с. 431-433; с. 451-458]. Загалом ускладнення структурної організації економіки є загальним місцем при визначенні специфічних рис економіки постіндустріальної.

Водночас в економічній теорії існує велика кількість праць, в яких, не заперечуючи загалом можливість виникнення постіндустріальної економіки, дискусійним вважається саме сучасний її характер. Так, С. Надель, передбачаючи виникнення постіндустріального суспільства та нову індустріальну революцію, відзначає закономірність сучасних трансформацій світової економіки в межах індустріальної стадії її розвитку [15, с. 27-34]. На його думку, існують суттєві методологічні помилки в обчисленні обсягу капіталу, що обслуговує функціонування окремих видів економічної діяльності та в обчисленні кількості зайнятих, які зменшують значущість аргументів щодо настання постіндустріальної економіки. Він зазначає, що жоден з основних доводів на користь концепції постіндустріалізму «не переконує у тому, що розвинуті у технологічному відношенні країни світу вийшли за межі індустріальної фази прогресу та розвиваються на принципово інших, так би мовити «постіндустріальних» засадах» [15, с. 28]. До нього приєднується й І. Левяш, що

вважає сучасний етап розвитку суспільства індустріальним і поділяє його на «середній індустріальний» та «пізній індустріальний» [10, с. 155-158]. Основним аргументом при цьому є те, що «промислове виробництво не тільки залишається значущим, але в певній мірі стає більш важливим, ніж коли б то не було раніше, хоча технологічні засади його і змінюються» [10, с. 154]. Об'єктивно перед нами тенденція не до «пост», а до «пізнього індустріального суспільства», оскільки знання, інформаційна революція не змінили тип індустріальної економіки, її спосіб виробництва [10, с. 159]. При цьому ґенеза «пізнього індустріального суспільства» передбачає такі трансформації закономірностей економічних процесів, які властиві й постіндустріальній економіці. Зокрема, випереджаючий розвиток фінансової інфраструктури, мультиплікативне зростання кількості і обсягу фінансових потоків, відповідне зростання їх волатильності є наслідком дифузності структури, властивої і «пізній індустріальній економіці». Яскравою ілюстрацією зазначених процесів є те, що щоденний обсяг світової торгівлі на фінансових ринках більше відповідного обсягу товарної торгівлі більш ніж у 30 разів [16, с. 130]. Ще одним прикладом, що підтверджує зазначені закономірності, є їх розповсюдження у тіньовий сектор економіки. Так, у світі в теперішній час існує близько 30 територій, де військові конфлікти, відсутність правової інфраструктури, легітимної влади утворили так званий «фінансовий андеграунд», по якому рухаються неконтрольовані фінансові потоки тіньової економіки світу [14, с. 254].

Надмірний розвиток фінансової інфраструктури, посилення її значущості в управлінні економічними процесами обумовлюють доцільність вирізнення специфічної форми організації економічних відносин, властивої «пізній індустріальній» або «постіндустріальній» економіці. У випадку, якщо така економіка частково ізолюється від реального виробництва матеріальних благ і у все більшому ступені концентрується на проведенні значущих фінансових операцій, переміщуючи кошти з одного ринку на інший, можна стверджувати існування «фінансової економіки». Її існування підтверджується в окремих наукових працях, однак деякі економісти називають «фінансову економіку» (з огляду на її високу волатильність) «економікою казино» [14, с. 252].

Висновки. Сучасний період розвитку глобальної економіки характеризується прискоренням трансформаційних процесів, частина з яких закономірно обумовлена переходом від індустріальної стадії розвитку суспільства до постіндустріальної. Відповідні зміни відбуваються у системі суспільних інститутів, структурній організації економіки, закономірностях перебігу економічних процесів тощо. Ускладнення структурної організації економіки поряд з іншими процесами викликало посилення значущості фінансового сектору, що забезпечує прискорення обігу фінансових ресурсів та перерозподіл капіталу між галузями економіки. Зважаючи на специфічність перебігу економічних процесів, пов'язаних із гіперрозвитком фінансового сектору в період трансформації економіки з індустріальної до постіндустріальної, можна стверджувати існування «фінансової економіки» як закономірного етапу ґенези економічних систем.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. / Д. Белл. − М.: Academia, 1999. − 956 с.
2. Брєжнева-Єрмоленко О.В. Інтелектуальна складова в структурі елементів нової економіки / О.В. Брєжнєва-Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. − 2010. − № 3. − С. 4-12.

3. Воронин В. Интеллектуализация хозяйственной деятельности / В. Воронин // Экономист. − 2007. − № 7. − С. 60-64.
4. Галица И. XXI столетие: курс на постиндустриальное развитие / И. Галица // Економіка та держава. − 2003. − № 3. − С. 9-10.
5. Генералова Ю.В. Економічне зростання в умовах переходу до постіндустріального суспільства / Ю.В. Генералова // Актуальні проблеми економіки. − 2006. − № 11 (65). − С. 14-21.
6. Говорова Н.В. Экономика знаний: европейские реалии перспективы / Н.В. Говорова // Современная Европа. − 2006. − № 4. − С. 110-119.
7. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики / В. Иноземцев // Финансист. − 2000. − № 4. − С. 45-47.
8. Кондрашова-Діденко В. Інтелектекономіка: реальність чи міф? / В. Кондрашова-Діденко // Економіка та держава. − 2010. − № 4. − С. 21-24.
9. Красникова Е. От единообразия к многообразию форм собственности / Е. Красникова // Мировая экономика и международные отношения. − 2007. −№ 8. − С. 63-70.
10. Левяш И.Я. Постиндустриализм: проблема адекватности концепта / И.Я. Левяш // Общественные науки и современность. − 2001. − № 3. − С. 153-161.
11. Леонтьев А.П. Проблемы генезиса постиндустриального общества / А.П. Леонтьев, З.А. Кочагина // Вестник Московского университета: Серия 6: Экономика. − 2001. − № 5. − С. 93-118.
12. Мельник Т.М. Постіндустріальна економіка: основні ознаки та конкурентні переваги / Т.М. Мельник // Зовнішня торгівля: право та економіка. − 2008. − № 6 (41). − С. 119-127.
13. Молодцов Б.И. К вопросу об осознании явления «постиндустриализации» в современной экономике / Б.И. Молодцов // Грані. − 2010. − № 5. − С. 93-98.
14. Мунтян М. Постиндустриальное общество и устойчивое развитие в XXI веке / М. Мунтян // Безопасность Евразии. Журнал высоких гуманитарных технологий. − 2001. − № 3. − С. 225-262.
15. Надель С. Вероятность и перспективы будущей индустриальной революции / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. − 2002. − № 9. − С. 26-37.
16. Некрасов С.Н. Закат индустриального общества и философский смысл концепции неоиндустриализма / С.Н. Некрасов // Вестник Российского философского общества. − 2007. − № 2 (42). − С. 129-135.
17. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? / И. Осадчая // Экономика и международные отношения. − 2009. − № 5. − С. 31-42.
18. Радченко Ю. Ноосферна модель виробництва проти індустріальної: на початку філогенетичного розгалуження / Ю. Радченко // Економіст. − 2010. − № 6. − С. 4-9.
19. Степаненко С.В. Нова економіка в постіндустріальному суспільстві: до питання про співвідношення понять / С.В. Степаненко // Академічний огляд. − 2005. − № 2. − С. 22-26.
20. Стрижак О.О. Інтелектуальний капітал як категорія постіндустріального суспільства / О.О. Стрижак // Проблеми науки. − 2004. − № 3. − С. 28-35.
21. Тоффлер А. Третья волна / А. Тоффлер. − М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. − 776 с.
22. Трофимова В.В. Концепція сталого розвитку як основа постіндустріальних моделей розвитку / В.В. Трофимова // Інвестиції: практика та досвід. − 2010. − № 8. − С. 33-38.
23. Чухно А.А. Поєднання процесів індустріального та постіндустріального розвитку: проблеми теорії і практики / А.А. Чухно // Вісник Київського національного університету імені Т. Г. Шевченка. − 2005. − № 75/76. − С. 4-11.
24. Чухно А.А. Поєднання процесів індустріального і постіндустріального розвитку / А.А. Чухно // Економіка України. − 2009. − № 4. − С. 14-28.
25. Чухно А.А. Поєднання процесів індустріального і постіндустріального розвитку / А.А. Чухно // Економіка України. − 2009. − № 5. − С. 15-35.

Надійшла до редколегії 31.08.2011

УДК 338.26:332.1

С.Л. Пакулін
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АПАРАТ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розкрита суть поняття «Метод прогнозування», представлена класифікація методів прогнозування, розглянуті інтуїтивні й формалізовані методи прогнозування соціально-економічного розвитку.
Ключові слова: прогнозування, соціально-економічний розвиток, метод прогнозування, класифікація.

В статье раскрыта сущность понятия «метод прогнозирования», представлена классификация методов прогнозирования, рассмотрены интуитивные и формализованные методы прогнозирования социально-экономического развития.
Ключевые слова: прогнозирование, социально-экономическое развитие, метод прогнозирования, классификация.

The essence of «Method of prognostication» concept has been exposed in the article, the classification of methods of prognostication has been presented, the intuitional and formalized methods of social and economic development prognostication have been considered.
Key words: prognostication, social and economic development, method of prognostication, classification.

Для реалістичного планування соціально-економічного розвитку необхідно розуміти суть процесів, що протікають в економіці, ситуацію, що складається в Україні, її регіонах. Це непрості проблеми. Вибрати методи прогнозування, оцінити управлінську ситуацію допомагають знання методологічного апарату й досвід успішного прогнозування соціально-економічного розвитку й управління. Саме це обумовлює актуальність теми дослідження.

Проблеми застосування методів аналізу та прогнозування соціально-економічного розвитку знайшли відображення в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у розробку загальнометодологічних і окремих аспектів цієї проблеми зробили О. Амоша, О. Гальчинський, М. Долишній [1], С. Дорогунцов, І.Лукінов, Е. Лібанова, І.Калачова, В. Куценко [2], В. Маркова, А. Мірошник, О. Новікова, В. Новіков, Л. Омелянович, М. Пугачова, І.Решетнікова та ін. Методологічні питання використання методів прогнозування соціально-економічного розвитку висвітлено в роботах В. Гейця [3], А. Єріної, А. Головача, С. Герасименка, М. Кизима, Ю. Лисеняти, Р. Моторина, О. Осауленка, Г. Присенко [4], М. Чумаченка, В. Швеця та ін. Разом з тим залишається недостатньо розробленою в науковій літературі проблема наукового обґрунтування доцільності застосування конкретних методів прогнозування соціально-економічного розвитку національної економіки та окремих регіонів. Це обумовлює необхідність та водночас високу актуальність наукової розробки методологічного апарату прогнозування соціально-економічного розвитку.

Цілями дослідження є: 1) розкриття суті поняття «Метод прогнозування», 2) обґрунтування класифікації методів прогнозування, 3) аналіз застосування в практиці прогнозування соціально-економічного розвитку інтуїтивних і формалізованих методів.

За оцінками деяких учених, налічується більше 150 методів прогнозування. Базових методів значно менше, багато з «методів» швидше належать до окремих способів і процедур прогнозування або є набором окремих прийомів, що відрізняються від базових методів кількістю приватних прийомів і послідовністю їх застосування.

Під методом прогнозування автор розуміє сукупність прийомів і способів мислення, ретроспективних даних, що дозволяють на основі аналізу, екзогенних (зовнішніх) і ендогенних (внутрішніх) зв'язків об'єкту прогнозування, а також їх виміру у рамках даного явища або процесу вивести судження певної достовірності стосовно майбутнього розвитку об'єкта.

Змістовна інтерпретація методів визначається природою, особливостями й закономірностями досліджуваних процесів. Оцінка майбутніх станів процесів і явищ виробляється на базі вже накопичених знань про суть, властивості й закономірності існуючих або передбачуваних тенденцій їх розвитку [5].

Таким чином, якщо методологічною основою прогнозування служить теорія розвитку об'єкта, яка розкриває сутність закономірностей, зміст основних причинно-наслідкових зв'язків цього процесу, то методи прогнозування дозволяють знайти міру впливу окремих закономірностей і причин розвитку, представити об'єкт прогнозу як динамічну систему виміряних з певним ступенем достовірності взаємодій реальних явищ, чинників, сил громадської діяльності і тим самим дати можливість відтворити з певною мірою вірогідності поведінку цієї системи в майбутньому.

Успіх у прогнозуванні залежить не стільки від застосування тих або інших методів, скільки від збереження правильної точки зору. У багатьох випадках жоден з методів сам по собі не може забезпечити необхідну міру достовірності й точності прогнозу, але, будучи використаним у певних поєднаннях з іншими, виявляється дуже ефективним: достоїнства одного методу компенсують недоліки іншого, або вони використовуються в розвитку.

Об'єктивна необхідність в комбінуванні різних методів часто виникає при розробці прогнозів розвитку процесів, що характеризуються наявністю складних взаємозв'язків. Використання комбінації методів прогнозування є одним із шляхів у вирішенні проблеми верифікації прогнозів, що розглядається як узагальнена оцінка їх достовірності, точності й обґрунтованості. Збіг результатів прогнозування, отриманих різними методами, є одним зі свідчень їх надійності.

Хоча вибір і використання методу є основним етапом в розробці прогнозу соціально-економічного розвитку, він не гарантує остаточних достовірних результатів. Процедура розробки допускає й інші етапи діяльності, серед яких можна виділити такі:

1. Прогнозне обґрунтування, тобто формулювання цілей, завдань, початкових даних про структуру об'єкта й аналізовані процеси, основні чинники, взаємозв'язки; розробка попередніх гіпотез про закономірності розвитку, методи і організацію процедур прогнозування.

2. Опис зовнішнього середовища (прогнозного фону), виявлення зовнішніх дій на розвиток об'єкта і внутрішнього управління, уточнення критеріїв розвитку й параметрів управління.

3. Розробка прогнозної моделі, тобто визначення її структури і складових елементів, встановлення взаємозв'язків між ними, які дозволять прослідкувати закономірності зміни процесу.

4. Розробка при нагоді альтернативного варіанту прогнозу на основі застосування відповідних методів прогнозування.

5. Оцінка достовірності, точності і обґрунтованості розробленого прогнозу, наслідків його реалізації. Порівняння результатів прогнозу з альтернативними варіантами прогнозу.

6. Розробка рекомендацій щодо управління розвитком процесу з урахуванням варіантів дії зовнішнього середовища та внутрішньої еволюції об'єкта.

7. Формулювання завдання щодо розробки нового варіанту прогнозу з урахуванням аналізу отриманих результатів і нової інформації, що надійшла.

Корисний прогноз є результатом ухвалення рішення з деякої безлічі альтернатив, що розрізняються між собою не лише за формальними критеріями, але й за їх обґрунтованістю й адекватністю контексту розвитку подій. Таким чином, розробка прогнозу представляє ітеративний процес, коли результати кожного етапу можуть вплинути на постановку проблеми та її реалізацію.

Тому в багатьох випадках виконання різних проектів і програм стратегічного характеру ставиться завдання оцінки стану аналізованого об'єкта і розробки прогнозного забезпечення напрямів розвитку, що являє собою поглиблений аналіз можливих ситуацій і наслідків рішень (аналіз сценаріїв або ситуаційний аналіз), що приймаються.

Класифікацію методів прогнозування доцільно розробляти, виходячи з таких принципів: достатня повнота охоплення методів, єдність класифікаційної ознаки на кожному рівні, неперетинання розділів класифікації, відкритість класифікаційної схеми (можливість доповнення новими методами). Кожен рівень у схемі визначається своєю класифікаційною ознакою: мірою формалізації, загальним принципом дії, способом отримання прогнозної інформації.

За ступенем формалізації методи прогнозування поділяються на інтуїтивні та формалізовані. Якщо сукупність причинних зв'язків проектується в майбутнє, то використання методів, заснованих на формалізованому мисленні, має переваги перед інтуїтивними методами.

Пропонована класифікація є досить широкою, оскільки включає методи прогнозування, вживані в економічних, соціальних, суспільно-політичних, науково-технічних галузях.

Має значення співвідношення величини горизонту прогнозування (періоду попередження) й еволюційного періоду (ретроспективного періоду) розвитку процесу.

Якщо горизонт прогнозування укладається в рамки еволюційного циклу, то рекомендується використовувати формалізовані методи. Якщо не укладається, можливі різкі зміни в розвитку, то дієвішими є інтуїтивні методи. Формалізовані методи можуть бути використані до і після поворотних подій. Якщо в період попередження укладається декілька еволюційних періодів, то для розробки прогнозів використовуються інтуїтивні методи.

Сукупність методів прогнозування, спрямованих на рішення прикладних завдань аналізу стану і прогнозу соціально-економічного розвитку в сучасному динамічному світі, може бути систематизована в такій класифікації (табл. 1).

Найбільш загальною і принциповою класифікаційною ознакою є спосіб отримання прогнозної інформації. Основні джерела прогнозної інформації такі: людський досвід і інтуїція; екстраполяція відомих тенденцій і закономірностей у розвитку процесів і явищ; модель досліджуваного процесу, що відбиває очікувані або бажані умови його розвитку.

Якщо перші два джерела з деякою долею умовності можна розглядати як емпіричні, то модель однозначно представляє теоретичне джерело. Адекватний математичний опис взаємозв'язків і закономірностей з урахуванням чинника часу дозволяє проводити розрахунки на перспективу для різних об'єктів. Таким чином, модель є інструментом реалізації певного підходу до дослідження об'єкта за допомогою формалізованого (кількісного) вираження властивих його розвитку закономірностей.

Необхідно відмітити важливу роль і значення економетрики та економетричних моделей, що останнім часом зазнали розвитку і значного поширення [6]. Обчис-

лювальні можливості сучасних інформаційних технологій відкрили доступ до вивчення й використання економетрики. Варто зазначити, що досягнення дослідників саме в галузі економетрики відзначені Нобелівськими преміями: Рагнар Фриш і Ян Тинберген (1969), Лоуренс Клейн (1980), Трюгве Хаавельмо (1989), Джеймс Хекман і Даніел Макфадден (2000), Роберт Енгл і Клайв Гренджер (2003). Економетричні моделі дозволяють розв'язувати прикладні завдання прогнозу соціально-економічного розвитку, включаючи змістовну інтерпретацію результатів аналізу та прогнозу.

Таблиця 1. Класифікація методів прогнозування

Методи прогнозування					
Формалізовані				**Інтуїтивні**	
Методи прогнозної екстраполяції	Системно-структурні методи і моделі	Асоціативні методи	Методи випереджаючої інформації	Індивідуальні експертні оцінки	Колективні експертні оцінки
Проста екстраполяція	Морфологічний аналіз	Імітаційне моделювання	Аналіз потоків публікацій	Метод «інтерв'ю»	Метод комісій
Метод ковзаючих середніх	Системний аналіз	Історико-логічний аналіз	Оцінка значущості винаходів	Аналітичний метод	Метод «Делъфи»
Метод експоненціального згладжування	Матричний метод		Аналіз патентної інформації	Побудова сценарію	Метод колективної генерації ідей («мозкова атака»)
Екстраполяція трендів	Регресійні моделі			Метод психоінтелектуальної генерації ідей	Метод керованої генерації ідей
Авторегресійні моделі	Економетричні методи				Синоптичний метод
	Функціонально-ієрархічне моделювання				
	Мережеве моделювання				

Інтуїтивні методи застосовуються тоді, коли об'єкт прогнозування або занадто простий, або настільки складний і непередбачуваний, що аналітично врахувати вплив багатьох чинників практично неможливо. Отримані в таких випадках індивідуальні і колективні експертні оцінки використовують як кінцеві прогнози або як початкові дані в комплексних системах прогнозування.

Метод «інтерв'ю» являє собою індивідуальну експертну оцінку, що формулюється експертом без попереднього аналізу питань, і тому виключає неоднозначне тлумачення. У цьому випадку здійснюється безпосередній контакт дослідника-прогнозиста з експертом у режимі роботи «питання-відповідь» за заздалегідь розробленою програмою, спрямованою на виявлення перспектив процесу, що вивчається. Успіх залежить від рівня підготовленості інтерв'юера: змісту і продуманості питань, їх однозначності і логічної взаємозв'язаної.

Аналітичний метод пов'язаний з вираженням індивідуальної точки зору експерта в статті або аналітичних записках з приводу тенденцій розвитку явищ, що вивчаються, і процесів. У ході такої роботи експерт може використовувати усю необхідну йому інформацію.

При побудові сценаріїв встановлюється логічна послідовність гіпотетичних подій, пов'язаних одна з одною причинно-наслідковими зв'язками; це модель процесу, а не тільки кінцевого результату. Послідовність подій або станів розгля-

дається в тимчасовій системі координат. Методика написання сценарію вимагає визначення необхідних дій, що управляють, і тих переломних точок, у яких ці дії необхідно застосовувати для досягнення цілей розвитку. Отже, сценарний метод прогнозування може застосовуватися при прогнозуванні частково або повністю керованих процесів. При цьому звертається увага на взаємозв'язки між явищами, які можуть бути пропущені на абстрактному рівні аналізу.

Метод психоінтелектуальної генерації ідей повинен спиратися на спонукальні творчі мотиви, проте він, як і всі індивідуальні оцінки, є суб'єктивним. Остаточний варіант рішення визначається за допомогою аналізу експертних даних безпосередньо дослідником.

Метод комісій становить собою об'єднання роботи експертів з вироблення документів про перспективи розвитку об'єкту прогнозування. Інформаційною базою виступають соціологічні опитування.

Метод «Дельфи» являє ряд послідовно здійснюваних процедур, спрямованих на підготовку й обґрунтування прогнозу. Метод, розроблений О. Хелмером і його колегами, після публікації «Доповіді про вивчення довгострокового прогнозування» американською корпорацією «РЕНД» в 1964 р. здобув широку популярність. Об'єктами дослідження стали наукові прориви, зростання населення, автоматизація, дослідження космосу, виникнення і запобігання війнам, майбутні системи зброї. У спрощеному виді метод можна розглядати як послідовність ітеративних циклів аналізу, при якій робиться спроба уникнути втручання психологічних чинників за допомогою анонімності опитування і водночас груповим характером відповіді. Оскільки метод заснований на використанні досвіду та інтуїції фахівців, О. Хелмер детально обговорює його разом з написанням сценаріїв та іншими прийомами в доповіді «Соціальна технологія», також опублікованій корпорацією «РЕНД» в 1965 р.

Метод колективної генерації ідей, що називається «мозкова атака» або «мозковий штурм», відрізняється від методу « Дельфи» спільним характером отримання рішення в ході спеціального засідання і подальшим аналізом його результатів. Суть методу полягає в рішенні двох завдань: генерування нових ідей стосовно можливих варіантів розвитку процесу; аналіз і оцінка висунених ідей.

Метод «мозкового штурму» рекомендується використовувати в критичних ситуаціях, що характеризуються відсутністю реальних, досить очевидних варіантів розвитку процесів у перспективі. Метод застосовується на рівні регіонів, великих фірм, концернів для прогнозу розвитку й розміщення, наприклад, соціальної інфраструктури або аналізу ситуації, що складається на ринку, для визначення системи заходів щодо подолання «бар'єрів » входження на ринки тощо.

Якщо «мозкова атака» в першу чергу спрямована на збір нових ідей, то метод керованої генерації ідей являє собою метод обміну думками, внаслідок чого передбачається досягнення згоди між експертами. Керівник групи, що управляє генерацією ідей і стимулює її, знає істинний характер проблеми й організовує обговорення так, щоб знайти правильне рішення.

Синоптичний метод являє собою звідний, оглядовий підхід до аналізу об'єкта й написання окремих сценаріїв для різних галузей з подальшим їх об'єднанням шляхом ітерації.

Формалізовані методи поділяються за загальним принципом дії на чотири групи: екстраполяційні (статистичні), системно-структурні, асоціативні й методи випереджаючої інформації.

У практиці прогнозування економічних процесів переважаючими, принаймні до останнього часу, є статистичні методи [7]. Це викликано, головним чином, тим, що

статистичні методи спираються на апарат аналізу, розвиток і практика застосування якого мають досить тривалу історію. Процес прогнозування, що спирається на статистичні методи, розпадається на два етапи.

Перший полягає в узагальненні даних, зібраних за деякий період часу, а також у створенні на основі цього узагальнення моделі процесу. Модель описується у вигляді аналітично вираженої тенденції розвитку (екстраполяція тренду) або у вигляді функціональної залежності від одного або декількох чинників-аргументів (рівняння регресії). Побудова моделі процесу для прогнозування, якого б вигляду вона не мала, обов'язково включає вибір форми рівняння, що описує динаміку і взаємозв'язок явищ, і оцінювання його параметрів за допомогою того чи іншого методу.

Другий етап – сам прогноз. На цьому етапі на основі знайдених закономірностей визначається очікуване значення прогнозованого показника, величини або ознаки. Безумовно, отримані результати не можуть розглядатися як щось остаточне, оскільки при їх оцінці й використанні повинні братися до уваги чинники, умови й обмеження, які не брали участі в описі й побудові моделі. Їх коригування повинне здійснюватися відповідно до очікуваної зміни обставин їх формування.

Необхідно також зазначити, що в ряді випадків власне статистична обробка економічної інформації зовсім не є прогнозом, проте фігурує як важлива ланка в загальній системі його розробки. Світова практика має великий матеріал в ділянці перспективного аналізу, і вже зараз очевидно, що успішність прогнозів, отриманих на основі статистичних моделей, істотно залежить від аналізу емпіричних даних, від того, наскільки такий аналіз зможе виявити й узагальнити закономірності поведінки процесів, що вивчаються, в часі.

Одним з найбільш поширених методів прогнозування є екстраполяція, тобто продовження на перспективу тенденцій, що спостерігалися в минулому. Екстраполяція базується на таких припущеннях: 1) розвиток явища може бути з достатньою основою охарактеризований плавною траєкторією – трендом; 2) загальні умови, що визначають тенденцію розвитку в минулому, не зазнають істотних змін у майбутньому.

Найбільш простим і відомим є метод ковзаючих середніх, що здійснює механічне вирівнювання ряду часу. Суть методу полягає в заміні фактичних рівнів ряду розрахунковими середніми, у яких погашаються коливання.

Для цілей короткострокового прогнозування також може використовуватися метод експоненціального згладжування.

Для багатьох стаціонарних процесів в економіці характерна наявність тісного зв'язку між рівнями за попередні періоди або моменти й наступними рівнями. У таких випадках залежність від часу проявляється через характеристики внутрішньої структури процесу за минулі періоди. Виразивши в аналітичній формі взаємозв'язок рівнів тимчасового ряду, можна використовувати отриману закономірність для прогнозування.

Модель стаціонарного процесу, що виражає значення показника Y у вигляді лінійної комбінації кінцевого числа попередніх значень цього показника й адитивної випадкової складової, називається моделлю авторегресії.

Описані вище методи, за винятком екстраполяції тренду, є адаптивними, оскільки процес їх реалізації полягає в обчисленні послідовних у часі значень прогнозованого показника з урахуванням міри впливу попередніх рівнів.

Морфологічний метод розроблений відомим швейцарським астрономом Ф. Цвиккі, що працював в обсерваторіях у штаті Каліфорнія до 1942 р. Три типи проблем, які, на його думку, здатний вирішити морфологічний аналіз: 1) яка

кількість інформації про обмежене коло явищ може бути отримана за допомогою цього класу прийомів? 2) який повний ланцюжок наслідків, що витікають з певної причини? 3) які всі можливі методи і прийняття рішення цієї конкретної проблеми? Відповіддю на друге питання є побудова дерева цілей на основі теорії графів. Відповідь на третє питання дає дослідницьке прогнозування.

Передчасна постановка питання про цінність завдає збитку дослідженню. Впорядковування всіх рішень, у тому числі тривіальних, дозволяє піти від стереотипів, структурує мислення таким чином, що генерується нова інформація, що вислизає з-під уваги при несистематичній діяльності.

У морфологічному аналізі систематично досліджуються усі комбінації при проведенні якісних змін основних параметрів концепції і за допомогою цього виявляються можливості нових комбінацій.

Найбільш конструктивним з прикладних напрямів системних досліджень вважається системний аналіз. Він уперше був розроблений корпорацією «РЕНД» в 1948 році для оптимізації складних завдань військового управління. Проте незалежно від того, застосовується термін «системний аналіз» тільки до визначення структури цілей і функцій системи, до планування, розробки основних напрямів соціально-економічного розвитку, підприємства, організації або до дослідження системи в цілому, включаючи і цілі, і оргструктуру, роботи щодо системного аналізу відрізняються тим, що в них завжди пропонується методика проведення дослідження, організації процесу ухвалення рішення, робиться спроба виділити етапи дослідження або ухвалення рішення й запропонувати підходи до виконання цих етапів у конкретних умовах.

Крім того, в цих роботах завжди приділяється особлива увага роботі з цілями системи: їх виникненню, формулюванню, деталізації (декомпозиції, структуризації), аналізу й іншим питанням перетворення (цілевстановлення). Деякі автори навіть у визначенні системного аналізу підкреслюють, що це методологія дослідження цілеспрямованих систем. При цьому розробка методики й вибір методів і прийомів виконання її етапів базуються на системних уявленнях, на використанні закономірностей, класифікацій та інших результатів, отриманих теорією систем.

До методів нормативного технологічного прогнозування належать матричні підходи, що використовуються для перевірки узгодження з різними горизонтально діючими чинниками. Двовимірні матриці дають швидкий метод оцінки першочерговості того чи іншого з передбачуваних варіантів. Цьому принципу відповідає поширений в менеджменті метод SWOT-аналізу, тобто врахування слабких і сильних сторін об'єкта, загроз і переваг у зовнішньому середовищі.

З точки зору методики до матричних методів належать методи й моделі теорії ігор. Вони застосовуються в прогнозуванні соціально-економічних процесів при аналізі ситуацій, що виникають унаслідок певних відношень між системою, що досліджується, та іншими протилежними системами.

Основним завданням теорії ігор є розробка рекомендацій щодо вибору найбільш ефективних рішень з управління процесами в умовах дії невизначених чинників. До невизначених відносять чинники, про які дослідник не має в розпорядженні ніякої інформації, тобто вони мають невідому природу.

До методів статистичного моделювання належать рівняння регресії, що описують взаємозв'язки рядів часу незалежних ознак і результативних ознак. Прогнозні рівні розраховуються за допомогою підстановки в рівняння регресії прогнозних значень ознак-чинників, які можуть бути отримані, наприклад, на основі екстраполяції. Прогнозування на основі регресійних моделей може виконуватися

тільки після оцінки значущості коефіцієнтів регресії й перевірки моделі на адекватність.

Інструментом прогнозування, що враховує вимоги системного підходу до об'єкту і його кількісних характеристик, є економетричні моделі. Сферою їх застосування є макроекономічні процеси на рівні національної економіки, її секторів і галузей, економіки територій.

Функціонально-ієрархічне моделювання являє собою узгодження віддаленої мети з діями (функціями), які необхідно зробити для її досягнення в сьогоденні й майбутньому часі. Уперше ідея побудови графа за принципом дерева цілей була запропонована групою дослідників у зв'язку з проблемами ухвалення рішень у промисловості. Дерева цілей з кількісними показниками використовуються як допоміжний засіб при ухваленні рішень і носять у цьому випадку назву дерев рішень.

Мережеве моделювання широко використовується в нормативному технологічному прогнозуванні. Найбільшим відомим став метод критичного шляху, заснований на використанні мережевих графіків, що відбивають різні стадії кожної частини проекту, і що аналізує їх з метою вибору оптимального шляху між початковою і кінцевою стадіями. Критерієм виступають витрати або терміни. Мережеве моделювання використовує як допоміжний інструмент дерево цілей.

В основі методу імітаційного моделювання лежить ідея максимального використання всієї наявної інформації про систему. Метою є аналіз і прогноз поведінки складної системи з множиною функцій, не всі з яких кількісно виражені.

Імітаційне моделювання знайшло широке застосування в прогнозуванні соціально-економічних процесів, аналіз яких неможливий на основі прямого експерименту.

Можливість систематизованого використання подібності в розвитку різних об'єктів лежить в основі методу історичних аналогій. Історична аналогія завжди відігравала деяку усвідомлену або неусвідомлену роль при прогнозуванні. Уперше результати систематичного використання історичної аналогії до головних соціальних винаходів XX століття, проведеного під егідою Американської академії мистецтв і наук, були представлені в книзі «Залізнична і космічна програми – дослідження з позицій історичної аналогії».

При використанні історичних аналогій необхідно мати на увазі, що успіх залежить від правильного вибору об'єктів зіставлення; має місце історична обумовленість процесів і явищ; нововведення в соціально-економічних процесах мають відбиток національного «стилю».

У минулому О. Шпенглер і пізніше А. Тойнбі прагнули переосмислити суспільно-історичний розвиток людства в дусі теорії кругообігу локальних цивілізацій. Кінець XX і початок XXI століття з їх гігантськими змінами призвели до зіткнення цивілізацій і глобалізації.

Метод історичних аналогій досить умовно можна віднести до формалізованих методів, оскільки на стадії вибору він містить достатню долю суб'єктивізму, характерну для експертних методів. Історичні аналогії дозволяють вирішувати завдання науково-технічного прогнозування. При цьому як джерело випереджаючої інформації використовуються показники якості аналога, зрушені відносно об'єкту по осі часу. Метод орієнтований на прогноз розвитку об'єктів однієї природи, тому можуть використовуватися класифікації або методи розпізнавання образів.

Група методів випереджаючої інформації відноситься до технологічного прогнозування й пов'язана з моніторингом новітніх досліджень, результатів і проривів у різних галузях знань і оцінкою накопичених досягнень. Методи засновані на влас-

тивості науково-технічної інформації випереджати реалізацію досягнень у виробництві. Для здійснення такої діяльності є великі можливості у зв'язку з високим рівнем розвитку інформаційних технологій.

Основним джерелом інформації є патентна й патентно-асоційована інформація: патенти, авторські свідоцтва, ліцензії, каталоги, комерційна інформація. Тенденцією сучасного світу є скорочення «життєвого циклу» нововведень.

Висновок. Методологічною основою прогнозування соціально-економічного розвитку є теорія розвитку об'єкта, яка розкриває сутність закономірностей, зміст основних причинно-наслідкових зв'язків цього процесу. Методи прогнозування дозволяють знайти міру впливу окремих закономірностей і причин соціально-економічного розвитку, представити об'єкт прогнозу як динамічну систему виміряних з певним ступенем достовірності взаємодій реальних явищ, чинників, сил громадської діяльності й тим самим дати можливість відтворити з певною мірою вірогідності поведінку цієї системи в майбутньому.

Науково обґрунтувати застосування конкретного методу прогнозування, оцінити управлінську ситуацію допомагає знання методологічного апарату й досвіду успішного прогнозування соціально-економічного розвитку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 512 с.
2. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В.І. Куценко. – Ніжин: Аспект-поліграф, 2008. – 818 с.
3. Геєць В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: монографія / В.М. Геєць. – К.: Інститут економіки та прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с.
4. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів: навч. посіб. / Г.В. Присенко, Є.І. Равікович. – К.: КНЕУ, 2005. – 378 с.
5. Пузиков О.С. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию [Електронний ресурс] / О.С. Пузиков. – Режим доступу: http://inpos.com.ua/45
6. Розпорядження «Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України» (прийнято Кабінетом Міністрів України 4 жовтня 2006 року № 504-р.) [Електронний ресурс]. – Електронна база даних Верховної Ради України «Законодавство України». – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
7. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети: аналітична доповідь / за ред. З. Варналія. – К., 2005. – 62 с.

Надійшла до редколегії 11.07.2011

УДК 330.541:519.863

Н.Ю. Степанок
Одеський національний морський університет

МАКРОЕКОНОМІЧНА ОПТИМІЗАЦІЯ БАЗОВОЇ СТАВКИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Встановлено, що максимальна база оподаткування та найвищий рівень зайнятості досягаються одночасно, при одному і тому ж оптимальному рівні базової оплати праці.
Ключові слова: державне регулювання, оптимізація, оплата праці, безробіття, база оподаткування.

Установлено, что максимальная база налогообложения и наибольший уровень занятости достигаются одновременно, при одном и том же оптимальном уровне базовой оплаты труда.
Ключевые слова: государственное регулирование, оптимизация, оплата труда, безработица, база налогообложения.

It is established that the maximum base of the taxation and the greatest employment level are reached simultaneously, at the same optimum level of the basic wages.
Key words: government regulation, optimization, wages, unemployment, the base of taxation.

Безробіття є однією з найгостріших економічних та соціальних проблем. Причини, наслідки та засоби скорочення безробіття досліджували такі вчені, як Дж.М. Кейнс [1], М. Фрідмен [2], А. Оукен [3], А. Філліпс [4], А. Лаффер [5], К. Піссарідіс [6], П. Даймонд [7], Д. Мортенсен [8] та ін.

Виділяють такі види безробіття, як добровільне, фрикційне, структурне, циклічне та природне. Добровільне безробіття свідчить про відмову домогосподарств працювати при встановленому рівні заробітної платні. Фрикційне безробіття – це тимчасова незайнятість внаслідок переходу на інше робоче місце та пошуку нової роботи. Структурне безробіття є результатом науково-технічного прогресу та пов'язане з технологічними змінами у виробництві. Циклічне (вимушене) безробіття, існування якого довів Дж.М. Кейнс [1], є наслідком економічних коливань та змінюється у різних фазах економічного циклу. Добровільне, фрикційне та структурне безробіття були об'єднані М.Фрідменом [2] у єдине поняття природного безробіття, яке відповідає «повній» зайнятості, що свідчить про неможливість залучення усього працездатного населення до роботи.

З нашої точки зору, якраз добровільне безробіття не є природнім, на його рівень можна впливати величиною оплати праці. Чим вища заробітна плата, тим, з одного боку, вища пропозиція робочої сили (зазначимо, що така залежність має місце лише до певної межі, оскільки при занадто високій зарплатні основні потреби у споживанні вже забезпечуватимуться і усе більшу цінність набуватиме вільний від роботи час, тож пропозиція робочої сили скорочуватиметься), а з іншого – знижується попит на неї.

Тож за низької заробітної плати попит на робочу силу буде високим, а пропозиція – недостатньою, і добровільне безробіття стане значним. За високої (не занадто) оплати праці пропозиція робочої сили буде великою, але вже попит на неї стане низьким, і утворюватиметься циклічне (вимушене) безробіття.

Таким чином, **метою даної статті** є знаходження оптимальної величини (базової) заробітної плати, за якої попит і пропозиція робочої сили будуть збалансовані на певному (рівноважному) рівні і безробіття стане мінімальним. Буде також показано, що при цьому досягатимуться і максимальні податкові надходження до державного бюджету.

Розвинена ринкова економіка не означає якоїсь "абсолютної свободи" і "вільної гри" економічних сил, що спрямовуються "невидимою рукою" саморегульованої

конкуренції. Для сучасних умов характерне поєднання ринкових відносин з державними методами регулювання у багатьох сферах економіки. На ринку праці взаємодіють інтереси фірм та домогосподарств (роботодавців та робітників), спільні в процесі створення чистого доходу та протилежні в процесі розподілу цього чистого доходу. Саме в такому двоїстому характері взаємодії фірм та домогосподарств (з одного боку, в них партнерські стосунки, а з іншого – антагоністичні) полягає принципова особливість їх стосунків, що має знайти адекватне відображення у відповідних економіко-математичних моделях.

Держава стягує прямі податки з доходів домогосподарств та фірм задля поповнення бюджету та виконання своїх функцій. Це свідчить про зацікавленість держави у тому, щоб чисті доходи системи фірми-домогосподарства (і, відповідно, сумарні податкові надходження) були максимальні. Але для держави, за умови однакової ставки податку на доходи фірм та домогосподарств, не принципово, як саме ці доходи розподіляються між учасниками системи. Таким чином, розглянемо функціонування даної системи спочатку з точки зору держави, метою якої є отримання максимальних податкових надходжень в бюджет.

Зауважимо, що решта виробничих чинників, які використовують фірми, окрім робочої сили (зокрема, основні фонди, оборотні засоби) не мають своїх економічних інтересів, тому мова може йти лише про їх оптимальне використання. Наш же параметр оптимізації – кількість праці – має свої особливості. З одного боку, заробітна платня домогосподарств є витратами, які збільшують ціну товарів та послуг, а, з іншого боку, заробітна платня є стимулом праці, що спонукає домогосподарства до збільшення їх продуктивності, підвищення кваліфікації та застосування талантів, а отже до досягнення більших прибутків фірмами.

Тож домогосподарства, що є власниками робочої сили, повинні розглядатись як самостійні економічні суб'єкти зі своїми інтересами, і тут вже слід визначати певні рівноважні стани у стосунках між фірмами та домогосподарствами.

Розглянемо спочатку функцію *F(L)*, що включає величину чистого доходу фірм та заробітну плату домогосподарств за даної кількості праці *L* (рис.1).

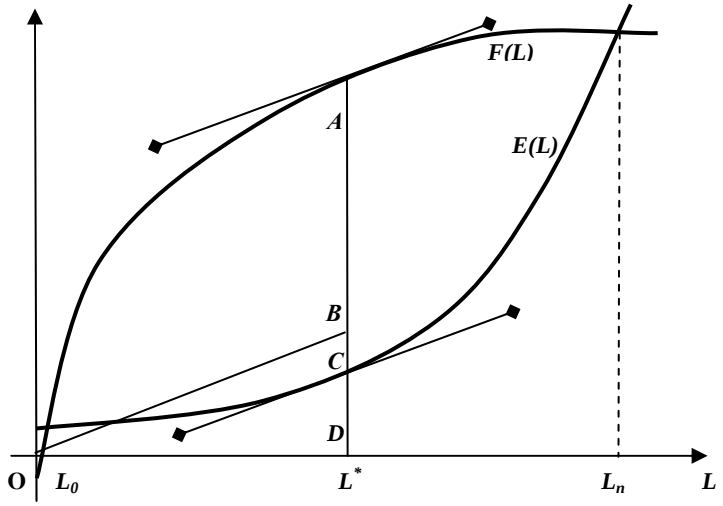


Рис.1. Оптимізація ставки оплати праці з точки зору держави

Функція *F(L)* зростає, але все повільніше, тобто є угнутою (опуклою догори), оскільки для реалізації додаткових обсягів продукції та послуг на ринку потрібно потрохи знижувати ціни, залучати дорожчі ресурси тощо.

Уведемо тепер до розгляду й домогосподарства з функцією витрат *E(L)* на забезпечення кількості праці в обсязі *L*. Функція *E(L)* зростає, причому все швидше (є опуклою вниз), оскільки крім відновлення фізичних та емоційних сил, робітникам потрібно отримувати освіту, розвивати розумові та професійні здібності, підвищувати кваліфікацію тощо. Первинні та найбільш нагальні потреби домогосподарств забезпечує невелика кількість праці невисокої кваліфікації (а отже й не дуже високо оплачуваної). Але, згідно з «пірамідою» Маслоу [9], домогосподарствам притаманне бажання задоволення не тільки першочергових потреб, а й тих, що покращують комфорт та якість життя, які вже забезпечує більш кваліфікована і дорога праця.

В силу зазначених суттєвих нелінійностей, на рис.1 виникають дві точки беззбитковості L_o та L_n (точки перетину кривих *F(L)* та *E(L)*). Однак, недоцільно обмежувати аналіз лише визначенням точок беззбитковості, слід знаходити й точку оптимуму.

З позицій системи в цілому (держави) максимізується сумарний чистий дохід (база оподаткування)

$$П(L) = F(L) - E(L) \to \max_L. \qquad (1)$$

Максимальний чистий дохід $П = AC$ (рис.1) системи досягається у точці L^*, де дотичні до кривих *F(L)* та *E(L)* паралельні, та може бути розподілений між фірмами та домогосподарствами як $П_1 = AB$ і $П_2 = BC$. Точка *B* знаходиться на перетині променю, що виходить з початку координат паралельно дотичним, та відрізку *AC*.

Такий розподіл чистого доходу відповідатиме стану рівноваги системи, якщо за допомогою державного регулювання задати базову ставку оплати праці *W* на рівні $F'(L^*) = E'(L^*)$ і розглядати фірми та домогосподарства як економічно самостійних суб'єктів.

При такому підході вже не розв'язується єдина оптимізаційна задача системи, а кожен учасник виходить з власних економічних інтересів, функції *F(L)* та *E(L)* належать не одному, а різним суб'єктам господарювання. Взаємодія ж учасників економічної системи домогосподарства-фірми здійснюється через ставку оплати праці *W* (що визначає на рис.1 кут нахилу дотичних до кривих).

Отже, при $W^* = F'(L^*) = E'(L^*)$ фірми розв'язують свою незалежну задачу

$$F(M) - W^* \cdot M \to \max_{M \ge 0}, \qquad (2)$$

домогосподарства – свою:

$$W^* \cdot L - E(L) \to \max_{L \ge 0}, \qquad (3)$$

а результати збігаються: $M^*(W^*) = L^*(W^*)$, тобто яку кількість праці *M** найвигідніше залучати фірмам, саме таку кількість *L** найвигідніше надати домогосподарствам – за рівноважної базової ставки оплати праці *W**. З першої задачі $F'(M^*) = W^*$, з другої $E'(L^*) = W^*$, з умови рівноваги $M^* = L^*$, $F'(M^*) = F'(L^*)$, таким чином, $F'(L^*) = E'(L^*)$, тобто в стані рівноваги виконується умова оптимальності всієї системи.

Зрозуміло, що за будь-яких інших ставок оплати праці $W \ne W^*$ кількість залученої праці може тільки зменшитись порівняно з рівноважною (та оптимальною з

точки зору системи в цілому) $L^*(W^*) = M^*(W^*)$, оскільки вона визначається як $\min\{L^*(W), M^*(W)\}$ й утворюватиметься "вузьке місце" або через нестачу попиту при $L^*(W) > M^*(W)$ (при завищеній у порівнянні з *W** ставці оплати праці), або через нестачу пропозиції при $L^*(W) < M^*(W)$ (при заниженій у порівнянні з *W** ставці оплати праці).

Таким чином, при встановленні рівня оплати праці державою у розмірі *W** не тільки виконується умова максимізації податкових надходжень у державний бюджет, а й, в той же час, досягається максимальний обсяг залучення праці, тобто мінімізується безробіття, що свідчить про доцільність (як з боку держави, так і з боку домогосподарств та фірм) державного регулювання ринку праці.

Зауважимо, що функціонування сучасного ринку праці характеризується наявністю професійних спілок, які впливають на рівень зарплатні та умови праці домогосподарств, відстоюючи їх права на противагу фірмам.

Тож розглянемо випадок, коли ставка оплати праці встановлюється не державою чи фірмами, а профспілками, виходячи з інтересів сукупного працівника:

$$П_2(L,W) = W \cdot L - E(L) \to \max_{L,W \geq 0}, \tag{4}$$

$$L \leq M^*(W). \tag{5}$$

Саме умова (5) робить задачу нетривіальною, інакше можна було б необмежено збільшувати ставку оплату праці *W*, обсяг залучення робочої сили і, відповідно, свою частку чистого доходу $П_2(L,W)$. В силу ж цієї умови кількість праці не повинна перевищувати попиту на неї, який знижується із зростанням ставки оплати праці, а для його розширення потрібно знижувати ставку (але тоді знизиться й привабливість праці). Таким чином, необхідна сумісна оптимізація значень цих параметрів управління – ставки оплати праці й кількості використання праці.

Згідно з рис. 2, чистий дохід домогосподарств становить

$$П_2 = B_2C_2 = B_2D_2 - C_2D_2. \tag{6}$$

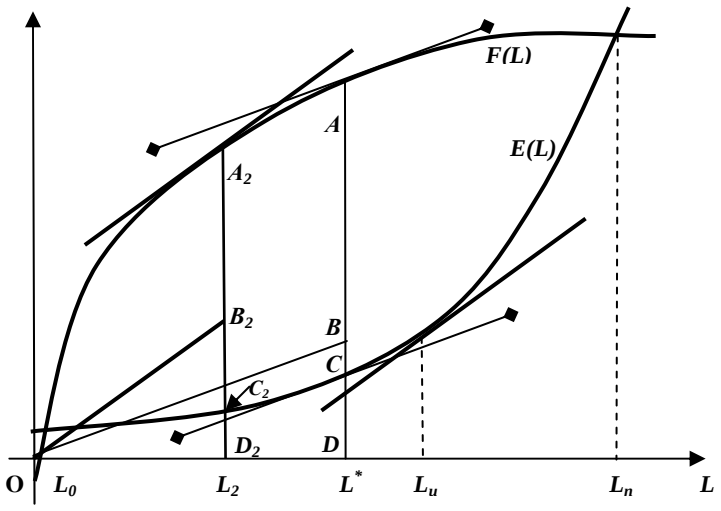


Рис.2. Оптимізація ставки оплати праці з точки зору профспілок

Оскільки

$$B_2D_2 = OD_2 \cdot tg(\angle B_2OD_2) = L_2 \cdot F'(L_2), \quad (7)$$

$$C_2D_2 = E(L_2), \quad (8)$$

то

$$П_2 = L_2 \cdot F'(L_2) - E(L_2) \to \max_{L_2}. \quad (9)$$

Звідси необхідна умова екстремуму

$$dП_2 / dL_2 = F'(L_2) + L_2 \cdot F''(L_2) - E'(L_2) = 0. \quad (10)$$

Оскільки $L_2 > 0$ та $F''(L_2) < 0$, маємо $E'(L_2) < F'(L_2)$, тобто $L_2 < L^*$, бо $E'(L^*) = F'(L^*)$.

Встановимо тепер, який саме екстремум – максимум чи мінімум – досягається в точці L_2. Від'ємність другої похідної функції чистого доходу домогосподарств

$$d^2П_2 /(dL_2)^2 = 2F''(L_2) + L_2 \cdot F'''(L_2) - E''(L_2). \quad (11)$$

відразу неочевидна (хоча зрозуміло, що $F''(L_2) < 0, -E''(L_2) < 0$, $L_2 > 0$, проте можливість $F'''(L_2) > 0$ ускладнює аналіз), тож визначимо поведінку першої похідної цієї функції зліва та справа від точки L_2.

Зліва – при $L_2 = 0$ –

$$dП_2 / dL_2 = F'(0) + 0 \cdot F''(0) - E'(0) = F'(0) - E'(0) > 0, \quad (12)$$

справа – при $L_2 = L^*$ –

$$\begin{aligned} &dП_2 / dL_2 = F'(L^*) + L^* \cdot F''(L^*) - E'(L^*) = \\ &= \left[F'(L^*) = E'(L^*)\right] = L^* \cdot F''(L^*) < 0, \end{aligned} \quad (13)$$

оскільки $L^* > 0$, $F''(L^*) < 0$.

Отже, перша похідна в точці L_2 змінює знак з плюса на мінус, тож у цій точці досягається саме максимум функції чистого доходу домогосподарств. Порівняно з рівноважним W^*, ставка оплати праці, оптимальна з точки зору домогосподарств, збільшується, відповідно зростає й бажаний (теоретично найвигідніший за даної ставки) обсяг залучення праці L_u, проте обсяг використання робочої сили L_2, навпаки, знижується навіть порівняно з L^* (не кажучи вже про L_u) через скорочення попиту в умовах здорожчання використання праці фірмами.

Сукупний чистий дохід системи при цьому знижується ($A_2C_2 < AC$), але чистий дохід домогосподарств зростає якнайбільше ($B_2C_2 > BC$). Зауважимо, що навіть коли встановлення ставки оплати праці є прерогативою профспілок, ця ставка не зростає безмежно, визначається певне її оптимальне значення, з урахуванням попиту на працю. Але все ж таки за такого монополізму ставка оплати праці зростає порівняно з рівноважним (і оптимальним з точки зору системи в цілому) значенням, та, в результаті, обсяги зайнятості спадають.

Таким чином, завищення ставок оплати праці професійними спілками призводить до зростання безробіття (у розмірі $L^* - L_2$, що впливає на збільшення норми природного безробіття), до зменшення податкових надходжень (на величину від-

сотків з різниці $AC - A_2C_2$), до збільшення бюджетних видатків на соціальну допомогу безробітним та дефіциту бюджету.

Тобто, за умови встановлення рівня заробітної платні домогосподарств профспілками сукупний чистий дохід системи «фірми-домогосподарства» буде нижчий за випадок регулювання розмірів зарплатні державою, податкові надходження у державний бюджет будуть меншими, а профспілки, виборовши більш високу оплату праці, призведуть до збільшення безробіття. Такий висновок відповідає практиці, оскільки завданням професійних спілок є відстоювання інтересів не усіх домогосподарств, а лише працюючих, тобто їх цікавить не зайнятість, а тільки заробітна платня.

Розглянемо тепер випадок, коли ставка оплати праці встановлюється не державою і не профспілками, а роботодавцями-фірмами, виходячи з власних інтересів:

$$П_1(M,W) = F(M) - W \cdot M \to \max_{M,W \geq 0}, \tag{14}$$

$$M \leq L^*(W). \tag{15}$$

Тут нетривіальність випливає з умови (15), інакше можна було б знижувати ставку оплати праці W до нуля, необмежено збільшуючи попит на робочу силу M і, відповідно, чистий дохід $П_1(M,W)$. В силу ж цієї умови попит не повинен перевищувати можливої пропозиції праці, яка знижується із скороченням ставки заробітної плати. Таким чином, необхідна сумісна оптимізація значень цих параметрів управління – ставки оплати праці й обсягу залучення робочої сили.

Згідно з рис.3 (для єдності позначень перейдемо для фірм на змінну L), чистий дохід фірм становить

$$П_1 = A_1B_1 = A_1D_1 - B_1D_1. \tag{16}$$

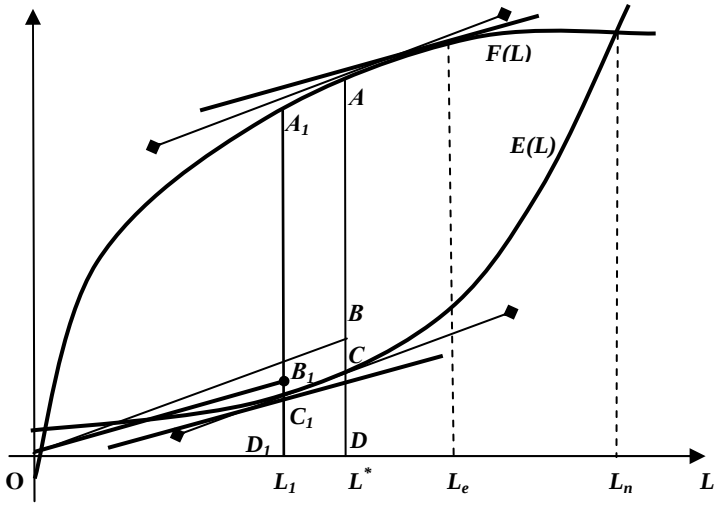


Рис.3. Оптимізація ставки оплати праці з точки зору фірм

Оскільки

$$B_1D_1 = OD_1 \cdot tg(\angle B_1OD_1) = L_1 \cdot E'(L_1), \tag{17}$$

$$A_1D_1 = F(L_1), \tag{18}$$

то

$$П_1 = F(L_1) - L_1 \cdot E'(L_1) \to \max_{L_1}. \tag{19}$$

Звідси необхідна умова екстремуму

$$dП_1 / dL_1 = F'(L_1) - L_1 \cdot E''(L_1) - E'(L_1) = 0, \tag{20}$$

$$F'(L_1) = E'(L_1) + L_1 \cdot E''(L_1). \tag{21}$$

Оскільки $L_1 > 0$ та $E''(L_1) > 0$, то $F'(L_1) > E'(L_1)$, тобто $L_1 < L^*$, бо $E'(L^*) = F'(L^*)$.

Встановимо тепер, який саме екстремум – максимум чи мінімум – досягається в точці L_1. Від'ємність другої похідної функції чистого доходу фірм

$$d^2 П_1 /(dL_1)^2 = F''(L_1) - L_1 \cdot E'''(L_1) - 2E''(L_1). \tag{22}$$

відразу неочевидна (хоча зрозуміло, що $F''(L_1) < 0$, $-E''(L_1) < 0$, $L_1 > 0$, проте можливість $E'''(L_1) < 0$ ускладнює аналіз), тож визначимо поведінку першої похідної цієї функції зліва та справа від точки L_1.

Зліва – при $L_1 = 0$ –

$$dП_1 / dL_1 = F'(0) - 0 \cdot E''(0) - E'(0) = П'(0) - E'(0) > 0, \tag{23}$$

справа – при $L_1 = L^*$ –

$$\begin{aligned} dП_1 / dL_1 &= F'(L^*) - L^* \cdot E''(L^*) - E'(L^*) = \\ &= \left[F'(L^*) = E'(L^*)\right] = -L^* \cdot E''(L^*) < 0, \end{aligned} \tag{24}$$

оскільки $L^* > 0$, $E''(L^*) > 0$.

Отже, перша похідна в точці L_1 змінює знак з плюса на мінус, тож у цій точці досягається саме максимум функції чистого доходу фірм.

Порівняно з рівноважною W^*, ставка оплати праці, оптимальна з точки зору фірм, зменшується, бажаний (теоретично найвигідніший за даної ставки) обсяг попиту на робочу силу L_e зростає, проте обсяг пропозиції L_1, навпаки, знижується навіть порівняно з L^* (не кажучи вже про L_e) через зниження привабливості праці серед домогосподарств.

Сукупний чистий дохід системи при цьому знижується ($A_1C_1 < AC$), податкові надходження у державний бюджет зменшуються, але чистий дохід фірм зростає якнайбільше ($A_1B_1 > AB$). Зауважимо, що навіть коли встановлення ставки оплати праці є прерогативою фірм (не держави і не профспілок), ця ставка не спадає до нуля, визначається певне її оптимальне значення, з урахуванням інтересів домогосподарств. Але все ж таки за такого монополізму ставка оплати праці скорочується порівняно з рівноважним (і оптимальним з точки зору системи в цілому) значенням, а рівень зайнятості спадає (додаткове безробіття складає різницю $L^* - L_1$).

З позицій же системи в цілому доцільним є якраз баланс інтересів фірм і домогосподарств, досягти якого можна за допомогою державного регулювання оплати праці. Це добре ілюструють графіки залежності обсягу зайнятості L від встановленої тим чи іншим чином ставки оплати праці W (рис.4, 5).

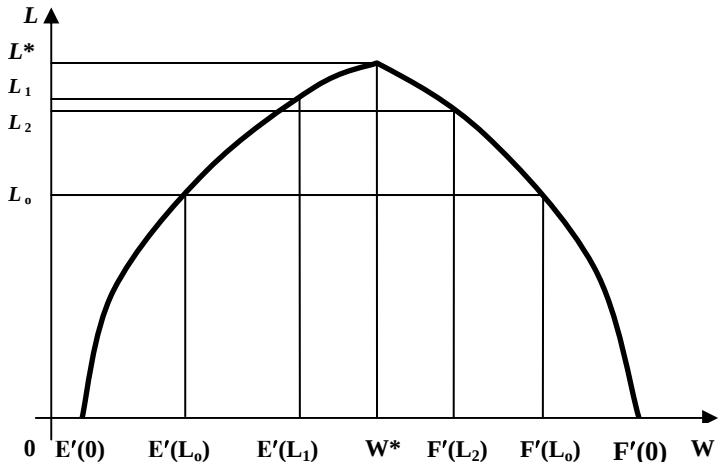


Рис. 4. Залежність обсягу зайнятості від ставки оплати праці при E‴(L) > 0, П‴(L) < 0

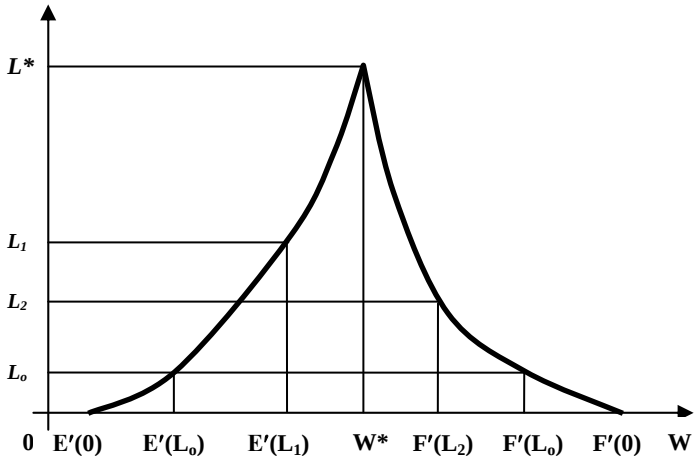


Рис. 5. Залежність обсягу зайнятості від ставки оплати праці при E‴(L) < 0, П‴(L) > 0

Ліві й праві частини (половинки – до і після *W**) цих графіків можуть як завгодно комбінуватись в залежності від поведінки третіх похідних функцій *E(L)* (визначає ліву частину графіків) та *F(L)* (визначає праву частину). На рис. 4, 5 бачимо, що лише при встановленні оптимальної ставки оплати праці *W** (яка може бути директивно задана державою) досягається максимальний обсяг зайнятості *L**. За інших умов, при розмірі заробітної плати не на оптимальному рівні, буде зростати безробіття, так $L^* > L_1 > L_2 > L_0$. При встановленні оплати праці фірмами зайнятість сягатиме L_1, що є менше за L^* (тобто, зросте добровільне безробіття), при завищенні величини заробітної плати профспілками зайнятість скоротиться ще більше – до значення L_2 (зросте вимушене безробіття), в першій же точці беззбитковості системи зайнятість L_0 буде найнижчою.

Таким чином, на рівень зайнятості негативно впливає як занадто низька заробітна плата, так і занадто висока. Для ефективного функціонування системи «фірми-домогосподарства» (яке буде характеризуватися не лише найбільшою зайнятістю, а й максимальним сумарним чистим доходом та, відповідно, максимальними

податковими надходженнями в державний бюджет) потрібно встановлювати оптимальний розмір зарплати *W**.

Зсередини системи принципово неможливо встановити оптимальний рівень заробітної плати *W**, за якої безробіття буде найменшим. Такий рівень оплати праці може встановити лише позасистемний орган, інтересом якого буде ефективність роботи системи в цілому. Це – загальнотеоретичний висновок стосовно будь-яких подібних систем з двоїстим (партнерським та антагоністичним) характером стосунків учасників [9].

Важливою особливістю саме нашої системи «фірми-домогосподарства» є наявність такого органу (держави), прямий інтерес якого якраз і полягає у максимізації фінансового результату системи (бази оподаткування).

Встановлено, що максимальна база оподаткування та найвищий рівень зайнятості досягаються одночасно, при одному і тому ж оптимальному рівні оплати праці. Досягнення будь-якої з цих двох можливих цілей держави (максимальна база оподаткування або найвищий рівень зайнятості) принципово неможливе без досягнення іншої (навіть якщо цього захотіти). Жодну з цих цілей не можна досягти окремо від іншої.

У подальшому передбачається побудувати та оптимізувати функцію корисності домогосподарств та дослідити відповідні рівноважні макроекономічні моделі.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 153 с.
2. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
3. Okun A. Prices and Quantities. A Macroeconomic Analysis / A. Okun. – USA: Washington, Brookings Institution, 1981. – 371 p.
4. Phillips A. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in United Kingdome, 1861-1957 / A. Phillips // Economica. – 1958. – Vol. 25. – P. 283–299.
5. Laffer A. The Laffer Curve: Past, Present, and Future / A. Laffer // The Heritage Foundation. – 2004. – № 765. – P. 1–16.
6. Pissarides C. Job Search and the functioning of Labor Market / C. Pissarides // Labor Economics. – London: Longman, 1985. – P. 159–185.
7. Diamond P. Individual Retirement and Savings Behavior / P. Diamond // Journal of Public Economics. – 1985. – P. 4–23.
8. Mortensen D. Job search and labor market analyses / D. Mortensen // Handbook of Labor Economics. – Amsterdam: North-Holland, 1987. – P. 849–919.
9. Холоденко А.М. Оптимізація транспортних тарифів у логістичній системі / А.М. Холоденко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. – О.: ОДМУ, 2001. – Вип. 10. – С. 150–163.

Надійшла до редколегії 2.09.2011

УДК:330.131.7:339.727.22

Т.О. Фролова, М.В. Дамаскіна
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ МІЖНАРОДНОГО РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

Визначено суть міжнародних інвестиційних ризиків та розглянуто їх класифікацію з поділом на дві групи: базові та поведінкові; досліджено еволюцію парадигми міжнародного ризик-менеджменту, посилення ролі хедж-фондів в системі управління міжнародними інвестиційними ризиками.

Ключові слова: ризик-менеджмент, ризики міжнародної інвестиційної діяльності, парадигма міжнародного ризик-менеджменту.

Определена сущность международных инвестиционных рисков и рассмотрена их классификация с распределением на две группы: базовые и поведенческие; исследована эволюция парадигмы международного риск-менеджмента,усиление роли хедж-фондов в системе управления международными инвестиционными рисками.

Ключевые слова: риск-менеджмент, риски международной инвестиционной деятельности, парадигма международного риск-менеджмента.

Essence of international investment risks is defined and their classification is considered with distributing on two groups: base and behavioral; the evolution of paradigm of international risk-management, strengthening role of hedge-funds in international investment risks control system is investigated.

Key words: risk-management, risks of international investment activity, paradigm of international risk-management.

В умовах економічної глобалізації транснаціональні корпорації все частіше вдаються до здійснення інвестиційних операцій. Мова йде, зокрема, про поглинання інших компаній в зарубіжних країнах, розміщення власних цінних паперів на ринках цих країн, створення закордонних філій та ін. Зазначені операції потребують значних фінансових ресурсів. Тому, зазвичай, ці операції ретельно аналізуються, однак переважно в фінансовому контексті, який дозволяє отримати чіткі кількісні показники майбутніх вигод і витрат. На жаль, оптимістичні фінансові розрахунки не можуть гарантувати успіх прийнятих до реалізації міжнародних інвестиційних проектів, оскільки культурні, політичні, релігійні та інші відмінності можуть звести нанівець вигоди стратегічно доцільних інвестиційних операцій. Саме тому інвестор повинен адекватно оцінювати міру ризику міжнародної інвестиційної діяльності, адже без знання можливих масштабів ризику неможливо приймати рішення про діяльність в його умовах.

Ризик-менеджмент є одним з важливих складників ефективного управління міжнародною інвестиційною діяльністю, особливо в умовах кризи, економічної та політичної нестабільності. Оцінювання ризиків міжнародних інвестиційних проектів та їх впливу на ризик компаній загалом є одним з визначальних складників в процесі прийняття рішень про доцільність участі в проекті і передбаченні способів захисту від можливих фінансових втрат.

Різноманітні аспекти управління міжнародними інвестиційними ризиками тривалий час перебувають у полі зору науковців. Серед них варто зазначити праці Р. Карпінського [1], Є. Панченка [2], М. Дамаскіної [3], Ю. Правик [4], Дука А.П. [5] та інших. У теорію управління ризиками значний внесок зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Б. Койлі, Б. Райзберг, Т. Райс, Л. Севідж, М. Фрідмен, П. Шумпетер, А.В. Матвійчук, В.М. Хобта, В.Буянов, А.Альгін, П. Верченко та ін. Від початку 90-х рр. починають з'являтися документи, у яких численні авторитетні національні й міжнародні організації прописують певні правила та норми управління ризиками в межах підприємств та організацій.

Процес інвестування завжди пов'язаний з ризиком внаслідок того, що доходи/прибуток та витрати від проекту є важко прогнозованими величинами на момент прийняття рішення про реалізацію об'єкта інвестування. Неможливо наперед передбачити несприятливі ситуації та тенденції протягом наступних років. Ризик у процесі інвестування виникає через коливання курсу валют, відсотків за кредит, цін, зміну політичного курсу держави, податкової системи та інших причин [6].

Міжнародні інвестиційні ризики – ймовірність отримання збитків інвесторами внаслідок непередбачених змін середовища в приймаючих країнах, на фондових ринках, а також коливань валютних курсів.

На думку Г.М. Тарасюка, потрібно навчитися передбачати ризик, оцінювати його розміри, планувати заходи щодо його запобігання та не перевищувати допустимих меж [7].

Особливістю сучасних міжнародних інвестиційних ризиків є інвестиційний глобалізм, тобто нарощування масштабів інвестиційної діяльності на світових ринках та прискорення її географічної та галузевої диверсифікації. Характерною рисою інвестиційного глобалізму є нестабільність світових фінансових ринків. Причиною цієї нестабільності на мікрорівні є надмірне переважання позикового капіталу із зарубіжних джерел над власним капіталом. На макрорівні до цих причин відноситься недосконаліть інституціональних механізмів регулювання інвестиційних потоків. Окрім того, фінансова нестабільність пов’язана з хаотичним рухом інвестицій по всьому світі з-за феномену стадної реакції на відсутність достовірної інформації. Суттєвий вплив на дестабілізацію фінансових ринків спричиняє зовнішній тиск міжнародних організацій, впливових керівників американського бізнес-середовища та ключових гравців біржового ринку.

Розвиток інвестиційного глобалізму вимагає нових підходів до ідентифікації міжнародних інвестиційних ризиків. Поняття «інвестиційний ризик» визначають як можливості настання подій, що спричиняють ті або інші наслідки. Наприклад, фінансові – у вигляді втрати інвестиційного доходу, невиконання мети інвестування, втрати вкладених коштів. Визначення ризику як можливості відхилення від мети інвестування набуває сьогодні великого значення [1, с. 54].

Переважна більшість міжнародних інвестиційних рішень приймається в зоні ризику, для якої притаманно два типу ймовірності настання прогнозованих та неочікуваних подій: об’єктивна, що піддається математичному обчисленню на основі надійних історико-статистичних даних, та суб’єктивна, яка ґрунтується виключно на досвіді та інтуїції корпоративних ризик-менеджерів.

Можна визначити такі основні причини виникнення міжнародних ризиків: зовнішньоекономічні (ембарго, закриття кордонів); несприятливий політичний клімат в країні та регіоні; неповна і неточна інформація, яка застосовується під час впровадження проекту; нестабільність кон’юнктури ринку; непередбачуваність дій учасників.

В міжнародній інвестиційній діяльності ризики поділяють на базові та поведінкові (рис.1).

Базові ризики є достатньо вивченими і носять переважно об’єктивний характер, віддзеркалюють непередбачений вплив змін макроекономічних параметрів країн на світові фінансові потоки та включають валютні, фінансові і політичні ризики. В системі ризик-менеджменту транснаціональних корпорацій використовуються численні інструменти управління ними. Їх надійність не може бути вичерпною, але в цій сфері проведені численні дослідження і накопичено ґрунтовний управлінський досвід. Все це дає можливість досить надійно прогнозувати ці ризики та вживати різноманітні інструменти управління цими ризиками.

Поведінкові міжнародні інвестиційні ризики є новим, недостатньо дослідженим явищем. Поведінкові ризики виникають внаслідок неочікуваних рішень та дій ключових міжнародних інвесторів та вищих менеджерів ТНК на світових інвестиційних ринках. Інструменти управління цими ризиками мало відпрацьовані. А тому саме поведінкові ризики наносять найбільшої шкоди інвестиційній діяльності транснаціональних корпорацій. Виділяють три види поведінкових інвестиційних ризиків: корпоративно-культурні, крос-культурні та контагіальні [2, с. 92]. Серед наведених типів відносно новим, який не використовується у вітчизняній літературі, є контагіальний (від англ. contagion – зараза, інфекція). Це особливий валютний ризик, який має географічну природу і викликаний інвестиційним глобалізмом. Суть його полягає в ефекті валютного доміно, коли стрімке і глибоке падіння валюти в одній країні тягне за собою валютні кризи в інших країнах [8, с. 6]. З огляду на види ризиків необхідно вибрати відповідні підходи до управління ними.

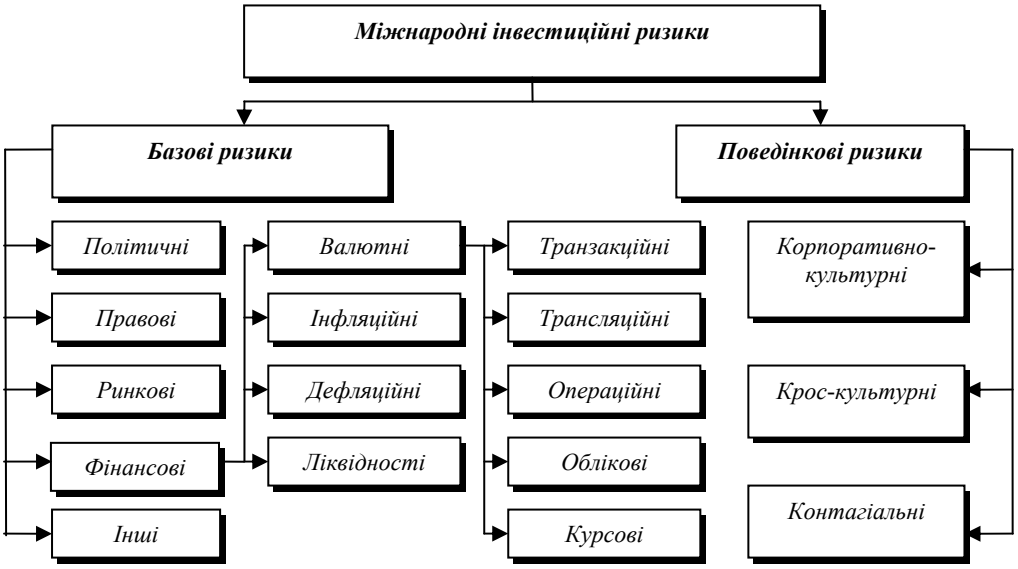


Рис.1. Міжнародні інвестиційні ризики

На підставі узагальнення досвіду інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій визначають фаталістичну, математичну, «погодну», органічну та поведінкову парадигми управління міжнародними інвестиційними ризиками, основні характеристики та інструменти яких наведені в табл.1.

Фаталістична парадигма інвестиційного ризик-менеджменту полягає у тому, що несприятливі ситуації розглядаються як явище, яке не піддається прогнозуванню, а тому кожна компанія повинна бути готовою до настання таких ситуацій. Ця парадигма була притаманна світовій фінансовій системі до укладання Бреттон-Вудської угоди (1944 р.). Як відомо, до 1914 року світовою валютою був британський фунт стерлінгів, який був жорстко прив'язаний до золотого вмісту. Запровадження золотого стандарту об'єднало Великобританію та інші розвинуті країни по трьом наступним ознакам. По-перше, ці країни визначили курс і вартість своєї валюти певним вмістом золота. По-друге, ці країни здійснювали чеканку золотих монет на монетних дворах. По-третє, дозволявся необмежений експорт та імпорт золота [9, с. 25]. В цей період валютні аспекти міжнародних інвестиційних ризиків

були відсутні, а самі ці ризики мали виключно комерційну природу і були практично тотожними національним ризикам.

Таблиця 1. Парадигми міжнародного інвестиційного ризик-менеджменту

Характеристика парадигми	Інструменти ризик-менеджменту
1. Фаталістична парадигма (до 1952 р.)	
• Непередбаченість міжнародних ризиків • Валютна нестабільність • Обмеженість міжнародних інвестицій • Відсутність кадрів ризик-менеджерів • Самострахування ТНК	• Корпоративні страхові фонди
2. Математична парадигма (1953-1970 рр.)	
• Стабільність світової фінансової системи • Наявність моделей визначення інвестиційних ризиків • Прогнозованість міжнародних інвестиційних ризиків • Дотримання суворої фінансової дисципліни країнами-членами МВФ та Світового Банку	• Математичне програмування міжнародних інвестиційних ризиків ТНК • Фіксована ціна на золото (35 дол. США за одну арійську унцію) • Валютне співробітництво країн-членів МВФ • Дотримання подвійних умов стабільності країнами-членами МВФ • Критерій Лапласа
3. «Погодна» парадигма (1971-1976 рр.)	
• Світова фінансова нестабільність • Непередбаченість коливань валютних курсів • Мексиканський ефект • Ускладнення світового грошового ринку за рахунок створення ринку євровалют, єврокредитів та нафтодоларів	• Індекси ділового ризику • Диверсифікація кредитних портфелів міжнародних банків • Хеджування деривативами • Хедж-фонди першого покоління • Процедури «Базель-1» (1975)
4. Органічна парадигма (1977-1996 рр.)	
• Взаємозв'язок різноманітних ризиків: репутаційного, ринкового, кредитного, операційного • Взаємозв'язок ризику з людським фактором менеджменту • Незрозумілі очікування інвесторів • Структурування факторів і гравців ринкових ризиків	• Антикризові процедури міжнародного банківського менеджменту: правило чотирьох «С», межі повноважень, централізований облік, кредитні перевірки • Процедури «Базель-2» (1992) • Корпоративна відповідальність • Прозорість звітності • Дієвий контроль • Проектний менеджмент • РАМП-підхід • Хедж-фонди нового покоління • Інформаційні технології • Дорожня карта
5. Поведінкова парадигма (після 1997 року)	
• Непередбачені рішення інвесторів • Контагіальні ризики • Стадна поведінка ключових інвесторів • Поєднання когнітивної та маніпулятивної функцій у діяльності ключових інвесторів • Агентська проблема • Перевищені очікування міжнародних злиттів та поглинань	• Корпоративна культура • Закон Сарбейнса-Окслі (2002) • Крос-культурна відповідність • Технологія дружніх поглинань • Крос-культурні інвестиційні команди • Культурні типи ризик-менеджерів • Інвестиційна психологія • Матриця «ступінь невизначеності – рівень упевненості в рішеннях» • Процедура «Базель-3» (з 2013)

В наступний період після першої світової війни ситуація суттєво змінилась. По-перше, диференційована інфляція в розвинутих країнах за часів золотого стандарту вимагала визначення валютних курсів. По-друге, лідируючі позиції на світовому фінансовому ринку перешли до США, банківська система якої не мала належного досвіду міжнародного ризик-менеджменту. По-третє, велика депресія 1929-1933 років стала причиною різкого скорочення обсягу міжнародної торгівлі та інвестицій

[9, с. 26]. В кінцевому підсумку національні валюти розвинутих країн почали знецінювались. Валютна нестабільність підірвала довіру до світової фінансової системи і викликала фактично припинення міжнародної інвестиційної діяльності.

Концепція фаталізму в міжнародній інвестиційній діяльності включала як найважливішу ланку самострахування транснаціональних корпорацій. Ризик-менеджмент ґрунтувався на такому інструменті, як корпоративні страхові фонди, які утворювались міжнародними компаніями на випадок загрози своїм зарубіжним інвестиціям. Фактично ризик-менеджмент в інвестиційній сфері нічим не відрізнявся від страхування природних стихійних лих. Як окрема управлінська діяльність міжнародний інвестиційний менеджмент не існував.

Фаталістична парадигма продовжувала діяти і у післявоєнні роки. Незважаючи на укладання Бреттон-Вудської угоди, світовий фінансовий ринок залишався нестабільним до 1952 року. Як зазначалось вище, зростала фінансова роль США, що було пов'язане насамперед із різким розширенням банківських операцій, а також масштабів іноземного інвестування, насамперед портфельного. Транснаціональні корпорації США наростили свою присутність у Європі та Японії, чому сприяла реалізація Планів відновлення Європи (план Маршалла) та Японії (план Маккартура). За період у 1948-1951 рр. поставки продукції, вугілля, продовольства США до країн Західної Європи за рахунок доларових кредитів становили 14 млрд. дол. США. Однак світовий фінансовий ринок залишався нестабільним включно до 1952 р. із-за «доларового дефіциту» [9, с. 27]. Валюти європейських країн були вкрай ненадійними, а тому постачальники товарів і послуг до Європи відмовлялись від плати у місцевих валютах, що посилювало інвестиційні ризики.

Особливо варто звернути увагу на монополізацію американськими банками міжнародної торгівлі внаслідок «доларового дефіциту» з одного боку, та зруйнованої західноєвропейської економіки, включаючи банківську систему, з іншого боку. Відсутність напрацьованого досвіду здійснення міжнародних операцій у банків США також викликала численні інвестиційні ризики. Відновлення європейської економіки відбувалось на новій технічній базі, тобто відбувалась масштабна реструктуризація, що також посилювало інвестиційні ризики. Лише в 1952 році Західна Європа досягла довоєнного рівня промислового виробництва.

Наступною стала *математична парадигма ризик-менеджменту*. Ключовою характеристикою цієї парадигми є спроба кількісно визначити рівень інвестиційних ризиків, в тому числі і міжнародних, і заздалегідь запобігти втратам ТНК, пов'язаним з цими ризиками.

Деякі дослідники, зокрема Є.Чонг, називають цю парадигму «технологічною школою», оскільки вона ґрунтується на відстежуванні технологічного розвитку компаній і розуміння настання ризикових випадків і обставин, а також передбачення шляхом математичних розрахунків певних дій з метою уникнення втрат [10, с. 10]. Термін «математична парадигма» виглядає більш коректним, оскільки саме математика стає ключовим інструментом у прогнозуванні інвестиційних ризиків та пом'якшенні їх руйнівної дії у міжнародному бізнесі. Причому математичний апарат, зокрема кореляційний аналіз, допомагає врахувати вплив не лише технічного розвитку, а й ключових факторів міжнародного середовища: зростання зовнішньої торгівлі та іноземного інвестування, зміни валютних курсів і т.д.

Настання часу для використання математичної парадигми в 1953 році пов'язано із дією певних об'єктивних та суб'єктивних факторів. Серед об'єктивних факторів слід зазначити систематичне зростання розвинутих країн і світової економіки в

цілому, стабілізацію міжнародних валютних відносин, різке нарощування іноземних інвестицій та економічних процесів.

Зробити процес міжнародного інвестування більш прозорим і придатним для застосування інструментів математичного моделювання, дозволили наступні ключові події:

● в 1958 році основні європейські валюти стали конвертованими, що дозволило розраховувати валютні курси, а з урахуванням прив'язки долара США до золота і прогнозувати ці курси за допомогою відповідних економіко-математичних моделей, розроблених на той час М. Калдором, Л. Канторовичем, В. Леонт'євим, Р. Харродом, Дж. Хіксом і ін.;

● утворення Спільного ринку дозволило різко знизити міжнародні інвестиційні ризики спочатку для трансєвропейських, а згодом і для інших корпорацій;

● запровадження в 1963 році урядом Дж.Кеннеді акцизу на купівлю американськими резидентами облігацій і акцій, випущеними іноземними юридичними особами [11, с. 29]. Це сприяло вирівнюванню вартості цінних паперів в Нью-Йорку та Європі, а отже, і розвиткові ринку міжнародних портфельних інвестицій.

У першій половині 50-х років минулого століття провідні промислові корпорації та банки накопичили досвід міжнародного фінансового менеджменту в цілому та його складової – інвестиційного ризик-менеджменту. Звичайно це були американські компанії, оскільки саме США у повоєнні роки були єдиним інвестором на світовому ринку. Цей досвід означає застосування у практиці фінансового управління ТНК розроблених економіко-математичних моделей.

Серед промислових компаній піонером у застосування економіко-математичних моделей в управлінні інвестиційними ризиками, в тому числі і міжнародними, стала «Форд Мотор Компані».

Використання математичної парадигми інвестиційного ризик-менеджменту включає макроекономічні та мікроекономічні інструменти. Перша група включає поведінку країн-членів МВФ, а саме необмежену конверсію доларів в золото в Міністерстві фінансів США за ціною 35 доларів США за одну трійську унцію, підтримання фіксованих валютних курсів по касовим транзакціям з відхиленнями в межах 1% від паритету валюти. Це положення отримало формулу подвійних умов стабільності. Перша умова зумовлювала США проводити фінансову політику, спрямовану на підтримку довіри до фіксованої ціни золота в доларах. Друга умова стабільності вимагає від всіх країн-членів МВФ (включаючи США) дотримання фінансової політики, яка сприяє підтриманню встановлених співвідношень валютних курсів і долара США [11, с. 37].

Мікроекономічний інструмент отримав назву в літературі критерій Лапласа. За визначенням Дж. Розенберга, цей критерій являє собою основу для прийняття рішення, при опорі на яку «менеджер вважає рівноймовірними всі ситуації» [12, с. 223]. Зазначений критерій Лапласа вимагає від інвестиційного ризик-менеджера обґрунтування варіантів інвестиційних рішень з приблизно однаковим рівнем ймовірності ризиків, наприклад політичних ризиків по країнах. І хоча настійної потреби розраховувати рівень регіональних ризиків в цей період не було, запровадження критерію Лапласа відіграло істотну роль у розвитку парадигм інвестиційного ризик-менеджменту.

Переваги математичної парадигми очевидні. Вони пов'язані із мінімізацією втрат від ризиків завдяки використанні електронно-обчислювальної техніки у поєднанні із відповідними економіко-математичними моделями. Однак така парадигма була надійною в умовах стабільної світової валютної системи, яка була порушена

на початку 1970-х років. По-перше, в цей період з-за порушення зовнішньоторговельного балансу США була втрачена довіра до долара, яка завершилась в кінцевому підсумку його девальвацією і створенням в 1976 році Ямайської валютної системи, що ґрунтується на плаваючих валютних курсах. По-друге, зазначена стабільність була зруйнована двома нафтовими кризами 1974 р. та 1978-1979 рр. і утворенням так званих нафтодоларів, а згодом і євродоларів. Зазначені обставини змусили і дослідників і практиків створювати нову парадигму інвестиційного ризик-менеджменту.

Погодна парадигма інвестиційного ризик-менеджменту прийшла на зміну математичній в 1970 році. Суть цієї парадигми пов'язана із врахуванням не лише фінансової нестабільності, а все більш частіших випадків «шахрайської торгівлі» (rogue trading), учасники якої порушували не лише встановлені правила торговельних транзакцій, а й пропонували покупцям неіснуючі товари та послуги. В цей період різко збільшився розрив у фінансовій стабільності розвинутих та інших країн за рахунок відмінності цін на кредитні ресурси. По результатах дослідження Н. Сарджена, позичальники з країн, що розвиваються, в середньому сплачували відсотки по кредитах, які на 140 базисних пунктів перевищували ставку ЛІБОР (Лондонський міжбанківський ринок депозитів) у порівнянні із 25 пунктами для позичальників із розвинутих країн [11]. В цей період виник так званий «ефект Мексики», який являє собою наслідки залучення міжнародних кредитів з метою стабілізації її фінансового стану. У розробленому Н.Сарджентом рівнянні цей стан пов'язується з такими параметрами як дійсний дохід, коефіцієнт обслуговування боргу, ставка інфляції, зростання відсоткових витрат та термін кредиту. Подібні дослідження були виконані в цей період і іншими фахівцями: Б. Брітхен, О. Ангеліні, М. Енг, Ф. Ліс та ін. [11]. Результати цих досліджень переконливо свідчать про настання нової парадигми міжнародного ризик-менеджменту, яка згодом у розробках Є. Чонга отримала назву погодної [10, с. 10] за свою схожість із непередбаченістю погодних змін у природі.

Першим сектором, на який вплинула погодна парадигма, стали торгівці грошима – міжнародні банки, а слідом за ними і міжнародні біржі: товарні, валютні, фондові. В цих секторах були розроблені різноманітні інструменти хеджування інвестиційними ризиками, якими почали користуватись і транснаціональні корпорації.

Саме в цей період почали розроблятись інструменти вимірювання політичних ризиків з метою дотримання критерію Лапласа, про який йшлося раніше. Міжнародні інвестори та кредитори стали вкрай зацікавлені у методах визначення рівня регіональних та державних політичних ризиків. Дослідники та аналітики оперативно відреагували на цю потребу, запропонувавши два підходи до оцінки політичного ризику: індексний та опитувальний.

Перший підхід ґрунтується на оцінці політичних, економічних та соціальних факторів країни, чи групи країн. Цей інструмент отримав назву індекс ділового ризику. В цьому випадку група експертів присвоює кожній країні суб'єктивну оцінку в межах від «1» (мінімальна оцінка) до «100» (максимальна оцінка). Серед цих факторів розглядаються дії уряду, що впливають на грошові потоки компаній і вартість власності в даній країні, рівень іноземних інвесторів і т.п. Наприклад, індекс ділового ризику Міжнародного банку реконструкції і розвитку включає наступні шість факторів: ліквідність, економічна і соціальна стабільність, фінансова стабільність, платіжний баланс, фінансові стимули, розмір боргу та його обслуговування. Кожний з факторів в свою чергу вимірюється двома-трьома конкретними макроекономічними показниками [11].

Опитувальний підхід ґрунтується на систематичних узагальненнях думок і позицій певної групи фахівців (банкірів, інвесторів, фондових аналітиків, торгівців і т.д.) щодо інвестиційного клімату в тій чи іншій країні. Зазначені фахівці виступають експертами, оцінки яких також розміщуються в межах від «1» (мінімум) до «100» (максимум). Однак, на відміну від індексного методу, який дає загальну оцінку клімату в країні, опитувальний підхід віддзеркалює привабливість країни для певного сектору бізнесу: банківського, інвестиційного, торговельного і т.д. Так наприклад, відомий діловий журнал International Investor проводить систематичні опитування банкірів з метою виявлення привабливості країн для банківської справи. Звичайно, транснаціональні корпорації враховують такі оцінки у здійсненні своїх інвестиційних операцій.

Однак, найважливішим інструментом міжнародного ризик-менеджменту в «погодній» парадигмі стали методи хеджування за допомогою різноманітних деривативів, в основному ф'ючерсів та опціонів. Варто підкреслити, що нерідко винахідниками таких інструментів були інститути, які були наближені до товарного ринку, а не банки, фондові чи валютні біржі. Наприклад, ф'ючерси на короткострокові цінні папери, золото та іноземну валюту були вперше запропоновані клієнтам Чиказької товарної біржі (Chicago Mercantile Exchange) в 1972 році підрозділом міжнародного грошового ринку [13, с. 123]. Згодом ці інструменти були удосконалені зусиллями численних організацій і фахівців. В цьому зв'язку слід особливо підкреслити внесок засновника і керівника лондонської консультативної компанії «Дельфі Ризик Менеджмент» Уоррена Едвардеса, зокрема брейк-форвард, лімітований та постійний свопи і т.і. [14, с. 9]. І все ж таки і в сучасних умовах ф'ючерси та опціони залишаються основними інструментами.

Серед інструментів ризик-менеджменту «погодної» парадигми важливо відзначити так звані процедури «Базель-1». Мова йде про створення 10 провідними промисловими країнами Комітету з регулювання та нагляду за банківською діяльністю. Зазначене рішення відоме як Базельська угода і було прийнято в 1975 році після гучних банкротств Херштатт Банку в Західній Німеччині та Френклін Нешнл Банк в США. Цей комітет за сприяння Банку міжнародних розрахунків здійснив запровадження спільної відповідальності урядів тих країн, в яких здійснювалась євровалютна та офшорна діяльність, з одного боку, та країн, банки яких беруть участь в цій діяльності. Предметом зазначеної відповідальності став нагляд за іноземними банківськими установами, їх ліквідністю та кредитоспроможністю [11].

Органічна парадигма ризик-менеджменту полягає в інтегрованому використанні всіх управлінських технологій. На думку одного з основоположників цієї парадигми Є.Чонга, вона включає банківські інструменти, страхування, правові норми, інформаційні технології, проектний менеджмент та прозору і надійну звітність [10, с. 10].

Серед інструментів ризик-менеджменту органічної парадигми слід відмітити антикризові процедури та вимоги відомої угоди «Базель-1».

Антикризові банківські процедури включають наступне:

1) застосування правила чотирьох «С» міжнародної кредитної діяльності, а саме: аналіз клієнта (Customer), кредиту (Credit), держави (Country) і факторів валютного ринку (Currency). В результаті такого аналізу встановлюються географічні обмеження кредитів як по позичальникам, так і по країнах;

2) встановлення обмежень посадовим особам штаб-квартири банків та їх за-

рубіжних відділень по розмірам надання кредитів з урахуванням таких факторів як: набутий досвід кредитної роботи, рівень відповідальності, тип клієнта, розмір міжнародного кредитного портфелю;

3) запровадження чітких і прозорих процедур ведення централізованих запасів і кредитних перевірок для того, щоб банк мав у своєму розпорядженні сумарний, практично похвилинний звіт про загальні взаємовідносини із крупними клієнтами – транснаціональними корпораціями;

4) систематична кредитна перевірка міжнародних кредитів, яка спрямована на удосконалення процедур надання міжнародних кредитів, розвитку та посилення надійності відносин з міжнародними клієнтами і т.п.

Не менш важливого значення набула також і Базельська угода 1992 року, яка в літературі зазвичай називається «Базель-2» [10, с. 16, 49, 57, 63, 89-90, 94, 143-157]. Положення цієї угоди включають наступне:

1) визначення капіталу з чіткими показниками, а саме: капітал першого порядку (продані акції, нерозподілений прибуток та резерви) не менш 4% активів, зважених з урахуванням ризику, капітал другого порядку (привілейовані акції та приховані резерви) не менше 8% активів з урахуванням ризику;

2) створення системи розрахунків активів банку з урахуванням чотирьох основних категорій ризику, а саме: цінні папери урядів і готівка (0%), муніципальні облігації (20%), житлові кредити (50%), комерційні позики (100%);

3) схема мінімізації коефіцієнту капіталу, зваженого з урахуванням ризику.

Поведінкова парадигма інвестиційного ризик-менеджменту полягає у тому, що найбільшою загрозою для світових фінансових ринків все більше стають непередбачені, неочікувані, або ж непомітні помилкові дії ключових міжнародних інвестиційних гравців. Найбільш показовими у цьому зв'язку є події південно-азійської кризи 1997-1998 рр., про яку йшлося у попередньому розділі. Саме тому, на нашу думку, ця парадигма починає діяти після 1997 року. Ключова відмінність органічної парадигми від поведінкової полягає у тому, що основою останньої є не об'єктивні ринкові зміни макроекономічного характеру, а індивідуальні дії окремих ключових інвестиційних гравців, типу Дж.Сороса у його боротьбі із британським фунтом стерлінгів. Однак на світових фінансових ринках в цей період відбувались і інші події, які свідчать про настання нової поведінкової парадигми міжнародного інвестиційного ризик-менеджменту.

В цьому зв'язку можна нагадати авантюрні рішення менеджера ф'ючерсних угод сінгапурського відділення британського банку «Баррінгс» Н.Лісона у лютому 1995 року у грі з токійськими ф'ючерсами. Ці рішення стали можливими внаслідок недосконалого контролю і викликали розтрати 1 млрд. 400 млн. дол. США, а згодом і банкрутство одного з провідних банків світу, який було продано за символічний 1 фунт стерлінгів голландській банківсько-страховій групі «ING» [14, с. 25, 167-168]. Подібна ситуація трапилась і в компаніях «Енрон», «УорлдКом», про які йшлося раніше. Тому поведінкова парадигма назрівала до кризи 1997-1998 рр.

З огляду на нові виклики, поставлені фінансовою кризою перед банками всього світу, Базельський комітет ініціював розробку доповнень до стандартів банківського нагляду, які отримали назву «Базель-3».

У грудні 2009 року Базельський комітет опублікував два консультативні документи, якими висунув пропозиції щодо підвищення стійкості та ліквідності банківського сектору. Документи були названі «Базель-3», тому що, фактично, вони представляли собою третє видання мінімальних стандартів для банків, що залучені до міжнародних операцій. Мета пакета реформ, представлених комітетом, полягала

у підвищенні рівня стійкості банківського сектору до потрясінь, що виникають в результаті фінансової та економічної кризи, незалежно від його джерел, тим самим знижуючи ймовірність переміщення проблем фінансового сектору на реальний сектор економіки [15].

Слід також зазначити, що «Базель-3» не є самостійним документом, який виключає використання попередніх видань. Положення стандарту застосовуються паралельно з «Базелем-2» та зосереджені на встановленні мінімальних вимог до достатності капіталу, його структури.

Основними перевагами «Базеля-3» можна вважати:

– підвищення якості, гармонійності, та прозорості капіталу через застосування жорсткіших вимог до фінансових інструментів, що входять до його структури, зокрема, капіталу 1 рівня;

– управління ризиком через висування мінімальних вимог до забезпечення операцій з деривативами, викупом фінансових інструментів, їх фінансування за рахунок позикових коштів;

– поєднання вимог, що передбачають безпосередню прив'язку обсягу забезпечення до рівня ризикованості, а також вимог, що не базуються на ризикованості (нормування показника левериджу);

– скорочення проциклічних та впровадження контрциклічних резервів капіталу, направлених на покриття втрат в майбутньому;

– формування засадних підходів до оцінки та управління систематичним ризиком.

Введення нових норм до структури активів і капіталу банків почнеться з січня 2013 року і повністю завершиться до січня 2015 року [16].

Настання нової поведінкової парадигми інвестиційного ризик-менеджменту доведено в розділі аналізом змін у структурі втрат ТНК від різних типів ризиків, наведених у табл. 2.

Таблиця 2. Структура втрат транснаціональних корпорацій за типами ризиків в 1986-2008 рр. (%) [17]

Типи ризиків	1986-1996 рр.	1997-2008 рр.
Кредитний ризик	28	32
Ризик ліквідності	8	13
Ринковий ризик	32	20
Операційний ризик	22	35
Всього	100	100

Як видно з наведеної таблиці, за часів органічної парадигми чільне місце посідали ринкові ризики, які пов'язані із макроекономічними факторами (32%). У наступне десятиліття найбільш вагому роль відіграють операційні ризики (35%), у складі яких перебувають поведінкові фактори міжнародних ризиків. Це також свідчить про виникнення поведінкової парадигми ризик-менеджменту.

В умовах цієї парадигми різко зростає роль консалтингових послуг в інвестиційному ризик-менеджменті. Адже прийняття інвестиційних рішень має спиратись не лише на економічні, а й на технологічні мотиви поведінки ключових гравців на міжнародному фінансовому ринку. Цілком зрозумілим і необхідним є залучення до цього процесу консалтингових фірм.

Отже, можна зробити висновок, що в умовах інвестиційного глобалізму модифікується економічна природа міжнародних інвестиційних ризиків. Прагнення транснаціональних корпорацій знизити ризик інвестиційних операцій в приймаю-

чих країнах викликало створення нових систем ризик-менеджменту, які ґрунтуються на нових концепціях управління інвестиційними ризиками. Для ефективного функціонування іноземних інвестицій потрібно створити у державі відповідні умови, які б не давали можливості виникнення ризикових ситуацій втрати прибутку та забезпечили б розвиток, в першу чергу, вітчизняних підприємств, створили б інвестиційну привабливість країни і забезпечили б максимальний ефект від підприємницької діяльності.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Карпінський Р.Л. Сутність і класифікація інвестиційних ризиків / Р. Л. Карпінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №8 – С. 53-57.
2. Панченко Є.Г. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Є.Г. Панченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. Дамаскіна М.В. Управління міжнародними інвестиційними ризиками: дис. … канд. екон. наук / М.В. Дамаскіна // Библиотечный каталог российских и украинских диссертаций. – 08.00.02. – 2009.
4. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / Ю.М. Правик. – К.: Знання, 2007. – 431 с.
5. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / А.П. Дука. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 246 с.
6. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 236 с.
7. Тарасюк Г.М. Управління проектами: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Г.М. Тарасюк. – 2-ге вид. – К.: Каравела, 2006. – 126 с.
8. Дамаскіна М.В. Міжнародний інвестиційний ризик-менеджмент: крос-культурні аспекти / М.В. Дамаскіна, Є.Г. Панченко // Інвестиції: практика та досівд. – 2008. – №16. – С. 6–10.
9. Энг М.В. Мировые финансы: пер. с англ. / М.В. Энг, Ф.А. Лис, Л.Дж. Мауер. – М.: ДеКа, 1998. – 768 с.
10. Chong Y.Y. Investment Risk Management / Y.Y. Chong. – Chicnester: John Wiley & Sons, 2004. – 210 p.
11. Ширмер Я. Прямі зовнішні інвестиції та економічне зростання / Я. Ширмер // Економіст. – 2000. – № 3. – С. 33-38.
12. Розенберг Д.М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь: пер. с англ. / Д.М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 464 с.
13. Madura J. International Financial Management / J. Madura. – 4th ed. – New York: West Publishing Company, 2007. – 728 p.
14. Едвардес У. Ключові фінансові інструменти: пер. с англ. / У. Едвардес. – К.: Всеувито; Наукова думка, 2003. – 255 с.
15. Basel III For Global Banks: Third Time's The Charm? / R. Barnes, A. De Toytot, S. Sprinzen, Terry Chan //Standard & Poors. – 2010. – 4 March. – №1–2.
16. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. Annex 2: Phase-in arrangements // Press release by Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International settlements. – 2010. – 12 September.
17. Jorion P. Fallacies about the effects of market risk management systems / P. Jorion. – Bank of England Financial Stability Review. – 2008. – May. – P. 24.

Надійшла до редколегії 05.09.2011

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.43 : 636 (477)

О.А. Бужин

Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

ЕКОНОМІЧНО-СПЕЦІАЛІЗОВАНИЙ ОБЛІК – ПІДҐРУНТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ТВАРИННИЦТВІ

У статті подано варіант одного із можливих підходів з надання відповідної інформації споживачам, що забезпечують технологічні, господарські, облікові і планово-економічні процеси, пов'язані з виробничим функціонуванням галузі тваринництва, шляхом удосконалення системи управлінського обліку в тваринництві.

Ключові слова: інформація, економічно-спеціалізований облік, внутрішньогосподарський облік, управлінський облік, бухгалтерський облік, спеціалізований облік, організаційна структура, тваринництво.

В статье представлен вариант одного из возможных подходов по обеспечению соответствующей информацией потребителей, обеспечивающих технологические, хозяйственные, учетные и планово-экономические процессы, связанные с производственным функционированием отрасли животноводства, путем совершенствования системы управленческого учета в животноводстве.

Ключевые слова: информация, экономически специализированный учет, внутрихозяйственный учет, управленческий учет, бухгалтерский учет, специализированный учет, организационная структура, животноводство.

The article presents one of possible options to give the relevant information to consumers that provide technological, economical, accounting and planning processes associated with the production operation of the cattle industry, by improving the management accounting system in cattle.

Key words: information, cost-specialized accounting, farm accounting, managerial accounting, accounting, specialized accounting, organizational structure, cattle industry.

Виробництво кожного з видів продукції тваринництва має у своєму виробничому арсеналі різні категорії і види активів і технологій, кількісний і функціональний склад яких напряму залежить від виду продукції тваринництва і її обсягів. Основою управління при цьому є різні види інформації, надходження якої забезпечується різними категоріями обліку. Внутрішньогосподарський або управлінський облік – система збору, обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством, метою якого є надання внутрішнім користувачам (керівникам усіх рівнів управління) необхідної інформації для більш ефективного планування, контролю і прийняття управлінських рішень [1].

Економічні методи управління займають чільне місце у системі управління виробництвом і виходять із показників, що формуються в обліково-інформаційної системи, а головним завданням управління виробництвом є активний вплив на об’єкт управління з метою покращення результатів ефективності виробничої діяль-

ності. Для забезпечення виробничого процесу необхідна система управління, а для забезпечення ефективної діяльності системи управління необхідно мати розвинену базу об'єктивної економічно-спеціалізованої інформації. Джерелом об'єктивної інформації є різні категорії і види обліку, до якого належить і внутрішньогосподарський облік, що за своїм наповненням виконує роль управлінського обліку, при цьому статистичний і бухгалтерський обліки зберігають свою функціональну індивідуальність [2].

Про необхідність інтегрування різних систем обліку є різні бачення. Існування системи управлінського обліку поза бухгалтерським обліком часто не знаходить свого підтвердження або потребує додаткових досліджень [3], разом з тим підкреслюється, що управлінський облік є поєднанням обліку з управлінням [4]. Створення єдиної інформаційної системи – стратегічний облік [5], використання облікової політики в інформаційному моделюванні виробничих систем з виконанням не тільки функції обліку та формування звітності, а й інших функцій управління – планування, економічного контролю та прогнозування [6], неможливе без створення і відпрацювання різнорівневої оперативної обліково-аналітично-планової системи.

Необхідно розробляти нові системи обліку з метою аналізу можливостей підприємства і на їхній основі приймати управлінські рішення [11].

Враховуючи те, що управлінський облік мало вивчений зі своїми істотними особливостями, тобто як комплексна дисципліна має невирішені питання, ми вирішили показати один із можливих підходів у вирішенні цієї проблеми.

При виробництві продукції тваринництва, як і в усьому сільськогосподарському виробництві, специфічною технологією обліку займаються фахівці бухгалтерської служби підприємства. В розробці ж виробничих планових показників задіяні головні і ведучі спеціалісти різних категорій служб господарства, і вони беруть активну роль у їх матеріальній реалізації. Щоб контролювати хід виконання планових показників господарської діяльності підприємства, необхідно створити систему інформації, яка неможлива без системи обміну необхідними даними з урахуванням виробничої специфіки і часової ознаки як в виробничих підрозділах, так і в господарстві в цілому. З метою управління виробничою діяльністю необхідно мати показники, виражені у числовій формі. Числові показники дають розгорнуту кількісну і якісну характеристику виробництва певного виду продукції тваринництва. Результатом виробничої діяльності при виробництві продукції тваринництва є її виготовлення і просування до споживачів і отримання фінансового результату. Виробництво продукції тваринництва є складним процесом, що складається із множини різноманітних фактів у вигляді дій, актів, подій та явищ, заключних у формі господарської діяльності. Такі факти можна назвати операціями, або етапами виготовлення певного продукту. Етапи виготовлення відповідного продукту є складовими більш узагальнених процесів виготовлення, а отже для них необхідний кількісно-якісний показник продуктивної характеристики. Спеціалізований облік здійснюється шляхом організованого спостереження, оцінювання та реєстрації результатів діяльності з виготовлення певного продукту.

Технологія процесів управління має подібний поетапний характер незалежно від організаційної системи управління. На кожному з організаційних рівнів вико-

нуються з певними організаційно-динамічними навантаженням всі три етапи процедур. Організаційний етап – як етап організаційного впливу на об'єкт управління для забезпечення реалізації рішень. Лінійні керівники організаційного етапу забезпечують підбір і розстановку технологічного персоналу, проведення інструктажів на робочому місці, доведення завдань до виконавців, оперативне технологічне планування, організацію технологічно-господарських процесів, диспетчеризацію, координацію та контроль виконання. Як бачимо, третій етап процесу управління є як кінцевою точкою прикладення організаційного впливу, так і першоджерелом різних категорій і видів інформації, пов'язаної з виробничою діяльністю, а отже зародження еволюційних змін у розширенні функцій спеціалізованого обліку має пройти через усвідомлення такої необхідності лінійними керівниками підрозділів різних напрямків і різних рівнів. Ці керівники повинні зрозуміти, що це необхідно для забезпечення принципу – виготовляється те, на що є попит, в основі якого лежить принцип конкурентоспроможності продукту. А конкурентоспроможність можна забезпечити тільки завдяки удосконаленню підходів для комплексного розв'язання проблеми підтримки на необхідному рівні технологічно-економічних показників, що забезпечується всіма етапами процесу управління. Управлінський облік, вирішуючи і забезпечуючи поточні виробничі і економічні проблеми, слугує одночасно і першоосновою провізорного розвитку виробництва. Управлінський облік є обов'язковим тільки по мірі економічно фінансової культури керівників різних рівнів і процес його удосконалення залежить від їх бажання, але його формування бажано проводити у синхронізації з іншими класичними видами обліку.

Облік, маючи свої функціонально-технологічні особливості як носій необхідної інформації, має розвиватися і удосконалюватися у відповідності із запитами науково-технічного розвитку для поліпшення системи управління. Інформація – це сукупність відомостей про внутрішні і зовнішні зміни, що відбуваються по відношенню до об'єкта управління. Інформація як комплекс різноманітних даних є основою динамічності системи управління.

Потреба в спеціалізованій економічній інформації по кожному структурному підрозділу — основного спрямування і допоміжного, по виготовленню продукції тваринництва і забезпечення технології цього виготовлення — призводить до необхідності розробки і відпрацювання спеціалізованої схеми обліку і звітності, які повинні стати основою оперативного аналізу в оперативному управлінні спеціалізованої служби, галузі тваринництва і всього підприємства, що займається виробництвом сільськогосподарської продукції, забезпечивши її технологічну і економічну конкурентоспроможність. У даному випадку необхідно абстрагуватися від деяких існуючих підходів, що інколи в питанні удосконалення схеми обліку заводять в обліковий глухий кут. Необхідно удосконалювати загальну схему обліку, виходячи зі спеціалізованих обліків, не входячи при цьому в систему офіційних стандартизованих обліків. Кожній спеціалізованій службі, виходячи із структури функціональних підрозділів, необхідно мати свою схему обліку, що забезпечить оперативну видачу об'єктивної інформації, враховуючи різні технологічні, господарські, фінансові і ситуативні процеси.

Удосконалення оперативної обліково-аналітично-планової системи призведе до

підвищення ефективності управління виробництвом продукції тваринництва, що позитивно вплине на господарські і фінансово-економічні показники діяльності галузі і підприємства.

Внутрішньогосподарський, він же управлінський, облік є інформаційним підґрунтям системи внутрішнього управління виробництвом та економікою підрозділу, галузі, підприємства. Його можна охарактеризувати як інтегровану систему фіксації, вимірювання, накопичення, обробки, аналізу, інтерпретації подання та використання інформації з метою управління структурними підрозділами і підприємством через прийняття оптимальних, адекватних рішень, спрямованих на інтенсифікацію виробництва і забезпечення конкурентоспроможності продукту, який виготовляється у процесі цієї діяльності.

Цілеспрямоване управління дасть можливість у кожному структурному підрозділі оперативно контролювати і впливати на розбудову структури собівартості продукції тваринництва, забезпечувати її конкурентоспроможність і формувати стратегії розвитку галузі тваринництва і господарства у цілому. Еволюція економічних процесів потребує і еволюційних процесів у господарсько-управлінському обліку, через диверсифікацію до інтеграції. Удосконалення економічно-спеціалізованого обліку починаючи з виробничих підрозділів є ланкою зв'язку між виробничим і управлінським обліком, його інтегрованим технологічним взаємним доповненням. Структуризація собівартості продукції тваринництва є спонукаючим чинником удосконалення внутрішньої організаційної структури виробництва. Виходячи з часових потреб прийняття коригуючих організаційних, технологічних і управлінських рішень, кожна зі служб, що забезпечує технологічний процес з виготовлення певного тваринницького продукту, має розробити характерну для неї схему структури собівартості свого продукту, що призведе до еволюційного їх розвитку і "…У перспективі всі внутрішньогосподарські підрозділи повинні перетворитися у спеціалізовані малі підприємства…" [13, с. 9]. Ефективність економічної діяльності при виробництві продукції тваринництва залежить від диверсифікації продукції, що виготовляється, від диверсифікації робіт по забезпеченню технологічного процесу, структури їх собівартості і від диверсифікації системи обліку – у кожному структурному підрозділі і по підприємству в цілому – через облік та планування витрат на виготовлення продукту, через структуризацію собівартості оцінювати фінансово-економічний стан з обов’язковою прив’язкою до відповідного часового інтервалу. Собівартість продукції тваринництва – показник, що містить в собі основну сфокусовану господарсько-економічну інформацію діяльності сільськогосподарського підприємства. Акцентування уваги на економічно-спеціалізованому удосконаленні управлінського обліку має свої особливості, що не суперечить статті 5 розділу ІІІ Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" [1].

Система управлінського обліку виступає як виробнича інформація – інструмент діяльності підприємства для досягнення стратегічних цілей [14, 9].

Зосередження на вдосконаленні обліку витрат дасть можливість досягти максимальної об’єктивності обчислення фактичної собівартості продукції, яка могла б служити як нормативною базою для планування виробничих витрат і яка б забез-

печувала достатню базу для аналізу і дійового контролю витрат [15]. Показник собівартості має технологічне та економічне значення як на технологічному рівні витрат в абсолютних величинах, так і на рівні оцінки цих витрат у грошовому виразі і дає можливість при відпрацьованій схемі оперативного обліку, аналізу і планування приймати оперативні рішення для забезпечення конкурентоспроможності, економічної результативності і економічної ефективності у різних галузях і по господарству в цілому, виходячи з необхідного терміну.

Задовольняючи потреби господарського економічно-технологічно-оперативного управління діяльністю служб, галузі і господарства в цілому, система оперативного обліку, аналізу, контролю і планування буде вдосконалюватися за рахунок складових інтегрального обліку, які, у свою чергу, будуть також вдосконалюватися за рахунок розгалуженої системи економічно-спеціалізованого обліку. Удосконалення оцінки собівартості тваринницької продукції з позиції економічно-спеціалізованого оперативного обліку, аналізу, планування і контролю має стратегічне значення для забезпечення конкурентоспроможності продукції тваринництва, що є одним із важливих чинників економічного виживання сільськогосподарських підприємств [16].

Відповідну роль як в розробленні, так і в запровадженні системи удосконалення оперативного визначення собівартості продукції тваринництва повинні відіграти як науковці, так і практики-спеціалісти і керівники підрозділів, служб, галузі і сільгосппідприємства, а це неможливо без розвитку відповідного рівня економічної культури керівників і спеціалістів усіх рівнів.

Для забезпечення виконання сільськогосподарськими підприємствами взятої ними програми необхідно забезпечити в системі управління проходження шляху від оцінки виробничо-фінансової ситуації, до володіння нею, виходячи з необхідних часових інтервалів. Розв'язати це питання неможливо без певного набору інформаційних показників, які можна отримати тільки у відповідній схемі обліку економічно-спеціалізованого спрямування. Числові показники такого обліку мають бути інформацією, що даватиме об'єктивну оцінку господарської, технологічної, економічно-фінансової діяльності виробничих підрозділів, галузі тваринництва і сільськогосподарського підприємства в цілому. Схема економічно-спеціалізованого обліку повинна забезпечувати потребу збору і систематизації фактів, що дають можливість робити відповідні висновки і приймати необхідні рішення, однією з головних цілей яких є забезпечення конкурентоспроможності продукції тваринництва на рівні господарства і конкурентоспроможності галузі тваринництва на рівні країни. Вирішення цього питання дасть можливість мати об'єктивні дані з динаміки структури собівартості продукції тваринництва у відповідності до структурного забезпечення її виготовлення, виходячи з необхідних часових термінів, і приймати необхідні рішення по оптимізації витрат, враховуючи цінову політику і господарства і споживчого ринку. А це призведе до необхідності формування системи економічно-спеціалізованих обліків з усвідомленням необхідності створення загальногосподарської системи взаємної синхронізації зі стандартизованими офіційними класичними обліками, в якій будуть враховані потреби виробника та нормативні рекомендації і вимоги.

Потреба в спеціалізованій економічній інформації призводить до необхідності розробки і відпрацювання економічно-спеціалізованої схеми обліку і звітності. Удосконалення оперативної обліково-аналітично-планової системи призведе до підвищення ефективності управління виробництвом продукції тваринництва, що позитивно вплине на господарські і фінансово-економічні показники діяльності галузі і підприємства.

Удосконалення обліку неможливе без вирішення питання оперативного визначення собівартості продукції, що виготовляється кожним із структурних підрозділів у тваринництві, беручи при цьому до уваги також і систему ціноутворення. Запровадження такої системи дасть можливість визначати собівартість продукту, який виготовляється різними службами на різних технологічних етапах виробництва, а це, в свою чергу, дасть об'єктивне бачення собівартості певного виду тваринницької продукції в необхідному інформаційно-часовому відрізку [2]. Система ланцюгового контролю за собівартістю кожного продукту на кожному з етапів його виготовлення для забезпечення технологічної дисципліни при виробництві продуції тваринництва дасть можливість оперативно оцінювати виробничу, економічну і фінансову ситуацію і володіти нею. А це неможливо без удосконалення обліково-аналітично-планової системи, виходячи з потреб оперативного аналізу і управління, в основі якого за потрібний відрізок часу має бути об'єктивна інформація у вигляді собівартості продукції і її структури.

На собівартість потрібно дивитися не тільки в площині традиційного обліку та планування, а і в площині оперативного контролю і оперативного управління, відпрацювавши для цього внутрішньогалузеву структуру формування витрат по кожному із функціональних підрозділів, що забезпечують виробництво продукції тваринництва.

Такий підхід дасть можливість оптимізувати структуру собівартості продукції тваринництва, що, у свою чергу, призведе до підвищення різних категорій контролю і ефективності управління на різних виробничих рівнях.

Безпосередню участь у забезпеченні господарсько-управлінського обліку повинні брати керівники і спеціалісти відповідних структурних підрозділів. Для цього у них необхідно відповідними методами формувати облікову культуру.

Для забезпечення сталого рівня конкурентоспроможності продукції тваринництва, виходячи з модифікації організаційної структури виробництва і системи управління з обов’язковою прив’язкою до системи структуризації собівартості продукції тваринництва, необхідно проводити науково-практичні розробки з удосконалення алгоритму системи економічно-спеціалізованого обліку, який повинен бути адаптованим до вимог загальногосподарської системи обліку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Закон України № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (редакція на 01.01.2007) від 16.07.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Бужин О.А. Управлінський облік: суть і проблеми / С.І. Дерев’янко, О.А. Бужин // Сучасний менеджмент у виробництві та гуманітарній діяльності: тези міжнар. наук. конф. – Черкаси: Східноєвропейський ун-т економіки і менеджменту, 2005. – С. 47-48.

3. Чухно А. Проблемы теории переходного периода: от командной к рыночной экономике / А. Чухно // Экономика Украины. – 1996. – № 4. – С. 4-21.
4. Гош А. Ввести разгосударствление в закономерное русло / А. Гош // Экономика Украины. – 1994. – № 8. – С. 44-50.
5. Янків М. Аграрна реформа як чинник продовольчої безпеки України / М. Янків // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 22-26.
6. Лазня І. Загальний закон власності / І. Лазня, В. Рибалкін // Економіка України. – 2001. – № 9 (478). – С. 43-50.
7. Гуцайлюк З. Ще раз про місце і роль управлінського обліку в інформаційній системі господарюючих суб'єктів / З. Гуцайлюк // Бух. облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 45-49.
8. Загородній А. Управлінській облік як система інформаційного забезпечення управлінських рішень / А. Загородній, Г. Партин // Бух. облік і аудит. – 2004. – № 7. – С. 35-37.
9. Чабан Т. Обліково-аналітична система як інститут активізованого управління / Т. Чабан, В. Яценко // Бух. облік і аудит. – 2004. – № 7. – С. 38-44.
10. Житний П. Принципи формування облікової політики / П. Житний // Бух. облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 25-28.
11. Нападовська Л. Методологічні засади управлінського обліку / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 4. – С. 26-30.
12. Моссаковський В. Концепція обліку в Україні / В. Моссаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 8-13.
13. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
14. Нападовська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 50-62.
15. Ластовецький В. Облік і контроль технологічної собівартості / В. Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 5. – С. 17-19.
16. Бужин О.А. Оперативний контроль собівартості у тваринництві / О.А. Бужин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 212: у 4 т. – Т. І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 40-46.

Надійшла до редколегії 05.08.2011

УДК 336

Л.Т. Калініченко, Г.В. Калініченко
Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО АВТОМАТИЗАЦІЇ АУДИТУ В УКРАЇНІ

У статті сформульовані проблеми автоматизації аудиторської діяльності в Україні. Сформовані вимоги до програмного забезпечення аудиту і охарактеризовані наявні на українському ринку комп'ютерні програми. Наведені пропозиції для ефективної автоматизації діяльності аудиторів та аудиторських фірм.
Ключові слова: аудит, автоматизація аудиту, інформаційні технології, бухгалтерська звітність, аудиторський ризик, контроль, аудиторські процедури.

В статье сформулированы проблемы автоматизации аудиторской деятельности в Украине. Сформированы требования к программному обеспечению аудита и охарактеризованы имеющиеся на рынке компьютерные программы. Приведены предложения для эффективной автоматизации деятельности аудиторов и аудиторских фирм.
Ключевые слова: аудит, автоматизация аудита, информационные технологии, бухгалтерская отчетность, аудиторский риск, контроль, аудиторские процедуры.

The article presents the problems of audit activity automation in Ukraine. Particular requirements to audit software and computer programs available in the market are characterized. The proposals for the efficient automation of the activities of auditors and audit firms made.
Key words: audit, the automation of audit, information technology, accounting, audit risk, control, audit procedures.

Аудиторська діяльність в Україні за порівняно короткий термін пройшла етап становлення, і її розвиток триває. Але застосування клієнтами аудиторів автоматизованих інформаційних систем потребує проведення аудиту за допомогою комп'ютерної техніки. При цьому комп'ютерні технології сьогодні в принципі можуть використовуватись на всіх стадіях аудиту: під час планування, здійснення, документування аудиторської роботи, оформлення аудиторського висновку. Застосування комп'ютерної техніки не змінює мети проведення аудиторських процедур на кожній із цих стадій, проте суттєво впливає на способи і порядок проведення цих процедур, а отже, на методологію аудиту.

Питання автоматизації аудиту охоплюють весь комплекс складних прикладних проблем, пов'язаних із застосуванням інформаційних комп'ютерних технологій у господарському контролі, аудиті та аналізі фінансової звітності підприємств, оцінці ефективності та надійності інформаційних систем підприємств, а також організації роботи аудиторських фірм у сучасних умовах.

Хоча ці проблемні питання, здавалося б на перший погляд, належать до різних галузей наукової та практичної діяльності: інформаційні технології, бухгалтерський облік, менеджмент, економіка підприємств, господарський контроль тощо, — ведення сучасного бізнесу неможливе без інтегрованого погляду на ці види діяльності, особливо якщо цей бізнес пов'язаний із наданням аудиторських та консультаційних послуг.

В Україні стан справ з упровадженням сучасних технологій в аудит дуже складний. Це підтверджує той факт, що навіть у Росії вже з'явилося близько десятка спеціалізованих аудиторських програмних продуктів місцевої розробки, а в Україні – жодного. Але ж прогрес у галузі інформаційних технологій є надзвичайно стрімким. Міжнародні стандарти аудиту (МСА), що їх видає Міжнародна федерація бухгалтерів і які є з 2004 року обов'язковими для виконання аудиторами усіх країн Європейського Союзу, а з 2005 року – і для аудиторів України, значну увагу приділяють використанню інформаційних технологій в аудиті. З виходом нової редакції Міжнародних стандартів аудиту, яка ознаменувала докорінну перебудову ідеології щодо застосування

інформаційних технологій, стандарти з аудиту в умовах застосування інформаційних комп'ютерних систем вилучено, натомість весь аудит де-факто розглядається як комп'ютерний.

Якщо говорити про застосування інформаційних технологій та комп'ютерної техніки при здійсненні контролю, то ситуація є складною. Більше того, оскільки діяльність багатьох підприємств сьогодні базується на застосуванні комп'ютерних інформаційних систем, то питання контролю їх функціональної дії в технічному сенсі також є надзвичайно важливим питанням як безпеки підприємства, так і безпосередньо контрольної функції. Цим питанням присвячено низку робіт зарубіжних авторів: Е. Чамберса «Комп'ютерний аудит» [3], К. Кловза «Аудит процесів електронної обробки даних» [4], Р.Вебера "Контроль та аудит інформаційних систем" [5]. Російські автори також останніми роками почали приділяти більше уваги питанням автоматизації аудиту – це підручник «Комп'ютерний аудит»за редакцією професора В.І. Подольського [1].

Провівши глибокий аналіз публікацій вищеперелічених авторів, можна виявити деякі проблеми на шляху впровадження використання комп'ютерної техніки і технології в контролі та аудиті. До найважливіших з них належать такі:

1. Аудит фінансової звітності згідно з Міжнародними стандартами аудиту багато в чому має за основу так зване «професійне судження» аудитора, яке ґрунтується на його досвіді та інтуїції. Бездумна комп’ютеризація аудиту при цьому може призвести до такої його автоматизації, яка потягне за собою ряд помилок при проведенні аудиту.

2. Ризики, пов'язані з використанням комп’ютерних систем обробки даних, можуть бути значними. При цьому ймовірність неправильної обробки даних чи втрати частини інформації стає реальною загрозою правильності аудиторського висновку.

3. Розробка аудиторського програмного забезпечення є досить важким процесом, який потребує значних фінансових витрат.

Безумовно, аудитори не заперечують користі автоматизації. Проте характерно, що опитування, проведені серед аудиторів щодо використання в їхній роботі програмних продуктів, також показали, що одними з головних інструментів аудитора, як і раніше, залишаються Word і Excel [2].

Враховуючи специфіку аудиторської діяльності, вимоги до аудиторського програмного забезпечення можуть бути такими:

1. Наявність розвинутих засобів контролю операцій. Контроль може здійснюватися не тільки у момент оформлення документа або проводки, як це прийнято в бухгалтерських програмах, але й тоді, коли в цьому виникає потреба.

2. Гнучкість. Оскільки аудиторам доводиться працювати з різними підприємствами і на кожному з них свої облікова політика, форми звітності та навіть план рахунків, то програма повинна мати можливість швидко переналагоджуватися на специфіку страхової компанії, торгового дому, бюджетної організації, виробничої компанії. У комп'ютерних аудиторських системах повинні враховуватися як загальні вимоги і стандарти аудиту, так і особливості обліку фірм-клієнтів.

3. Зв'язок на рівні баз даних з бухгалтерськими програмами. Необхідні додаткові засоби для введення і виведення даних, представлених у різних форматах.

Крім основних вимог, аудиторському програмному забезпеченню (як і будь-яким іншим прикладним програмам) мають бути притаманні простота освоєння, швидкодія, професійна оперативна підтримка з боку розробників.

Ринок аудиторського програмного забезпечення в Україні перебуває в стадії розвитку. На світовому ринку представлені програмні засоби різних типів, які використо-

вуються у роботі аудиторів і поділяються на дві великі групи: пакети прикладних програм загального і проблемно-орієнтованого призначення, а також програми автоматизації управління аудитом.

Пакети прикладних програм загального і проблемно-орієнтованого призначення. Ця група включає широкий набір готових універсальних програм, з якими повинен вміти працювати аудитор. За функціональним призначенням і застосуванням їх в аудиті виділяють такі підгрупи: текстові процесори; табличні процесори; правові бази даних і довідники; бухгалтерські програми та їх окремі модулі; спеціалізовані статистичні пакети загального призначення; програми фінансового аналізу та їх окремі модулі; програми електронного документообігу.

Програми автоматизації управління аудитом використовують для автоматизації управлінських процедур самих аудиторських фірм. Ці програми дають змогу:

1. Розрахувати собівартість виконаних робіт на основі погодинної оплати, вести облік виконаних робіт і формувати рахунки за виконані роботи, робити розрахунки і аналіз дебіторської заборгованості.
2. Формувати довідники і тексти договорів, акти про виконані роботи, робочі документи.
3. Вести облік витрат часу аудиторів щодо видів робіт стосовно клієнтів і інших робіт.
4. Вести докладні довідники клієнтів, структурних підрозділів компанії та їх співробітників; видів робіт і годинних ставок.
5. Виконувати вибірку даних за довільними критеріями, одержувати статистичні форми звітності.

Такі програми використовують протягом усього процесу аудиту: на етапі планування (планування часу та розподілу обов'язків, граничних показників фінансової звітності, показників суттєвості), на етапі організації аудиту (робота з різноманітними електронними документами, їх обробка, групування, аналіз, агрегування), на етапі контролю (внутрішня та зовнішня перевірка роботи аудиторської команди, відповідність внутрішнім стандартам та стандартам аудиту), на етапі підготовки та обґрунтування аудиторського висновку.

У світовій практиці в аудиторській консультаційній діяльності використовуються системи підтримки прийняття рішень при наданні послуг з діагностики бізнесу, приватизації, дослідження ринків, оцінки бізнесу тощо, а також експертні системи при моніторингу діяльності клієнтів, підготовці фінансової звітності тощо.

Аналіз ринку спеціалізованих аудиторських програмних продуктів в Україні показує, що він є вкрай обмеженим. Фактично пропонується автоматизація окремих процедур і задач, причому, частіше за все, за авторською методикою розробників. Розглянемо деякі з цих програм.

Система «Асистент Аудитора» є інформаційно-довідковою системою. Вона призначена для аудиторських фірм, приватних аудиторів, а також служб внутрішнього аудиту і фінансово-економічних служб підприємств. Система «Асистент аудитора» також дозволяє систематизувати виконання аудиторських процедур, починаючи з попереднього вивчення клієнта і закінчуючи оформленням аудиторського висновку, сформувати низку робочих документів, необхідних для документування аудиту, що дає змогу здійснювати контроль якості аудиторських перевірок, а також забезпечити аудитора (бухгалтера, економіста) довідковим матеріалом із широкого спектра питань бухгалтерського обліку, оподаткування і фінансового аналізу.

Інша програма «Помощник аудитора», створена російською фірмою «Гольдберг-аудит" [1], складається з чотирьох основних блоків, функції яких відповідають чотирьом етапам проведення аудиту.

Блок підготовчого етапу містить анкету для підприємства, яке перевіряють, і бланки-тексти листів, якими обмінюються аудитор і клієнт перед укладанням договору на аудит – лист-пропозиція і лист-зобов'язання. На цьому етапі здійснюють збір даних про клієнта та отриману інформацію вводять у комп'ютер для подальшого використання в інших блоках.

Блок планування містить математичні моделі й алгоритми розрахунків величин аудиторського ризику, рівня суттєвості та вибірки. Через бланки-розрахунки вводять необхідні для розрахунків вихідні дані, що відповідають типу підприємства, яке перевіряють.

Блок процедур аудиту. Основним завданням цього блоку є підготовка матеріалів для аналітичної частини аудиторського висновку. Він містить такі елементи: робочі програми аудиту за розділами; бланки-процедури для кожного розділу аудиту; бланки-тести для окремих розділів аудиту; висновки за розділами аудиту. У цьому блоці реалізують стратегію оптимізації обсягу інформації, яку вводять, з мінімізацією ризику аудиторських помилок.

Блок заключного етапу, який має вступну, аналітичну і заключну частини, містить бланки-шаблони для підготовки офіційного висновку. Форми вступної та заключної частин мають стандартизований вигляд. У блоці є бланк письмової інформації аудитора керівництву економічного суб'єкта.

Також розглянемо ще один програмний комплекс «Экспресс-Аудит: ПРОФ». За допомогою цього програмного комплексу на етапі здійснення аудиторської перевірки проводиться аудит фінансово-господарської діяльності комерційного підприємства відповідно до програми, розробленої на етапі планування аудиторської перевірки. У процесі аудиту система в діалоговому режимі послідовно пропонує аудитору питання, що потребують обов'язкового контролю відповідно до персональної програми перевірки закріплених за ним об'єктів аудиту. Якщо під час перевірки фінансово-господарської діяльності організації (підприємства) з контрольних питань, пропонованих системою, аудитор виявляє невідповідність або неповну відповідність вимогам законодавства, він має нагоду зробити про це відмітку у відповідному вікні програми, здійснюючи тим самим систематизований збір аудиторських доказів і формуючи послідовно робочі матеріали аудиторської перевірки.

На етапі оформлення результатів аудиторської перевірки цей програмний комплекс дає змогу сформувати в підсумку документи за наслідками проведеної перевірки на основі бланків документів, представлених у бібліотеці системи.

Проаналізувавши можливості вищеперелічених спеціалізованих аудиторських програмних продуктів, слід зазначити, що при розробці і впровадженні системи автоматизації аудиту необхідно врахувати наступне:

-програма повинна бути розроблена так, щоб дозволяти користувачам самостійно налагоджувати методологію аудиторської перевірки;

-необхідно реалізувати взаємозв'язок розділів аудиту, аудиторських процедур, потенційних порушень, типових операцій;

-передбачити різні способи статистичного вибіркового дослідження;

-врахувати можливості імпорту даних бухгалтерського обліку з найпоширеніших бухгалтерських програм "1С", БЭСТ, "Парус", "Инфо-бухгалтер" тощо;

-реалізувати автоматичне заповнення робочих документів аудитора даними бухгалтерського обліку;

-містити базу потенційних порушень, а також інструменти для її самостійного наповнення користувачами;

-реалізувати можливість планування доходів і бюджету проекту;

-забезпечити ведення клієнтської бази, підготовку і зберігання договорів, рахунків і актів виконаних робіт;

-дозволити узагальнення виявлених порушень і на їх основі підготування альтернативної звітності;

-забезпечити можливість взаємозв'язку аудиторських процедур і господарських операцій, що перевіряються;

-реалізувати можливість опису аудиторських ризиків і контрольного середовища в розрізі господарських операцій (бізнес процесів).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Застосування комп'ютерів суттєво впливає на здійснення контролю та аудиторських процедур. Однак слід мати на увазі, що контрольні функції є такими, які найважче автоматизувати. І тут аудиторам не слід відокремлювати фінансовий облік і аудит від нагляду за інформаційними системами, що генерують дані. Для перевірки якості показників, що виходять із таких систем, необхідно знати внутрішню побудову самих цих систем, зокрема, щодо вбудованих у них засобів контролю.

Тестування засобів контролю в умовах застосування інформаційних технологій набуває надзвичайної важливості, оскільки тут не можна застосовувати ті критерії суттєвості, які існують в паперових системах обліку. Якщо певну облікову функцію або операцію здійснює програмний алгоритм, то він, як правило, буде однаково обробляти всі подібні операції. Тобто якщо коректні дані подаються для обробки належним чином налагодженому програмному забезпеченню, то їх обробка буде відбуватись кожного разу однаково, як це передбачено в алгоритмі, і на виході не буде помилок. Це зміщує акцент аудиторської роботи на перевірку правильності й цілісності даних, які вводяться, і, що найбільш складно, на правильність функціонування програм.

Сучасні тенденції виглядають так, що майбутнє аудиторської професії – не за «господарським контролем» або «аудитом» як перевіркою бухгалтерської звітної інформації, а за комп'ютерним аудитом у широкому значенні. Така діяльність охоплюватиме аспекти, які тісно пов'язані з обов'язковим аудитом фінансової звітності, але водночас охоплюють широкий спектр консультаційних послуг, що їх можуть надавати аудитори, а саме: перевірки алгоритмів комп'ютерних облікових систем клієнтів і консультування з питань їх належної побудови; аналіз великих масивів фінансових і оперативних даних в електронному вигляді спеціальними програмними засобами з метою їх підтвердження і виявлення шахрайства; аналіз фінансових показників клієнта та їх прогнозування за допомогою потужного математичного апарату економічного моделювання та відповідного програмного забезпечення; допомогу клієнту з питань забезпечення інформаційної безпеки.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Подольский В.И. Компьютерный аудит: практ. пособ. / В.И. Щербакова, Н.С. Щербакова, В.Л. Комиссаров; под ред. проф. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 128 с.
2. Работать напряженно или работать эффективно. Организация работы аудитора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consulting, ru / 262mgmtl_1
3. Chambers A.D. Computer auditing / A.D. Chambers. – L.: Pitman books ltd, 1981. – 238 c.
4. Clowes K.W. EDP auditing / K.W. Clowes. – Toronto: Holt, Rinehart and Winston of Canada, Limited, 1988. – 590 p.
5. Weber R. Information systems control and audit / R. Weber. – Upper Saddle River, Prentice – Hall, Inc., 1999. – 1013 p.

Надійшла до редколегії 08.06.2011

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.45 : 622.691.4

О.Г. Дзьоба
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ МІЖДЕРЖАВНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В СФЕРІ ТРАНЗИТУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

Розглянуто та охарактеризовано сучасний стан європейського ринку природного газу, проаналізовано спільність та конфліктність інтересів його учасників, визначено напрямки розвитку міждержавного співробітництва на основі досягнення довгострокового балансу інтересів постачальників, транзитерів та споживачів газу.
Ключові слова: європейський газовий ринок, транзит газу, економічні інтереси, міждержавне співробітництво.

Рассмотрено и охарактеризовано современное состояние европейского рынка природного газа, проанализированы общность и конфликтность интересов его участников, определены направления развития межгосударственного сотрудничества на основе достижения долговременного баланса интересов поставщиков, транзитеров и потребителей газа.
Ключевые слова: европейский газовый рынок, транзит газа, экономические интересы, межгосударственное сотрудничество.

The article deals with the current state of the European natural gas market, community and conflict of participants interests. The areas of interstate cooperation are analyzed on the basis of achieving a long-lasting balance of gas suppliers, transit countries and consumers' interests.
Key words: European gas market, gas transit, economic interests, cross-border cooperation.

Кризові явища у світовій економіці у 2008-2010 роках, суттєве загострення міждержавних відносин у енергетичній сфері призвели до значного погіршення ситуації на національних та світових енергетичних ринках. Ці процеси позначилися і на ефективності використання національних активів та потужностей, що забезпечують транзитне транспортування природного газу Україною до Центральної та Західної Європи. Сьогодні відсутні чіткі та однозначні оцінки проблем, що виникли у сфері транзиту природного газу, хоча більшість експертів пов'язують їх з політичними аспектами і, в першу чергу, з намаганням Російської Федерації використовувати енергоресурси для досягнення своїх геополітичних цілей. Разом з тим існує гостра потреба детального аналізу економічних наслідків ситуації, що склалася, а також актуальним стає завдання критичного переосмислення діючих економічних механізмів у сфері транзиту енергоресурсів та удосконалення теоретико-методичної бази формування умов та принципів взаємовигідного міждержавного співробітництва.

Теоретичні та прикладні аспекти ефективності функціонування газотранспорної системи України розглядались у роботах вітчизняних науковців, зокрема, Говдяка Р.М., Грудза В.Я., Діяка І.В., Жидкової М.А., Клюки Б.О., Середюк М.Д., Шандрівської О.Є., Шевцова А.І. та інших. Вагомі результати у дослідженні проблем теорії і практики управління газовою галуззю та об'єктами трубопровідного транспорту газу отримали і такі російські науковці, як Боксерман Ю.І., Волинська Н.А., Волошин В.І., Вяхірєв Р.І., Газєєв М.Х., Гриценко А.І., Дмітрієвський А.Н., Лап-

шина М.А., Макаров А.А., Міловідов К.Н., Мітрова Т.А., Нєкрасов А.С., Оралов С.В., Яркін Є.В.

Однак масштабні зміни, що відбуваються на європейському та окремих національних ринках природного газу впродовж кількох останніх років, зокрема зміна попиту на природний газ у окремих регіонах, падіння обсягів видобутку газу на традиційних родовищах та необхідність освоєння нових родовищ, створення конкуруючих газотранспортних маршрутів, фізичне та моральне старіння трансконтинентальних газотранспортних потужностей обумовлюють актуальність досліджень економічного механізму забезпечення ефективного використання транзитних газотранспортних потужностей як в межах окремих країн, так і в рамках транснаціональних транспортних коридорів.

Мета статті – вироблення рекомендацій та підходів щодо формування економічного механізму регулювання міждержавних відносин у сфері транзиту природного газу.

Майбутнє газотранспортної системи України суттєво залежатиме від перспектив розвитку європейського газового ринку, які визначаються загальносвітовими і регіональними тенденціями в економіці і її газовому секторі, інтеграційними процесами в ЄС, і в найближчому майбутньому будуть залежати головним чином від відносин у межах “трикутника” ЄС – Україна – Росія. Згідно більшості відомих прогнозів, країни ЄС будуть збільшувати споживання газу і, за відсутності необхідної кількості власних запасів, нарощуватимуть його імпорт з Росії, а також намагатимуться диверсифікувати шляхи надходження газу. В середньо- і довгостроковій перспективі очікується також і проникнення на газовий ринок ЄС нових постачальників з прикаспійського регіону та Близького Сходу. Російська Федерація намагається максимально контролювати європейський ринок, реагуючи на зростання потреб збільшенням обсягів постачання. Однак темпи нарощування обсягів видобутку газу Росією відстають від попиту на європейському ринку. Основні причини такої ситуації криються у падінні обсягів видобутку на основних родовищах, які увійшли у завершальну фазу експлуатації та нестачі фінансових ресурсів для розвитку видобувної галузі. Відповідно Росія намагається отримати додатковий ресурс газу із території інших країн, які мають такий надлишковий ресурс, однак не володіють незалежними транспортними коридорами, для його постачання у Європу (Казахстан, Туркменістан, Узбекистан, Азербайджан). Як наслідок, відбувається підвищення рівня монополізації ринку постачальників газу та зростання цін. Намагаючись збільшити надходження від експорту газу, Росія також активно формує альтернативні шляхи його постачання до Європи. У цьому випадку чітко проявляється співпадіння інтересів країн ЄС, як споживачів газу, і Росії, як найбільшого його постачальника в Європу. Спільність інтересів полягає у зацікавленості тих і інших у диверсифікації шляхів транспортування газу, і саме ця обставина гостро суперечить інтересам України як найбільшого на сьогодні транзитера російського газу до Європи. Найбільшу загрозу в цьому плані становить випереджаюче, порівняно із нарощуванням Росією свого видобувного потенціалу, введення в дію нових європейських газопроводів [1]. Відбувається поступова переорієнтація існуючих газових потоків на нові маршрути його транзиту, що призводить до значних втрат як для газотранспортних підприємств України, так і для українського бюджету. Так, на даний час Росією реалізовано низку газотранспортних проектів із створення обхідних маршрутів, зокрема таких, як газопровід "Голубий потік" (16 млрд. куб. м на рік, 2005 рік), газопровід Ямал-Європа (33 млрд. куб. м на рік, 2007 рік), І черга

газопроводу "Північний потік" (2011 рік), а також підписано угоди про будівництво газопроводу "Південний потік" (30 млрд. куб. м на рік) та Прикаспійського газопроводу (20 млрд.куб.м на рік).

Загалом диверсифікація джерел і шляхів постачання газу до країн Європи є важливим чинником забезпечення енергетичної безпеки і має на меті [2]:

а) зниження ризиків та мінімізацію наслідків виникнення аварійних ситуацій на об'єктах газової інфраструктури;

б) розвиток конкурентних відносин між експортерами за рахунок формування газового ринку;

в) зменшення політичного впливу монопольних або великих за обсягами постачання країн-постачальників;

г) зниження рівня монополізму значних транзитерів газу, до числа яких відноситься і Україна.

Оцінювання перспектив розвитку європейського ринку природного газу з позицій максимального урахуванням інтересів всіх його учасників повинно ґрунтуватися на специфіці даного енергоресурсу, а також особливостях технологій його видобування, транспортування, розподілу та споживання. Ці чинники обумовлюють складність формування не лише світового, але й загальноєвропейського газового ринку. На відміну від ринку нафти чи нафтопродуктів та інфраструктури, яка забезпечує функціонування цих ринків, газова інфраструктура та її окремі об'єкти – магістральні газопроводи, у тому числі і транснаціональні, потребують загалом значно більших капіталовкладень і, як наслідок, обтяжені значно вищим рівнем інвестиційних ризиків. Саме з метою мінімізації ризиків великих інвестиційних проектів розвиток газової галузі базується на взаємних довгострокових зобов'язаннях як постачальників газу, так і його споживачів. Ця обставина лежить в основі механізму інвестування значних проектів з видобування і трубопровідного транспортування природного газу і саме так формується взаємна залежність постачальників і споживачів газу. Нерозуміння цього механізму або його ігнорування є однією із причин виникнення конфліктів у газовій сфері.

Характеризуючи взаємовідносини у системі «країни ЄС – Україна – Росія», можна виділити ряд як спільних, так і різноспрямованих (конфліктних) інтересів її учасників. До спільних можна віднести [2]: 1) зацікавленість всіх сторін у підвищенні рівня надійності та технічної безпеки роботи енергетичних об'єктів, які, як правило, є складними технічними системами з високим рівнем небезпеки експлуатації, 2) зменшення політичного впливу та супутніх йому ризиків на процеси енергозабезпечення (рис. 1). Разом з тим можна констатувати і значну розбіжність стратегічних інтересів учасників газового ринку. Для прикладу, якщо аналізувати інтереси цих учасників щодо нових газопровідних проектів, то очевидним є намагання більшості учасників лобіювати свої власні проекти, навіть якщо під них відсутнє ресурсне забезпечення, чи інші альтернативні проекти є більш ефективними в економічному плані. В цих умовах розширюється поле для політизації відносин у газовій сфері і стає очевидним, що значна частина пропонованих проектів є елементами політичних ігор.

Розбіжність інтересів учасників системи «країни ЄС – Україна – Росія» сьогодні обумовлена як економічними, так і політичними чинниками. Так, країни-члени Європейського Союзу, а також інші європейські країни, які є споживачами російського газу, зацікавлені у максимально повному забезпеченні внутрішнього попиту за прийнятними цінами та на прийнятних умовах.

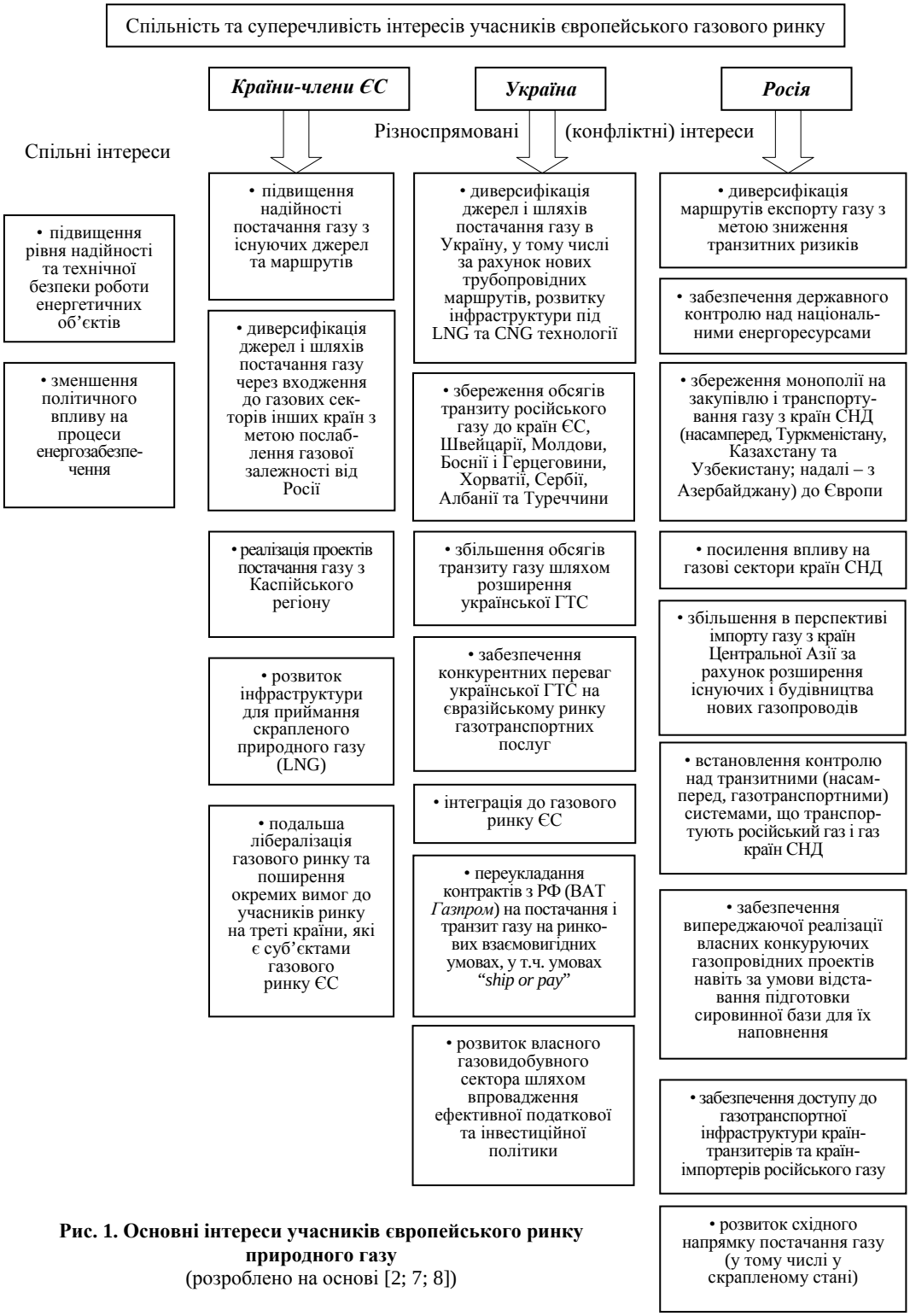


Рис. 1. Основні інтереси учасників європейського ринку природного газу
(розроблено на основі [2; 7; 8])

Вони прагнуть до підвищення надійності постачання газу з існуючих джерел та маршрутів, диверсифікації джерел і шляхів постачання газу з метою послаблення газової залежності від Росії, подальшої лібералізації газового ринку і, як наслідок,

зниження цін на газ та послуги з його транспортування і розподілу. Саме з цих причин вказані країни підтримують різноманітні диверсифікаційні проекти, у тому числі і проекти щодо створення нових транспортних маршрутів для постачання газу з Каспійського регіону, активно розвивають інфраструктуру для приймання і регазифікації скрапленого природного газу, для перевезення якого використовуються спеціальні судна-газовози. Саме LNG-технології стали реальною альтернативою для багатьох європейських країн у вирішенні проблем диверсифікації джерел та каналів постачання газу та підвищення рівня національної безпеки, і, в цьому розумінні, вони реально конкурують з трубопровідними маршрутами і технологіями постачання газу [3–6].

У посиленні конкуренції на ринку постачання енергоносіїв зацікавлені в першу чергу споживачі, оскільки за такої ситуації знижуються ціни. Постачальники ж енергетичних ресурсів зацікавлені у монополізації ринку та усуненні конкуренції. Транзитери енергоносіїв в свою чергу зацікавлені у зростанні тарифів на транспортування енергоносіїв, що суперечить інтересам і експортерів і споживачів. Розбіжність інтересів учасників європейського ринку природного газу не раз ставала причиною виникнення конфліктів між країнами-споживачами і країнами-постачальниками. Тут доречно згадати серію газових криз 2004–2009 років, наслідком яких було часткове або повне припинення постачання російського газу через Білорусь та Україну.

Характеризуючи економічні інтереси України як найбільшого транзитного оператора на європейському газовому ринку, слід враховувати еволюцію формування і розвитку взаємовідносин з Російською Федерацією у цій сфері. І Україна, і Росія тісно пов’язані існуючою видобувною і транспортною інфраструктурою. На даний час Росія є єдиним зовнішнім постачальником природного газу для України і, по суті, єдиним замовником транзитних транспортних послуг. Україна, в свою чергу, є для Росії найбільшим споживачем природного газу у Європі і найбільшим транзитером із транспортування російського газу. Здавалося б, існує міцне економічне підґрунтя для налагоджування довготривалої взаємовигідної співпраці з питань постачання природного газу на європейський ринок. Однак вже тривалий час керівництво РФ при вирішенні будь-яких проблем російсько-українських взаємовідносин намагається використовувати “газовий чинник” як інструмент політичного тиску. За цих обставин економічна логіка та доцільність відходять на задній план. Непослідовною була і позиція української сторони в перемовинах впродовж останніх років, яка послаблювалася внутрішніми суперечностями.

Основне коло стратегічних інтересів України у газовій сфері в даний час торкається питань диверсифікації джерел та шляхів постачання газу, збереження на тривалий період обсягів транзиту російського газу, відстоювання своїх позицій в процесі конкуренції трубопровідних маршрутів, інтеграції до газового ринку ЄС, нарощування обсягів власного видобутку, переукладання існуючих сьогодні та економічно невигідних для України контрактів з Російською Федерацією (ВАТ “Газпром”), суттєвого скорочення обсягів споживання природного газу за рахунок масштабного впровадження енергоощадних технологій.

Стратегічні інтереси Росії у сфері газопостачання значною мірою вступають у конфлікт з інтересами України. Росія прагне в першу чергу мінімізувати свою залежність від країн-транзитерів і прагне здійснити диверсифікацію експортних маршрутів та знизити транзитні ризики. Вирішення цього завдання досягається шляхом будівництва обхідних трубопровідних маршрутів. Окрім того, простежується бажання Росії посилити рівень своєї монополії на європейському енергоринку. З цією метою вона скуповує вільні ресурси газу у таких країн, як Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, а також намагається встановити контроль над газопровідними потужностями країн-транзитерів.

Аналіз інтересів учасників європейського газового ринку свідчить, що найбільш конфліктною стороною в даний час є Російська Федерація, яка прагне посилити своє домінуюче становище основного постачальника газу. Вона сьогодні значною мірою формує і контролює нові газопровідні проекти. Реальним засобом протистояти цій ситуації є скорочення споживання газу країнами Європи. Особливо це стосується України. Скорочення сукупного попиту на газ може знизити рівень диктату та контролю над цінами з боку постачальника. Рівень конфліктності інтересів доволі часто переходить рамки економічної доцільності, що проявляється у створенні нових транспортних маршрутів із вищим рівнем витрат, ніж існуючі сьогодні.

Висновки. Гармонізації інтересів учасників європейського газового ринку можна досягти тільки за рахунок вироблення і погодження на міждержавному рівні збалансованої довготривалої стратегії функціонування та розвитку, яка б враховувала довгострокові інтереси кожної із сторін, сприяла формуванню обґрунтованих цін на газ та послуги з його транспортування і розподілу, забезпечувала достатній рівень доходів для акумулювання потенціалу розвитку видобувних та транспортних потужностей. Очевидно, що в цьому процесі потрібно йти на певні поступки кожному із учасників ринку, а також необхідно підвищити рівень відкритості ринку, доступності інформації щодо цін, тарифів, умов постачання тощо. Вибудовуючи цивілізований європейський газовий ринок, потрібно забезпечити вироблення спільних правил гри, спільних однакових підходів до формування цін на газ для різних країн, тарифів на його транзит, підземне зберігання тощо. Якщо ж відмовитися від розроблення і проведення узгодженої політики всіма учасниками газового ринку, то в майбутньому збережеться поле для появи нових газових конфліктів, від яких зазнаватимуть втрат всі учасники.

Бібліографічні посилання і примітки

1. “Круглый стол”: “Газовый треугольник” ЕС – Украина – Россия: единство и борьба интересов // Нефть и газ: производственно-практический вестник. – 2002. – №3 (39). – С. 18–23.
2. Диверсифікаційні проекти в енергетичній сфері України: стан, проблеми і шляхи реалізації (аналітична доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 6. – С. 2–53.
3. Дзьоба О.Г. Аналіз потенційної ресурсної бази для диверсифікації джерел та шляхів постачання природного газу в Україну / О.Г. Дзьоба // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – №2(20). – 2009. –С. 12–23.
4. Дзьоба О.Г. Основні тенденції формування світового ринку скрапленого природного газу / О.Г. Дзьоба // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – №3(21). – 2009. – С. 117–125.
5. Верхотуров Д. Сжиженный газ захватывает мировой рынок [Электронный ресурс] / Д. Верхотуров / Агенство политических новостей. 05.11.2007. – Режим доступа: http:// www.apn.ru/opinions/article17067.htm
6. Кмить Л. Европейский трафик сжиженного газа / Л. Кмить // Газ & Нефть. Энергетический бюллетень. – 2008. – №12. – С. 28–32.
7. Аналіз та оцінка світового досвіду з управління міжнаціональними магістральними трубопровідними системами / Є.І. Крижанівський, І.Л. Боднарук, Н.В. Люта, В.П. Петренко // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – № 2 (2). – 2010. – С. 40–44.
8. Ященко А. Газова війна: хто перемагає і що далі? або Про що мовчить Газпром [Електронний ресурс] / А. Ященко, К. Лесів // Інформаційне агентство УНІАН. 08.01.2009. – Режим доступу: http://www.unian.net/ukr/news/news -293901.htm.

Надійшла до редколегії 29.08.2011

УДК 339.97

І.Б. Маркович
Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя

ТОРГІВЕЛЬНА ВІДКРИТІСТЬ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ПРОСТОРУ

В статті розглянуто поняття та характерні риси торгівельно-відкритої економіки, проаналізовано стан торгівельної відкритості України в умовах глобалізації світового простору.
Ключові слові: відкритість, глобалізація, національна економіка, інтеграція.

В статье рассмотрены понятие и характерные черты торговооткрытой экономики, проанализировано состояние торговой открытости Украины в условиях глобализации мирового пространства.
Ключевые слова: открытость, глобализация, национальная экономика, интеграция.

The paper considers the concept and characteristics of the trade open economy, analyzes the state of trade openness of Ukraine in the context of globalization of world space.
Key words: openness, globalization, national economy, integration.

Включення країни у систему світогосподарських процесів є неодмінною умовою її економічного зростання. Вплив торгівельної відкритості на посилення інтегрованості країн в глобальному просторі розглядається як окремий канал поряд із фінансовою залежністю та мобільністю трудового капіталу, що обумовлює важливість її визначення, розгляду в динаміці, а також аналізу зв'язків з іншими показниками розвитку економіки.

Проблема відкритості недооцінюється в контексті її важливості при формуванні контурів світової економіки, особливо для країн з перехідною економікою, причому це визначається поліваріантністю її наслідків для регіонів з різним ресурсним забезпеченням, стратегічними пріоритетами та рівнем економічного розвитку.

Тенденції зростання рівня торгівельної відкритості як загальна закономірність розвитку сучасних мікропроцесів, позиціоновані в системі структурних змін, викликаних глобалізацією, залишаються предметом глибоких загальнотеоретичних та економічних суперечок. Це пов'язано із неоднозначністю оцінок її наслідків для економічного зростання національного господарства, окремих галузей та підприємств.

Проблемами питань торгівельної відкритості економік в умовах глобалізації займалися такі вітчизняні дослідники-економісти, як А. Філіпенко, В. Сіденко, В. Новицький та інші, а також закордонні науковці А. Крюгер, А. Гаррісон, Ф. Алкала, К. Вільсон та інші.

Метою дослідження є узагальнення поняття торгівельної відкритості з врахуванням результатів аналізу окремих її аспектів у вітчизняній та закордонній економічній літературі, а також визначення її найбільш об´єктивних вимірників.

Характерною рисою сучасної економіки є зростаюча відкритість національних господарств до фінансових, інвестиційних та матеріальних потоків, міграційних процесів, обміну технологіями та інформацією. Намагатися забезпечити національний простір без прийняття імпорту та реалізації на умовах експорту продукції та послуг виявляється утопією за умов, що держава розвивається в напрямку нарощення власного потенціалу на міжнародній арені.

В цьому контексті питання лібералізації торгівлі, вивчення обмежувальних чинників та умов для інтенсифікації міжнародного обміну, пошук балансу між захо-

дами протекціонізму та розширенням можливостей виробників працювати в просторі, не обмеженому національними кордонами, постають дуже гостро.

Однією з основних проблем, які перешкоджають об'єктивному оцінюванню торгівельної відкритості, є невизначеність в категоріально-дефінітивному апараті. Зважаючи на те, що дослідники використовують різні показники, що відображають рівень відкритості, спостерігається значна варіативність отриманих ними результатів при емпіричних розрахунках виявлення залежностей між відкритістю та показниками економічного зростання.

Часто «торгівельна відкритість» ототожнюється із «торгівельною лібералізацією». На думку Крюгера [1], лібералізація торгівлі може бути досягнута за рахунок розробки та реалізації політики, яка знімає обмеження щодо експортного сектора. Виходить, що країна може вважатися такою, що має торгівельно відкриту економіку при наявності сприятливої політики по відношенню до експорту і наявності торгівельних бар´єрів для захисту від імпорту. Ця умова більше підходить до визначення політики протекціонізму, проте не повною мірою характеризує торгівельну відкритість.

Тому, на думку автора, відкритість не може бути ідентичною лібералізації, оскільки торгівельна відкритість – ширше поняття і не може визначатися лише сприятливими умовами для експорту.

А. Гаррісон [2] стверджував, що концепція торгівельної відкритості може розглядатися як синонім до нейтралітету. Нейтральність означає однаковість стимулів для збереження валюти за рахунок імпортозаміщення та її отримання за рахунок експорту. Очевидно, що економіки, які строго орієнтовані на експорт продукції, не можуть бути нейтральними в цьому сенсі, особливо якщо використовується субсидіювання експорту. Також економіка може визначатися нейтральною лише в розрізі певних сегментів або галузей.

Можна приймати наближеність дефініцій «торгівельна відкритість» та «вільна торгівля», тобто торгівельна система, де всі диспропорції в торгівлі усунені.

Таким чином, торгівельна відкритість визначається як симетрично вільні умови для переміщення потоку товарів, капіталу, людських ресурсів та інформації між країнами, що своїм наслідком має формування сприятливих умов як для експорту товарів та послуг, так і для імпорту.

Торгівельна відкритість є передумовою інтеграційних процесів в міжнародному вимірі, зокрема торгівельної інтеграції, яка визначається як «процес скорочення бар'єрів в торгівлі і зростання участі в міжнародній економіці шляхом торгівлі» [3].

Міжнародна торгівля демонструє інтеграцію країн в світову економіку. В цьому аспекті, малі держави зазвичай є більш інтегровані, оскільки вони спеціалізовані на виробництві обмеженої кількості галузей чи видів продукції, що забезпечує внутрішній попит. Проте, розмір держави не визначає повною мірою ступінь торгівельної інтегрованості.

Що стосується показників, за допомогою яких оцінюється торгівельна відкритість економіки, важливо розуміти, що оцінювання повинно проводитися комплексно, на основі поєднання даних, що кількісно характеризують інтенсивність зовнішньоекономічних операцій, та дослідження особливостей політико-правових заходів регулювання експортно-імпортних взаємин між державами.

В даному дослідженні зосереджена увага на вимірниках торгівельної відкритості в контексті інтенсивності та повноти обсягів імпортних та експортних операцій.

В табл. 1 на основі аналізу робіт закордонних дослідників наведений перелік кількох найбільш загальних вимірників торгівельної відкритості, які можуть характеризувати різні її прояви.

Таблиця 1. Вимірники торгівельної відкритості та їх визначення

Вимірники	Визначення
M_i / GDP_i	Імпортна торгівельна інтенсивність – вимірюється як відношення імпорту (M) до валового внутрішнього продукту і-ї країни (GDP)
X_i / GDP_i	Експортна торгівельна інтенсивність – вимірюється як відношення експорту (X) до валового внутрішнього продукту і-ї країни (GDP)
$(X + M)_i / GDP_i$	Торгівельна інтенсивність – визначається діленням суми експорту та імпорту на валовий внутрішній продукт (GDP) і-ї країни
$(X + M)_i / 2(GDP + M)_i$	Скоригована торгівельна інтенсивність. Використовується для країн, де є висока частка імпорту, що спрямовується на реекспорт (запропоновано Андерсеном)
$(X + M)_i / rGDP_i$	Реальна торгівельна інтенсивність. Знаменник – реальний валовий внутрішній продукт (запропоновано Алкала і Ціконне)

Складено автором на основі [4-6].

Загальноприйнятим найбільш поширеним вимірником є відношення суми експорту та імпорту до ВВП або ВНП. Обмеження щодо його використання та достовірності отриманих з його використанням результатів полягають у тому, що ці значення можуть відхилятися від реального стану через коливання обмінних курсів або зміни відносних цін. Та все ж, дослідження, проведені Яніккаєю [7], показують, що відношення торгівлі до ВВП, а також окремо експорту та імпорту до ВВП позитивно та суттєво корелюють із економічним зростанням. Крім того, в цьому дослідженні виявлено, що різні вимірники торгівельних бар´єрів позитивно асоціюють із зростанням в найменш розвинених країнах.

Шишков Ю. [8] дає наступне пояснення щодо цього показника: «варто мати на увазі, що цей показник не являється часткою експорту чи імпорту у ВВП, хоча багато авторів пишуть про експорт як про частину ВВП, яка вивозиться за кордон. Справа в тому, що ВВП – це тільки сума доданої вартості в матеріальному виробництві та в сфері послуг (без врахування вартості сировини та інших проміжних продуктів), тоді як величина експорту включає окрім доданої вартості ще й вартість сировини, інших проміжних продуктів, транспортування товару за кордон, а також податок на додану вартість. Тому вартість ВВП і вартість експорту (чи імпорту) – категорії структурно різні і не можуть розглядатися як ціле і частина. Відсоткове їх відношення до ВВП відображає не величину вивезеної чи ввезеної частини валового продукту (вартість експорту товарів чи послуг та імпорт безумовно більше цієї частки), а лише відносний рівень «відтворення» відкритості країни чи регіону. Це всього лише коефіцієнт».

Показник торгівельної інтенсивності (ТІ) теоретично може коливатися в межах $0 \leq (X+M)_i/GDP_i \leq \infty$. Якщо для країни цей показник більший одиниці, це означає, що обсяги зовнішньої торгівлі перевищують її валовий продукт. Деякі країни імпортують значні обсяги продукції для подальшого реекспорту, або спеціалізуються на виробництві певних видів товарів з найбільшими відносними перевагами, а решту продукції отримують з-за кордону. В таких випадках ці країни вважаються дуже відкритими.

На противагу цьому випадку, якщо значення показника ТІ прямує до 0, зовнішня торгівля становить невелику частку в доходах країни і економіка держави може вважатися закритою.

Традиційно економіка вважається відкритою, якщо сумарний обсяг імпорту й експорту (торгівельна інтенсивність) перевищує 5% від ВВП [9].

На думку автора, такий критерій на сьогодні не є адекватним і йому відповідають майже всі країни незалежно від ступеня економічного розвитку.

Торгівельна відкритість, розрахована як відношення суми експорту та імпорту до ВВП в поточних цінах, зростала з 2000 до 2007 року майже у всіх розвинутих країнах. В 2008–2010 рр. вона знизилась як результат скорочення всіх торгівельних операцій, зумовлених кризовими процесами в світовій економіці. Найбільше зростання за період 2000–2009 роки спостерігалося для Ісландії (30,66%), Польщі (29,97%) та Кореї (28,93%), в той час як найбільше падіння цього показника було характерним для економіки Канади (-30,75%). Торгівельна відкритість для США в 2009 році становила 25,23%, у Японії 24,97%, що пояснюється загальною тенденцією, відповідно до якої великі економіки є мало залежні від зовнішніх ринків в питанні покриття вітчизняного попиту. Підтвердженням цього є досвід Естонії, дуже малої держави, яка має найвищий рівень імпортної проникності серед усіх країн ОЕСР (на основі даних [10]).

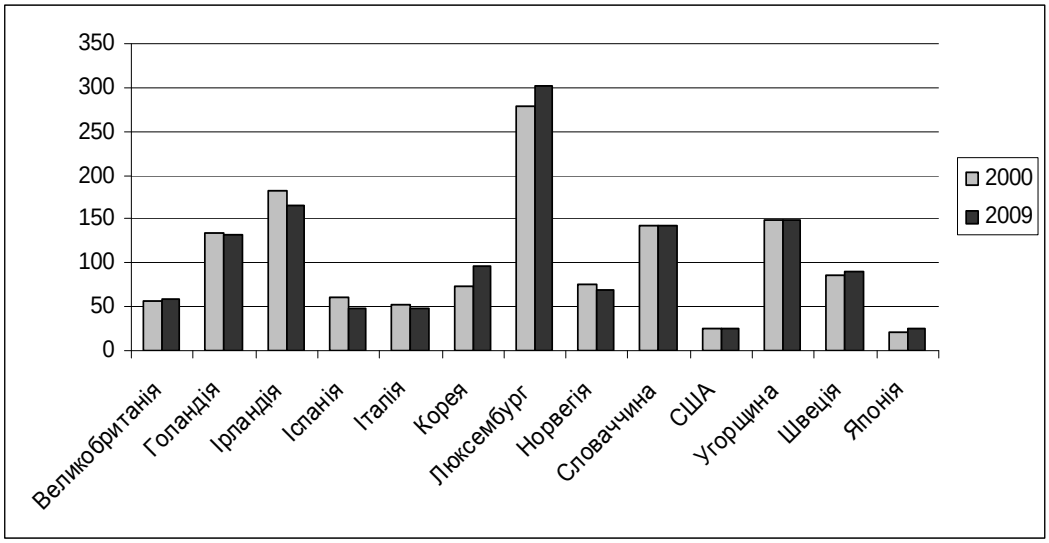


Рис. 1. Динаміка торгівельної відкритості,
(Експорт+імпорт)/ВВП окремих країн світу, % (2000-2009 рр.)

Що стосується України, протягом 2004–2008 рр. ВВП, експорт, імпорт зростали, хоча й різними темпами (рис. 2). Тому коефіцієнт відкритості (як показник відношення суми обсягів експорту та імпорту до ВВП) до 2007 року знижувався. Така динаміка є наслідком того, що потік експорту та імпорту зростав повільніше, ніж обсяг ВВП. Оскільки в 2009 році скоротився розмір експортно-імпортних показників, показник торгівельної відкритості економіки також знизився. Проте ця відкритість демонструє не зростаючу конкурентоспроможність українських товарів та послуг, а структурні диспропорції. Україні притаманна суттєва залежність від імпорту енергоносіїв разом із значними обсягами експорту низькотехнологічної металургійної продукції, виробництво якої поглинає значну частку енергоімпорту.

Для України також характерні незначні обсяги експорту високотехнологічних товарів і послуг. Це є відображенням спотворення структури конкурентних переваг української промисловості, яка базується на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості робочої сили та природних ресурсів.

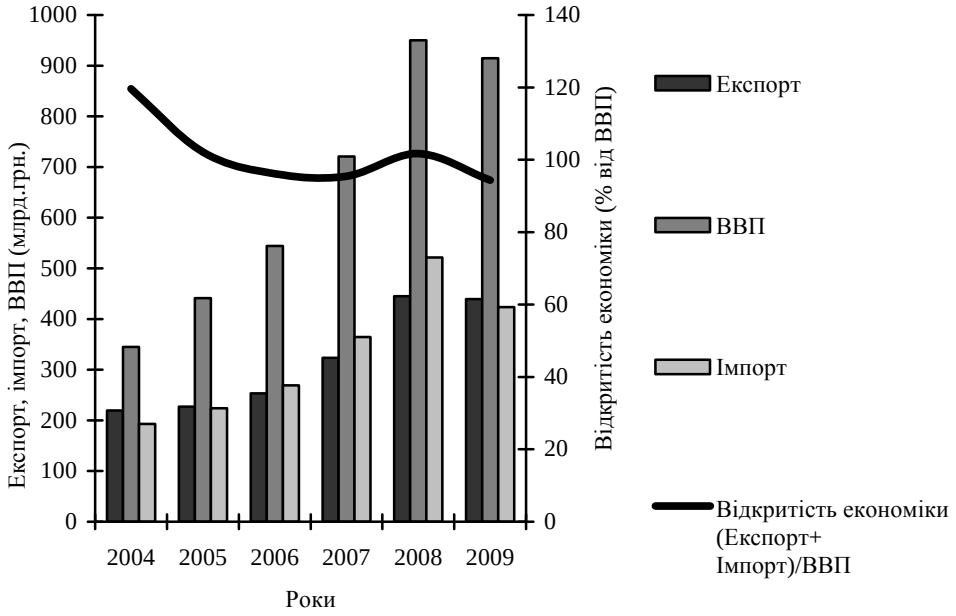


Рис. 2. Динаміка показників зовнішньої торгівлі, ВВП (млрд. грн.) та відкритості економіки України (% від ВВП), 2004-2009 рр. (за даними [11])

Як стверджують Ллойд та МакЛарен [12], країна може мати високі показники, що характеризують торгівлю, тому що вона є малою, має ресурси, цінні для інших країн або ж її резиденти віддають перевагу купівлі іноземних товарів, а не тому, що створені нею умови міжнародної торгівлі є привабливими. Таким чином, при аналізі слід враховувати і ці умови.

Оскільки глобалізація посилює залежність розвитку національних економік від ендогенних факторів впливу, питання торгівельної відкритості необхідно ставити у фокус уваги та дослідження, зважаючи на можливі прогнозні ризики та перспективи розвитку.

Бібліографічні посилання і примітки

1. Krueger A.O. Liberalization Attempts and Consequences. Ballinger / A.O. Krueger. – Cambridge, 1978. – 125 p.
2. Harrison A. Openness and growth: a time series, cross-country analysis for developing countries / A. Harrison // Journal of Development Economics. – 1996. – P. 419–447.
3. Hoekman B. Development, Trade and the WTO: A Handbook / B. Hoekman, A. Mattoo, and P. English / The Unternational Bank for Reconstruction and Development. – Washington, D.C.: The World Bank, 2002. – 603 p.
4. Squalli J. A New Approach to Measuring Trade Openness / J. Squalli, K. Wilson // EPRU, Zayed University, Working Paper № 06-07, September 20, 2006. – 35 p.
5. Andersen P.S. International Integration of the Australian Economy / P.S. Andersen, P. Lowe, J. Dwyer. – Australia: Reserve Bank of Australia, 1994. – P. 268–271.

6. Alcala F. Trade and Productivity / F. Alcala, A. Ciccone // Quarterly Journal of Economics. – 2004. – P. 613–646.
7. Yanikkaya H. Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation / H .Yanikkaya // Journal of Development Economics. – 2003. – P . 57–89.
8. Шишков Ю. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю. Шишков. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
9. Barry F. Peripherality in Economic Geography and Modern Growth Theory: Evidence from Ireland's Adjustment to Free Trade / F. Barry // World Economy. – 1996. – Vol. 19. – № 3. – P. 345–365.
10. Офіційний сайт Організації співробітництва і розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=TRADEINDMACRO
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
12. Lloyd Peter J. Measures of Trade Openness Using CGE Analysis / Peter J. Lloyd, D. MacLaren // Journal of Policy Modeling. – 2002. – № 24. – P. 67–81.

Надійшла до редколегії 16.08.2011

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Бурлуцький С.В. Системний аналіз концепцій державної соціальної політики..... 3

Вдовенко Н.М. Альтернативний підхід до забезпечення якості та безпеки екологічно чистої продукції аквакультури 10

Дочинець Н.М., Кампо Г.М. Просвітництво у сфері захисту прав споживачів як перспективний напрямок політики консюмеризму в Україні..... 18

Здір В.А. Основи інноваційного розвитку: теоретичний аспект..... 26

Клименко Н.С. Передумови, порядок і форми націоналізації підприємств.... 34

Костюченко А.М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища..... 43

Македон В.В. Ефективність інтеграційних процесів у міжнародному та вітчизняному корпоративному секторі..... 50

Сазонець І.Л., Суходольский І.А. Управління інноваційним розвитком космічної галузі України..... 57

Сіра І.В. Аналіз галузевих потреб підтримки підприємництва 64

ДЕРЖАВНІ ФІНАНСИ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Александрова М.М. Аналіз суперечності використання ПДВ та його перспективи..... 70

Багдасарян А.М. Проблемы развития пенсионной системы и рынка ценных бумаг в странах СНГ..... 80

Босенко А.В. Удосконалення податкових відносин і підвищення ефективності АПК..... 87

Єлісєєва О.К., Бондар В.Д. Економіко-статистичний аналіз грошово-кредитної політики банків України..... 95

Коваленко Я.В., Шевцова О.Й. Конкурентна позиція банку: стратегічно-інноваційні аспекти..... 101

Коропецька Т.О., Мельничук І.І. Малий бізнес і сучасне податкове законодавство..... 109

Крухмаль О.В. Окремі питання фінансового планування у банках в умовах фінансової кризи та її наслідків..... 114

Кузнєцова Л.В. Сучасні методологічні підходи до визначення фінансової діяльності банку..... 118

Кулешір В.В. Диверсифікація джерел формування місцевих бюджетів розвитку..... 124

Наджафов И.Н. Финансовая независимость местных органов..... 133

Наріжна Н.В. Методи мінімізації проблемної заборгованості банку..... 139

Павловська О.В. Удосконалення фінансування професійного навчання працівників підприємств, щодо яких є загроза вивільнення у зв'язку з фінансовою та економічною кризою..... 147

Попов І.В. Управління єдиним казначейським рахунком в контексті забезпечення стабільності фінансової системи України..... 154

Шевцова М.Ю., Бурчак Г.Е. Оптимізація формування ресурсної бази банку..... 161

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Буян О.А. Енергозбереження як інструмент підвищення корпоративної соціальної відповідальності на вітчизняному підприємстві..... 171

Ислямова Э.Р. Концепция управления стоимостью компании 176

Могилова А.Ю., Чернишова Н.Б. Дослідження маркетингового середовища підприємства – основа формування оптимальної маркетингової політики..... 182

Павлоцький В.Я. Використання багатофакторної моделі компанії "Дюпон" для аналізу ефективності управління туристичними підприємствами..... 187

Палєхова Л.Л. Розвиток сучасної теорії маркетингу промислових регіонів на підставі наукових ідей української школи маржиналізму..... 196

Пєтухова О.М., Сілакова Г.В. Вибір інноваційної стратегії підприємства на основі побудови матриці інноваційно-фінансових стратегій 201

Твердохліб І.С. Застосування методів управління витратами маркетингової діяльності на підприємстві..... 210

Цебень Р.Л., Николишин Ю.І. Звітність за Міжнародними Стандартами Фінансової Звітності: особливості розкриття інформації про основні засоби..... 217

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Горбачук В.М. Організація неповних поєднаних енергоринків..... 223

Грабчук О.М. Гносеологія дослідження невизначеності економічних процесів..... 228

Джусов А.А. Использование индикаторов технического анализа для повышения эффективности международного инвестирования: индикатор «MACD»..... 235

Козьменко С.М., Корнєєв М.В. «Фінансова економіка» як етап ґенези економічних систем..... 240

Пакулін С.Л. Методологічний апарат прогнозування соціально-економічного розвитку..... 246

Степанок Н.Ю. Макроекономічна оптимізація базової ставки оплати праці..... 255

Фролова Т.О., Дамаскіна М.В. Еволюція парадигми міжнародного ризик-менеджменту..... 264

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Бужин О.А. Економічно-спеціалізований облік – підґрунтя управлінського обліку в тваринництві 275

Калініченко Л.Т., Калініченко Г.В. Проблемні питання щодо автоматизації аудиту в Україні..... 282

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Дзьоба О.Г. Економічні передумови розвитку міждержавного співробітництва в сфері транзиту природного газу..... 287

Маркович І.Б. Торгівельна відкритість економіки в умовах глобалізації світового простору..... 293

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 5(3)

Заснований у 1993 р.
Українською та російською мовами

Редактор К. О. Біла
Технічний редактор О. Є. Капуш
Коректор А. М. Туранська

Підписано до друку 09.09.11. Формат 70×108 $^{1}/_{16}$. Спосіб друку – різограф.
Ум. друк. арк. 22,45. Обл.-вид. арк. 22,58. Тираж 100 прим. Зам. № 0909-1.

Свідоцтво державної реєстрації
Серія ДК № 3618 від 6.11.09р.

Свідоцтво державної реєстрації
друкованого засобу масової інформації:
Серія КВ № 7898 від 17.09. 2003 р.

Видавець та виготовлювач Біла К. О.
Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402