

ISSN 1818-2682

Випуск 12
2009 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

НАУКА МОЛОДА

Тернопіль
ТНЕУ
Економічна думка
2009

НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених THEU

Випуск 12
2009 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради THEU,
протокол № 8
від 8 грудня 2009 р.

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 2006. – № 4. – С. 5, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 7)
Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12266-1150 ПР від 1 лютого 2007 р.*

Головний редактор

Адамик Б. П., к. е. н., доц.

Заступник головного редактора:

Мартинюк В. П., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

*Адамів О. П., к. т. н.,
Бруханський Р. Ф., к. е. н., доц.,
Галалуп Н. Д., к. е. н.,
Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,
Квасовський О. Р., к. е. н., доц.,
Кравчук Н. Я., к. е. н., доц.,
Крисоватий А. І., д. е. н., проф.,
Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,
Луцишин З. О., д. е. н., проф.,
Малиняк Б. С., к. е. н.,
Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,
Мельник Ю. В., к. е. н.,
Монастирський Г. Л., к. е. н., доц.,
Пруський О. С., к. е. н.,
Романів Р. В., к. е. н., доц.,
Шушпанов Д. Г., к. е. н., доц.,
Юрій С. І., д. е. н., проф.,
Ярошук О. В., к. е. н., доц.*

У збірнику подано наукові праці молодих вчених (віком до 35 років), у яких досліджуються проблеми управління розвитком соціально-економічних систем мікро-, мезо- та макрорівня, функціонування міжнародної економіки в ХХІ ст., розвитку фінансово-кредитної системи, інституційного забезпечення економічного зростання, становлення ефективної системи обліку, аналізу та аудиту.

Для науковців і практиків, викладачів та студентів вищих освітніх навчальних закладів.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Електронний варіант збірника в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1818-2682

© “Економічна думка” THEU, 2009

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯ

Еліна АТАМАНЮК

Використання трудового потенціалу сільського населення в сучасних умовах господарювання 11

Віра БУТИРІНА

Мотиваційні чинники плинності працівників житлово-комунального господарства 14

Аліна ЖУКОВСЬКА

Кадровий аудит як інструмент комплексної оцінки ефективності кадрового менеджменту 21

Ірина КАРП

Організація та управління транспортним відділом на промисловому підприємстві 28

Ольга ПРОБОЇВ

Менеджмент знань як конкурентна перевага при формуванні потенціалу підприємств 32

Петро ПУЦЕНТЕЙЛО

Теоретичні засади конкуренції: еволюційно-генетичний аспект 37

Юлія СОКОЛОВА

Концентрація капіталу та ринкова влада корпорацій 44

Оксана СОРІНА

Моделювання конкурентного положення підприємства з використанням теорії нечітких множин 47

Аліна ЮРЧЕНКО

Економічна ефективність овочівництва та її вплив на стан ринку овочевої продукції 52

Віктор ЮРЧЕНКО

Розвиток агропромислового комплексу України в умовах впливу зовнішньоекономічних відносин 57

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

Марія БОБИЛЕВА

Розвиток економічного співробітництва між Україною та ЄС в умовах «Східного партнерства» 61

Анна ГАЛІУЛІНА

Міжнародна економічна діяльність України на світовому ринку капіталів 65

Іван КАРАМБОВИЧ, Лілія ШЕВЧЕНКО

Методологічні основи аналізу митних відносин в системі міжнародних економічних відносин 69

Віктор КОЗЮК

Загальнотеоретичні проблеми зв'язку між монетарними процесами та глобальною фінансовою стабільністю 75

Ольга НІКІТИНА

Визначення національної конкурентоспроможності України в умовах глобалізації світового господарства 82

Олексій ПРОКОПОВ

Порівняльний аналіз моделей інформаційного забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в США і Франції 86

Олена СОХАЦЬКА, Ірина МОРКВА

Перспективи міждержавного регулювання податкових гаваней в умовах формування нового світового економічного порядку 90

Алла ФАТУЛЛАЄВА

Розвиток інтеграційних процесів в умовах посилення глобалізації 98

Наталія ЯКОВЕНКО

Концепція та принципи побудови ефективної моделі в'їзного туризму 101

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Тарас АНДРУШКІВ

Формування конкурентоспроможного фондового ринку України та шляхи його інтеграції до міжнародних фондових ринків 107

Альфред БІЛЕЦЬКИЙ

Параметри оцінки ефективності митного регулювання в умовах реалізації пріоритетів національного розвитку 111

Наталія ГАЛАПУП, Валентина ТОПОРОВСЬКА

Розвиток банківської системи України в умовах глобалізації економічних процесів 118

Наталія ДЗЮБАНОВСЬКА

Математичний інструментарій кредитно-депозитної політики банку 123

Олег ІВАЩУК, Володимир КОСТЕЦЬКИЙ

Моделювання оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення підприємств міського електротранспорту 128

Наталія КАРПИШИН, Інна УКРАЇНЕЦЬ

Доходи місцевих бюджетів: проблеми формування та шляхи наповнення 136

Андрій КОЗЛОВСЬКИЙ, Юрій ПАНОЧИШИН Аналіз ринку електронних платіжних систем в Україні	141
Тарас КУШНІР Інституційні засади аналізу інвестиційної діяльності	144
Богдан МАЛИНЯК Стан і проблеми фінансового контролю на місцевому рівні в Україні	148
Віталіна ПЕРЕВОЗНЮК Житлово-комунальна реформа: як перейти до ефективного ринкового механізму	154
Віталій ПИСЬМЕННИЙ Концептуальні підходи до визначення сутності податку	158
Денис ОСІПЕНКО Підходи до аналізу інтеграційних процесів банків та страхових компаній на прикладі динамічної чотирьохконтурної моделі комерційного банку	164
Василь ТКАЧУК, Наталія ТКАЧУК Нова парадигма маркетингу у сфері банківського бізнесу	172
Ірина ЧІКІТА Напрями підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування	175

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Оксана АНТОНОВА Економічні підстави демократизаційних процесів	181
Вячеслав БАРАННІК Цінові індикатори енергетичної безпеки держави	186
Наталія БИКОВА Оцінка експортного потенціалу вітчизняних оптових торговельних підприємств (на прикладі українського експорту деревини та виробів з деревини)	191
Вікторія БІРКЕНТАЛЕ Розвиток охорони інтелектуальної власності як необхідна умова реалізації інтелектуального потенціалу	198
Анастасія БОЙКО Аналіз попиту та пропозиції на сучасному ринку праці України	203
Володимир КОРОЛЬ Міжрегіональні зв'язки та їх фінансово-економічні форми регулювання	206
Тетяна СТРОЙКО Ефективні інституції ринкової інфраструктури – базис економічного зростання агропродовольчої сфери	210

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Леся БОЇЛА, Мар'яна БОЇЛА

Напрямки удосконалення контролю витрат на залізничному транспорті 213

Руслан БРУХАНСЬКИЙ

Трансформація дивідендної політики сільськогосподарських підприємств з позицій стратегічного менеджменту 218

Олена ДОРОШ

Питання узгодженості предмета та об'єктів аудиту 221

Олексій ЯРОЩУК

Методичні основи прогнозування фінансового стану акціонерного товариства 226

Алла ЯСІНСЬКА

Сутність управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу 233

Наші автори 237

Abstracts 240

Інформаційний лист 246

CONTENT

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS FOR MICRO-, MESO- AND MACROLEVEL

Elina ATAMANYUK

Use of labor potential of rural population in modern economic 11

Vira BUTYRINA

Motivational factors yielding employees of the housing and communal services 14

Alina ZHUKOVSKA

Personnel audit as a tool of a complex estimation of efficiency of personnel management 21

Iryna KARP

Organization and management of transport department of industrial enterprise 28

Olga PROBOIV

Knowledge management as a competitive advantage in forming of enterprise potential 32

Petro PUCENTEYLO

Theoretical principles of competition: evolutionary genetic aspect 37

Yulia SOKOLOVA

Capital concentration and corporations' market power 44

Oksana SORINA

Design of enterprise competition position using the fuzzy set theory 47

Alina YURCHENKO

Economic efficiency of vegetable-growing and its influence is on market of vegetable products condition 52

Victor YURCHENKO

Development of agroindustrial complex of Ukraine is in the conditions of influence of external economic relations 57

INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

Maria BOBILEVA

Development of economic collaboration is between Ukraine and EU in the conditions of «East partnership» 61

Anna GALIULINA

International economic activity of Ukraine in the world market of capitals 65

Ivan KARAMBOVYCH, Liliya SHEVCHENKO Methodological bases of analysis of customs relationship in the system of international economic relationship	69
Viktor KOZUYK General theoretical problems of relations between monetary phenomena and global financial stability	75
Olga NIKITINA Determination of national competitiveness of Ukraine in the conditions of globalization of world economy	82
Oleksiy PROKOPOV Comparative analysis of models of informative providing of subjects of foreign economic activity in the USA and France	86
Olena SOKHATCKA, Iryna MORKVA The perspective of intercountries regulations of tax haven regulation in the conditions of economic instability	90
Alla FATULYAEVA Development of integration processes in an increasing globalization	98
Natalia YAKOVENKO Concept and principles of effective model inbound tourism	101

PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

Taras ANDRUSHKIV Formation of competitive stock market of Ukraine and ways integration to international stock markets	107
Alfred BILETSKY Advanced evaluation of customs regulation in the implementation of national development priorities	111
Natalia HALAPUP, Valentyna TOPOROVSKA Development of the banking system of Ukraine in the context of globalization economic processes	118
Natalia DZYUBANOVSKA Mathematical tool of credit-deposit policy of bank	123
Oleg IVASCHUK, Volodymyr KOSTETCKYY Modeling optimum combination of financial software companies municipal electric	128
Natalia KARPYSHYN, Inna UKRAINETC Incomes of local budgets: problems of formation and ways of filling	136

Andriy KOZLOVSKY, Yuri PANOCHYSHYN Market analysis of electronic payment systems in Ukraine	141
Taras KUSHNIR Institutional foundations of investment analysis	144
Bogdan MALYNYAK State and problems of financial control issues in local level in Ukraine	148
Vitalina PEREVOZNYUK Housing and communal reform: how to move to an effective market mechanism	154
Vitaly PYSMENYY Conceptual approaches to defining the TAX essence	158
Denys OSIPENKO Approach to the analysis of integration processes in banks and insurance companies on example of dynamic quadrostructural models of commercial bank	164
Vasyl TKACHUK, Natalia TKACHUK New paradigm in marketing of banking business	172
Irina CHIQUITA Improvement of financial capacity of local government	175

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

Oksana ANTONOVA Economic grounds of democratic processes	181
Vyacheslav BARANNIK Pricing indicators of country energy security	186
Natalia BYKOVA Evaluation of export potential of domestic wholesale trade companies (on example of Ukraine export of wood and wood products)	191
Victoria BIRKENTALE Development of intellectual property as a prerequisite of intellectual potential	198
Anastasia BOYKO Analysis of supply and demand in the modern labor market of Ukraine	203
Volodymyr KOROL Interregional ties and their financial-economic form of regulation	206
Tetyana STROYKO The effective institutions of market infrastructure – basis of economic growth agricultural areas	210

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Lesya BOYILA, Mariana BOYILA

Ways of improving the cost control on railways 213

Ruslan BRUHANSKYI

Transformation of dividend policy of agricultural enterprises
with strategic management positions 218

Olena DOROSH

Objects and consistency of audit 221

Oleksiy YAROSHCHUK

Methodological principles of prediction of financial condition of joint stock company 226

Alla YASINSKA

Essence of cost control of engineering company on basis
of system approach 233

Our authors 237

Abstracts 240

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНЯ

Еліна АТАМАНЮК

АБЕІТ ДЕНОВАІ І В ОДОАІ АІ АІ І Т ОАІ О²АЕО Н²ЕУНУЕІ АІ І АНАЕАІ І В А
НО×ААІ ЕО ОІ І ААО АІ НІ І ААДР ААІ І В

Розглянуто основні неузгодженості сфери підприємництва у сільській місцевості, які негативно позначаються на використанні трудового потенціалу її мешканців. Запропоновано шляхи розв'язання проблеми використання трудового потенціалу сільського населення в сучасних умовах господарювання.

У сфері сільськогосподарського підприємництва сьогодні існують певні неузгодженості, які негативно впливають на процес використання трудового потенціалу сільських мешканців. Причиною цих проблем є неврахування у законодавстві України особливостей сучасного ведення сільськогосподарського виробництва у зв'язку із його укрупненням та інтенсифікацією. Це, по-перше, нерівномірність податкового навантаження на підприємства різних розмірів та з різним рівнем інтенсифікації виробництва (наприклад, для підприємства-платника фіксованого сільськогосподарського податку з розміром угідь 50 га та чисельністю працівників 2 чол. і відповідного господарства з площею 2 000 га та чисельністю працівників 20 чол. при середньому розмірі заробітної плати [1] різниця в податковому навантаженні на 1 га складає 3,3 рази на користь останнього). По-друге, це неузгодженість спрямування коштів, які сплачуються аграрними господарствами та їх працівниками до місцевих бюджетів різних населених пунктів. Податок з доходів фізичних осіб-найманих працівників та орендодавців сплачується за чинним законодавством до місцевого бюджету за місцезнаходженням (реєстрації) підприємства. У випадку із малими та середніми господарствами, які знаходяться в межах одного населеного пункту, такий стан є нормальним. Проте коли мова йде про великі сільськогосподарські підприємства, які обробляють площі кількох населених пунктів і здебільшого є зареєстрованими у містах, ситуація потребує врегулювання. По-третє, недооцінка ролі особистих селянських господарств при розробці ефективної політики використання трудового потенціалу сільського населення. Така ситуація негативно позначається на використанні трудового потенціалу сільських мешканців і тому потребує врегулювання.

Питання економічного розвитку села знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, питання реформування сільськогосподарського виробництва в трансформаційний період вивчаються в працях І.Лукінова, М.Гладія та М.Лесечка, І.Михасюка, А.Герасимчука та Б.Косович, І.Прокопи, Л.Шепотько та В.Ярового. Управлінським та соціальним аспектам розвитку аграрного сектора присвячені роботи О.Мордвінова, В.Коломийчука. Разом з тим, в науковій літературі продовжує домінувати ідентифікація села та сільського господарства, залишається недостатньо вивченою проблема багатофункціонального розвитку села.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо врегулювання неузгодженостей сфери підприємництва у сільській місцевості, які негативно позначаються на рівні використання трудового потенціалу сільського населення.

Вирішення згаданих неузгодженостей та відповідне підвищення рівня використання трудового потенціалу сільських мешканців потребує здійснення ряду послідовних дій. Насамперед необхідно внести зміни до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 р. № 889-IV [2] з метою забезпечення надходжень від сплати податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів населених пунктів за місцем їх проживання (їх податкової адреси).

Наступними кроками мають стати введення єдиного соціального внеску, який буде об'єднувати у собі відрахування до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття і від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; та продовження терміну дії Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998 р. № 320-XIV [3] і внесення до цього

закону деяких змін, спрямованих на врегулювання питань податкового навантаження на 1 га сільсько-господарських угідь із врахуванням розміру підприємства, його рентабельності та чисельності працівників.

Першим кроком на шляху оновлення ФСП має стати збільшення його ставки (оскільки розрахунок ФСП проводиться на основі грошової оцінки землі, проведеної у 1995 р., то розміри ФСП та плати за землю є значно заниженими) та її диференціація відповідно до розміру господарства та його прибутковості.

Однак неврахованою залишається чисельність працівників. При чому, різні підприємства виплачують різну за розмірами заробітну плату, що призводить до нарахування різної величини внесків до фондів соціального страхування та Пенсійного фонду. Однозначного вирішення цієї проблеми в сучасних умовах знайти неможливо, оскільки основною перешкодою є неможливість допущення зменшення надходжень до згаданих фондів у випадку, наприклад, зниження ставки відрахувань з 36,4 % [4,5,6] до 25 % як пропонують прихильники єдиного соціального внеску. З іншого боку, несправедливе заниження плати за землю та ФСП, що негативно відображається на сільських мешканцях, вимагає збільшення їх розміру. Саме тому необхідно при розрахунку остаточного варіанту оподаткування підприємства використовувати та співставляти два показники – розмір всіх нарахувань підприємства на ФОП, які спрямовуються до фондів соціального страхування та Пенсійного фонду (єдиний соціальний внесок) у розрахунку на 1 га та ФСП на 1 га. Таким чином буде братися до уваги не лише чисельність працівників та площа сільськогосподарських угідь, а й розмір заробітної плати, яка сплачується працівникам.

Пропонується застосування схеми, при якій розмір ФСП буде залежати від розміру єдиного соціального внеску в розрахунку на 1 га угідь. Суть такого розрахунку полягає в тому, що підприємства, у яких сума ЄСВ у розрахунку на 1 га перевищує суму ФСП, встановленого відповідно до розмірів підприємства та його ефективності, мають право сплачувати ФСП, зменшений вдвічі, оскільки забезпечують, по-перше, достатню зайнятість, а, по-друге, до місцевих бюджетів надходять більші суми податків з доходів фізичних осіб-найманих працівників, яким підприємство виплачує заробітну плату.

Така схема повинна відігравати насамперед роль певного стимулятора для сільськогосподарського виробника, який використовує працю сільських мешканців без укладання з ними відповідних угод.

Проте у сільській місцевості використання трудового потенціалу населення відбувається не лише у юридично оформлених підприємствах. Існування такого формування, як особисте селянське господарство вимагає врахування особливостей цього виду діяльності при розробці та реалізації ефективної політики використання трудового потенціалу сільських жителів (рис. 1).

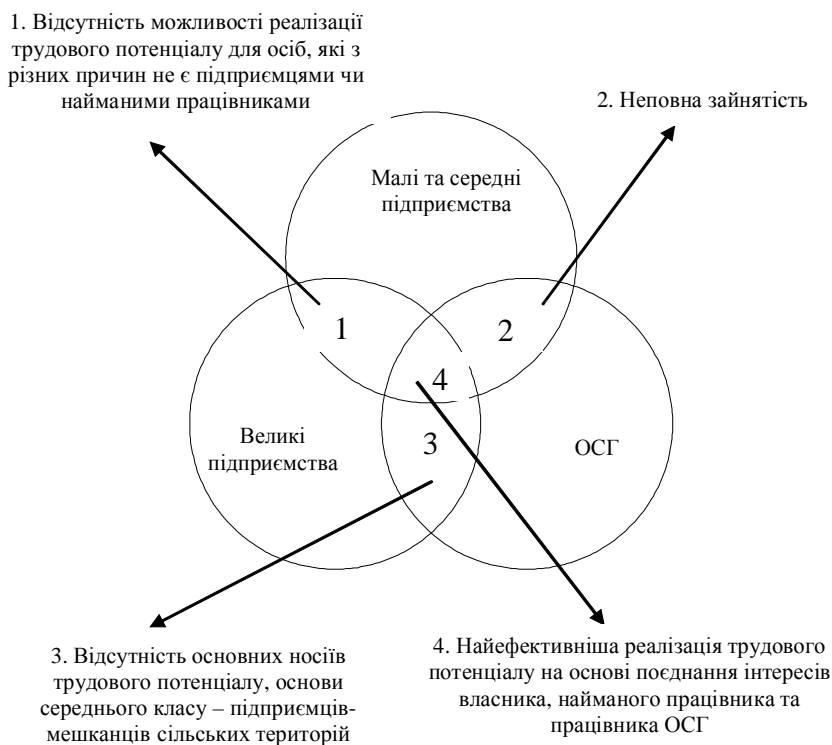


Рис. 1. Вплив різних форм господарювання на реалізацію трудового потенціалу сільського населення

Тому з метою найефективнішого використання трудового потенціалу сільських мешканців та досягнення найкращих результатів сільськогосподарської діяльності необхідно забезпечити оптимальну взаємодію трьох основних суб'єктів сільськогосподарського виробництва у сільській місцевості: особистих селянських господарств (зайнятість у яких є альтернативою для тих, хто з різних причин не може бути підприємцем чи найманим працівником), дрібних та середніх підприємств (власники яких є основними носіями трудового потенціалу та основою середнього класу в сільській місцевості) і великих сільськогосподарських господарств (прозора та законна діяльність яких дає змогу забезпечити найбільшу кількість робочих місць).

Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003 р. № 889-IV.
3. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998 р. № 320-XIV.
4. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.97 р. № 400/97-ВР.
5. Закон України «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування» від 11.01.2001 р. № 2213-III).
6. Закон України «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 22.02.2001 р. № 2272-III.

І Т ОЕААО²ЕІ ² ×ЕІ І ЕЕЕ І ЕЕІ І Т НО² І ДАО²АІ ЕЕ²А АЕОЕІ АІ -
 ЕТ І ОІ АЕУІ Т АІ АІ НІ Т ААДНОВА

Проаналізовано характерні ознаки функціонування та розвитку підприємств житлово-комунального господарства в умовах промислового міста монофункціонального типу. Запропоновано методичні рекомендації з моніторингу платоспроможності населення за житлово-комунальні послуги, залучення позабюджетних коштів, підвищення ролі регіональних бюджетів.

Питання реформування ЖКГ в останні роки набуває особливої актуальності. Стратегічним напрямом реформи є формування ринкового механізму функціонування галузі. Засобами реалізації цієї мети визначені демонополізація, розвиток конкуренції у сфері надання комунальних послуг, вдосконалення державного управління, реформування системи фінансування. Це, зокрема, передбачено в «Програмі реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002-2005 роки та на період до 2010 року» [1] та у «Загальнодержавній програмі реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки» [2]. Однак, поза увагою залишається проблема забезпеченості галузі трудовими ресурсами, які є головним елементом продуктивних сил суспільства, важливою складовою ресурсного потенціалу будь-якої структурної виробничої одиниці і головною запорукою успішного реформування підприємств-постачальників житлово-комунальних послуг.

Сьогодні в багатьох наукових та публіцистичних джерелах йдеться про необхідність розвитку житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ), пропонуються теоретичні та методичні підходи щодо виведення галузі зі стану кризи [3; 4]. Для цього розроблена значна кількість різноманітних заходів регулюючого впливу від економічних до соціально-психологічних [5; 6]. Але, окрім змін у структурі управління ЖКГ, не запропоновано дієвого механізму кадрового забезпечення проведення реформи.

Накопичені проблеми в житлово-комунальній сфері, у тому числі і фінансового характеру, негативно позначаються на привабливості підприємств ЖКГ для потенційних працівників. На сьогоднішній день серед молоді професії, необхідні для обслуговування муніципального господарства, не вважаються перспективними та престижними, а тому спостерігається відсутність достатньої зацікавленості у навчанні за цим напрямом. А якщо додати до цього вплив демографічного фактору, який виявляється в різкому зниженні, починаючи з 2007 р., кількості випускників середніх шкіл, то можна говорити про серйозні проблеми у кадровому наповненні реалізації програм реформування галузі. Крім цього, для підприємств ЖКГ актуальною наразі є проблема високої плинності працівників, причини котрої недостатньо досліджені і, як показує досвід, криються в низькій оплаті праці. Не розроблені також програми залучення висококваліфікованих ініціативних працівників та підвищення професійного рівня вже зайнятих у цій галузі, недостатня увага приділяється мотиваційним факторам підвищення результативності праці.

Як вже було зазначено, високий рівень плинності, насамперед, пояснюється відсутністю ринкового механізму регулювання заробітної плати як ціни робочої сили та важливого мотиваційного фактору. Немає також єдиної думки щодо принципів оплати праці. Так, А.А. Котвицький закликає відмовитися від порівняння заробітної плати з оплатою праці на сусідніх підприємствах області [7], тим самим порушуючи принцип диференціації заробітної плати залежно від галузевої та регіональної належності підприємства [8; 9], а Я.В. Гнат рівень матеріального стимулювання працівників ставить у залежність від коефіцієнта правильності їх поведінки [10], який, з нашої точки зору, не може мати стандартний механізм обчислення.

Зважаючи на те, що ставити рівень плинності працівників у залежність від номінальної заробітної плати некоректно, в цій статті запропоновані окремі відносні соціально-економічні показники і за допомогою економетричного моделювання проведено оцінку їх впливу на рівень плинності працівників підприємств ЖКГ м. Алчевська, що дало змогу кількісно охарактеризувати наявні тенденції щодо плинності кадрів.

Якщо за даними форми № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу» порівняти значення плинності по шести підприємствах-постачальниках житлово-комунальних послуг м. Алчевська за період 1998-2006 рр., а саме в комунальному підприємстві «Алчевське виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства» (далі – КП «АВУВКГ»), КП «Алчевськпастранс», КП «Алчевська дорожньо-експлуатаційна дільниця» (далі КП «АДЕД»), комунальному теплостачаючому підприємстві «Алчевськтеплокомуненерго» (далі – КТП «АТКЕ»), об'єднанні комунальних підприємств «Алчевське житлово-експлуатаційне об'єднання» (далі – ОКП «АЖЕО») та комунальному підприємстві електричних мереж зовнішнього освітлення «Алчевське міськсьвітло» (далі – КП ЕМЗО «Алчевське міськсьвітло»), то можна побачити певні розбіжності (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка плинності працівників комунальних підприємств м. Алчевська, %

Підприємства	Роки	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
КП «АВУВКГ»		17,04	18,26	23,11	15,26	11,76	19,61	26,33	23,68	21,43
КП «Алчевськпастранс»		18,74	14,15	27,49	25,66	31,02	36,42	58,56	41,87	25,39
КП «АДЕД»		17,74	19,12	65,22	62,16	60,87	41,30	26,39	35,82	34,33
КТП «АТКЕ»		22,19	23,16	20,00	20,70	31,63	18,34	26,05	20,32	22,24
ОКП «АЖЕО»		22,65	39,40	38,12	37,00	38,04	36,48	44,58	45,30	39,13
КП ЕМЗО «Алчевське міськсьвітло»		0,00	11,54	20,83	12,00	10,71	21,43	34,48	14,29	10,71
Усереднене значення плинності		19,67	25,13	38,95	34,55	36,81	34,71	43,28	36,25	30,65
Усереднене значення плинності (без ОКП «АЖЕО»)		15,14	17,25	31,33	27,16	29,20	27,42	34,36	27,19	22,82

Аналіз кадрового складу ОКП «АЖЕО» свідчать про надзвичайно високу плинність працівників, а збільшення їх кількості з 2003 р. пояснюється переходом у комунальну власність міста житлового фонду підприємств ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» та ВАТ «Алчевськкокс». На інших підприємствах показник плинності є нижчим у зв'язку зі значно більшим прошарком спеціалістів з достатньо високим кваліфікаційним рівнем, середня зарплата котрих не на багато відрізняється від показників оплати праці фахівців аналогічних професій на містоутворюючих підприємствах.

За допомогою методів економетричного моделювання встановимо залежність усереднених показників плинності по п'яти підприємствах ЖКГ м. Алчевська, а саме: КП «АВУВКГ», КП «Алчевськпастранс», КП «АДЕД», КТП «АТКЕ», КП ЕМЗО «Алчевське міськсьвітло» від окремих соціально-економічних факторів. До моделі не включені показники плинності робітників ОКП «АЖЕО» у зв'язку зі значною залежністю їх коливання від зовнішніх факторів несистематичного характеру, які не віддзеркалюють соціально-економічні умови функціонування підприємства. Для нівелювання впливу абсолютних показників розрахунки ґрунтуються на відносних величинах, які відображають реальний стан речей та дають можливість виявити дійсну динаміку змін об'єкта дослідження.

При побудові економетричної моделі за основу прийнята гіпотеза про наявність взаємозв'язку плинності від пояснювальних змінних X_1, X_2, X_3 у вигляді лінійної залежності між показником Y та факторами X .

До масиву вихідної інформації включимо такі параметри:

1. X_1 – коефіцієнт реального зростання заробітної плати, який пропонується розраховувати за формулою:

$$X_1 = \frac{3\Pi_{\sigma} / 3\Pi_{np}}{CЦ_{\sigma} / CЦ_{np}}$$

де $3\Pi_{\sigma}, 3\Pi_{np}$ – середньорічна заробітна плата у базовому та попередньому періодах відповідно; $CЦ_{\sigma}, CЦ_{np}$ – рівень споживчих цін у базовому та попередньому періодах відповідно.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 26.12.2003 р. № 2031, індекс споживчих цін – це величина зміни загального рівня цін і тарифів на товари та послуги, які придбаває населення для невикористаного споживання [11]. При обчисленні індексу порівнюються значення цін базового і

альтернативну зарплату, а саме на промислових підприємствах Луганської області (за даними Головного управління статистики в Луганській області [13]). Динаміку змін показників заробітної плати та їх співвідношення легко простежити на рис. 1.

Як бачимо, рівень заробітної плати, який пропонує ОКП «АЖЕО», значно коригує усереднені показники по галузі у бік зменшення. Отже, висококваліфіковані працівники інших житлово-комунальних підприємств мають змогу отримувати зарплату на досить високому рівні, близькому до середньообласного значення, а до 2001 р. вона майже дорівнювала аналогічному показнику по промисловості області. Тенденція останніх років до збільшення розриву між оплатою праці працівників ЖКГ і промисловості негативно позначається на привабливості робочого місця на підприємствах-постачальниках житлово-комунальних послуг та порушує принцип міжгалузевої диференціації оплати праці.

Прийнятні значення показника X2 аналогічні визначеним для попереднього показника (X1). Але якщо X1 має макроекономічне значення, то показник X2 належить до індикаторів мезо- та мікрорівня і одночасно вказує на структурні диспропорції в розвитку економіки України. Чим менше значення коефіцієнта, тим більшу матеріальну привабливість мають робочі місця на промислових підприємствах для працівників комунальних підприємств міста, і тим значніше цей чинник може впливати на зростання рівня плинності. Таким чином, результуюча змінна У має обернену залежність із пояснювальною змінною X2, адже якщо заробітна плата перевищує аналогічний показник за альтернативним місцем роботи, то, за інших рівних умов, вірогідність звільнення зменшується.

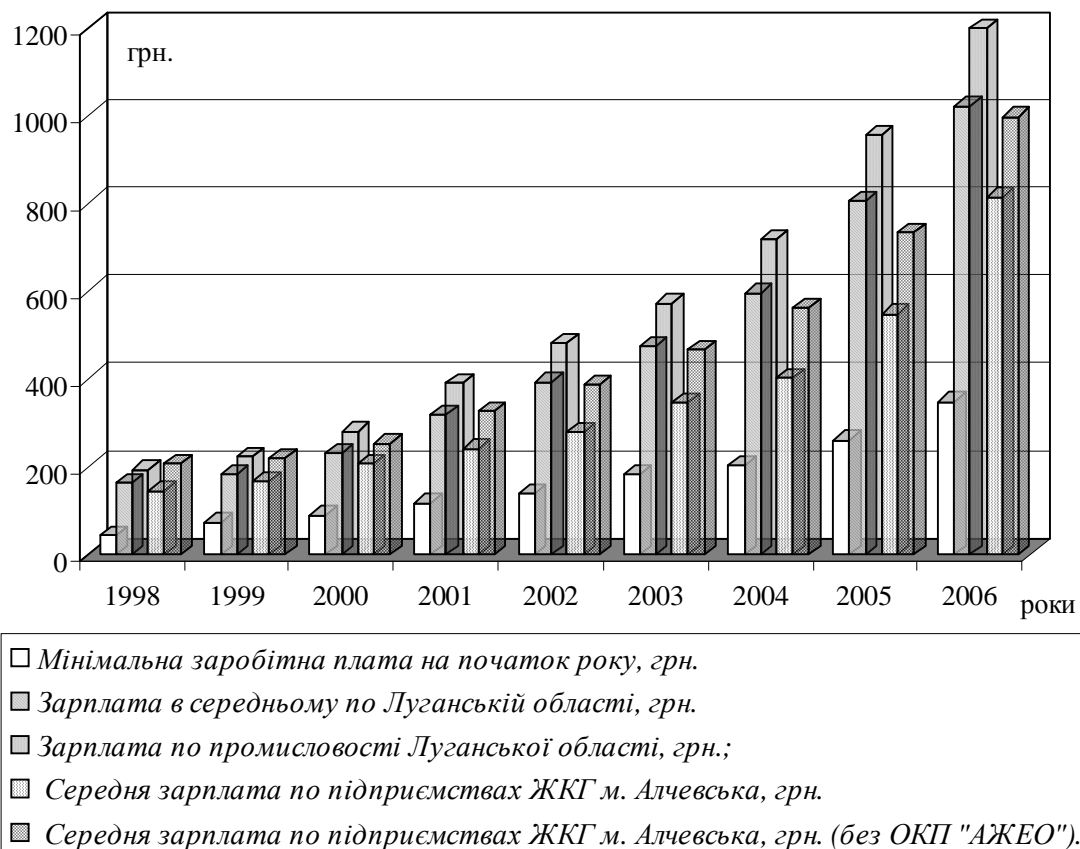


Рис. 1. Співвідношення рівнів заробітної плати

Показник X2 може набувати таких значень:

- X2 > 1 – це свідчить про те, що середня заробітна плата одного працівника комунальної сфери перевищує рівень усередненої зарплати по промисловості Луганської області;
- X2 ∈ (0;1] – заробітна плата одного працівника є меншою за середньообласний рівень по промислових підприємствах; значення співвідношення не може дорівнювати нулю.

відповідь зниженням значення на 2,7% за умов, що решта чинників сталі. Загальна еластичність дорівнює 3,87%, тобто коли всі враховані чинники збільшаться на 1%, результуючий показник плинності скоротиться на 3,87%.

Представляє інтерес визначення таких параметрів X_1 та X_2 , за яких коефіцієнт плинності прийме мінімальне значення. Якщо з розрахунків виключити несуттєвий вплив пояснювальної змінної X_3 , то при $X_1=1$ та $X_2=1$ залежна змінна U дорівнює нулю.

Таким чином, проведене дослідження дозволило виявити та ранжувати окремі фактори впливу на плинність працівників ЖКГ. Отримані в результаті кількісних обчислень висновки є очевидними: коли заробітна плата працівника ЖКГ за відповідні затрачені трудові зусилля буде наближатися до аналогічного усередненого показника по промисловості, а її зростання матиме не номінальне, а реальне вираження, можна буде сподіватися на стабільність та високопрофесійність працівників підприємств-постачальників житлово-комунальних послуг. За інших умов, плинність кадрів на цих підприємствах буде мати тенденцію до збільшення. Висока відповідальність та низька оплата праці і, як наслідок, значний рівень звільнень, брак висококваліфікованих працівників, втрата часу на закриття вакансій та навчання нових співробітників тільки ускладнять роботу підприємств та негативно відіб'ються на якості послуг. Одним із перспективних напрямів вирішення згаданих проблем вважають реалізацію заходів із демонополізації процесів надання житлово-комунальних послуг, що забезпечує формування їх ринкової вартості та впровадження адаптованих до ринкової економіки нових організаційних форм управління. Ефективний бізнес-менеджмент та розуміння принципу «кадри вирішують все» дозволить переглянути затратні тенденції у галузі, оптимізувати кадровий склад та виявити резерви матеріального стимулювання працівників у відповідь на підвищену економічну відповідальність виробників перед споживачами послуг.

Подальші дослідження у цьому напрямку повинні бути спрямовані на деталізацію, обґрунтування та адаптацію принципів оплати праці працівників ЖКГ, в тому числі принципу міжгалузевої диференціації оплати праці; уточнення матеріальних та нематеріальних мотиваційних чинників, що сприятиме досягненню кінцевої мети – формуванню дієвого механізму кадрового забезпечення реалізації заходів із реформування підприємств ЖКГ.

Література

1. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002–2005 роки та на період до 2010 року» № 139 від 14.02.2002 р. (втратила чинність на підставі Постанови Кабінету Міністрів України № 158 від 07.02.2007 р. // Офіційний вісник України. – 2002. – № 20. – С. 31.*
2. *Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки» № 1869-IV від 24.06.2004 р. // Голос України. – 2004. – 30 липня (№ 140).*
3. *Кучеренко А. Жилищно-комунальний комплекс: от войны с населением – к партнерству // Зеркало недели. – 2005. – № 12(540). – С. 14–16.*
4. *Игнатова В.А. Рыночные условия хозяйствования жилищно-коммунального комплекса Украины // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 4(46). – С. 118–125.*
5. *Онищук Г.И. Жилищная реформа и ее влияние на социально-экономическое развитие городов // Наукові праці ДонДТУ. – 2000. – № 22. – С. 125–134.*
6. *Стан та перспективи реформування житлово-комунального господарства // Часопис «Парламент». – 2004. – № 5. – С. 25–28.*
7. *Котвицький А.А. Удосконалення системи стимулювання праці на ВАТ «Житомирський маслозавод» // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2 (23). – С. 100–104.*
8. *Рыночные модели оплаты труда / Под ред. В.Н. Гончарова. – Харьков: Основа, 2000. – 247 с.*
9. *Нагорский Ю.А. Механизм мотивации деятельности персонала // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1. – С. 105–109.*
10. *Гнат Я.В. Стимулювання праці на підприємстві як напрямок фінансово-економічної стратегії сучасного підприємства // Фінансові механізми сталого економічного розвитку: Зб. наук. праць – Харків: ХІБМ, 2007. – С. 361366.*
11. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку визначення розрахункового місячного доходу на одного члена особистого селянського господарства» № 2031 від 26.12.2003 р. // Урядовий кур'єр. – 2004. – 22 січня (№ 12).*

12. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/Noviny/new_u.html.
13. Офіційний сайт Головного управління статистики в Луганській області. – Режим доступу: <http://oblstat.is.com.ua/sinf/dohod/270207.htm>.
14. Рішення Алчевської міської ради «Про затвердження звіту про виконання міського бюджету» за період 1998–2006 рр.
15. Павлюк К.В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання // *Фінанси України*. – 2006. – № 9. – С. 30–46.
16. Криклій А.С. Фінансування професійного навчання персоналу // *Фінанси України*. – 2005. – № 6. – С. 113–118.
17. Щербак В.В. Інвестування у відтворення трудового потенціалу // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2006. – № 3. – С. 366–368.
18. Макаров Е. Г. *Инженерные расчеты в Mathcad 14 (+CD)*. – СПб.: Питер, 2007. – 592 с: ил.
19. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. *Економетрія: Підручник*. – К.: КНЕУ, 2005. – 520 с.

Аліна ЖУКОВСЬКА

ЕААДІ АЕЕ АОАЕО ВЕ ґІ НОДОІ АІ О ЕІ І І ЕАЕНІ І І ОІ ЕЕ АОАЕОЕАІ І НО² ЕААДІ АІ АІ І АІ ААЕІ АІ ОО

Досліджено необхідність, сутність, об'єкти, параметри, напрямки, структуру та види послуг кадрового аудиту як інструменту комплексної оцінки ефективності кадрового менеджменту. Виокремлено переваги та недоліки внутрішнього та зовнішнього кадрового аудиту. Окреслено перспективні шляхи розвитку кадрового аудиту як інноваційного інструменту оцінки ефективності системи кадрового менеджменту організації.

Успішна діяльність будь-якої організації неможлива без аналізу показників кадрового менеджменту, який дозволяє оцінити техніко-економічний потенціал організації, визначити резерви більш ефективного використання її персоналу, виявити необхідність удосконалення умов праці та її оплати, виокремити шляхи нормалізації соціально-трудова відносин в колективі тощо.

Довший час в нашій країні управління будь-якою організацією орієнтувалось в основному на ефективне, раціональне та економне використання фінансових і матеріальних ресурсів при досягненні поставлених цілей, а роль персоналу значно применшувалася. Значний динамізм зовнішнього середовища та нестабільні умови функціонування організацій і їх персоналу вимагають від керівників вітчизняних організацій усвідомлення того, що персонал є головною цінністю та основним засобом досягнення кінцевих результатів організації.

На сьогоднішній день дослідження різних сфер управління персоналом займає слабші позиції поряд із аналізом інших сторін діяльності вітчизняних організацій. Індикаторами успішності діяльності організацій є підсумкові економічні критерії, стабільність функціонування тощо. Але існує ряд специфічних показників, без яких діяльність організації не може бути успішною: результативність (ефективність) діяльності структурних підрозділів і окремих працівників, задоволеність персоналу своєю роботою та умовами праці в організації, плинність кадрів, дотримання трудової дисципліни, наявність конфліктів на всіх рівнях управління, готовність персоналу до організаційних змін, характер соціально-психологічного клімату та особливостей організаційної культури, які склалися в організації. Саме тому сучасним організаціям необхідно розробляти та впроваджувати інноваційні методи управління та контролю за діяльністю організацій в сфері праці та трудових відносин.

Одним із засобів оцінки діяльності організації, зокрема аналізу показників трудової діяльності, є використання специфічного напрямку аудиторської діяльності – кадрового аудиту.

Кадровий аудит об'єднує в собі комплекс послуг, спрямованих на перевірку локальних нормативних актів і документів по управлінню персоналом, визначення в кількісно-якісному еквіваленті структури робочого процесу, побудову комунікаційних процесів організації, обґрунтування доцільності створення нових та адекватності наявних робочих місць, проведення діагностики персоналу (замір мотиваційного потенціалу, визначення соціально-психологічного клімату колективу), вдосконалення алгоритму оцінювання роботи персоналу, перевірки наявності та сформованості всієї належної кадрової документації, системи оплати праці, координація роботи по стабілізації умов праці та дотриманню техніки безпеки. Тому його використання дозволяє комплексно оцінювати всю систему управління персоналом, починаючи від оцінки потенціалу організації і закінчуючи ефективністю системи управління ним.

Питання оцінювання ефективності кадрового менеджменту сьогодні досить активно обговорюються вітчизняними управлінцями та науковцями, зокрема В.М. Лученко [1], О.В. Крушельницькою, Д.П. Мельничуком [2], В.О. Лук'яних [3], Г.Ю.Базаровим, Б.Л.Ереминою [4], А.Я.Кибановим [5], В.А. Савченко [6] та іншими. Однак у науковій літературі відсутні цілісні системні дослідження кадрового аудиту як інструменту комплексної оцінки ефективності кадрового менеджменту. Переважна частина вітчизняних дослідників, що вивчають проблеми управління кадрами, намагаються перенести відомі в західних країнах технології кадрової роботи на вітчизняний ґрунт, в той час як вирішення проблеми полягає у створенні адаптованої до реалій України моделі кадрового аудиту.

Метою статті є дослідження теоретичних і методологічних засад проведення кадрового аудиту, виокремлення переваг та недоліків внутрішнього та зовнішнього кадрового аудиту, а також окреслення перспективних шляхів розвитку кадрового аудиту як інноваційного інструменту оцінки ефективності системи кадрового менеджменту організації.

Професійний підхід до кадрового діловодства і використання трудового законодавства України дозволяє керівникам організацій і фахівцям кадрової служби бути захищеними при вирішенні виникаючих трудових суперечок з працівниками. Менеджер з персоналу, який проводить кадровий аудит або замовляє таку послугу в консалтинговій фірмі, повинен чітко знати, які процеси і з якою ефективністю проводяться в організації.

Кадровий аудит – це експертиза стану справ в частині кадрового менеджменту, що включає систему заходів щодо збору інформації, її аналізу, та оцінки на цій основі ефективності діяльності організації, оцінки відповідності кадрового потенціалу організації її цілям і стратегії розвитку, використання кадрового потенціалу і регулювання соціально-трудова відносин, а також формулювання рекомендацій для керівництва.

Необхідність проведення кадрового аудиту може бути зумовлена: зміною кадрового працівника, який відповідає за ведення кадрового діловодства (при звільненні чи переході на іншу посаду чи в інший підрозділ); врученням трудовою інспекцією повідомлення про майбутню планову перевірку; загрозою перевірки після звільнення ображеного працівника (невчасна виплата заробітної плати, премії, звільнення за ініціативою працедавця); зміною керівництва організації; приведенням кадрової документації у відповідність до законодавства після змін, які в ньому відбулися.

Кадровий аудит здійснюють з використанням методів діагностичного дослідження системи кадрового менеджменту. Основні параметри кадрового аудиту наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні параметри кадрового аудиту

Основні функції кадрового менеджменту	Зміст аудиту
Формування кадрової політики організації	Оцінка поточного стану кадрової політики, степені її узгодженості із цілями організації, стратегією її розвитку; оцінка степені зв'язку кадрової політики зі специфікою організації та зовнішніми факторами
Планування потреби в кадрах	Оцінка наявних ресурсів, мети і перспектив розвитку організації, майбутньої потреби в персоналі, аналіз штатного розпису, степені його обґрунтованості, аналіз змін кадрового потенціалу організації
Використання персоналу	Аналіз рівня зайнятості персоналу, забезпечення стабільності складу працівників, дослідження зайнятості жінок та осіб похилого віку
Прийом та підбір персоналу	Оцінка методів найму персоналу, які використовуються в організації, джерел та шляхів задоволення потреб в персоналі, вартості найму, оцінка результативності найму, забезпечення вакансій кандидатами, взаємодія організації із службами працевлаштування та навчальними закладами
Ділова оцінка персоналу	Аналіз форм ділової оцінки персоналу, які використовуються в організації, періодичне її проведення, прийняття рішень
Навчання персоналу	Аналіз цілей та форм навчання, які використовуються в організації, вивчення змісту та тривалості навчання, оцінка персоналу, який пройшов навчання, ефективності навчання
Робота з кадровим резервом	Аналіз та проектування управлінської діяльності в організації, оцінка управлінського потенціалу та визначення потреби в підготовці кадрового резерву, оцінка методів роботи з кадровим резервом
Службово-професійне просування	Аналіз системи просування персоналу в організації, аналіз схем розміщення посад, реалізації плану кадрового зростання
Організація трудової діяльності персоналу	Аналіз умов праці, техніки безпеки та охорони праці, аналіз стану нормування праці в організації, оцінка ефективності організації робочих місць, розподілу праці, аналіз фінансових вкладень в дану сферу та оцінка отриманих результатів

При проведенні кадрового аудиту основними об'єктами виступають: система кадрового менеджменту – діяльність організації по відношенню до персоналу, основні процедури в рамках системи кадрового менеджменту; трудовий (кадровий) потенціал – сукупність працездатних працівників, які можуть працювати в організації за наявності необхідних організаційно-технічних умов.

Для здійснення кадрового аудиту необхідна повна та достовірна інформація про показники діяльності персоналу, зокрема:

1. Продуктивність та ефективність праці. Цей напрямок займає основне місце в сфері управління трудовими ресурсами, оскільки в основі будь-якого управління лежить співставлення витрат і результатів праці, оцінка вкладу різноманітних категорій персоналу та окремих колективів у підсумки діяльності організації.

2. Трудовий потенціал. Даний напрямок здійснює безпосередній вплив на ефективність діяльності та рівень життя працівників.

3. Умови праці характеризують безпеку діяльності людини, режим праці та відпочинку, рівень інтенсивності праці тощо.

4. Організація та нормування праці обґрунтовує раціональні форми поділу праці, проектування та обслуговування робочих місць, прогресивні методи та прийоми виконання роботи, оптимальні норми трудових затрат різних категорій персоналу.

5. Планування чисельності персоналу забезпечує визначення обґрунтованості потреби в різних категоріях працівників та їх раціональне використання.

6. Мотивація персоналу спонукає людину до більш плідної діяльності на основі усестороннього обліку її особистих потреб та основних цілей організації.

7. Оплата та винагорода персоналу. Показники цього напрямку визначають результати роботи та доходи працівників, співвідношення загальних доходів та компенсаційних доплат тощо.

8. Соціально-трудова відносина. Цей напрямок вивчає взаємодію особистих, корпоративних та суспільних інтересів персоналу, розвиток партнерських відносин між працедавцем та співробітниками всіх категорій тощо.

9. Удосконалення організації управління персоналом передбачає приведення у відповідність існуючих в організації форм, методів і процедур роботи з кадрами.

Кадровий аудит здійснюється в наступних напрямках: планування трудових ресурсів; набір персоналу; розробка системи стимулювання; адаптація персоналу; навчання персоналу; оцінка трудової діяльності; ротація кадрів і планування індивідуальної кар'єри; підготовка керівних кадрів (створення резерву); моніторинг соціально-психологічної ситуації і внутрішньоорганізаційної організації комунікацій.

Загальна схема здійснення кадрового аудиту, яка включає необхідний перелік дій та очікувані результати від їх виконання, зображена на рис. 1.

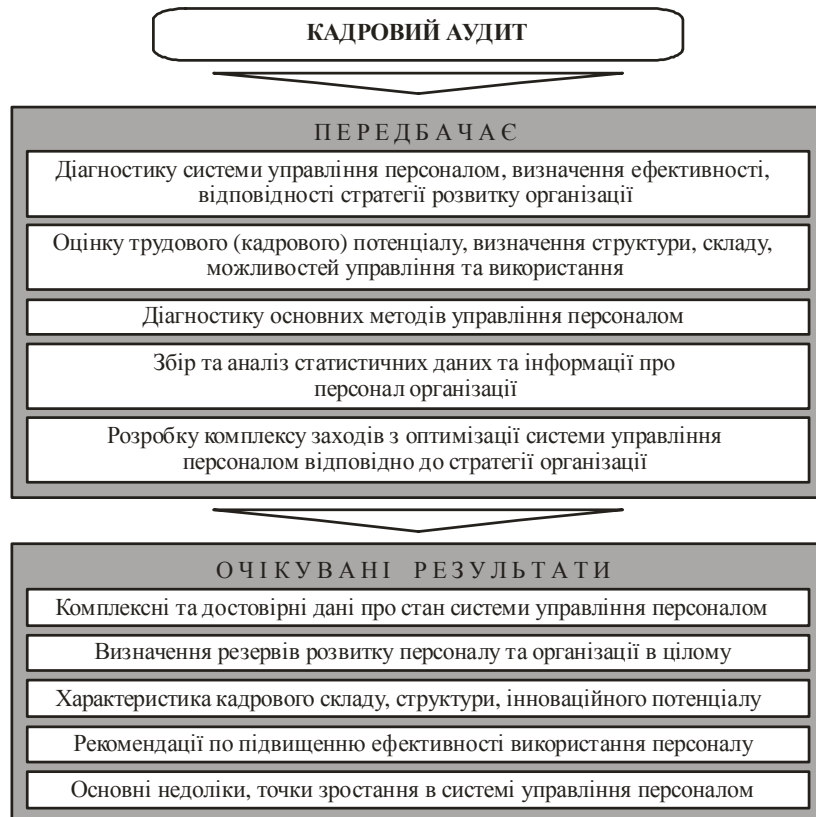


Рис. 1. Алгоритм здійснення кадрового аудиту та очікувані результати від його проведення

У зв'язку із широким діапазоном функцій кадрового менеджменту кадровий аудит включає різноманітні види послуг (табл. 2).

Таблиця 2

Основні види послуг кадрового аудиту

Вид послуг	Зміст
Експертиза кадрових документів організації	<ul style="list-style-type: none"> – експертна оцінка правильності ведення кадрового документообігу; – аналіз тексту конкретного документу на відповідність його вимогам трудового законодавства України; – оцінка ризиків стягнення при проведенні перевірок та в разі трудового конфлікту.
Абонентське обслуговування організації	<ul style="list-style-type: none"> – роз'яснення питань застосування трудового законодавства України та інших законодавчих актів; – рекомендації по оформленню документів; – можливість укладення договору обслуговування на постійній основі. професійне оформлення всіх необхідних кадрових документів.
Зовнішня кадрова служба	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення матеріальних і трудових витрат на постановку і ведення кадрового діловодства; – постійна консультативна підтримка організації; – можливість навчання конкретного працівника клієнта.
Аудит кадрової документації	<ul style="list-style-type: none"> – повний звіт стану кадрового діловодства в організації; – рекомендації щодо обов'язкового корегування; – оцінка змісту локальних нормативних актів організації; – план оптимізації роботи с кадровими документами.
Відновлення обов'язкових кадрових документів	<ul style="list-style-type: none"> – в межах діючого законодавства попередньо оцінюється необхідність проведення вказаної роботи та її ефективність.
Розробка внутрішніх локальних нормативних актів	<ul style="list-style-type: none"> – розробка трудового договору; – розробка правил внутрішнього трудового розпорядку та інших локальних актів.
Консультації з питань трудового законодавства та кадрового діловодства	<ul style="list-style-type: none"> – повна конфіденційність отриманої інформації; – оцінка ситуації, що склалася, з точки зору наявних ризиків; – пропозиції виходу з ситуації, враховуючи ризики запропонованих варіантів.

Практика діяльності вітчизняних організацій показує, що кадровий аудит в Україні зосереджується в основному на аудиті трудового потенціалу та аудиті кадрової документації. Аудит трудового (кадрового) потенціалу передбачає оцінку кадрового складу і оцінку кадрового потенціалу.

Аудит кадрового стану і кадрового потенціалу дає змогу виявити: рівень кадрового забезпечення і потреб у персоналі; потреби в професійному розвитку; стиль управління; соціально-психологічний клімат; інноваційний потенціал; основні фактори супроти змін; розподіл персоналу в організації.

Оцінка кадрового складу включає: оцінку укомплектованості кадрового складу в цілому і на рівнях управління, включаючи оцінку забезпеченості технологічного процесу персоналом; оцінку відповідності рівня підготовленості персоналу вимогам діяльності; аналіз структури кадрового складу відповідно до вимог технології й класифікатора посад; аналіз структури кадрового складу за соціально-демографічними характеристиками; оцінку плинності кадрів

Оцінка кадрового потенціалу передбачає: діагностику основної орієнтації управлінського персоналу – орієнтація на завдання чи відносини; розподіл управлінських ролей; вміння проектувати; наднормативну активність; інноваційний потенціал; здібність до навчання; ролевий репертуар у груповій роботі; задоволеність статусом, орієнтація на посадове зростання, наявність резерву на висунення, оцінка кадрового резерву.

Аудит кадрової документації передбачає: вивчення особистих справ, трудових книжок працівників, електронної бази даних (якщо вона є), архіву та управлінських документів, що мають відношення до працівників, аналіз посадових інструкцій, регламентів роботи, положень про підрозділи, розпорядчих документів і інструкцій з техніки безпеки та охорони праці, підготовку звіту за станом кадрової документації; розробку плану заходів щодо відновлення і виправлення документації, наповнення і архівації особистих справ, підготовку проекту оптимізації потоків управлінської документації.

У зв'язку із різноманітністю послуг кадрового аудиту та з метою удосконалення його організаційно-методичного забезпечення доцільно використати секторний підхід, тобто окремо виділити сектор робіт по стимулюванню та оплаті праці, сектор вивчення та оцінки кадрів і сектор стратегічного управління персоналом.

Сектор робіт по стимулюванню та оплаті праці повинен об'єднувати: тарифні погодження; вивчення та спостереження за видозмінами у мотивації до праці; встановлення систем стимулів та компенсацій; розробку інших методів оплати праці тощо.

Сектор вивчення та оцінки кадрів повинен об'єднувати: аналіз якості трудового життя, ступеня задоволення найважливіших особистісних потреб через діяльність в організації; визначення морально-психологічного клімату в колективі; організацію оцінки кадрів; внутрішньоорганізаційні переміщення; оцінку змісту роботи; планування оптимального складу персоналу тощо.

Сектор стратегічного управління персоналом повинен включати: розробку стратегії управління персоналом для досягнення цілей організації; планування розвитку персоналу; аналіз інформації по ринку робочої сили; планування потреб персоналу; забезпечення керівництва кадровою інформацією тощо.

Проведення кадрового аудиту можна доручити компанії-провайдеру, яка надає подібні послуги, а можна провести самостійно. При залученні для проведення кадрового аудиту консалтингової фірми спеціально навчені люди проведуть комплексну перевірку персоналу та кадрової документації за напрацьованою методикою та нададуть звіт про результати роботи. В звіті будуть зазначатися виявлені порушення, їх можливі наслідки та наведені рекомендації по ліквідації помилок.

Залучення зовнішніх консультантів в організацію зумовлене наступними причинами: поточною завантаженістю працівників організацій, що перешкоджає їм самостійно вирішувати проблеми та оцінювати кризові ситуації в організації на сучасному рівні знань; прагненням одержати оцінку того, що робиться в організації, незалежними об'єктивними експертами; необхідністю постійного підвищення ефективності діяльності організації в умовах ускладнення управлінських проблем; відсутністю чіткої та ефективної системи інформаційного забезпечення в галузі правового та економічного регулювання; інтеграцією в світове економічне товариство, інтернаціоналізацією вимог та стандартів; необхідністю ініціювання змін в організації; необхідністю подолання стереотипів у вирішенні існуючих проблем; необхідністю навчання персоналу новим управлінським технологіям; необхідністю подолання кризи, якщо вона настає в організації, ідентифікацією проблем та наданням виконавчої допомоги для їх вирішення.

Зовнішні консалтингові фірми можна умовно поділити на дві групи: фірми-новатори і фірми-консерватори. Перші намагаються використовувати нестандартні підходи до виконання завдань, що поставлені замовником. Тому прийоми, які використовуються фахівцями для отримання інформації про персонал, можуть варіюватися від традиційних «паперових» тестів і анкет до семінарів і фокус-груп, розроблених відповідно до останнього «писку» консалтингової моди. Однак більшість замовників надають перевагу тому, щоб консультанти використовували більш зрозумілі їм прийоми. Фірми-консерватори звичайно застосовують стандартний набір методів проведення кадрового аудиту. Список інструментів, що використовуються включає тести, індивідуальні інтерв'ю, спостереження, анкетування, проведення фокус-груп.

Ціна на послуги кадрового аудиту, які надаються незалежними консалтинговими компаніями, дуже висока. Крім того не всі керівники згодні довірити роботу з інформацією про працівників організації сторонній організації.

Незважаючи на те, що значна кількість організацій відчуває необхідність консультаційної допомоги з кадровий питань, попит на послуги кадрового консалтингу в Україні залишається низьким. Основними причинами цього є: складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності; відсутність культури роботи з незалежними експертами; побоювання щодо порушення конфіденційності; низька платоспроможність клієнтів; неспроможність оцінити корисність консалтингових послуг; відсутність гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консультування; складність отримання об'єктивної інформації про консультаційні фірми та їх можливості.

Однак кадровий консалтинг має свої перспективи. Поступове збільшення попиту на послуги кадрового консультування може відбутися в результаті поліпшення їх якості, оскільки неодмінно зростатиме професіоналізм вітчизняних консультантів, їх досвід, удосконалюватимуться навички роботи і методи виконання замовлення; відбудеться перехід на постійне консультаційне обслуговування, що є більш економічним для клієнта; відбудеться усвідомлення вигоди від залучення консультантів для вирішення існуючих проблем і отримання нової інформації, ідей, пропозицій.

Можливий успіх консультаційних організацій з кадрових питань в Україні багато в чому залежить від їх готовності до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, застосування нових методів втручання та внесення змін під час реалізації консультаційних пропозицій. Майбутнє кадрового консалтингу нерозривно пов'язане з підвищенням професіоналізму консультантів, високою якістю виконання замовлень, дотриманням етичних стандартів, здатних задовольнити потреби клієнтів.

Поряд із використанням зовнішнього консультування як великі провідні, так і невеликі організації, створюють внутрішні консультаційні підрозділи, які покликані надавати консультаційну допомогу власній організації. Вони виконують функції, які раніше виконували консультанти, запрошені з професійних консалтингових фірм. Працю консультантів внутрішніх підрозділів характеризує поняття «незалежна практика», що припускає можливість використання досвіду та компетенції консультантів під час надання об'єктивних управлінських порад. Створення та розвиток внутрішнього консультування у межах організації свідчить про визнання доцільності консультаційного підходу, його технічних та методологічних переваг. Доступність, знання корпоративної культури, гарантія конфіденційності, а також володіння інформацією щодо глибинних причин виникнення проблем дозволяє вважати внутрішніх консультантів основним джерелом професійних рекомендацій. Окрім того, перевагою внутрішнього консультування є його вартість, яка зазвичай нижча від вартості послуг зовнішнього професіонала (табл. 3). Безумовно зберегти об'єктивність та незалежність внутрішніх консультантів в умовах адміністративної підпорядкованості керівництву клієнта досить складно, тому створення і функціонування такого підрозділу буде більш доцільним при одночасному використанні зовнішньої консультаційної допомоги.

Таблиця 3

Переваги та недоліки внутрішнього кадрового аудиту в порівнянні із зовнішнім

Переваги	Недоліки
Знання внутрішніми аудиторами особливостей організацій	Нижчий, ніж при зовнішньому аудиті, рівень об'єктивності через ймовірну упередженість внутрішніх аудиторів до деяких працівників організації
Відсутність упередженого відношення працівників підрозділів, які проходять аудит	Нижча ніж при зовнішньому аудиті інтенсивність роботи внутрішніх аудиторів, яка обумовлена менш жорсткими часовими рамками
Знання внутрішніми аудиторами специфічних каналів комунікації, які діють в організації	Виявлення недоліків у підрозділах внутрішніми аудиторомі сприймається болісніше
Знання внутрішніми аудиторомі неформальних лідерів, чия інформація може бути найбільш корисною під час проведення аудиту	Рівень кваліфікації внутрішніх аудиторів, як правило, нижче рівня кваліфікації зовнішніх аудиторів
Можливість використання конфіденційної інформації в звітах про аудит	Результати внутрішнього аудиту розглядаються як менш вагомими, чим при зовнішньому аудиті
Відсутність дефіциту часу під час підготовки до аудиту, який забезпечує можливість більш детального вивчення об'єкту аудиту	Результати внутрішнього аудиту недостатньо авторитетні для того, щоб їх використовувати для реклами
Можливість більш глибокого аналізу об'єкту аудиту (з статистики, внутрішні аудиторомі виявляють в 10-100 разів більше невідповідностей, ніж зовнішні аудиторомі)	Витрати на внутрішній аудит визначаються менш точно, ніж на зовнішній аудит
Можливість одночасного використання внутрішніх аудиторів в ролі експертів	
Витрати на внутрішній аудит значно менші, ніж на зовнішній	

У результаті проведення кадрового аудиту (незалежно від того, внутрішній він чи зовнішній) завжди виявляються проблеми, які необхідно вирішувати, а отже, – запроваджувати зміни. Тому ще на початковій стадії кадрового аудиту необхідно налаштувати персонал на готовність до співпраці, оскільки працівники сподіватимуться на позитивні аудиторські висновки і якщо таких не буде, то це слугуватиме демотиваційним фактором.

Література

1. Лученко В.М. *Кадровий аудит. Теорія та практика: Науково-практичне видання.* – К.: ТОВ «Бюро Управлінського Консультування», 2003. – 124 с.
2. Крушельницька О.В. Мельничук Д.П. *Управління персоналом: Навчальний посібник.* – К.: «Кондор». – 2003. – 296 с.
3. Лук'янихін В.О. *Менеджмент персоналу: Навч. посібник.* – Суми.: ВТД «Університетська книга», 2004. – 592 с.
4. *Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Г.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина.* – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.
5. *Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова.* – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 638 с.
6. Савченко В.А. *Управління розвитком персоналу: Навч. посібник.* – К.: КНЕУ, 2002. – 351с.
7. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. *Аудит и контроллинг персонала.* – М.: Экзамен, 2004.

І ДААІ ²ÇÀÖ²В ÒÀ ОІ ДААЕ²І І В ÒДАІ НІІ І ДÒІ ЕІ А²АА²ЕІ І І А І ДІ І ЕНЕТ АІ І О І ²АІ ДЕ^а І НОА²

Окреслено теоретичні засади організації та управління транспортним відділом на промисловому підприємстві. Проведено аналіз діяльності транспортного відділу. Охарактеризовано деякі техніко-експлуатаційні показники використання рухомого складу на промисловому підприємстві.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства є організація та управління транспортним господарством. Управління транспортним відділом повинне бути централізованим, тобто організаційні і розпорядчі функції зосереджені на вищому рівні керівництва, а виконавчі – на нижчих. Ефективність такого методу управління транспортним процесом досягатиметься за рахунок оптимізації планів перевезень, які виконуються по раціональних маршрутах, наявності диспетчерського бюро.

Диспетчерське бюро на базі концентрації і переробки отриманої від вантажовідправників і вантажоодержувачів інформації формує і реалізує оптимальні плани перевезень по регулярних графіках й одночасно здійснює оперативно-диспетчерське керівництво всім процесом у сфері своєї діяльності. Організація ефективної роботи транспортного відділу включає: вивчення вантажопотоків постачання продукції по споживачах, їх класифікацію по величині постачання, по часу освоєння вантажообороту та інших причинах; організація централізованих перевезень; вибір типу і кількості автомашин для перевезення продукції залежно від обсягу і характеру вантажів; складання узгоджених графіків доставки продукції із врахуванням виробничих процесів основного виробництва у вантажовідправників і вантажоодержувачів; здійснення оперативного керівництва транспортним процесом.

Аналіз наукових джерел свідчить, що транспортна робота завдяки прискоренню процесу обігу, позитивно впливає на тривалість усього відтворюваного циклу та сприяє зростанню продуктивності праці, а, отже, сприяє ефективності економічного розвитку підприємства в цілому. Даній тематиці присвятили свої роботи такі автори як А. Г. Кальченко, В. Г. Алькема, Л. Б. Міротін, В. І. Сергєєв, а також відомі закордонні спеціалісти у галузі логістики Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс.

Мета дослідження – обґрунтування підходу до управління перевезенням вантажів, що складається із комплексу заходів з раціональної організації роботи транспортних засобів на лінії та включає оперативне планування, диспетчерське керівництво і контроль за виконанням оперативних планів.

Система оперативного управління повинна включати такі основні елементи (рис. 1).

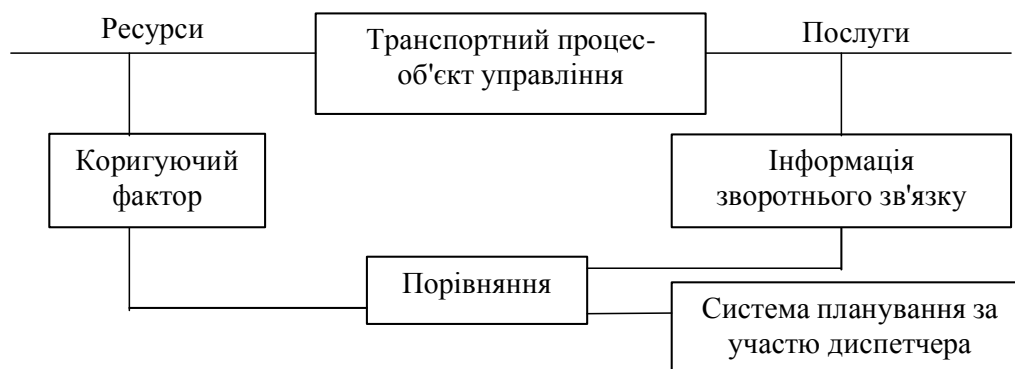


Рис. 1. Загальний процес оперативного управління

Інформація зворотного зв'язку – це інформація, яка йде від замовників послуги. Суть її може полягати у задоволенні виконання перевезень чи невчасності виконання; інформації про цілісність вантажу тощо. Порівняння зводиться до співставлення оперативних панів з реальним виконанням. Коригуючий фактор – це дії, які застосовують при одержанні сигналу про відхилення ходу процесу за допустимі

межі. Наприклад, при поломці автомашини на лінії її оперативно ремонтують або відправляють іншу.

Так, на прикладі ОСП "Ватра" та його структурних підрозділів (окремих заводів-комплектаторів) наведемо організаційну характеристику транспортного відділу. Транспортний процес на підприємстві складається із таких операцій: початкові операції на заводах – виробниках продукції (завод "Ватра-Світлотехніка", "Ватра – Апарат", "Ватра – Технопласт") або на складі готової продукції і відправлення вантажу; операції із переміщення вантажів наявними транспортними засобами чи залученими зі сторони та кінцеві операції процесу у споживачів продукції.

Першим елементом транспортного процесу є навантаження, другий елемент – транспортування, тобто переміщення вантажів від вантажовідправника – "Ватра - Світлоприлад" до вантажоодержувача – споживача продукції підприємства. Транспортування проводиться згідно розроблених планів перевезень та маршрутів руху. Плани перевезень базуються на визначенні раціонального обсягу і напряму перевезень. Для визначення раціональних напрямків вивчають виробничу діяльність постачальників, споживачів та їх зв'язки.

Маршрутизація перевезень вантажів – є вирішенням транспортного завдання про найкраще поєднання поїздок автомашин, досягнення мінімуму затрат, максимальної продуктивності автомашин і прискорення доставки вантажів споживачам. Для цього необхідно використовувати сучасні методи математичного програмування та ЕОМ, але у транспортному відділі на даний час використовується тільки ручна рутинна праця. Можна сміло стверджувати, що 99% рішень, які приймаються стосуються повторюючих закупівель, тобто дії не є новими, це або точне повторення, або повторення із незначними відхиленнями того, що опрацьовувалось вчора або у минулому. Тому, застосування інформаційних технологій є дуже важливим, оскільки дає можливість скоротити людську ручну працю. Радимо впровадити інформаційну систему, котра дозволить відслідковувати замовлення матеріальних ресурсів і автоматично поповнювати їх запаси.

У багатьох операціях велику роль відіграє так звана "добра воля", коли надають перевагу тому партнерові, котрий їм подобається. Це особливо справедливо сьогодні, оскільки співробітництво базується на основі партнерства, а не на антагонічних відношеннях між продавцями та покупцями.

Перевезення вантажів може проводитись по разових і постійних маршрутах. Разові маршрути – це випадкові маршрути як по напряму так і по кількості вантажу. Постійні маршрути – проходять по раніше встановлених напрямках і призначені для виконання постійних заявок і вибираються з врахуванням вантажопотоку і транспортних засобів.

Останній елемент транспортного процесу – розвантаження. При доставці вантажу на "Ватру – Світлоприлад" розвантаження здійснюється значно швидше, ніж розвантажують автомашини транспортного відділу у споживачів продукції, оскільки не всі споживачі мають необхідне для цього устаткування. Потрібно, щоб вантажі відправлялися у зручній тарі для розвантаження без залучення складних підйомних механізмів або, щоб автомашини були оснащені механізмами для розвантаження різного виду продукції. При перевезеннях застосовують дві основні схеми постійних маршрутів руху транспорту – маятникову і кільцеву.

Транспортний відділ виконує перевезення як по заводу, так і за його межами. Для вирішення цього завдання відділ використовує як орендовані транспортні засоби, як наприклад два вантажних автофургони 'IVECO', або укладає договори на перевезення вантажів з іншими транспортними підприємствами (МП "Квота"; ВАТ АТП-2065, м. Шумськ; приватні транспортні засоби), так і власні вантажні автомобілі. На даний час транспортний відділ має 18 одиниць транспортних засобів, із них 14 одиниць вантажних (КАМАЗ, ГАЗ, УАЗ, ЗІЛ), 2 спеціальні, 2 легкових автомашини, які обслуговують вище керівництво ОСП "Ватра". Також тепловози та електротранспорт для внутріцехового обслуговування.

Техніко-експлуатаційні показники використання рухомого складу у транспортному процесі можна поділити на дві групи.

До першої слід віднести показники, які характеризують ступінь використання рухомого складу вантажного автомобільного транспорту: коефіцієнти технічної готовності, випуску і використання рухомого складу; коефіцієнти використання вантажопідйомності і пробігу, середня відстань поїздки з вантажем і середня відстань перевезення; час простою під навантаженням-розвантаженням, час в наряді; технічну й експлуатаційну швидкості.

Друга група характеризує результативні показники роботи рухомого складу: кількість поїздок, загальна відстань перевезення і пробіг з вантажем, обсяг перевезень і транспортну роботу.

Наявність у транспортному відділі автомобілів, тягачів, причепів, напівпричепів називають списковим парком рухомого складу.

Організація та управління транспортним ...

З метою аналізу організації транспортного процесу на “Ватра- Світлоприлад” обчислимо деякі техніко-економічні показники роботи автомобільного транспорту відділу (дані взяті із звітності підприємства ОСП “Ватра”):

Коефіцієнт технічної готовності парку автомобілів за один робочий день α_t :

$$\alpha_t = A_{г.е.} / A_c, \quad (1)$$

де $A_{г.е.}$ – кількість автомобілів, які готові до експлуатації, A_c – спискова кількість автомобілів.

$$\alpha_t = 8/14 = 0,57$$

Коефіцієнт випуску автомобілів за один робочий день α_v :

$$\alpha_v = A_{ек} / A_c, \quad (2)$$

де $A_{ек}$ - кількість автомобілів в експлуатації.

$$\alpha_v = 7/14 = 0,5$$

Як видно із формули 50% автомобілів використовуються, а решта простоюють. Звичайно це не є позитивним фактором, а відображає неефективне планування роботи даного відділу.

Коефіцієнт статистичного використання вантажопідйомності γ_c :

$$\gamma_c = Q_f / Q_v, \quad (3)$$

де Q_f – фактична кількість перевезеного вантажу, Q_v - кількість вантажу, яка могла би бути перевезеною.

$$\gamma_c = 286689 / 509717 = 0,56$$

Формула показує, що лише 56% вантажів перевозяться. Решту часу автомобіль знаходиться в дорозі без вантажу, тобто їде “в пусту”. Приведемо наглядний приклад. Автотранспортний засіб виконує завдання по доставці необхідного товару – вантажу на ОСП “Ватра”. Приїхавши у призначене місце стикається із тією проблемою, що товару ще немає у призначеному місці. У такому випадку йому краще повернутися назад, ніж декілька днів чекати на свій товар. Це свідчить про те, що по-перше, не привезено необхідних комплектуючих для виготовлення продукту, або ж, не доставлений готовий необхідний продукт, а по-друге, марно було витрачено пального.

Коефіцієнт динамічного використання вантажопідйомності γ_d :

$$\gamma_d = P_f / P_m, \quad (4)$$

де P_f – фактично виконаний вантажооборот, P_m - можлива транспортна робота

$$\gamma_d = 2584019 / 2425233 = 1,065$$

Коефіцієнт використання пробігу β :

$$\beta = L_{нп} / L_{зп}, \quad (5)$$

де $L_{нп}$ – навантажений пробіг, т, $L_{зп}$ - загальний пробіг, тис. км.

$$\beta = 4758 / 509717 = 0,009$$

Середня відстань перевезення $L_{сп}$, км:

$$L_{сп} = \sum P / \sum Q, \quad (6)$$

де P – транспортна робота, т.км, Q – обсяг перевезень, т;

$$L_{сп} = 2584019 / 4758 = 543 \text{ км}$$

Підвищення продуктивності рухомого складу може бути досягнуто за рахунок покращення різних показників роботи автомобілів. Техніко-експлуатаційні показники роботи автотранспорту наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Техніко-експлуатаційні показники роботи автотранспорту

Показник	Умовне позначення	Значення показника
Коефіцієнт технічної готовності	α_t	0,57
Коефіцієнт випуску автомобілів за один робочий день	α_v	0,5
Коефіцієнт статистичного використання вантажопідйомності	γ_c	0,56
Коефіцієнт динамічного використання вантажопідйомності	γ_d	1,065
Коефіцієнт використання пробігу	β	0,009
Середня відстань перевезень, км	$L_{сп}$	543

Аналізуючи проведене дослідження, можна сказати, що на даному підприємстві не достатньо продумана організація транспортного відділу.

Транспортування можна назвати ключовим комплексним поняттям, свого роду діловою активністю, яка пов'язана з переміщенням матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва та готової продукції певним транспортним засобом по ланцюгу, який складається з комплексних та елементарних активностей, включаючи експедирування, вантажопереробку, упакування, тощо.

Таким чином, на сьогодні транспорт «бере на себе» не транспортні функції, звільняючи споживача від збутових і розподільчих операцій. Він виступає як виробник широкого кола послуг, готовий здійснити комплексне обслуговування.

Література

1. Алькема В. Г., Сумець О. М. *Логістика. Теорія і практика. Навчальний посібник.* – К.: “Видавничий дім “Професіонал”, 2008 – 272 с.
2. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. *Логистика: интегрированная цепь поставок. 2 – е изд./ [Пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера].* – М.: ЗАО “Олимп - Бизнес”, 2008. – 640 с.: ил.
3. Кальченко А.Г., Кривещенко В. В. *Логістика: навч. посіб.* – Вид. 2 – ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.
4. *Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. ред. проф. В.И. Сергеева.* – М.: ИНФРА – М, 2006. – 976 с.
5. *Эффективность логистического управления / Учебник для транспортных вузов под общ. ред. проф. Миротина Л.Б.* – М.: – Экзамен, 2004. – 482 с.

Ольга ПРОБОЇВ

І АІ АААЕІ АІ О СІ АІ Û ВЕ ЕІ І ЕОДАІ ОІ А І АДААААА І ДЕ ОІ ДІ ОААІ І²
І І ОАІ О²АЕО І²АІ ДЕ^а І НОА

Розглянуто основні аспекти менеджменту знань. Проаналізовано систему управління знаннями з позиції прямої проекції корисності й об'єктивності інформації та придатності її до застосування на якість менеджменту знань. Виявлено вплив менеджменту знань на здобуття конкурентних переваг і формування потенціалу підприємств.

Увага до питань організаційного навчання та технологій управління знаннями почала зростати наприкінці минулого століття, оскільки було виявлено певний взаємозв'язок між стратегією підприємства та навчанням персоналу, що дозволяло поєднувати власні щоденні завдання працівників з глобальними задачами підприємства, виконання яких безпосередньо впливатиме на фінансовий результат.

Навчання та обмін знаннями відіграють важливе значення для підприємства, оскільки більшість розвинутих країн зробили прорив у сфері технологій не завдяки концентрації зусиль на техніко-технологічному чиннику, а ставили в центр усіх організаційних процесів людину з комплексом її вмінь, знань, відчуттів, бажань, сприйняття. Саме бажання вчитись і сприймати інформацію, вміло її систематизувати й застосовувати у потрібному місці в потрібний час, дозволяло відомим компаніям досягати успіху на ринку, формувати корпоративну культуру, а запропоновані групові методи роботи та прийняття управлінських рішень давали свої позитивні результати.

Багато аспектів даної проблеми залишаються поза увагою науковців. У вітчизняній науковій літературі досі нез'ясованими є питання ефективного управління знаннями, а саме потребують подальшого вивчення основні методи, принципи і механізм формування, ефективного використання та нарощування інтелектуального потенціалу, і знань як основного ресурсу зокрема.

Метою статті є дослідження основних аспектів менеджменту знань і аналіз системи управління знаннями з позиції корисності, об'єктивності й придатності інформації до застосування, як основної конкурентної переваги, що за певних умов дозволяє формувати потенціал підприємства.

Для досягнення мети у статті поставлено і вирішено наступні завдання: розглянуто існуючі погляди зарубіжних науковців на формування конкурентних переваг через знання як „невидимі активи” підприємства; визначено напрями переходу від „даних” до „знань” та виокремлено види знань; досліджено основні етапи процесу управління знаннями та встановлено параметри підвищення якості менеджменту знань.

Сучасні аспекти менеджменту знань як конкурентних переваг досліджуються в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців: Р.Хайєса, Х.Ітамі, К.Омас, Р.Селзніка, С.Прахалада і Г.Хемела, В.Єфремова, Ю.Лунєва, Т.Гаврилової, У.Букович та ін.

Огляд наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців у цій сфері дозволив стверджувати, що в центрі усіх процесів в організації стоїть людина, а рівень розвитку і застосування інтелектуального потенціалу при наявності бажання вчитись і досягати високих результатів допоможе організаціям забезпечувати реалізацію цілей, якими б недосяжними вони не були. В такому випадку, навчання персоналу слід розглядати як довгостроковий проект, так як існуючі знання не відкидаються, а накопичуються і систематизуються, перетворюються у ресурс, який дозволяє бачити нові ринкові можливості, створювати ринкову вартість та перетворювати все це у конкурентні переваги.

На підставі багатьох досліджень, проведених відомими світовими компаніями Ford, Dow Jones, Fairchild Semiconductor, Heller Financial, встановлено, що будь-якому співробітнику вдається знайти близько 50% необхідної для роботи інформації [2]. Щоб збільшити ефективність доступу до інформації, цими компаніями було прийнято рішення про формування корпоративної бази знань. Централізоване управління інформацією, групове та індивідуальне навчання методам пошуку необхідної інформації і управління особистими сайтами спеціалістів принесло свої позитивні результати – активне використання інтранету та сформованої бази знань дозволяло співробітникам швидко знаходити до 90% необхідної

інформації, що суттєво скорочувало виробничий цикл розробки нових продуктів та підвищувало якість виконуваних робіт, ефективність прийнятих управлінських рішень.

Однак, в період фінансової кризи багато відомих компаній-лідерів на світових ринках намагались знову повернутись до використання командних методів керівництва та автократичного ухвалення рішень, що вносило протиріччя у саму концепцію управління знаннями. Згодом, така негативна практика довела, що для прийняття необхідного рішення у потрібний проміжок часу слід зробити інформацію відкритим ресурсом і сформувати таке середовище, в якому працівники змогли б приймати рішення самостійно.

Значення особистого спілкування як форми передачі скритих знань, накопиченого певного обсягу інтуїтивно-практичного досвіду і майстерності доволі суттєве. Обмін інформацією в цілях навчання шляхом спілкування з клієнтами, партнерами, акціонерами дозволяє відкоректувати плани по досягненню поставлених цілей. Для багатьох підприємств навчання стає не тільки засобом передачі працівникам нових навиків, але й фактором нарощування інтелектуального потенціалу підприємств. Розробка пілотних проектів або спеціальних навчальних програм, проведення круглих столів, семінарів, конференцій по вдосконаленню механізмів обміну досвідом сприяє виникненню інноваційних ідей, що виступає гарантією розвитку людей, підприємств й цілих галузей.

Тому, в пошуках конкурентних переваг вітчизняні підприємства мають спрямовувати погляд всередину організації, намагаючись ідентифікувати в працівниках ті здібності, за допомогою яких можна досягнути бажаної стратегічної мети і забезпечити виживання у довгостроковій перспективі.

Ознайомившись із результатами наукового дослідження російських вчених Єфремова В.С. та Ханикова І.А. [7, с.11–12] стосовно розвитку школи ключових компетенцій та конкурентних переваг, ми звернулись до першоджерел. Історично склалось так, що в літературі різні терміни використовуються для трактування подібних понять – сильні сторони, вміння, компетенції, здібності, організаційні знання, невидимі активи.

Ще в 1957 році, написавши книгу „Лідерство в управлінні” („Leadership in administration”), П.Селзник (P.Selznick) став одним з перших авторів, який відзначив вагомість внутрішніх факторів організації, таких як кадри чи накопичений досвід, які визначають успіх при реалізації обраної стратегії. Він стверджував, що в бізнесі минуле визначає теперішній стан, в ході свого розвитку організація формує певний „характер”, який він і називає „особливою компетенцією”, що проявляється через ряд „знань і обмежень”, які формуються в інституційній системі та впливають на компетенцію організації при реалізації визначених стратегій [13].

З 1970-х років почали піддаватись сумнівам основи стратегічного планування. В 1985 році в Гарвард Бізнес Ревью (Harvard Business Review) вийшла публікація Р.Хайеса (R.Hayes), в якій автор критикує існуючу практику розробки стратегії, що починається з постановки цілей і лише потім вирішує завдання щодо визначення способів досягнення поставлених цілей. „Не слід розробляти плани, щоб потім шукати способи їх реалізації, замість того, необхідно формувати здібності і сприяти складенню планів по їх використанню” [9, с. 115].

Його ідеї підтримав Х.Ітамі (H.Itami) в своїй книзі „Використання невидимих активів” („Mobilizing Invisible Assets”), підкресливши необхідність враховувати сильні сторони („невидимі активи”), які виступають атрибутами компанії, володіють потенціалом створення сили, що не відображається у балансовому звіті: репутація, товарна політика, технічні знання і досвід, лояльність покупців [10].

Вагомим вкладом у формування теорії конкурентних переваг та „ключових факторів успіху” була опублікована в 1982 році монографія К.Омає „Мислення стратега” [11]. У своїй науковій праці відомий дослідник у галузі стратегії акцентував увагу на нелінійності людського мислення, оскільки вважав, що саме мислення стратега є ключовим фактором успіху компанії.

Першою значною публікацією стосовно формування ключових компетенцій і потенціалу компанії стала стаття К.Прахалада із Мічиганського університету і Г.Хемела із Лондонської школи бізнесу „Стрижневі компетенції корпорації”, опублікована у 1990 році [12, с.79-91]. К.Прахалад і Г.Хемел в своїй ґрунтовній праці наводять термін „ключова компетенція” для визначення набору вмінь і технологій, великої кількості безсистемно накопиченого організацією досвіду і знань, які стають основою успішної конкуренції компанії.

Підсумовуючи, доцільно зазначити, більшість ресурсів (матеріальні цінності, капітал, обладнання) не є специфічними, так як легко копіюються конкуруючими компаніями. Основним ресурсом, який відрізняє між собою компанії, є особливі виробничі та управлінські знання, оскільки саме вони надають підприємствам суттєві конкурентні переваги, дозволяють оптимізувати зусилля і забезпечити виживання навіть в умовах фінансової кризи.

Однак, виникає питання про співвідносність категорій „дані” і „знання” з позиції поняття „інформація”, а також виявлення взаємозв'язку між ними. На наш погляд, „дані” – це сукупність отриманої емпіричним шляхом інформації, яка певним чином характеризує об'єкти, явища, процеси. „Знання” визначаються нами як сукупність систематизованої інформації та узагальнених фактів з метою виявлення закономірностей, що дозволяє формувати завдання і забезпечувати їх виконання у певній галузі. Тобто, знання виступають такою ж інформацією як дані, але на зовсім іншому якісному рівні. Знання є проаналізованою, систематизованою, узагальненою інформацією, яка утворюється не спонтанно, а з досвідом, і при адекватному застосуванні у потрібний час дозволяє отримувати високий позитивний результат (рис.1).

З точки зору впливу знань на процеси управління підприємством, їх можна поділити на [5]: ґрунтовні; забезпечуючі успіх; інноваційні.

Ґрунтовні знання в компанії уособлюють той мінімум інформації, який необхідний працівникам для ефективного виконання ними певних завдань чи функцій в межах посадових інструкцій. Наявність цих знань у працівників є необхідним мінімумом, який не формує конкурентну перевагу, а створює бар'єр при виході на нові ринки чи виживанні на вже існуючих. Такі знання є у всіх працівників галузі в різних компаніях, які деякий час працюють у цій галузі, і виникають вони з досвідом.

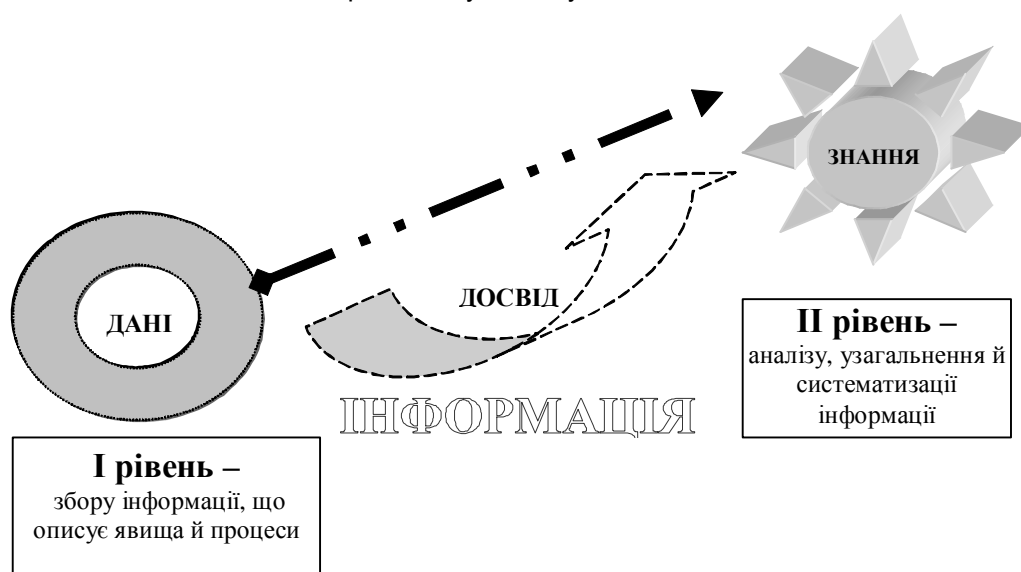


Рис.1. Схема переходу від даних до знань

Знання, що забезпечують успіх, формують інтелектуальний потенціал й конкурентні переваги підприємства у галузі. Підприємство може володіти такими ж ґрунтовними знаннями, що й конкуренти, однак тільки специфічні знання дають йому право на успіх у тій конкурентній ніші, в якій воно знаходиться.

Інноваційні знання дають можливість підприємству не просто отримувати конкурентні переваги чи виживати на ринку в умовах кризи, вони дозволяють змінювати „правила гри”, диктувати політику на ринку, підпорядковуючи навіть смаки споживачів та дії владних структур під власні корпоративні інтереси. Саме такі знання дозволяють підприємствам лідувати в галузі й вирішувати багато фінансових, політичних й соціальних проблем у суспільстві.

Усвідомлення цінності знань для бізнесу проходило поступово. В публікаціях Арсентьєва С. [1], Гаврилової Т., Григорєва Л. [3], було виділено типові ознаки зростання актуальності впровадження системи управління знаннями: ми не знаємо, що нам відомо; відбувається втрата досвіду; працівники володіють знаннями, але не розповсюджують їх у колективі; виділено потенціал знань для прийняття оптимальних рішень.

Питання „управління знаннями” почали розглядати як наслідок виникнення проблем стосовно якості обробки інформації. Знання – це фундаментальний ресурс, який ґрунтується на практичному досвіді фахівців і на даних, що існують на конкретному підприємстві. Компанії, що усвідомили цінність знань та налагодили процес управління ними, здатні краще використовувати всі наявні традиційні ресурси особливим способом, здобуваючи конкурентні переваги. Знання, набуті в результаті особистого

досвіду, є унікальними та непридатні для копіювання. Конкурентам для отримання аналогічних знань слід володіти відповідним практичним досвідом, однак вони принципово обмежені в можливостях прискорювати навчання й швидше набувати потрібних навиків навіть при значних інвестиціях.

Знання на сьогоднішній день стали основним джерелом капіталу. Саме тому, відомі компанії світу передбачають у своїй організаційній структурі посаду chief knowledge officer (спеціаліста по управлінню знаннями), який відповідатиме за створення відповідної інформаційної інфраструктури та культури спільного використання бази знань усіма підрозділами підприємства. Основне завдання фахівців цієї ланки – вичленяти, систематизувати і тиражувати інтелектуальний потенціал всередині корпорації. Знання при цьому розглядаються як ресурс, а ступінь забезпеченості ними структурних підрозділів здійснюється на основі принципу just-in-time (точно в час), який використовується багатьма підприємствами при налагодженні системи постачання та логістики.

Однак найбільшу цінність знання мають не у виробничих процесах, а в управлінських, оскільки від рішень керівника залежить робота усіх ланок системи й фінансовий результат в цілому[8]. Систему управління знаннями можна розглядати в кількох координатах (рис.2).

На наш погляд, система управління знаннями повинна бути спрямована на використання існуючих та набуття нових корисних знань. Основне завдання системи менеджменту знань – перетворення індивідуальних знань й досвіду та навиків у доступні для всіх працівників підприємства технології організації роботи і виконання певних функцій. Вивченням цих питань займається така наука, як інженерія знань, що забезпечує організацію процесу управління знаннями підприємства на основі наступних етапів: пошук чи генерація знань; структурування і формалізація знань; організація накопичення й зберігання знань; надання знань користувачам і ефективне їх використання з користю.

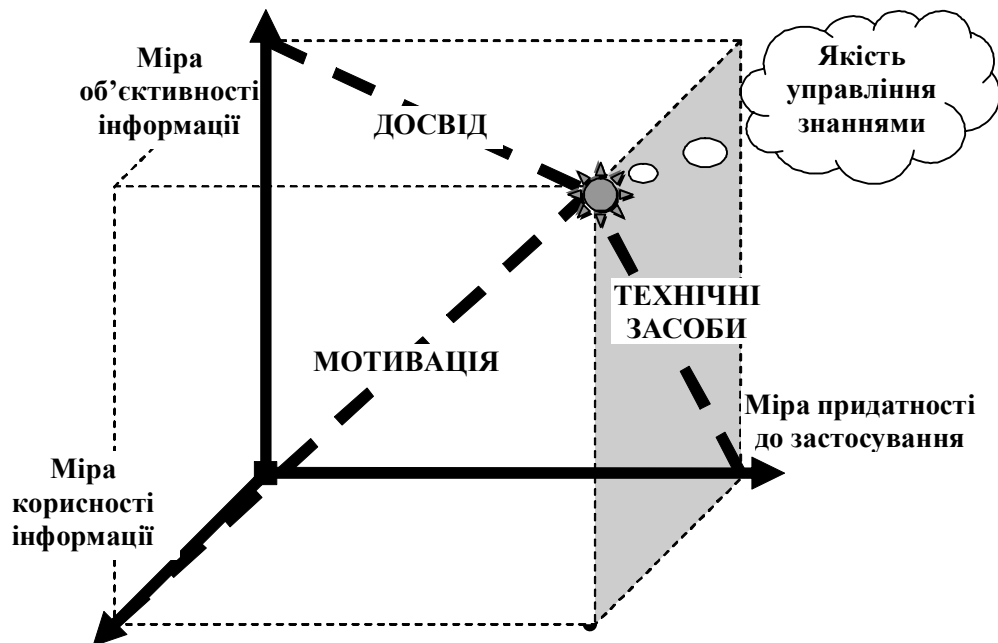


Рис. 2. Якість менеджменту знань

Управління знаннями, таким чином, можна розглядати як новий напрям в менеджменті для підтримки процесів створення, розповсюдження, обробки й використання знань всередині підприємства (рис.3).

Система менеджменту знань, як і інші підсистеми менеджменту, орієнтована на дії. Суб'єктом і кінцевим користувачем знань завжди є працівник, що діє в інтересах підприємства. Ціль управління знаннями полягає в тому, щоб допомогти працівникам компанії ефективніше працювати разом, систематизуючи й узагальнюючи великі обсяги інформації. Командні й групові методи роботи лежать в основі сучасного процесного підходу до управління підприємством. Адже всі сучасні технології управління не суперечать, а доповнюють один одного, відображаючи сучасні тенденції в управлінні й загальну парадигму менеджменту в умовах фінансової кризи.



Рис. 3. Основні аспекти менеджменту знань

Отже, підсумовуючи зазначене вище, слід відзначити, що глобалізація та інтернаціоналізація ринкового простору з однієї сторони, а також загострення боротьби за виживання підприємств в умовах фінансової кризи з іншої, зумовлюють зміну корпоративного мислення й кардинально впливають на стратегічні цілі компаній. В даний час підприємства починають переосмислювати ціннісні орієнтири й обирати інші напрями розвитку. На перший план виходять цілі не техніко-технологічного чи ресурсного характеру, а здатність підприємства формувати й використовувати інтелектуальний потенціал, набувати і систематизувати нові знання та активно втілювати їх у виробничий процес.

Література

1. Арсентьев С. Базовые понятия Knowledge Management [Електронний ресурс] / С. Арсентьев. – Режим доступу: www.oko.ru.
2. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уилльямс. — М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Гаврилова Т. Бизнес держится на знаниях, сам того не зная / Т. Гаврилова, Л. Григорьев // Персонал – Микс. – 2004. – №2.
4. Гаврилова Т.А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т.А. Гаврилова, В.Ф. Хорошевский. – СПб.: Питер, 2001.
5. Гольдштейн Г.Я. Глобальный стратегический инновационный менеджмент: рабочие материалы / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2001.
6. Григорьев Л. Orgware – новый класс программ для управления организацией / Л. Григорьев Л. // Экспресс-Электроника. – 2001. – №6-8.
7. Ефремов В.С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В.С. Ефремов, И.А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2. – С. 9-33.
8. Лунев Ю. Психологические основы системы менеджмента знаний [Електронний ресурс] / Ю. Лунев. – Режим доступу: www.big.spb.ru.
9. Hayes R.H. Strategic planning forward in reverse? / R.H. Hayes // Harvard Business Review. – 1985. – Vol. 63, № 6. – P. 111-119.
10. Itami H., Roehl T. Mobilizing Invisible Assets / H. Itami, T. Roehl. – New York: Harvard University Press, 1987.
11. Ohmae K. The Mind of the Strategist / K. Ohmae. – New York: McGraw-Hill, 1982.
12. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68, №3. – P. 79-91.
13. Selznick P. Leadership in Administration / P. Selznick. – New York: Harper, 1957.

Петро ПУЦЕНТЕЙЛО

ОАЇ ДАӨЕ×І² ÇАŃААЕ ЕЇ І ЕӨДЇ Ö²: ААЇ ЕР Ö²ЕІ І -ААЇ АӨЕ×І ЕЕ
АЇІ АЕӨ

Досліджено теоретичні засади конкуренції. Здійснено компаративний аналіз підходів до визначення категорії конкуренції з позиції еволюції економічної науки. Запропоновано авторський підхід до розуміння конкурентних відносин в сучасних економічних умовах з позиції модернізаційної концепції.

Конкуренція – це одна з найважливіших базових категорій економічної науки, виступає рушійним елементом ринкової економіки, центральним стрижнем економічної теорії. Попри широку вживаність цього поняття в численних наукових дослідженнях є досить широкі розбіжності щодо усталеного визначення його розуміння і характеру діяльності. Конкуренція, як наукова проблема в її теоретичному і практичному аспектах є не тільки фундаментальним явищем, але й рушійною силою ринкової економіки. Конкуренція виступає основною характеристикою ринкового середовища. Це зумовлено тим, що конкуренція за своєю специфічною роллю є основою розвитку прогресу, сприяє формуванню і удосконаленню економічних відносин між суб'єктами ринку. Кожен товаровиробник у постійній боротьбі за ринок збуту і покупця, змушений проводити маркетингові дії, знижувати ціни, підвищувати якість продукції і послуг. Тобто раціонально використовувати наявний потенціал з метою більш ефективного виробництва і реалізації продукції на ринку.

Вагомий внесок у дослідження з питань конкуренції як економічної категорії внесли такі відомі зарубіжні економісти, як: Дж.К. Гелбрейт, Ф.Енгельс, Дж.М. Кларк, К. Маркс, Дж. С.Мілл, М.Е. Портер, Дж.Робінсон, А. Сміт, Дж. Стіглер, Ж. Тюрго, Ф. фон Хайек, Э.Х. Чемберлін, Й.Шумпетер. Сьогодні дослідження з питань розвитку конкуренції зустрічаємо у роботах вітчизняних і російських економістів, таких як: В.Д. Базилевич, З.М. Борисенко, В.М. Гальперін, А.А. Задоя, С.М. Злупко, В.М. Ковальчук, О.О. Костусев, П.М. Леоненко, А.С.Новоселов, Л.І. Піддубна, М.І.Сарай, Р.А. Фатхудінов, А.Ю. Юданов, П.І. Юхименко. В цих роботах проаналізовано окремі аспекти категорії “конкуренція”, вплив різноманітних факторів на конкурентне середовище. Однак фундаментальні дослідження конкуренції, як важливого ринкового інституту часто-густо носять фрагментарний характер, хоча вони є необхідними для розширення меж розуміння даної теоретичної проблеми в сучасних умовах. Отже, незважаючи на значні зусилля вчених, що працюють над дослідженням проблем теорії конкуренції, багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими і обґрунтованими. Потребує подальшого дослідження еволюційно-критичний аналіз наукової літератури з розкриття сутності і трансформації дефініції “конкуренція”.

Теорія конкуренції еволюційно відображає характерні закономірності формування й розвитку економічних формацій. У такому розумінні теорія конкуренції утворює важливий і необхідний компонент діяльності в ринковому середовищі. Розвиток конкуренції в Україні – явище суперечливе, складне і вимагає урахування як внутрішньої логіки самої конкуренції, та і зовнішніх умов її реалізації, що зумовлені специфічною ситуацією діяльності суб'єктів господарювання. Це й зрозуміло, адже конкуренція являє собою комплексну інституцію сучасної ринкової економіки.

Оскільки розвиток конкуренції являє собою багатоаспектний процес, що складається під впливом політико-правових, соціально-економічних і культурних факторів, його успішне впровадження неможливе без адекватного теоретико-методологічного обґрунтування й забезпечення. Отже, категорія “конкуренція” є фундаментальною ознакою функціонування ринкової економіки, оскільки є головним її регулятором. Конкуренція тісно пов'язана з поняттям “ринок”, тому що природньо виникла з нього і водночас є неодмінною умовою його існування і розвитку. Саме через це в Україні, яка визнана країною з ринковою економікою, важливого значення набуває теоретико-методологічного обґрунтування конкуренції з погляду історичної специфіки даного явища.

Ретроспективний розгляд конкуренції являє історично унікальну ситуацію формування і розвитку уявлень щодо даного поняття. Ознайомлення з світовим надбанням вчених, шкіл і напрямів у найбільш загальному, абстрактно-логічному аспекті вимагає розуміння сутності категорії “конкуренція” у єдності

теорії і практики. У своєму поступу конкуренція пройшла значний шлях, від простих до складних сучасних форм. Отже, конкуренцію слід характеризувати з погляду історичного (еволюційного) розвитку.

Теоретичні положення щодо конкуренції виклав фізіократ Анн Робер Жак Тюрго, який, формулюючи свою систему, що відображала зародження нових економічних відносин, розвиток капіталізму, вказував на корисний вплив конкуренції як на покупців, так і на капіталістів-підприємців. Учений доводив, що хлібороби досягнуть своєї мети саме завдяки легкій і вигідній реалізації врожаю, яка залежить від конкуренції [1, 82]. Перші цілісні наукові положення конкурентної боротьби були вироблені і сформульовані у XVIII ст. класиком політичної економії Адам Смітом. У своїй фундаментальній праці "Дослідження про природу і причини багатства народів"(1776 р.) він визначив поняття конкуренції як суперництво і ототожнив її з "невидимою рукою", тобто конкуренція регулює дії його учасників, сприяє рівновазі попиту та пропозиції й формує ринкові ціни. Адам Сміт вважав конкуренцію як важливий і необхідний елемент ринкового середовища [2, 66-67]. Неодмінною умовою дії економічних законів, за переконанням А.Сміта, є вільна конкуренція. Тільки вона може позбавити учасників ринку влади над ціною, і чим більше на ньому буде продавців, тим менш імовірним стає монополізм, адже монополісти, штучно підтримують нестачу товарів на ринку, щоб підвищити ціни і збільшити свої доходи, а тому ніколи не задовольняють повністю дійсний попит [3, 45]. Інший представник школи класичної політекономії Д. Рікардо звертає увагу на те, що основною умовою примноження багатства країни постають вільна конкурентна боротьба та інші принципи економічного лібералізму. Вбачається, що якщо в певній країні нагромадилося надто багато золота, то в ній підвищуються товарні ціни, і стає вигідним ввозити в неї товари з-за кордону [2, 84]. Найдосконалішим суспільством Д.Рікардо вважав суспільство, де найповніше реалізуються принципи вільної конкуренції [4, 361]. А. Сміт і Д. Рікардо вважаються вченими які заклали підвалини уявлень щодо впливу конкуренції в ринковій економіці. На думку А.С.Новоселова В економічних працях А. Сміта та Д. Рікардо була сформульована модель досконалої конкуренції, яка повністю виключала будь-який контроль над ринковими процесами [5, 117].

Англійський економіст Д.Кернс, один з останніх представників старої класичної школи економістів, досліджуючи проблеми конкуренції, відійшов від концепції, яку запропонував А. Сміт, і визначив стан вільної конкуренції як такий, "...при якому товари обмінюються пропорційно витратам (праці й капіталу) на їхнє виробництво" [6, 308]. Згідно з його думкою, визначальною особливістю та характерною ознакою механізму вільної конкуренції є повне, нічим не обмежене, панування ринку, що характеризує зв'язок товаровиробників тільки з приводу купівлі-продажу товарів і безпосередньо не стосується інших сфер їхніх відносин [6, 308].

Таким чином, школа класичної політичної економії заклала фундамент щодо визначення природи конкуренції. Проте на сьогодні їх вчення дає нам нечітке уявлення щодо розуміння конкуренції. Їх науковим трактуванням бракує широти, доступності і зв'язку з сьогоденням, матеріал праць поєднуються з поверхневими висновками, здебільшого на рівні явища, використання яких в сучасних умовах є недоречним, адже ці наукові елементи розуміння конкуренції виникли в умовах тогочасної вільної конкуренції.

Економісти-теоретики початку XIX ст. у своїх творах не висували нових концепцій конкуренції, окремі з них робили лише спроби підтримки ідей класиків політичної економії в умовах тогочасної вільної ринкової економіки (Ж.Ш.Сісмонді, Д.Мілл, Дж.Мак-Куллох, Н.Сеніор, Ф.Бастіа). Англійський учений Джон Стюарт Мілл припускав, що конкуренція є єдиним регулятором ренти, прибутків, заробітної плати і ціни [7, 394]. Учений вказував на те, що конкуренція впливає на ціну більше, ніж на ренту, але водночас ця теза, на думку класика, не настільки абсолютна, як про неї думають. У гуртовій торгівлі, констатував Дж.С.Мілл, панує конкуренція, яка впливає на встановлення єдиної ціни, а на ринку роздрібною торгівлі конкуренція не знижує ціну, а приводить до поділу прибутку між великою кількістю торговців. Вплив конкуренції є відчутним у великих містах, де капіталісти для організації роздрібною торгівлі використовують спекулятивний метод – продають товари за нижчими цінами. До цього часу, зазначає учений, лише у великих ділових центрах роздрібні ціни були встановлені завдяки конкуренції [7, 400]. У інших містах конкуренція практично не впливає на коливання цін – їх регулює звичай. Дж.С.Мілл був переконаний, що конкуренція – обов'язкова умова прогресу і будь-які її обмеження мають негативні наслідки для галузей економіки; крім того, конкуренція стимулює виробництво і торгівлю. Учений доводив те, що якщо конкуренція і породжує зло, то разом з тим, вона попереджає виникнення ще більшого зла. Дж.С.Мілл розумів, що конкуренція є джерелом заздрощів і ворожості між людьми, які працюють в одній сфері. З цього приводу класик писав: обмеження конкуренції є

злом, а будь-яке її загострення, навіть якщо воно протягом певного часу має негативний вплив на окремі категорії робітників, зрештою завжди приводить до благотворних результатів; захист від конкуренції – захист лінощів і розумової тупості, відмова від активної діяльності і поглиблення знань [8, 141]. Отже, Дж.С.Мілл обґрунтував, що конкуренція мусить бути між робітниками, між виробниками чи торговцями, відстоював дію законів попиту і пропозиції, заробітної плати, вільної конкуренції.

У сорокових роках XIX ст. формується марксистська політична економія під впливом соціально-економічних трансформацій, що відбувалися у країнах Європи. У працях К.Маркса і Ф.Енгельса розкрито особливості розвитку конкуренції з погляду розуміння механізму взаємодії конкуренції і монополії. “В практичному житті ми знаходимо не тільки конкуренцію, монополію та їх антагонізм, але й також їх синтез, який є не формула, а рух. Монополія створює конкуренцію, конкуренція створює монополію... Синтез полягає у тому, що монополія може триматися завдяки тому, що вона постійно вступає в конкурентну боротьбу” [9, 166], – писав К. Маркс. Отже, положення теорії К.Маркса стосовно розуміння механізму взаємодії конкуренції і монополії в сучасних умовах має велике значення. Таке формулювання розглядається з погляду дихотомії “конкуренція-монополія”.

У своїх працях економісти XVIII-XIX ст. підтримували ідеї вільної конкуренції і свободи ринку, за якої конкурує необмежена кількість продавців і покупців, нездатних помітно й одноосібно впливати на загальну ринкову ситуацію.

Кінець XIX – початок XX ст. відзначився стрімким розвитком капіталістичної системи господарювання та світової економіки, що сприяло значній модифікації ринкового механізму, внаслідок чого він втратив характер вільного ринку, трансформувавшись у ринкову модель недосконалої конкуренції, який супроводжувався відповідними змінами форм і методів конкурентної боротьби. Трансформація відбулася в першу чергу процесом переходу від економіки вільної конкуренції до економіки панування монополій у найбільш економічно розвинутих країнах (США, Велика Британія, Франція, Німеччина).

Внаслідок цього на межі XIX–XX ст. у США виник інституціоналізм, як нова течія економічної думки. Його появі сприяв стрімкий розвиток монополій на ринку. Економісти цієї школи у своїх роботах висвітлювали різні аспекти взаємодії конкуренції й монополії, їх місця у новому, породжуваному взаємодією конкуренції та монополії господарському механізмі. Праці Т.Веблена, Дж.К.Коммонса, В.Мітчела, Дж.А.Гобсона були спрямовані на обґрунтування концепції соціального контролю суспільства над економікою і сприяли “антитрестівській” політиці країни.

У 20-30-х роках XX ст. кризові явища, що охопили увесь світ активізували дискусії з проблем конкуренції і монополії. Найбільш виразно це виявилось у працях економістів-неокласиків Дж.Робінсон і Е.Чемберліна. Вчені незалежно один від одного представили аналіз і обґрунтування дії ринкового механізму в умовах, коли порушується вільна конкуренція. Е.Чемберлін визначає монополістичну конкуренцію як такий стан ринку, коли існує диференціація продукту, тобто товари різноманітні, але призначені для подібного, схожого використання [10, 240]. Е.Чемберлін виходив із того, що *монополія* як ринкова категорія означає контроль одноосібного продавця чи організації над пропозицією певного товару і над ціною. На противагу монополії *чиста конкуренція* передбачає, що подібний контроль просто неможливий завдяки існуванню в галузі великої кількості приблизно однакових фірм [10, 241]. Американський неокласик звернув увагу на роль, яку відіграє за умов ринкової економіки *диференціація продукту*, що включає якість, властивості, стиль, упаковку, умови реалізації, післяпродажне обслуговування тощо. Диференціація продукту здатна забезпечити певний ступінь відокремленості ринку для фірми і створити передумови для контролю над ціною. Там, де продукт диференційований, кожен продавець є водночас і монополістом, і конкурентом. Навіть маленька фірма може стати монополістом стосовно свого диференційованого продукту [10, 256]. Дж.Робінсон зазначала, що кожен виробник володіє монополією на власну продукцію. Якщо сукупність таких виробників веде торгівлю на досконалому ринку, то створюється ситуація, яку ми звичайно характеризуємо як досконалу конкуренцію. Ми повинні використовувати поняття монополії тільки в його буквальному сенсі, інакше аналіз досконалої конкуренції “розчиняється” в аналізі монополії [11, 218]. Теорії недосконалої і монополістичної конкуренції сприяли подальшому пошуку теоретичної економічної думки стосовно визначення конкуренції до сучасних реалій життя. Вони є важливим і в певній мірі переломним етапом розвитку уявлень про конкуренцію. Науковий здобуток Дж.Робінсон і Е.Чемберліна полягає у створенні ними теорій для розгляду співвідношення монополії та конкуренції та надання можливості використовувати їх на мікрорівні, тобто ними закладено основи теорії ринку з недосконалою конкуренцією. Їх теорії дали поштовх до пошуку більш сучасних концепцій конкуренції і монополії. Проте у своїх теоріях вони дотримуються основних постулатів економічного лібералізму уникаючи будь-яких спроб удосконалення конкуренції і її регулювання.

У 20-х роках ХХ ст. ситуація кардинально змінилася. Наслідки посилення монополізації і олігополізації ринкових структур і неврегулювання господарського механізму, посилення концентрації та централізації виробництва і капіталу зумовили виникнення світової економічної кризи 1929-1933 рр. Під впливом соціально-економічних потрясінь було здійснено спробу перегляду теорій розвитку конкуренції.

Свою концепцію ефективної конкуренції Й.Шумпетер розробив ще в праці "Теорія економічного розвитку", розвиваючи теорію динамізації ринкового механізму. На противагу неокласичному принципу протиставлення конкуренції і монополії Шумпетер запропонував ідею позитивної взаємодії сил конкуренції і монополії. Він увів поняття ефективної конкуренції та ефективної монополії, пов'язавши обидві категорії з процесом нововведень, з функцією підприємницького новаторства [12, 278]. Тому, на думку Й.Шумпетера, "ефективна конкуренція" можлива тільки за умов динамічної економіки, тобто там, де безперервний потік нововведень "зламає статичну економіку та традиційні методи господарювання". Нововведення – у продукті, технології, організації виробництва та збуту, управлінні фірмою – це стрижень конкуренції нового типу, значно ефективнішої, ніж традиційна цінова конкуренція. Інновації відкривають можливість змінювати економічне середовище, впливаючи на склад і зв'язки виробників, структуру попиту, умови формування витрат і цін. Динамічну конкуренцію, яка стимулюється прагненням до одержання більш високого прибутку за рахунок переваг у рівні витрат і якості самого продукту, Шумпетер і назвав ефективною конкуренцією [12, 281]. З інноваціями в концепції австрійського теоретика асоціюється, на відміну від традиційних економічних монополій, як монополія нового типу [12, 294]. Економічна монополія ґрунтується на певній стійкій ринковій перевазі, здобутій у жорсткій конкурентній боротьбі. За цих умов монопольний прибуток стає винагородою за нововведення, але він тимчасовий, нетривкий, зникає під дією того ж механізму конкуренції, тобто внаслідок інновацій конкурентів. Монополію, яка утворюється внаслідок нововведень, Й.Шумпетер іменує ефективною монополією, адже вона формується за умов ефективної конкуренції [12, 313]. Отже, Й.Шумпетер визначав сучасну конкуренцію як суперництво старого з новим.

Один з найвидатніших економістів Фрідріх Август фон Хайєк, розвинув власну теорію конкуренції. Автор вважав, що конкуренція – це специфічний інформаційний механізм, який забезпечує отримання систематичних і повноцінних знань про економіку, без яких неможлива ефективна господарська діяльність. Конкуренція трактується не як ринковий стан досконалої конкуренції, а як процес руху, процедура визначення нових потреб та способів їх задоволення, нових ресурсів і можливостей виробничого процесу. Виділено динамічний, а не руйнівний зміст конкуренції [13, 71-84]. Вчений наголошував, що конкурентний лад – єдиний, де людина залежить лише від самого себе [14, 106]. Конкуренція, на думку вченого, змушує більш напружено працювати, змінювати звички, приділяти увагу визначеній діяльності, сприяє формуванню певного складу розуму тощо. Конкуренція завжди означає неспокій, який порушує звичну течію життя [15, 121]. Таким чином, теоретичне надбання вченого становлять його постулати щодо неолібералізму ринку. На його переконання, динамічний процес, інновації, економічний індивідуалізм і приватна власність забезпечує конкуренцію ринкової економіки.

В 50-60-і роки, перш за все в США, а згодом і в інших західних країнах, почала розвиватися і стала широко розповсюдженою теорія ефективної конкуренції. Найбільш видатним представником цієї теорії був Дж.Стіглер і Дж.М. Кларк [16; 17]. Теорія ефективної конкуренції претендує на створення такого економічного механізму, який був би оптимальним з точки зору реалізації динамічних економічних функцій, і перш за все технічного прогресу. Водночас ця теорія має на меті пошук оптимального господарського механізму і знаходить його не в умовах досконалої конкуренції, а в умовах панування монополій. Автори виходять з кількох головних функцій, що повинні складати економічний механізм. Серед найбільш важливих виділяють, як правило, п'ять функцій [16]: розподіл ресурсів, тобто забезпечення максимуму виробництва при даному обсязі ресурсів і незмінній техніці; регулювання структури пропозиції; розподіл доходу; пристосування виробничих потужностей до зміни зовнішніх факторів; регулювання технічного прогресу. І все ж найважливіший "внесок" цієї теорії полягає в тому, що економічна система ринкового господарства, як оптимальний механізм, має тепер не якийсь неосяжний ідеал досконалої конкуренції, а цілком реальну, існуючу ринкову форму олігополії. Ця ринкова форма, в якій панують монополісти, сприймається тепер з розумінням. Монополії перестають бути лише злом.

Дж. Стіглер є одним з теоретиків олігополії. До найбільш важливих рис олігополії відносяться [16]: незначна кількість компаній-олігополістів; великі масштаби виробництва (відносно всього обсягу ринку); наявність перешкод для вторгнення на ринок потенційних нових конкурентів. Тому вчений визнав

окремі негативні сторони олігополії. Він відзначає, зокрема, прагнення фірм-олігополістів до змови один з одним про ціни чи обсяг виробництва, наявність хронічного недовантаження виробничих потужностей, надмірні затрати на рекламу тощо.

Продовжив теорію ефективної конкуренції Дж.М.Кларк. На його думку, “вид конкуренції, який у нас в наявності з усіма його недоліками – а вони є чисельними, – краще, ніж модель чистої, або досконалої, конкуренції, адже він передбачає технічний прогрес... Теорія ефективної конкуренції – це динамічна теорія” [17, 9].

Пошук нових теорій конкуренції у середині ХХ ст. призвів до появи теорії ефективної конкуренції, яка виступає логіко-прагматичною конструкцією економічної думки в середовищі домінування структурної інтерпретації сучасної конкуренції. Основою теоретико-методологічною передумовою цієї теорії є ефективність економічного механізму з реалізації динамічних економічних функцій в умовах швидкого інноваційного розвитку. Створення теорії ефективної конкуренції призвело до серйозної переоцінки цінностей в усій західній економічній теорії. Старим ідеалам “вільної конкуренції”, що проіснувала довгі десятиліття, був нанесений удар. Таким чином, виявлення ознак і формування на цій основі теорії ефективної конкуренції дало змогу скерувати теорію конкуренції з теоретико-абстрактного розгляду в площину практико-конкретного аналізу, що в повній мірі узгоджений з реаліями діючого конкурентного середовища.

У сучасному інституціоналізмі вагоме місце займає концепція “урівноважуючої сили” Джона Кеннета Гелбрейта, яка стала розвитком теорій монополістичної конкуренції і олігополії. Теоретико-методологічною основою концепції є постулат щодо втрати ринковою економікою здатності саморегулюватися через механізм конкуренції внаслідок концентрації крупних фірм і корпорацій. На думку вченого, існує протидіючий фактор – сили стримування монополії. Цей фактор знаходиться на боці покупців і постачальників монополії, вони протистоять один одному, їх інтереси протилежні: монополія-продавець намагається збути товар дорожче, а монополія – покупець – купити його дешевше. Урівноважуючі сили існують не у всіх секторах економіки, але їх поширення, безумовно, сприяло б прогресу [18, 215]. Отже, “врівноважуюча сила” – це співвідношення попиту і пропозиції. Дж.К.Гелбрейт відносить до “врівноважуючої сили” не лише олігополії, а й державу, а також профспілки, які трактуються ним як монополії – продавці робочої сили [4, 605].

Вагомий внесок у вивчення конкуренції належить Майклу Портеру. Він переконаний що в основі економіки лежать конкурентні сили, а рівень конкуренції залежить від взаємодії п’яти основних сил [19, 43-46]: суперництво між існуючими конкурентами; ринкова влада продавця; ринкова влада споживачів; загроза вторгнення нових конкурентів; загроза появи продуктів-замінників чи послуг-замінників. М.Портер обґрунтовує питання так званої інтенсивної конкуренції [20, 122]. Він наголошує, що конкуренція в галузі має тривалий вплив, зменшуючи норму віддачі капіталовкладень до конкурентної норми або тієї норми, яку можна одержати в “абсолютно конкурентній” галузі. Ця конкурентна норма, або віддача “вільного ринку”, наближається до норми віддачі від довгострокових цінних паперів уряду, з поправкою на ризик втрати капіталу. Інвестори не погодяться на віддачу, меншу від цієї норми в довготривалому періоді, оскільки вони можуть інвестувати в інші галузі, а фірми, що звичайно мають меншу віддачу, врешті-решт вийдуть з бізнесу [20, 123]. В методологічному аспекті позитивним слід вважати положення М.Портера про те, що чим сильніше розвинена конкуренція на внутрішньому ринку країни і вище за вимогу покупців, тим більше ймовірність успіху компаній з цієї країни на міжнародних ринках (і навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку приводить, як правило, до втрати конкурентних переваг). Вчений довів, що економічного домінування домагаються країни, що конкурують на основі інновацій. Майкл Портер прийшов до висновку, що подолання природних труднощів (наприклад, викликаних несприятливими природними умовами) при правильній стратегії приводить до зростання конкурентних переваг. Тобто в процесі подолання труднощів виробляється технологія, за допомогою якої подібні проблеми можна долати і в інших країнах, де вони менше виражені.

Усі теорії конкуренції (включаючи теорію досконалої конкуренції А. Сміта, теорію монополістичної конкуренції Е. Чемберлена, теорію “працюючої конкуренції” Б. Кларка, підприємницьку теорію конкуренції І. Кірцнера і т. д.) окремо та разом є комплексом ідей і уявлень (саме комплексом, а не єдиним цілим) і надають тлумачення та пояснення свого предмета аналізу. Об’єктом дослідження цих теорій є конкуренція як специфічний вид відносин, зв’язків та взаємодії суб’єктів ринкової діяльності [21, 53-54].

Отже, конкуренції у сучасних дослідженнях відводиться досить важливе місце. Акцент на змісті конкуренції важливий, оскільки при цьому найповніше втілюються принципи історизму, системності,

суперечності, сходження від абстрактного до конкретного, кількісно-якісний підхід до всебічного вивчення конкуренції в органічному взаємозв'язку в процесі еволюції. Крім того, при цьому з'являється можливість найгрунтовніше використати евристичну цінність основних законів діалектики в розгляді сутності конкуренції, що у свою чергу, дозволяє на відповідному рівні розкрити закони та закономірності розвитку з притаманними їм внутрішніми суперечностями з врахуванням еволюції від менш розвинутих до більш розвинутих форм.

Конкуренція виступає як економічний феномен історичного розвитку продуктивних сил раннього періоду капіталістичної доби, одночасно є відображенням внутрішньої логіки її еволюції. Формування даної категорії як важливого об'єктивного процесу супроводжувалося зміною теорій, концепцій і поглядів вчених-економістів, внаслідок трансформації економічного розвитку суспільства. Еволюційний розвиток конкуренції – явище надзвичайно складне, комплексне, вимагає урахування умов виникнення, розвитку, функціонування і реалізації в усіх без винятку економічних системах, що супроводжувало людство протягом останніх трьох століть.

Конкуренція є однією з основних категорій економічного закону розвитку суспільства. Виступає однією з найактуальніших тем фундаментальних економічних досліджень сучасності. Конкуренція є ключовою ланкою у функціонуванні усього механізму ринкової економіки. Це об'єктивний механізм взаємодії, взаємозв'язку, взаємопереходу, суперечностей і боротьби учасників ринку за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації. Конкуренція в сучасному світі – це важливий економічний стимул виробництва і підвищення якості продукції, пристосування її до потреб споживачів, один з об'єктивних умов функціонування і розвитку підприємництва в новітніх економічних процесах. Внаслідок цього постає гостра необхідність у поглибленні теоретичних досліджень конкуренції як головної ознаки, необхідного та важливого елементу сучасної економіки.

Література

1. Тюрго Анн Робер Жак. Избранные экономические произведения. [Пер. с франц. Ред.-сост., авт. вступит. статьи, с.3-26, и примеч. д-р экон.наук И.С.Бак] / Анн Робер Жак Тюрго. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 198 с.
2. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. посібник. 2-ге вид., випр. / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: "Знання-Прес", 2001. – 514 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 572с.
4. Ковальчук В.М., Лазарович М.В., Сарай М.І. Історія економіки та економічної думки: Навч. посібник / В.М. Ковальчук, М.В. Лазарович, М.І. Сарай. – К.: Знання, 2008. – 647 с.
5. Новоселов А.С. Теория региональных рынков: Учебник / А.С. Новоселов. – Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
6. Теория фирмы / Под ред. В.М.Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
7. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г.Милейковского / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – Т.1. – 1980. – 495с.
8. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г.Милейковского / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1980. – Т.3. – 1981. – 447с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 4 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955.
10. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости: Пер. с англ. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского / Под ред. О.Я. Ольсевича / Э.Х. Чемберлин. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
11. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. Вступ. статья и общая редакция докт. экон. наук И.М.Осадчей / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова / Й. Шумпетер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
13. Хайек Ф. А. Конкуренция как процедура открытия // Международная экономика и международные отношения / Ф. А. Хайек. – 1989. – №12. – С. 71-85.
14. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.
15. Хайек Ф.А. Общество свободных / Пер. с англ. А.Кустарева; Под ред. Ю.Колкера; Предис. и пояснения к русс. изд. Э. Батлера / Ф. А. Хайек. – Лондон, 1990. – 309 с.

16. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Под ред. В.М. Гальперина / Дж. Стиглер. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 504 с.
17. Clark J.M. Competition as a Dynamic Process. Washington (D.C.). 1961.
18. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Издательство: Эксмо, 2008. – 1200 с.
19. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М.Э. Портер – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. – 608 с.
20. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
21. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія / Л.І. Піддубна. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2007. – 368 с.

Юлія СОКОЛОВА

ΕΙ Ι ΟΑΙ ΟΔΑÖ²Β ΕΑΙ ²ΟΑΕΟ ΟΑ ΔΕΙ ΕΙ ΑΑ ΑΕΑΑΑ ΕΙ ΔΙ Ι ΔΑÖ²Ε

Розглянуто питання, пов'язані з причинами та наслідками концентрації капіталу корпорацій, виникненням та змістом поняття „ринкова влада”, основними проблемами, що виникають у корпорацій внаслідок подальшої концентрації. Запропоновано шляхи протидії надмірній концентрації капіталу та ринкової влади корпорацій.

Однією з характерних рис світової економіки другої половини ХХ сторіччя є формування великих ринків, які об'єднують декілька національних. Зростання ринку призводить до зменшення ринкової частки окремого підприємства, ускладнює його доступ до основних ресурсів, ставить під загрозу його існування. Тому, одним з головних засобів зміцнення конкурентної ринкової позиції компанії, здобуття конкурентної переваги та посилення ринкової влади становиться концентрація капіталу. Впродовж двох сторіч концентрація підприємств, особливо промислових та фінансових установ, складала основу їх життєздатності у довгостроковому періоді.

Питаннями концентрації капіталу займалися та продовжують займатися провідні економісти та науковці, починаючи з ХVІІІ сторіччя та закінчуючи дійсним етапом розвитку економічних відносин. Серед них особливу увагу слід приділити працям А. Сміта, К. Маркса, А. Берлома, Г. Минса, Дж. К. Гэлбрейта, Е. Х. Чемберлена, Дж. Робинсон, Ф. Шеррера, Ж. Тироля, В. М. Гальперина, С. Б. Авдашевої та інших. В працях цих вчених питання концентрації капіталу розглядалися, як з точки зору формування великих економічних суб'єктів, так і з точки зору надбання цими суб'єктами монопольної влади. При цьому, якщо дослідники ХІХ та першої половини ХХ ст. використовували категорію „монопольна влада”, як наслідок концентрації, то дослідники кінця ХХ ст. ввели до економічної теорії категорію „ринкова влада”.

Метою статті є визначення мотивів та наслідків концентрації капіталу корпорацій, сучасних тенденцій концентрації капіталу та основних напрямків цього процесу.

В процесі розвитку корпоративних структур відбувається послідовне зникнення роздробленості капіталу, таким чином, поступово вводиться поняття концентрації. Концентрацію пов'язують з ефектом економії на масштабі виробництва, посиленням ринкової позиції та збільшенням ринкової частки, покращенням доступу до ресурсів, завоюванням конкурентних переваг, формуванням монополій та перетворенням досконалої конкуренції на недосконалу. Так, порівнюючи поведінку компаній в умовах досконалої та недосконалої конкуренції Дж. Робінсон [1] показала, що великі компанії мають можливість підтримувати більш високу ціну, ніж могли б мати в умовах досконалої конкуренції. Таким чином, концентрація капіталу є діалектичним поняттям: з одного боку концентрація є передумовою зростання конкурентоспроможності як корпорації, так і національної економіки, прискорення темпів економічного зростання та підвищення суспільного добробуту, а з іншого боку концентрація капіталу може призвести до монополізації ринку. Хоча, еволюція ринкових відносин показала, що досягти абсолютної концентрації неможливо, навіть незважаючи на появу надпотужних транснаціональних корпорацій. Тому міркування щодо монополізації економіки в наслідок концентрації капіталу [2, с. 57-58], які були висунуті в кінці ХІХ та на початку ХХ сторіччя не підтвердилися. На нашу думку, цей результат лише в деякій мірі пов'язаний з антимонопольним законодавством. Більш вагомими причинами цього є: по-перше, те, що концентрація капіталу, після другої світової війни, стала стрімко виходити за межі національних економік; по-друге, існування внутрішніх обмежень корпоративного росту, які об'єктивно пов'язані з проблемами масштабу керованості, тобто управлінськими факторами; по-третє, з точки зору ефективної організації виробничого процесу економічно доцільним є використання незалежних спеціалізованих економічних агентів, замість власних виробничих потужностей, інтелектуального та фінансового капіталу (кооперація, аутсорсинг).

Дослідження, присвячені питанням „ринкової влади” широко висвітлювалися в працях, які були присвячені теорії організації галузі [2, 3, 4]. Найбільш повно структуру та механізми теорії організації галузі розкрив російський академік Гальперін В.М [5]. На його думку теорія організації галузі концентрує

увагу на трьох групах проблем. Перша охоплює питання теорії фірми – її масштаб, сферу діяльності, організацію і поведінку. Друга – це недосконала конкуренція. Зокрема, теорія організації промисловості досліджує умови отримання ринкової влади, форми її прояву, чинники її збереження і втрати, цінове і нецінове суперництво (відбір товарів, вибір ціни і обсягу випуску, рекламування, політика нововведень). Питання про взаємозв'язок концентрації продавців на ринку і рівня монопольної влади є одним з базових в рамках теорії організації промисловості. Третя група проблем відноситься до політики суспільства відносно бізнесу.

Виникнення корпоративної форми бізнесу та її активний розвиток призвели до посилення тенденцій об'єднання незалежних економічних суб'єктів. У світі ці процеси активно відбувалися на початку та у середині ХХ сторіччя. В Україні особливої актуальності ці процеси набули лише у середині 90-х років ХХ ст., а свого апогею досягли у 2005–2008 рр. При цьому концентрація, сьогодні, як правило, відбувається саме на глобальному рівні. Зниження прибутковості в широкому спектрі ринкових секторів породило боротьбу за консолідацію компаній у формі злиттів і поглинань. Хоча керівники бізнесу підносять хвалу на адресу підприємництва, на грубу реальність конкуренції стратегія нерідко відповідала оборонними діями. У багатьох випадках явною метою злиття з конкурентами було скорочення витрат за рахунок збільшення масштабу виробництва і посилювання контролю над витратами. Проте в декількох галузях ступінь і міжнародний розмах консолідації указують на те, що основною вигодою було ослаблення конкуренції. Доходи від меншої конкуренції – це не тільки монопольна рента. Як відмітив британський економіст Дж. Хикс, „найкращий монопольний прибуток – це спокійне життя”. І хоча концентрація в більшості глобальних галузей з 1950 до 1990 р. неухильно знижувалася, за останні роки відмічено різке підвищення глобальної концентрації в декількох зрілих секторах [6]. Наприклад: світова індустрія виробництва цементу в результаті злиттів і поглинань перетворилася з фрагментованої галузі, в якій працювали місцеві виробники, в галузь, де пануюче положення займають чотири глобальні групи: Lafarge (Франція), Holcim (Швейцарія), Cemex (Мексика) і Heidelberg (Німеччина); у нафтогазовій галузі хвиля злиттів компанії, поштовхом до якої служило злиття компаній BP і Amoco в 1997 р. призвела до виникнення невеликої групи „супергігантів”: Exxon Mobil, Royal Dutch/Shell, BP-Amoco-Arco, Total-Fina-Elf, ChevronTexaco і Conoco-Phillips; інвестиційна банківська справа опинилася у владі маленької групи гравців на чолі з Citigroup, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Dean Witter, Merrill Lynch і UBS; у алюмінієвій галузі провідні групи – Alcoa (США), RusAl (Росія), Alcan (Канада), Norsk Hydro (Норвегія) і Pechiney (Франція) – поступово рухаються до ще більшої консолідації; консолідація галузі алкогольних напоїв привела до об'єднання навколо трьох провідних гравців – Diageo, Pernod-Ricard і Allied Domecq, а в секторі виробництва пива панують чотири крупні глобальні гравці - Anheuser Busch, Interbrew, SAB Miller і Heineken.

Незважаючи на те, що концентрація капіталу може відбуватися у будь-якій сфері економіки, найчастіше концентрація капіталу відбувається там, де спостерігається обмеженість ресурсів, високі транзакційні витрати, необхідність досягнення домінуючого становища для забезпечення конкурентної переваги, тощо. У ХІХ та на початку ХХ ст., концентрація капіталу, найчастіше, відбувалася у видобувних та обробляючих галузях, але вже у 30-ті роки ХХ сторіччя починаються процеси консолідації фінансового капіталу та його об'єднання з виробничим. А вже на початку ХХІ ст. найчастіше процеси концентрації капіталу можна спостерігати саме в фінансовому секторі. Наприклад, якщо розглянути результати найбільших угод зі злиття капіталів за 2007–2008 рр., то на першому місці, як за кількістю, так і за розміром угод, стоять саме фінансові корпорації та банки [7].

У сучасному світі концентрація капіталу найчастіше відбувається шляхом злиттів та поглинань, ринок яких є найбільш зростаючим та розвинутим, так в 2007 році його обсяг склав 4,4 трлн. долл. [8, с. 26]. Кожний сплеск концентрації капіталу шляхом злиттів та поглинань відбувається під дією певних рушійних сил, які відповідають певним дуже конкретним стратегічним намірам. Різноманітних чинників, що викликають різкий сплеск або згасання діяльності, направленої на злиття та поглинання, безліч, а їх сукупність впливає на виникнення сприятливих або несприятливих умов. Ці чинники, звичайно, не можуть бути незалежними один від одного. Отже, є сенс скористатися цілісним підходом на багаторівневій основі для того, щоб провести аналіз рушійних і обмежуючих чинників. Ця концептуальна основа допоможе в поясненні діяльності, направленої на здійснення злиттів та поглинань в цілому, а також окремих операцій, оскільки вона дозволяє враховувати безліч різних чинників і мотивів в рамках причин злиттів та поглинань. Такі чинники можна умовно поділити на п'ять рівнів: зацікавлені особи, фірма, галузь, макроекономіка, суспільство, політика, законодавство.

Злиття незалежних корпорацій призводить до швидкого зростання розмірів капіталу, посилення його централізації та виникнення інтегрованих бізнес структур. Інтегровані структури – це особа група

корпоративних об'єднань, які характеризуються власними закономірностями розвитку. Передумовами інтеграції, як правило, виступають прагнення вищого керівництва компанії, або інших зацікавлених осіб до отримання ефекту синергізму, який виникає за рахунок зменшення витрат, в тому числі транзакційних, внаслідок виникнення ефектів масштабу та кривої досвіду, зниження податкового навантаження, доступу до більш дешевої сировини та іншого.

Сьогодні можна говорити про те, що у XX ст. процес формування інтегрованого капіталу на основі злиття фінансової та промислової форм визначив розвиток світової економіки. На різних етапах економічного розвитку суб'єктами інтеграційних процесів виступали синдикати, трести, корпорації, концерни, холдинги, конгломерати, консорціуми, фінансово-промислові групи (ФПГ), стратегічні альянси та мережеві індустріальні організації.

Концентрація капіталу має безліч аспектів, зокрема економічний, організаційний, юридичний, стратегічний. Економічний та організаційний аспекти концентрації капіталу відповідають за своїм змістом поняттю „інтеграція”. Саме інтеграція суб'єктів господарювання призводить до концентрації капіталу та ринкової влади. Подальшого дослідження потребує управлінський аспект концентрації капіталу.

Література

1. Робинсон Дж. *Экономическая теория несовершенной конкуренции*. – М.: Прогресс, 1986. – С. 400–402.
2. Шерер Ф., Росс Д. *Структура отраслевых рынков: Пер. с англ.* – М.: ИНФРА-М, 1997. – IV, 698 с.
3. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. *Теория организации отраслевых рынков: Учебник*. – М.: ИЧП „Издательство Магистр”, 1998. – 320 с.
4. Тироль Жан. *Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2. т./ Институт „Открытое общество”; Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов; Высшая школа экономики / В.М. Гальперин (ред.), Ю.М. Донец (пер.с англ.), Н.А. Зенкевич (ред.), М.Д. Факирова (пер.с англ.) – 2. изд., испр. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – ХЛII+328с. – (Библиотека экономической школы; Вып.31.)*
5. Гальперин В. М. *Предисловие автора перевода к российскому изданию Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2. т., Тироль Ж.*// < [http:// gallery.economicus.ru/ cgiise/ gallery/ frame_rightn.pl?type = ru&links =.ru/galperin/works/ galperin_w6.txt&name=galperin&img=works.jpg](http://gallery.economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=ru&links=ru/galperin/works/galperin_w6.txt&name=galperin&img=works.jpg)>
6. Грант Р. М. *Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова*. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.: ил. – (Серия „Класика МВА”).
7. *Итоги 2007 года на рынке М&А в России*// [http:// www.ma-journal.ru](http://www.ma-journal.ru).
8. Дружерученко К., Шарпова Е. *Большими глотками*// *Контракты*. – №5. – 2008 г. – С. 26 – 29.

Оксана СОРИНА

Інтегрування теорії нечітких множин у стратегію підприємства: методологія та застосування

Обґрунтовано можливості застосування апарату теорії нечітких множин для моделювання конкурентного положення підприємства, а також визначення процедури оцінки його стану. Запропоновано шляхи поширення цієї методики для підприємств різних галузей.

Оцінка поточного конкурентного положення є одним з етапів розробки стратегії підприємства. Положення будь-якої фірми на ринку повинне оцінюватися з урахуванням можливих кроків конкурентів, які функціонують у тому ж секторі. При цьому бажано вважати, що будь-яка фірма завжди діє найбільш доцільно, вибираючи для себе найкращу з наявних стратегій. У процесі розгляду альтернативних варіантів, особа, що приймає рішення, повинна враховувати велику кількість факторів, що мають як кількісну, так і якісну природу. Мислення людини завжди носить оцінювальний характер, і тому остаточне рішення також має вигляд оцінки. Оцінювальні судження здатні всебічно та досить повно охопити ситуацію, що аналізується, однак, в остаточному підсумку, усе ж таки мають потребу в кількісному обґрунтуванні, оскільки саме кількісна оцінка служить найбільш переконливим аргументом для колег і опонентів і підвищує впевненість у правильності рішення. Тому бажано знайти такий підхід, що дозволив би інтегрувати знання, досвід, бачення експертів, специфіку людського мислення, і можливість одержання при цьому кількісної оцінки. На нашу думку, найбільш доцільним для вирішення даного завдання є застосування апарату теорії нечітких множин. [1,2]

Тривалий час в економіці великою популярністю користувалися імовірнісні підходи, але їх ефективність найчастіше була сумнівною. Як показала практика, їх застосування стає доцільним лише при наявності статистичної стійкості, тобто у випадках, коли мова йде про однорідні події масового характеру, що відбуваються в незмінних умовах. Сучасний менеджмент має справу з великою кількістю неповторних ситуацій. Зокрема, це стає особливо помітно при різких і непередбачених змінах середовища (наприклад, в умовах кризи). У подібних випадках має сенс говорити не про ймовірність, а про можливість здійснення певної події.

Дотепер теорія нечітких множин успішно використовувалась у таких областях як аналіз надійності технічних об'єктів, попередження надзвичайних ситуацій, діагностика захворювань, керування технологічними процесами та різними технічними об'єктами й т. ін. [1]. В економіці існує ряд робіт, присвячених застосуванню теорії нечітких множин у фінансовому аналізі, управлінні проектними ризиками, формуванні асортименту і інвестиційного портфеля, а також для прогнозування цін і вибору оптимальних стратегій поведінки на ринках цінних паперів і валют. Тут заслуговують на увагу роботи О. О. Недосьокіна, П. М. Дерев'янка, Т. Д. Дегтярьової, Е. М. Крипак. У той же час не досить дослідженим залишається коло завдань, пов'язаних з розробкою комплексної стратегії розвитку підприємств. Математичний апарат теорії нечітких множин, а також його окремі аспекти викладені в роботах Л. Заде, І. З. Батиршина, О. О. Недосьокіна, В. Б. Тарасова, Н. Г. Ярушкіна, Р. Р. Ягера, Д. Дюбуа, С. В. Овчинникова, І. Б. Турксена, А. М. Норвича, М. Б. Гожальчани та багатьох інших.

Метою статті є обґрунтування застосування апарату теорії нечітких множин для моделювання конкурентного положення підприємства та визначення процедури оцінки його стану в умовах конкуренції.

Відсутність основної стратегії – один із самих більших прорахунків, що допускають сьогоденні підприємства. На практиці найчастіше виникають ситуації двох типів: підприємство жертвує міцними конкурентними позиціями заради одержання сиюминутного прибутку (що особливо помітно в умовах економічної нестабільності), або ж намагається одночасно використовувати кілька стратегій, що веде до втрати конкурентних переваг внаслідок розпорошування обмежених ресурсів. Ефективна стратегія припускає таке позиціонування бізнесу, що дозволить із максимальною ефективністю використовувати його потенціал, виділяючи підприємство серед конкурентів [3, с. 87].

Першим етапом у розробці стратегії є визначення поточного положення підприємства в конкурентному середовищі. Положення, у свою чергу, визначається станом підприємства. Під станом будемо розуміти сукупний результат впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стратегічний менеджмент має достатній інструментарій, що дозволяє визначити як потенціал, так і конкурентне положення підприємства. Основою для його застосування є експертні оцінки. У полі зору експерта перебуває велика кількість факторів кількісного і якісного характеру, які мають різну значимість для підсумкового рішення й найчастіше не піддаються формалізації. Інформація про величини й зміни цих факторів далеко не завжди доступна й надійна, їхній вплив також може мінятися згодом або стосовно до конкретного завдання. Крім того, внаслідок динамічності середовища підприємства, можлива поява нових, неврахованих факторів.

Застосування апарата теорії нечітких множин обумовлено багатьма причинами. Найбільш вагомими з них є: по-перше, пропонується апарат нечіткої формалізації якісних та кількісних оцінок та одержання їхніх інтегральних кількісних значень; по-друге, з'являється можливість нечіткої формалізації критеріїв порівняння та оцінки (оперування категоріями «найчастіше», «у середньому», «можливо» та ін.); по-третє, стає можливим моделювання та порівняння складних динамічних систем із заданим ступенем точності.

На гіпотетичному прикладі проілюструємо процедуру оцінки стану підприємства. Припустимо, у деякому секторі ринку функціонують п'ять підприємств. Необхідно оцінити конкурентне положення кожного з них.

Уведемо умовні позначки. Нехай x_i – підприємство даного сектора $i = \overline{1, n}$; $X = \{x_1, \dots, x_n\}$ – множина конкуруючих підприємств, що діють на даному ринку (секторі ринку); y_j – фактор середовища, що впливає на положення підприємства $j = \overline{1, b}$; Y – множина показників внутрішнього й зовнішнього середовища, що визначають положення підприємства. $Y = \{y_1$ – «наявність ресурсів (капіталу)», y_2 – «стан устаткування (час роботи від моменту його останнього відновлення)», y_3 – «кваліфікація персоналу», y_4 – «частка ринку», y_5 – «система збуту»}; m_k – один з можливих станів підприємства, $k = \overline{1, 5}$, що залежить від впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища. Поточний стан підприємства визначає його конкурентне положення; $M = \{m_1$ – «погане»; m_2 – «нижче середнього»; m_3 – «середнє»; m_4 – «вище за середнє»; m_5 – «дуже гарне»}.

Кожний показник внутрішнього й зовнішнього середовища має свій рівень значимості та, відповідно, свою питому вагу в підсумковій оцінці. Варіанти визначення рівня значимості приводить О.О. Недосьокін [2]. Для нашого випадку покладемо, що всі показники рівнопереважні. Тоді питома вага i -го показника, r_i знаходиться за формулою:

$$r_i = 1/N, \quad (1)$$

де N – число показників. У нашому випадку $r_i = 0.2$

Експертним шляхом були отримані наступні значення показників (табл. 1).

Таблиця 1

Значення показників, що визначають стан підприємства

Конкуренти	Показники				
	Наявність капіталу, грн. Y_1	Стан устаткування, років Y_2	Кваліфікація персоналу Y_3	Частка ринку, % Y_4	Стан системи збуту Y_5
x_1	10^5	1	висока	35	надійна
x_2	10^7	3	середня	40	дуже гарна
x_3	10^5	5	низька	10	ненадійна
x_4	10^9	12	дуже низька	5	вкрай ненадійна
x_5	10^8	8	середня	10	вкрай ненадійна

Даний набір показників містить у собі як кількісні, так і якісні фактори. Для приведення різнорідних даних до єдиного виду використовуємо стандартний п'ятирівневий нечіткий класифікатор. Порядок його побудови докладно описаний в О. О. Недосьокіна [2]. У даному класифікаторі лінгвістична змінна «Рівень показника» має терм-множину значень «Дуже низький, Низький, Середній, Високий, Дуже високий». Для опису підмножин терм-множини використовується система з п'яти відповідних трапецієподібних функцій приналежності виду:

$$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, 0 \leq x < 0.15 \\ 10(0.25 - x), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 0, 0.25 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (2)$$

$$\mu_2(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.15 \\ 10(x - 0.25), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 1, 0.25 \leq x < 0.35 \\ 10(0.45 - x), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 0, 0.45 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (3)$$

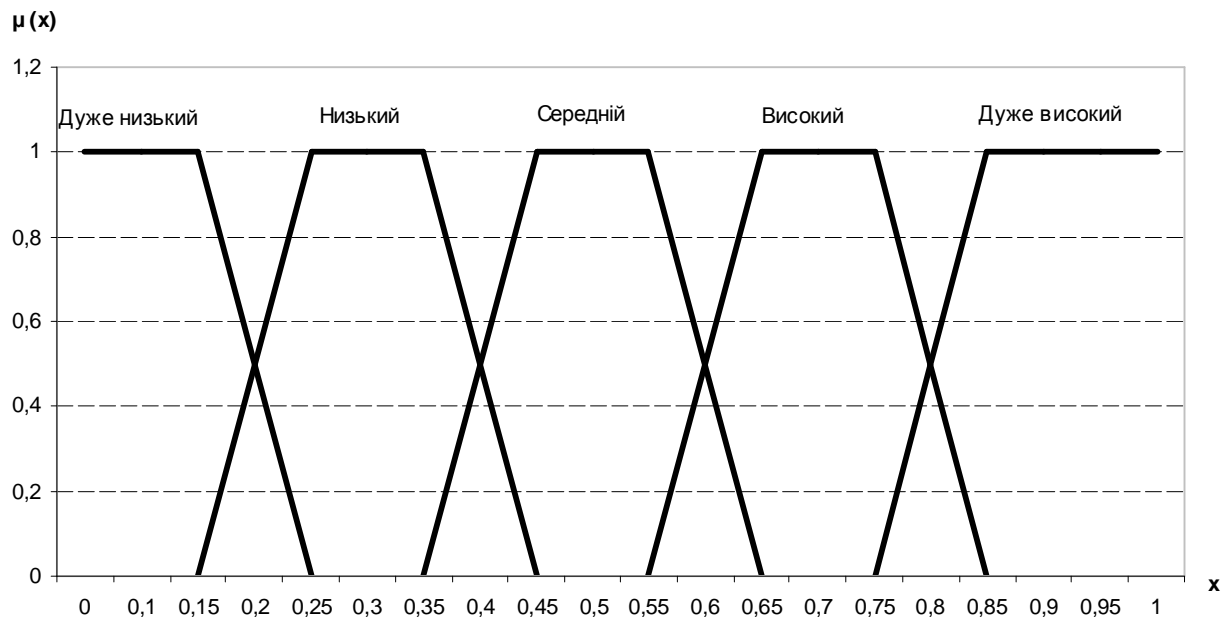
$$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.35 \\ 10(x - 0.35), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 1, 0.45 \leq x < 0.55 \\ 10(0.65 - x), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 0, 0.65 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (4)$$

$$\mu_4(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.55 \\ 10(x - 0.55), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 1, 0.65 \leq x < 0.75 \\ 10(0.85 - x), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 0, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (5)$$

$$\mu_5(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.75 \\ 10(x - 0.75), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 1, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (6)$$

Графічне зображення функцій приналежності для лінгвістичної змінної «Рівень показника» показано на рис. 1

Використання нечіткого класифікатора виправдане тим, що навіть у тому випадку, коли про фактор нічого не відомо, крім того, що він може приймати будь-які значення в межах 01-носія, а треба провести асоціацію між кількісною і якісною оцінками даного фактору, запропонований класифікатор робить це з максимальним ступенем вірогідності. При цьому сума всіх функцій приналежності для будь-якого x_i дорівнює 1, що вказує на непротирічивість даного класифікатора [2, с. 240]. Залежно від об'єкта дослідження, поставлених завдань і необхідного ступеня точності, кількість рівнів у класифікаторі може бути різною – вона вибирається, виходячи зі зручності моделювання. Ми вважаємо, що в цьому випадку використання п'ятирівневого класифікатора найбільше доцільно, оскільки, з одного боку, забезпечується достатня для більшості економічних оцінок ступінь точності, а з іншого боку – така кількість інтервалів не ускладнює процедуру експертної оцінки.



на 01- носії

На наступному етапі необхідно трансформувати значення факторів y_i в 01 інтервал (табл.2).

Таблиця 2

Трансформація значень факторів y_i в 01 інтервал

Показник	Значення факторів y_i на інтервалі 01										
	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
01 інтервал	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
Наявність капіталу, грн., y_1	10^4		10^5		10^6		10^7		10^8		10^9
Стан устаткування, років, y_2		10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Кваліфікація персоналу, y_3		Дуже низька		Низька		Середня		Висока		Дуже висока	
Частка ринку, %, y_4	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	
Система збуту, y_5		Відсутня		Украй не-надійна		Не- надійна		Надійна		Дуже гарна	

Використовуючи формули (2) – (6) та дані таблиць 1 та 2, будуємо матрицю T , де $y_1 – y_5$ – показники стану підприємства, та $z_1 – z_5$ – рівні нечіткого класифікатора (рис.1).

$$T_1 = \begin{bmatrix} & z_1 & z_2 & z_3 & z_4 & z_5 \\ y_1 & 0.5 & 0.5 & 0 & 0 & 0 \\ y_2 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ y_3 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ y_4 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ y_5 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \end{bmatrix}$$

Аналогічно будуються матриці $T_2 – T_5$ для кожного з підприємств.

Для визначення підсумкової оцінки стану підприємств використовується формула (7):

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (7)$$

де λ_{ij} – відповідний елемент матриці T; r_i у нашому випадку визначається за формулою (1), а g_j визначається за формулами (8), (9):

$$g_j = 1 - g_i \quad (8)$$

$$g_i = 0.9 - 0.2 * (j - 1). \quad (9)$$

Будуємо матрицю зважених показників (R), та розраховуємо підсумкову матрицю станів \bar{S} :

$$R = \begin{bmatrix} & y_1 & y_2 & y_3 & y_4 & y_5 \\ x_1 & 0.04 & 0.18 & 0.14 & 0.06 & 0.14 \\ x_2 & 0.12 & 0.2 & 0.1 & 0.08 & 0.18 \\ x_3 & 0.04 & 0.12 & 0.06 & 0.02 & 0.1 \\ x_4 & 0.18 & 0.02 & 0.02 & 0.02 & 0.06 \\ x_5 & 0.16 & 0.06 & 0.1 & 0.02 & 0.06 \end{bmatrix}, \quad \bar{S} = \begin{pmatrix} 0.56 \\ 0.68 \\ 0.34 \\ 0.3 \\ 0.4 \end{pmatrix}$$

Далі, використовуючи стандартний нечіткий п'ятирівневий класифікатор (формули 2-6), визначаємо поточний стан кожного з конкурентів. Стан підприємства $x_1 - \mu(0.55)=1$ оцінюється як «середній», підприємства $x_2 - \mu(0.68)=1$ - «вище середнього рівня», підприємств $x_3 - (\mu(0.34)=1)$ і $x_4 - (\mu(0.3)=1)$ - «нижче середнього рівня», а стан підприємства x_5 з рівним ступенем приналежності можна визначити як «середній рівень» або «нижче середнього рівня» ($\mu(0.4)=0.5$ для того та іншого діапазону).

Маючи у своєму розпорядженні кількісну оцінку станів підприємств-конкурентів, можна робити припущення про те, які цільові пріоритети будуть ними встановлені, наскільки реалізована та або інша мета для конкретного підприємства і т. ін. Далі, застосовуючи розглянутий математичний апарат, одержуємо кількісне обґрунтування результативності обраних цілей. Після цього можна приступати до моделювання того, наскільки та або інша стратегічна альтернатива ефективна для досягнення обраних цілей конкретного підприємства.

Висновки. Запропонована робота є складовою частиною завдання вибору та наступної оцінки стратегії підприємства в умовах конкурентного середовища. Результати, отримані на даному етапі, надалі будуть використані для постановки та декомпозиції довгострокових цілей, визначення та аналізу стратегічних альтернатив і моделювання різних сценаріїв поведінки підприємств на ринку.

Література

1. *Нечеткие множества и теория возможностей. Последние достижения / Под ред. Р.Р. Ягера. – М.: Радио и связь, 1986. – 408 с.*
2. *Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. доктора экономических наук: 18.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Недосекин Алексей Олегович – СПб., 2003. – 280 с. // http://sedok.narod.ru/sc_group.html3. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес букс, 2007. – 453 с.**

Аліна ЮРЧЕНКО

Визначення економічної ефективності виробництва овочів та її вплив на стан ринку овочевої продукції

Визначено економічну ефективність виробництва овочів та її вплив на стан ринку овочевої продукції. Проведено аналіз особливостей виробництва овочевої продукції на підприємствах Херсонської області, розроблено економічно обґрунтовані напрямки підвищення ефективності виробництва овочів.

Стратегічною метою розвитку овочевого виробництва є повне самозабезпечення країни овочами в обсягах, необхідних для безпосереднього споживання населенням, забезпечення харчових галузей, які використовують овочі як сировину, достатність резерву, в тому числі для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Подолання кризової ситуації і відродження овочевого виробництва на рівні конкурентоспроможної участі держави на світовому ринку овочів стало національною проблемою, вирішення якої має не тільки важливе економічне, а й політичне значення. Тому питання овочевого виробництва та його ефективності залишається на даний час актуальним.

Проблеми та особливості розвитку сучасного ринку овочевої продукції розкрито у роботах: Саблука П.Т., Бойка В.І., Криворучко В.І., Макаренко П.М., Амбросова В.Я., Муковоза В.О., Рудь В.П., Андреевої Н.М., Бойко В.І., Лопатина О.Ф., Муравйова О.М., Шумейко А.І., Міронової Л.О., Гальчинської В.А., Писаренка В.В. та ін. Проте аспект дослідження ефективності виробництва овочевої продукції в сучасних кризових умовах залишається не вивченим. Недостатньо праць, що стосуються підходів до визначення дієвих напрямів підвищення економічної та соціальної ефективності функціонування ринку овочевої продукції.

Завдання дослідження полягають в аналізі особливостей виробництва овочевої продукції на підприємствах Херсонської області, розробці економічно обґрунтованих напрямків підвищення ефективності виробництва овочів.

В процесі економічної діяльності всі підприємства несуть певні затрати на виробництво своєї продукції. Не виключенням є і підприємства агропромислового комплексу, діяльність яких пов'язана з виробництвом та реалізацією овочевих культур. У порівнянні з іншими сільськогосподарськими культурами виробництво овочів має свої особливості. Воно в великій мірі визначається природними і економічними умовами.

Слід зазначити, що на кожного мешканця планети припадає майже 100 кг овочів на рік. Так, наприклад, у 2008 році виробництво овочів на душу населення в Китаї становило 189 кг, Нідерландах – 239 кг, Туреччині – 340 кг, Ізраїлі – 253 кг, Новій Зеландії – 259 кг. Серед пострадянських країн лідерами є: Молдова – 137 кг, Киргизія – 118 кг, Литва – 121 кг, Білорусія – 117 кг. В Україні за останні сім років виробництво овочів на одну людину зменшилося з 116 кг до 109 кг при нормі 161 кг. І це відбулося тому, що овочівництво зазнало істотних структурних змін: спад виробництва в сільгосп підприємствах з 70 до 10%, шоківий стан тепличного господарства, параліч консервної промисловості, відсутність будь-якої підтримки товаровиробників з боку держави; Проте зросла роль присадибного овочівництва (посівні площі збільшилися з 30 до 90% від загальної площі під овочевими культурами) [10].

Виробництво овочевої продукції – це галузь, яка потребує значних затрат, оскільки для того, щоб обробити 1 га овочевих культур необхідно 600-800 люд-год. Якщо ці показники порівняти з виробництвом зерна, то вони в 35-45 раз більші. Особливо трудомісткими культурами є помідори, морква, огірки – затрати праці на їх виробництво у 3-4 рази більші, ніж на вирощування капусти. Крім того не вдається уникнути ручної праці навіть у високоорганізованих овочевих господарствах [3].

Багато вчених-економістів приділяють велику увагу питанню виробництва овочевої продукції. Так, А.Ф. Бурик, [1] визначив причину кризових явищ у овочевому підкомплексі – це неврегульованість економічних взаємовідносин між суб'єктами овочевого підкомплексу, що зумовило порушення

технології вирощування овочів, зменшення норм внесення добрив, а отже і зниження урожайності. Про це свідчить підвищення собівартості овочів та вартості їх технічної переробки. Інші прогнозують шляхи відновлення овочевої галузі. Так, Є.В. Імас, [2] відмітив: "Одним із найефективніших засобів відновлення та розвитку овочевого виробництва в нашій країні є залучення зарубіжних інвесторів, у першу чергу, через створення спільних підприємств". Такої ж думки дотримується і Б.В. Погріщук, [5]: "... для підвищення ефективності виробництва овочів у сільськогосподарських підприємствах необхідно розвивати альтернативні форми господарювання і конкуренцію в сфері овочівництва". Ярчук М.М. підтримуючи думку багатьох вчених, відзначає, що одним з ефективніших шляхів технічного переоснащення і на цій основі забезпечення підвищення ефективності овочевої промисловості є створення спільних овочепереробних підприємств із залученням іноземних інвестицій [8]. На сьогодні, всі проблеми, пов'язані з виробництвом овочів, не можуть бути розв'язані ізольовано, в рамках окремої галузі. Найвагоміші резерви підвищення ефективності виробництва можуть бути реалізовані на міжгосподарській основі. Тільки оптимальне поєднання промислового і сільськогосподарського виробництва може забезпечити більш раціональне використання сировини, підвищення продуктивності праці, зниження капіталомісткості виробництва, і зростання його віддачі. Тому, В.Г. Поплавський, [6], пропонує на економічній основі об'єднати інтереси та зусилля товаро- і овочевиробників, постачальників матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсів, сільськогосподарської та переробної техніки, банків і трейдерів, які працюють на ринку.

В даний час збільшення витрат на виробництво овочів, їх переробку відповідним чином позначилось на собівартості овочів та рентабельності їх виробництва. Тому, успішне вирішення проблеми щодо зменшення собівартості виробництва призведе до підвищення економічної ефективності виробництва овочевої продукції.

Овочівництво зосереджено насамперед навколо великих міст і промислових центрів – Києва, Харкова, Донецька, Дніпропетровська, Запоріжжя, Луганська, Одеси та інших з урахуванням наявності ринків збуту й об'єктів переробної промисловості. У загальному обсязі виробництва овочів найбільшу питому вагу має Херсонська область. За період 2009 року в Херсонській області виробництво овочів зросло проти минулорічного за рахунок збільшення урожайності з 151 ц з 1 га до 217 ц (на 43,7%) і склало 8506,5 тис. ц. Господарствами усіх категорій накопано 2435,1 тис.ц картоплі (по 102 ц з 1 га), що на 0,3% більше, ніж торік. Виробництво овочів відкритого ґрунту та картоплі зосереджено у господарствах населення, частка яких у загальному валовому зборі становить відповідно 63,8% та 94,3% [12].

Для досягнення максимального приросту продукції овочівництва вираховують мінімальні затрати виробничих ресурсів – добрив, насіння, палива, енергії, поточного ремонту, амортизації, а також затрати на охорону навколишнього середовища, підвищення якості продукції. Основним критерієм виступає збільшення виробництва чистої продукції при найменших затратах живої і механізованої праці на основі раціонального використання земельних, матеріальних і трудових ресурсів.

В період 2008 року в сільськогосподарських підприємствах Херсонщини зберігається тенденція до зростання собівартості виробництва овочевих культур, що в першу чергу пов'язано із випереджаючими темпами росту витрат над урожайністю. Основними проблемами, з якими зіткнулися господарства стали високі ціни на паливо-мастильні матеріали, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, техніку та запасні частини. Як наслідок – це негативно вплинуло на структуру витрат в овочівництві, особливо в сфері виробництва продукції [3].

Аналіз структури витрат на вирощування продукції овочевих культур на підприємствах Херсонської області за 2008 рік показує, що паливно-мастильні матеріали в структурі витрат складають 4,9%. Результатом перевитрат на матеріально-технічні ресурси є зростання ціни реалізації продукції. Внаслідок цього відбувається спрощення виробничих технологій, що зумовлює зниження врожайності та зростання собівартості. Наслідком цього є подорожчання продукції. Оплата праці в структурі витрат при вирощуванні 1 ц продукції становить 21,7%. Внаслідок високої трудомісткості і низької урожайності собівартість овочів залишається високою. Ціни на овочі визначаються на договірній основі. Свіжі овочі, доставлені в основному на пункти реалізації продукції, оплачуються по роздрібних цінах з відрахуванням торгової знижки.

Ефективність виробництва сільськогосподарських культур в більшості залежить від зони виробництва та зовнішніх умов, що визначає особливості вирощування овочевої продукції. Овочеві культури вибагливі до умов вирощування, а тому потребують організації спеціальних сівозмін на кращих полях. Проте зараз науково обґрунтовані сівозміни в господарствах практично відсутні, що

знижує врожайність на 20-25%, а також призводить до масового поширення бур'янів, зокрема стійких проти сучасних засобів захисту рослин, розвитку шкідників і хвороб. Багато засобів затрачається на зберігання овочевої продукції. Тому необхідно, або швидко збувати продукцію, або необхідні овочесховища з відкритою вентиляцією, будівництво яких обходиться дорого, але вони себе з часом окуповують і приносять прибутки.

Економічна ефективність виробництва овочів показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, віддачу сукупних вкладень. Ефективність – це не тільки співвідношення затрат і результатів виробництва, але й якість, корисність продукції для покупця (споживача). Оцінку економічної ефективності виробництва продукції овочівництва проводять з допомогою системи натуральних і вартісних показників. Натуральні показники характеризують рівень виробництва овочів в цілому і по окремих видах. Для цього використовують такі показники: урожайність овочевих культур в цілому і по видах, ц/га; вихід валової продукції овочівництва в натуральному вигляді – розрахунку на середньорічного працівника, зайнятого в галузі, ц/люд; виробництво овочів на одиницю площі рілля господарства, ц/га.

Вартісні показники дають більш точне уявлення про ефективність виробництва, окупності затрат на овочівництво, можливості розширеного виробництва в галузі. При аналізі економічної ефективності виробництва овочів застосовують наступні показники: вихід валової продукції овочівництва на одиницю площі посіву овочевих культур, грн./га; виробництво валової продукції в грошовому виразі на середньорічного робітника і на 1 люд-год., затрачених в галузі, грн./люд-год.; грн./люд; окупність виробничих затрат в овочівництві, грн.; розмір валового доходу, чистого доходу та прибутку на 1 га посівів овочевих культур, грн./га; сума виробничих затрат на одиницю продукції в галузі, грн./ц. [4, с. 12]

Загальним показником економічної ефективності виробництва овочів є рівень рентабельності овочівництва або окремих видів овочевої продукції. Проведений аналіз показує, що виробництво овочів на підприємствах Херсонської області є прибутковим, однак низькорентабельним. З цього можна зробити висновок, що при найменших затратах виробничих ресурсів, при високій урожайності та реалізаційній ціні виробництво овочів стає більш економічно вигідним, зростає прибутковість при зниженні рентабельності виробництва. В даному аспекті, слід погодитися з думкою вчених економістів-аграрників, що використання показника рентабельності, як узагальнюючого показника витратної концепції викликає дискусію. Вони вважають, що в ринкових умовах показник рівня рентабельності не може бути регулятором виробництва і підкреслюють, що рентабельність враховує лише ефективність поточних витрат, а не всю вартість функціонуючого в процесі виробництва капіталу.

В цілому виробництво овочів в Україні (в тому числі Херсонській області) незважаючи на недосконалість ринкової інфраструктури є прибутковим. За інформацією голландського експерта Віма Зомера сьогодні український виробник овочів одержує в середньому в 2,3 рази більше прибутку, ніж голландський. Однак рівень рентабельності плодоовочевого бізнесу в Україні буде поступово знижуватися, а вартість входу в цей бізнес-зростати [11].

Проведений аналіз підприємств з виробництва овочевої продукції показав, що одна з причин зниження економічної ефективності овочівництва – різке скорочення обсягів внесення органічних та мінеральних добрив, до яких овочеві культури дуже чутливі. Дослідження інституту південного овочівництва і баштанництва встановили, що внесення 100 кг добрив підвищує врожайність овочів на 30-40%. Важливим резервом підвищення врожайності овочів є також хімічні засоби боротьби із шкідниками та хворобами. Однак, за нинішніх умов господарства практично не в змозі придбати сучасні високоєфективні та малотоксичні препарати.

Урожайність овочевих культур у перспективі може бути підвищена до 200-250 ц/га за рахунок підбору високопродуктивних сортів і гібридів овочевих культур, які відповідають даному природнокліматичному регіону, удосконалення структури посівів, застосування індустріальних технологій виробництва овочів. Овочеві культури досить добре реагують на внесення органічних і мінеральних добрив, засобів хімічного і біологічного захисту рослин. Під овочеві культури при поливі можна вносити не менше 30 т органічних і 250 ц діючих речовин мінеральних добрив [3].

Другим напрямком підвищення ефективності овочівництва є зростання продуктивності праці та зниження собівартості виробництва овочів. Основним фактором, підвищення продуктивності праці в галузі являється введення системи машин по догляду, збиранні та товарної доробки продукції, удосконалення організації і матеріального стимулювання робітників галузі. Затрати праці при введенні комплексної механізації у овочівництві можуть бути скорочені у розрахунку на 1-цю продукції у 2-2,5 рази. Особливо великі затирати праці на вирощування овочів спостерігаються у приватному секторі.

Важливого значення на сучасному етапі набуває проблема якості овочевої продукції, а у зв'язку з цим стає актуальною економічна оцінка якості сировини у процесі оптової заготівлі овочів. На нашу думку, необхідно ввести інтегральну оцінку якості, з одного боку, економічну (оцінка витрат на вирощування, зберігання, транспортування і т.д.), а з іншого – поживну (оцінка біологічних властивостей продукту) чи технологічну (оцінка властивостей, необхідних для ефективної переробки). Важливе значення має також період реалізації продукції, так як необхідно забезпечити населення свіжими овочами протягом всього року. Проведений аналіз показав, що найменші затрати праці на одиницю площі і на 1 ц овочів досягають великі підприємства, які мають у наявності сучасне автоматизоване обладнання. Тому важливим напрямом підвищення економічної ефективності овочевого виробництва є вдосконалення економічних взаємовідносин шляхом створення на новій економічній основі овочевих інтеграційних формувань різних рівнів. Отже, одним з напрямків розвитку овочівництва може бути створення спеціалізованих великих фермерських овочівницьких господарств з площею ріллі від 50 до 400 га, а під овочевими – від 28 до 230 га. Так, наприклад, досвід таких високорозвинених країн, як США, Канада, Німеччина, Франція, Велика Британія та інші, показує, що лише об'єднання земельних ділянок забезпечує сталу прибутковість овочевого виробництва. На сучасному етапі в Німеччині, Франції та інших державах найбільш поширені кооперативи зі спільним використанням парку сільськогосподарської техніки. В США водночас із сімейними фермами існують сільськогосподарські кооперативи. В Японії налічується близько 5 млн. фермерів, і всі вони охоплені кооперативним рухом. Широкого поширення кооперація набула в сільському господарстві Голландії, де фермер може бути співвласником як одного багатопрофільного кооперативу, так і кількох вузькоспеціалізованих з обробітку ґрунту, закупівлі засобів виробництва, переробки, реалізації сільськогосподарської продукції, збуту продуктів переробки тощо. В Німеччині об'єднання землі й розвиток кооперації матеріально підтримує держава, знижуючи податки та запроваджуючи інші пільги [9].

Таким чином, проведені дослідження сучасного стану виробництва овочевих культур в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності, рівня забезпеченості даних підприємств виробничими ресурсами, процесу формування та головних факторів, що визначають собівартість виробництва овочевої продукції дає змогу визначити і економічно обґрунтувати головні напрямки підвищення ефективного виробництва овочів:

1. Зростання урожайності овочевих культур (застосування високопродуктивних сортів і гібридів овочевих культур; внесення органічних та мінеральних добрив; використання хімічних та біологічних засобів захисту рослин від шкідників і хвороб).

2. Скорочення затрат праці при вирощуванні овочевих культур (застосування індустріальних технологій вирощування і збирання овочів; підвищення рівня механізації навантажувально-розвантажувальних робіт; використання прогресивних форм організації праці).

3. Зниження собівартості виробництва овочів (поглиблення спеціалізації і розвиток концентрації овочівництва; – поєднання виробництва овочів у відкритому і закритому ґрунтах; зменшення затрат на насіння і розсаду; зменшення затрат на оплату праці; зменшення затрат на ремонт матеріально-технічних засобів виробництва; – покращення матеріального стимулювання праці).

4. Покращення способів заготовки та реалізації овочевої продукції (ефективні канали реалізації овочів; – встановлення ринкових цін; підвищення якості овочів; зменшення затрат овочів у процесі виробництва; зменшення затрат овочів у процесі їх реалізації).

Література

1. Бурик А.Ф., Вернюк Н.О. Економічні взаємовідносини в овочевого підкомплексі Херсонщини / *Економіка АПК*. – 2001. – № 2. – С. 58–65.
2. Імас Є. Основні напрямки відродження виробництва овочів в Україні // *Економіка АПК*. – 1999. – № 1. – С. 97.
3. Лимар В.А., Шабля О.С., Шипукова Н.Л. Розробка науково-методологічних основ удосконалення механізмів ціноутворення та функціонування ринку овочевих і баштанних культур / *Звіт про науково-дослідну роботу // Інститут південного землеробства і баштанництва УААН*. – Гола Пристань. – 2008. – 85 с.
4. Плешонкова Л. Бухгалтерський облік витрат на виготовлення продукції із застосуванням журналу-ордера №10 // *Баланс*. – 2000. – № 16. – С. 29–34.
5. Погріщук Б.В. Підвищення економічної ефективності виробництва овочів відкритого ґрунту // *Економіка АПК*. – 1999. – № 4. – С. 68–71.

6. Поплавський В.Г. Овочепродуктивний підкомплекс: стан, проблеми, перспективи // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 8. – С. 72–77.
7. Солтинський О.М. Трудомісткість як факторна ознака економічної ефективності овочівництва // Подільська держ. агро-технічна академія.: зб. наук. праць, 2000. – Вип 8. – С.306-308.
8. Ярчук М.М. Основні напрями відновлення і розвитку виробництва овочів відкритого ґрунту в Україні // Економіка АПК. – 2001. – № 7. – С. 3–7.
9. Яровий Г., Кузьоменський О., Плужніков В. Державний підхід до селекції та насінництва овоче-баштанних рослин // Пропозиція. – 2005. – № 10. – С. 60.
10. www.ukrstat.gov.ua
11. www.Agribusiness.kiev.ua
12. <http://stat.ks.ua/content/view/26/144/>

Віктор ЮРЧЕНКО

ДІ САНЕОІ Е ААНІ І ДІ І ЕНЕТІ АІ АІ ЕІ І І ЕАННО ОЕДА І Е А ОІ Т ААО АІ ЕЕАО СІ АІ ²ОІ УТ АЕТІ ТІ І ²ХІ ЕО А²АІ Т НЕТ

Досліджується сучасний стан зовнішньоекономічних відносин та їхній вплив на розвиток агропромислового комплексу. Проаналізовано зарубіжний досвід державної підтримки аграрних підприємств, що здійснюють експортні операції. Запропоновано шляхи стимулювання та регулювання українського експорту аграрної продукції.

Сучасний стан світового сільського господарства з огляду на стрімкий розвиток суспільства, підвищення рівня технологій, продуктивності праці, а також різкого демографічного росту в світі вимагає детального дослідження. Міжнародний перерозподіл ролей країн у світовому сільськогосподарському виробництві істотно впливає на їх економічне становище. Особливе значення в світовій торгівлі і виробництві має місце для країн, що лише нещодавно визнані країнами з ринковою економікою. Обравши курс ринкових відносин, Україна тим самим обрала шлях входження до світового економічного простору, що є невід'ємною умовою успішного розвитку будь-якої держави.

Проблеми регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності розглянута в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: О.І. Барановського, О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, В.П. Галушка, А.С. Гальчинського, В.М. Геєця, В.Д. Камаєва, С.М., Кваші, В.Е. Коломойцева, А.І. Кредісова, І.І.Лукінова, П.Х. Ліндєрта, Д.Г. Лук'яненка, О.М. Онищенко, М.А. Павловського, Ю.М. Пахомова, М. Пєбро, М. Портера, П.Т. Саблука, В.М. Трегєбчука, О.М. Шпичака та інших. Проте в Україні відсутній комплексний підхід щодо вирішення проблем використання експортоорієнтованого ресурсного потенціалу підприємств.

Завдання дослідження полягають у вивченні проблем та особливостей зовнішньоекономічних відносин в АПК та їх вплив на стан внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції в сучасних умовах.

Успішний розвиток сільського господарства багатьох країн є однією з найважливіших проблем, які стоять сьогодні перед світовою економікою. Донедавна економічні теорії вважали, що основним фактором розвитку сільського господарства країни є кліматичні умови, природні ресурси та культура народу. Свого часу ця ідея знайшла підтвердження в багатьох країнах світу. Сьогодні існують більш повні приклади різкого зростання сільськогосподарського виробництва за рахунок інших факторів, до яких, в першу чергу, слід віднести науково-технічне забезпечення, інфраструктуру, інвестиції, створення умов для конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ці фактори забезпечили великий економічний ефект при вирощуванні кукурудзи у Перу, пшениці у Чилі і Пакистані, бавовни у Бразилії, каучуку в Малайзії.

Вагома роль у несприятливому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків нашої держави належить не тільки неринковому минулому і не завжди послідовним трансформаційним процесам, але й труднощам вирішення в кризовий період проблем відкриття економіки та підтримки внутрішнього виробника за умов масованого вторгнення невинуватеного імпорту.

В Україні на сьогодні в цілому відсутнє державне регулювання підприємств АПК. Так, наприклад, у поточному році обсяги прямої державної підтримки аграрного сектору економіки зменшено майже вдвічі. Порівняно з минулим роком, на підтримку тваринництва і рослинництва передбачено коштів у 5,4 разу менше, ніж торік, на здешевлення кредитів – у 3,5 разу. Потреба у бюджетних коштах для здешевлення кредитів, отриманих у 2006-2008 роках, становить близько 1,5 млрд. грн., а бюджетом передбачено лише 300 млн. грн. [2, с. 12]. Проте навіть заплановані статті видатків не виконуються, зокрема не виплачуються компенсація за посіви зернових культур у зв'язку з втратами від заморозків, дотації на тваринницьку продукцію, не фінансуються належним чином інші програми. З державного бюджету практично вилучені видатки на соціальні програми, спрямовані на розвиток сільських територій, що призводить до занепаду соціальної сфери та виробничої інфраструктури у сільській місцевості, поглиблення негативних демографічних тенденцій на селі. У тваринництві також спостерігаються негативні для сільгоспвиробників тенденції. При зростанні роздрібних цін на м'ясо-

молочну продукцію відбувається істотне зниження закупівельних цін на молоко і м'ясо (на молоко з початку року до 40% в окремих регіонах, на м'ясо на 5-10% за останні місяці). Цей спад лише частково є наслідком сезонних чинників. Але замість того, щоб підтримувати вітчизняне тваринництво, уряд вдається до стимулювання імпорту м'ясної продукції [2, с.13]. Також слід зазначити, що у 2009 році (на 01.10.09 року) підприємствами агропромислового комплексу залучено кредитів на суму 4298,9 млн. грн., що становить 32 відсотки до залучених у відповідному періоді попереднього року, з них короткострокових – 3050,5 млн. грн., середньострокових – 876,5 млн. грн., довгострокових – 371,9 млн. гривень. Кредити залучили 1760 підприємств. Із загального обсягу на пільгових умовах залучено 1542,5 млн. грн. (19% до відповідного періоду попереднього року), в тому числі короткострокових - 1257,2 млн. грн., середньострокових – 229,6 млн. грн., довгострокових – 55,7 млн. гривень. Пільгові кредити залучили 799 підприємств [3]. Процентні ставки за кредитами банків становили від 16,5 до 39 відсотків. Вимоги банків за перехідними кредитами 2006-2008 років, яким надається компенсація у 2009 році, становлять 13,3 млрд. гривень, в тому числі за короткостроковими – 4,4 млрд. грн., середньостроковими – 6,2 млрд. грн., довгостроковими – 2,7 млрд. гривень.

Однак мінлива загальноекономічна ситуація не дає змоги створити відповідні умови вітчизняним сільгоспвиробникам в порівнянні з закордонними. Навіть за ставки рефінансування НБУ 12% український аграрій мусить платити за кредити 8%, тоді як німецький – 2%. Слід зазначити, що позики обтяжливі навіть для середньострокового терміну і придатні хіба що для короткострокового, щоб закінчити польові роботи. Проте переважна більшість аграріїв не зможе скористатися й ними, оскільки у бюджеті 2009 року на здешевлення передбачено лише 300 млн. гривень чого вкрай недостатньо.

Якщо ж врахувати, що через недофінансування 2008 року за рахунок загального фонду держбюджету програм підтримки розвитку підприємств АПК виникла кредиторська заборгованість, у тому числі і 192 млн. гривень на здешевлення кредитів, то після її погашення до розподілу залишиться – 108 млн. Досвід України та інших держав свідчить про безперспективність спроб розгляду зовнішньоекономічних процесів у відриві від трансформації внутрішнього ринку, оскільки напрям та динаміка економічного розвитку, вихід із системної кризи і, в кінцевому підсумку, здатність підпорядковувати зовнішньоекономічні відносини потребам зміцнення національної економіки і підвищення її конкурентоспроможності залежать від послідовності, динамізму і системності ринкових перетворень. Однак не останню роль в цьому процесі повинна відіграти держава, а тому заслуговує на увагу діяльність урядових структур США відносно підтримки експорту товарів, капіталу та послуг і захисту інтересів американських компаній та банків на зовнішніх ринках.

Для забезпечення зростання американського експорту конгрес США щороку виділяє координаційному комітету 1,6-1,9 млрд. дол., які спрямовуються на підтримку зовнішньоекономічної діяльності американських фірм, передусім тих, що належать до малого і середнього бізнесу. Понад 50% зазначених коштів реалізуються через програми міністерства сільського господарства, 16 – міністерства торгівлі, 9 – державного департаменту, 8-14% – Ексімбанку тощо. Значну підтримку компанії Сполучених Штатів, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, одержують за рахунок фінансування державою програм американського експорту. Зокрема, тільки на субсидування продажів сільськогосподарської продукції за кордон уряд США щороку виділяє національним виробникам понад 19 млрд. дол. Разом із тим реальні субсидії фермерам становлять 42,7 млрд. дол. на рік. За даними дослідної служби Конгресу США американські фермери, які вирощували рис, 72% свого прибутку отримали за рахунок прямих державних субсидій. Для виробників бавовни цей показник становив 50%, пшениці – 35, ячменю – 30, кукурудзи – 25%. Зазначений досвід діяльності урядових структур США щодо розширення експорту товарів, капіталу та послуг, підтримки й захисту інтересів американського бізнесу на зовнішніх ринках становить певний інтерес для українських державних організацій у плані нарощування експортного потенціалу нашої держави, збільшення валютних надходжень, збереження та створення нових робочих місць, надання сприяння національним товаровиробникам на світовому ринку, посилення економічних акцентів у зовнішній політиці країни [1, с.24]

Проблема просування української сільськогосподарської продукції на зовнішній ринок в першу чергу пов'язана з орієнтацією на світові стандарти якості та норми безпеки продуктів харчування. Все це потребує розробки й затвердження на державному рівні стандартів якості та сертифікації.

У структурі експорту сільськогосподарської продукції переважають поки що зерно, цукор, олія тому, що ціни на зовнішньому ринку та можливість надходження валютної виручки залишаються привабливими для вітчизняних аграрних підприємств. Це сприятиме в перспективі розширенню експорту сільськогосподарської продукції та продуктів їхньої переробки, пошуку нових ринків збуту,

збережеться високий попит на вітчизняну продукцію. Експорт – дуже перспективний канал збуту продукції для великих господарств, а також об'єднань фермерів. Нині питома вага цього каналу реалізації становить не більше 13%, але експорт має потенціал, тому що продукція вітчизняного аграрного сектору конкурентніша за ціною, що є одним із головних аргументів під час вибору постачальника. В умовах надвиробництва, що спостерігається в окремих видах продукції, істотно збільшуються ризики зниження цін до рівня собівартості. Зменшити ці ризики можна лише за допомогою експорту. На сьогодні основними зовнішніми ринками для експорту сільськогосподарської продукції є Росія, Білорусь, Литва, Латвія, Польща. Перспективними ринками визнано країни Західної Європи. Експортні ціни, за мінусом маркетингових витрат, ненабагато вищі за роздрібні ціни на таку саму продукцію в Україні, що дає змогу мати достатню рентабельність. Сьогодні вже відомі деякі підсумки зовнішньоекономічної діяльності нашої держави за 2009 рік (рис. 1). Можна визначити, що, незважаючи на деякі ознаки поліпшення ситуації, розвиток зовнішньоторговельних зв'язків продукцією АПК України в 2009 році не вніс принципових змін у загалом тривожну картину, яка окреслилась в минулому.

За 8 місяців 2009 року експортовано сільськогосподарської продукції на суму 5805 млн. дол. США, що на 9% менше відповідного періоду 2008 року. Імпортовано сільськогосподарської продукції на суму 3205,4 млн. дол. США (менше на 25,7 %). Зовнішньоторговельне сальдо позитивне – 2599,6 млн. дол. США [4].

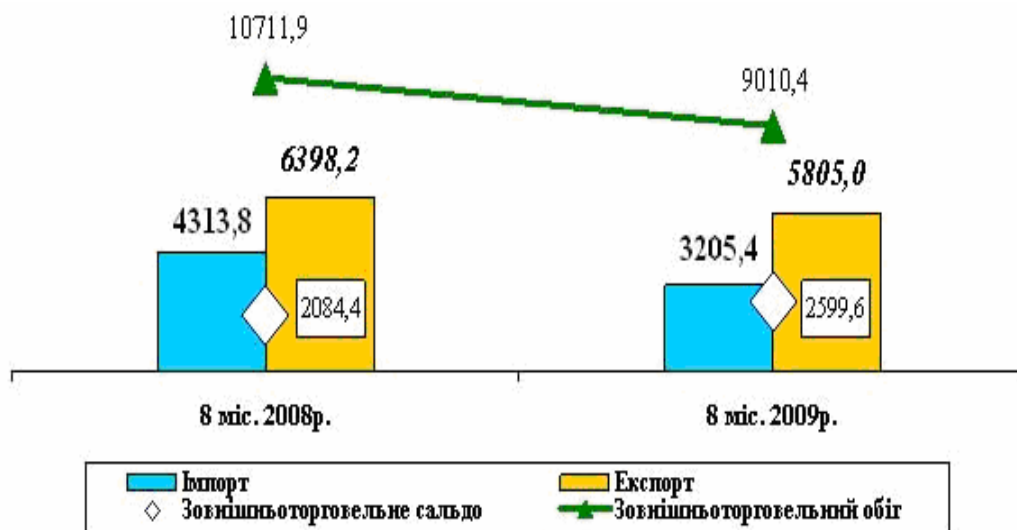


Рис. 1. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК, млн. дол.

Як видно з рисунку 1, далекими від бажаних прогнозів і обіцянок стали і наслідки торгівлі з іншими країнами продукцією сільського господарства, оскільки ситуація на світовому ринку при низькій конкурентоспроможності продукції зумовлює зменшення попиту на неї і посилює сировинний перебік експорту. Це полегшує проникнення імпортової і високотехнологічної продукції та веде до занепаду галузей АПК.

Несприятливий стан зовнішньої торгівлі продукцією АПК погіршує становище сільськогосподарського товаровиробника, ускладнює ліквідацію розриву між експортоспроможністю та імпортомісткістю, обмежує можливості структурної перебудови економіки та формування її ефективної зовнішньоекономічної спеціалізації. Погіршення становища внутрішніх сільгоспвиробників внаслідок загострення зовнішньої конкуренції спостерігалось свого часу в Польщі, Румунії, Болгарії, Угорщині та інших країнах. Масштаби деструктивних процесів в них виявились здебільшого пропорційними колишній ізоляваності економічних систем, високому рівню монополізму, відсутності конкурентного середовища і хронічному дефіциту споживчих товарів. Однак ті з постсоціалістичних країн, які стали на шлях радикального реформування своєї економіки (Польща, Чехія, Угорщина, Словенія та інші), досягли помітних успіхів і в зовнішній торгівлі. Це створило сприятливі умови для розширення власного сільгоспвиробництва, поліпшення життєвого рівня сільського населення, переорієнтації зовнішньої торгівлі на нетрадиційні ринки і прискорило наближення стабілізації.

Вихід з аграрної кризи, яку переживає сільське господарство України, можливий через послідовне здійснення аграрної реформи, що включає широкий спектр заходів. Цими заходами має бути

передбачено: виявлення та подолання причин, які призвели до кризи; розробка методів сприяння експорту, спрямованих на створення нової конкурентної моделі розвитку економіки, ефективної системи підтримки розвитку експортного потенціалу країни, підвищення якості вітчизняного експорту, розширення його номенклатури та поліпшення структури. При цьому важливе значення для підготовки й реалізації зазначеної програми має структурно-інвестиційна політика держави, яка визначає відповідні галузеві пріоритети та конкурентні переваги національної економіки, котрі мали б бути основою міжнародної спеціалізації нашої країни; створення умов для нормального економічного зростання сільського господарства України. Щоб не допустити помилок при проведенні аграрної реформи в країні, важливо ґрунтовно вивчити та врахувати вже набутий досвід функціонування аграрного сектора в країнах з розвинутою ринковою економікою (США, ФРН, Фінляндія та ін.), які до функціонування існуючої системи ефективного ведення сільськогосподарського виробництва йшли не один десяток років. Так, наприклад, для досягнення сьогоднішнього рубежу надою молока на рівні понад 6400 кг США потрібно було близько 20 років. Однак даний приклад, ще не є гарантом різкого зростання продуктивності праці в сільськогосподарському виробництві, але це – неодмінна основа чи базис для створення механізму задоволення інтересів товаровиробників, що в кінцевому підсумку сприяє ефективному функціонуванню аграрного сектора економіки.

Створення ринкового механізму, як переконує досвід країн з розвинутою економікою, є постійно діючою системою активного державного втручання через економічні підйоми в управлінні виробництвом та маркетингу сільськогосподарської продукції. Практика функціонування ринкової економіки свідчить про необхідність державної підтримки та регулювання таких організаційних формувань: аграрних бірж; маркетингових організаційних формувань; систем кредитування та страхування сільськогосподарського виробництва; створення та регулювання умов для конкуренції в аграрному секторі; стимулювання експорту сільськогосподарської продукції при умові збереження насиченості внутрішнього ринку; активного державного регулювання та перерозподілу доходів в АПК.

Література

1. Самофалов В. Економізація зовнішньої політики США: досвід для України. – № 37 (765) 3 – 9 жовтня 2009
2. Шкляр В. Аграрна політика уряду: декларації і реалії // Дзеркало тижня. – № 30 (758) 15 – 21 серпня 2009.
3. www.minagro.gov.ua.
4. www.ukrstat.gov.ua

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

Марія БОБИЛЕВА

ДІ СЪАЕОІ Е АЕІ І І І ²×І І АІ НІ ²АДІ А²ОІ ÈÖÖАА І ²Æ ОЕДА-І І П ОА^а Н А
ОІ І ААО «НÖ²АІ І АІ І АДОІ АДНÖАА»

Досліджено особливості розвитку економічного співробітництва між Україною та країнами Європейського Союзу в умовах проекту „Східне партнерство”. Визначено сильні та слабкі сторони такого співробітництва. Запропоновано напрямки його поглиблення.

Для сучасного стану міжнародної економіки характерне посилення економічного співробітництва як важливого чинника розвитку світового господарства, і як наслідок виникає потреба в дослідженні теорії та практики цього найважливішого соціально-економічного і культурного явища. Впродовж розвитку міждержавних зв'язків стало зрозуміло що ефективне функціонування економіки неможливе без постійного розвитку міжнародних відносин. Незважаючи на постійне вдосконалення та появу новітніх форм взаємодії країн, провідну роль займає економічне співробітництво. Об'єктивна необхідність в поглибленні цієї форми співпраці з'явилась наприкінці ХХ сторіччя і відбувалась через створення інтеграційних угруповань. Найбільший розвиток економічне співробітництво здобуло в Європі, оскільки ЄС є єдиним економічно-політичним об'єднанням яке пройшло всі етапи інтеграції. Досвід показує що ефективне використання механізмів європейського економічного співробітництва, сприятиме зростанню добробуту населення, інтенсифікації міжнародних зв'язків та поліпшенню становища країни в цілому. Тому доцільно розглянути інструменти взаємодії ЄС та України в системі європейського економічного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень показав, що весь комплекс питань, пов'язаний з європейським економічним співробітництвом країн досить об'ємний і складний, у зв'язку із цим, основна увага приділена перспектив взаємодії України з ЄС в рамках ініціативи „Східне партнерство”. Дану проблему розглядають у своїх працях відомі вчені-економісти, такі як І.Бузько, Б.Губський, В.Коваленко, Ю.Макогон, А.Мокій, В.Новицький, Г.Черніченко й ін.

Мета дослідження полягає в дослідженні особливостей розвитку економічного співробітництва між Україною та країнами Європейського Союзу в умовах проекту «Східне партнерство».

Сучасне співробітництво країн в історичному аспекті – явище природне. Його еволюція в міждержавних відносин була тим успішній, чим більш органічно воно базувалося на рівноправному положенні сторін, гармонічної взаємодії національних і міждержавних інтересів відповідно до об'єктивних потреб міжнародного життя. До них, як відомо, відноситься взаємовигідність, врахування інтересів партнера й міжнародного стану певної сфери співробітництва, а також загального рівня розвитку економічних, політичних і духовних відносин. Можливості об'єднання зусиль у межах світового співтовариства з'явилися в результаті ліквідації в багатьох країнах антидемократичних режимів, затвердження плюралізму у формах власності, що у свою чергу створило підстави для розвитку взаємовідносин між країнами. Новий тип взаємин між державами будується з врахуванням об'єктивно необхідних пропорцій розвитку кожної країни (у першу чергу економічних), на сполученні сформованої міжнародної спеціалізації виробництва й всебічного розвитку кожної країни, на необхідності поступового подолання історично сформованих істотних розходжень у рівнях економічного розвитку окремих країн ,на основі міжнародних уніфікованих норм, що регулюють цей процес. Ці пропорції усередині кожної країни різні, оскільки істотні розходження в рівнях розвитку, структурному стані економіки, специфіці функціонування різних форм власності, і на цій основі організації суспільної праці створюють особливий тип пропорційного розвитку – міждержавний, безпосередньо пов'язаний з національно-державними інтересами кожної країни [1,с.5-6]. Таким чином, сучасне міжнародне співробітництво – це новий загальноцивілізаційний рівень співробітництва, зокрема у формі міжнародного обміну продуктами

матеріального й духовного виробництва на взаємовигідній основі. Йому властиві рівноправність, невтручання в справи один одного, повага до державного суверенітету, об'єктивний гуманізм. Залежно від конкретного акту співробітництва, області, у якій воно тепер і в даних умовах здійснюється, пріоритетність одного напрямку не означає применшення значення інших (рис. 1) [1, с. 12–13].



Рис. 1. Форми міжнародного співробітництва [1]

Найбільш ємним видом взаємин держав є економічне співробітництво, вільний обмін продуктами матеріальної діяльності. Таке співробітництво створює економічні взаємозв'язки між державами принципово нового типу, які базуються на товарно-грошових факторах. На цій основі створена й відповідна організаційна система взаємовідносини. У зв'язку із цим можна сформулювати теоретичне положення, відповідно до якого міжнародне економічне співробітництво має під собою об'єктивну основу – розмаїтість виробничих відносин, новий соціальний тип міжнародної економічної інтеграції, що з'явився в результаті знищення нерівноцінних, насильницьких методів її організації. Найбільш інтенсивний цей процес у рамках об'єднання тих країн, у яких економічна інтеграція об'єктивно обумовлена досить високим ступенем розвитку виробництва (наприклад, у країнах ЄС). Вона відбувається як свідомо налагоджуваний і планомірно регульований процес взаємного пристосування, створення усе більше тісного й органічного взаємозв'язку національних економік, оптимізації й поступового реформування їхніх економічних структур у напрямку створення єдиної економічної зони, єдиного ринку. Основні джерела цього явища – оптимізація розмірів виробництва, підвищення його ефективності, прискорення технічного прогресу, збільшення темпів росту економіки, політична інтеграція. Останнє особливо важливо, оскільки інтеграція не може розглядатися поза свідомо налагоджуваними міждержавними й внутрішньодержавними відносинами [1, с. 60–61].

Вищесказане дає підставу затверджувати, що в сучасному світі виник новий тип міждержавного співробітництва відповідно до об'єктивних підстав інтеграційних процесів. Розвиток співробітництва країн на загально цивілізаційній основі з неминучістю породжує нові інтегративні явища. Одним із провідних міжнародних інститутів у цій області є Європейський союз. Співробітництво в рамках Європейського союзу стосується спільної діяльності у всіх сферах економіки, зовнішньої політики й політики в області міжнародної безпеки, а також внутрішньої й правовий політики, що й зафіксовано у відповідному договорі. Методологічні основи цього співробітництва припускають певну волю для його розвитку. Основні характеристики діяльності Європейського союзу – затвердження тісного союзу народів Європи, сприяння збалансованому економічному розвитку шляхом створення територіального простору без внутрішніх границь на основі глибинної взаємодії у всіх сферах життєдіяльності народів з метою збереження й збільшення загального надбання [1, с. 50].

Двосторонні стосунки Україна – ЄС були започатковані відразу після здобуття Україною незалежності: у грудні 1991 року Європейські співтовариства, відзначивши демократичний характер Всеукраїнського референдуму, визнали незалежність та суверенітет України. Україна стала першою серед країн СНД, що уклала Угоду про партнерство та співробітництво, що була підписана в 1994 році, та набула чинності в березні 1998 року [2, с.81-82].

Важливим етапом в розвитку взаємовідношень між Україною та Європейським Союзом стало впровадження Європейської політики сусідства (ЄПС), яка була запроваджена на хвилі останнього розширення ЄС у 2004 році як загальна стратегія стабілізації простору, що оточує Євросоюз по периметру його кордонів. Головним засобом досягнення цієї мети обрана „європеїзація” сусідніх країн шляхом передачі їм системи європейських цінностей та стандартів. Реалізація цієї концепції покликана забезпечити сталий розвиток то уможливити поступове підвищення рівня їх інтеграції у європейський, економічний та безпековий простір. Разом з тим, політика сусідства не передбачає здобуття країнами-партнерами формального членства у Євросоюзі як кінцевої мети її реалізації, а скоріше навпаки – вона розроблялась як альтернатива членства [3, с. 15].

Незважаючи на чітку безпекову спрямованість, Європейська політика сусідства має досить потужний потенціал, який в разі його раціонального використання, може в значний мірі відповісти на очікування країн-сусідів щодо глибшої інтеграції. В стратегічному плані головний потенціал ЄПС полягає у відкритті для країн-сусідів перспективи глибокої економічної інтеграції з ЄС та використанні переваг від такої інтеграції для стимулювання їх сталого економічного розвитку. В якості форм економічної інтеграції ЄПС пропонує поступове поширення на країн-сусідів чотирьох свобод (вільний рух товарів, послуг капіталів та осіб). Кінцевою метою інтеграції визначено допуск країн-сусідів до участі у спільному ринку ЄС. В політичній площині ЄС пропонує розширені формати діалогу з питань зміцнення демократичних інститутів, дотримання прав людини, забезпечення верховенства права, а також більш систематичне залучення країн-сусідів до різних аспектів Спільної зовнішньої та безпекової політики ЄС [3, с. 16–17]. ЄПС охоплює велику кількість досить строкатих країн, розташованих по всьому периметру кордонів ЄС, з різним ступенем розвитку та різним рівнем відносин з Європейським Союзом або його окремими членами, яким пропонуються однакові перспективи. В такому контексті ЄПС має небагато шансів стати ефективним інструментом поглиблення взаємовідносин між Україною та країна ЄС [1, с. 18]. Тобто ЄПС не може повною мірою забезпечити розвиток економічного співробітництва між Україною та європейським Союзом. В цьому контексті доцільно розглянути проект який має назву „Східне партнерство”, він був ініційований Польщею і Швецією, офіційно затверджений Європейською Радою 19-20 березня 2009 року та введений в дію на саміті „Східного партнерства” 7 травня в Празі [4, с. 7].

„Східне партнерство” є новим виміром регіональної співпраці, що передбачає поліпшення зв'язків ЄС із східними сусідами, зокрема с Україною, Молдовою, Азербайджаном, Грузією та Вірменією. Його головними відмінностями від ЄПС (Європейська політика сусідства) для України є:

– „Східне партнерство” є більш гнучким інструментом, оскільки не просто охоплює шість країн Східної Європи та Кавказу, а й може розвиватися з урахуванням потреб, можливостей та досягнень кожної з країн-партнерів; Тому що ця ініціатива стосується більш пов'язаною між собою групи держав, які не є членами ЄС, але мають подібні політичні, економічні і соціальні інтереси;

– „Східне партнерство” пропонує як двосторонні, так і багатосторонні формати для зміцнення співробітництва країн-членів. Тобто передбачається одночасне збереження динаміки розвитку двосторонніх взаємин між країною-партнером та ЄС. Багатосторонній формат надає можливість для всіх країн даної ініціативи і Євросоюзу краще розуміти ситуацію в регіоні і спільно вирішувати наявні регіональні проблем та питання підтримки стабільності та безпеки в регіоні.

– „Східне партнерство” не обмежується сусідськими відносинами і має на меті сприяння країнам партнерам у наблизенні до стандартів ЄС. Така мета досягається шляхом реалізації процесів інтеграції країна-партнера до ЄС по окремим сферам: економічна інтеграція, енергетична інтеграція, наблизення регуляторних норм, правова апроксимація, адміністративне регулювання та що. Це є найбільшим стимулом для країн-партнерів, стратегічно. Метою яких є набуття членства в ЄС.

– „Східне партнерство” передбачає збільшення фінансування порівняно з тим, що надається у рамках ЄСП. Заплановано збільшення фінансування з 450 млн. євро у межах Європейського інструменту сусідства і партнерства у 2008 році до 785 млн. Євро у 2013 році.

– „Східне партнерство” передбачає організаційну структуру, хоча вона й не розвинена до такого рівня, як, наприклад, у Союзі для Середземномор'я. Зустрічі глав держав або урядів країн-учасниць будуть проводитися кожні два роки. „Східне партнерство” також запроваджують зустрічі міністрів

закордонних справ країн-членів ЄС та країн-партнерів кожного року, міністерські конференції та регуляторні зустрічі [4, с. 21-24].

Метою ініціативи ЄС про „Східне партнерство” є сприяння реформам, законодавчій адаптації та економічній інтеграції. ЄС має на меті не лише амбітне завдання створити поглиблені зони вільної торгівлі (ЗВТ+) та згодом спільний економічний союз у регіоні, а й сприяти економічному вирівнюванню в кожній з країн регіону. Європейський Союз пропонує країнам „Східного партнерства” використовувати інструменти економічної політики та участь у інституціях і агенціях, що раніше були відкриті, як правило, лише для країн – кандидатів ЄС. Таким чином, економічна інтеграція у рамках даного проекту відбуватиметься через похвалення торгівлі та руху капіталу, а також шляхом наближення правил регулювання економічної діяльності та врахування країн-учасниць „Східного партнерства” у формуванні політики значну увагу ЄС приділятиме також фінансуванню розвитку інституцій країн - учасниць „Східного партнерства” через Програму комплексного інституційного розвитку та виконання флагманських (пілотних) ініціатив, зокрема щодо сприяння розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ) . Таким чином Україна має розробити план виконання угоди і розпочати його втілення. Але цей процес може уповільнитись через наявність великої кількості важливих для української економіки питань (на відміну від інших країн „Східного партнерства” структура і розмір економік яких є простішим та меншим) [4, с. 38-39].

Світова економічна рецесія суттєво вплинула на пріоритети державної політики в регіоні. За прогнозом МФВ економічне зростання відновиться лише з 2011 року. Деякі з наслідків кризи будуть відчуватися й надалі: високий рівень безробіття, розбалансування державних фінансів. Країни дедалі будуть схильні до протекціоністської політики, зокрема до збільшення торговельних бар'єрів, надання субсидій вітчизняним підприємствам, обмеження трудової міграції та руху капіталу. Саме тому протягом 2009-2013 років найбільшу перспективу реалізації у „Східному партнерстві” матимуть проекти, які не тільки дозволять Україні та державам партнерам реалізувати спільні інтеграційні ініціативи, а й сприятимуть подоланню негативних наслідків кризи [1, с. 39-40].

Розвиток взаємодії країн ЄС та України в рамках „Східного партнерства” не запропонує кардинально нових напрямків співробітництва, адже існуючі є актуальним, : доступ на ринки країн ЄС, спрощення візового режиму, покращення життя назеленю країни, розвитку інфраструктури, інтенсифікації торгівлі то що. Але активна участь України у даному проекті дозволить використовувати додаткові можливості економічного співробітництва, прискорити створення ЗВТ+ та сприятиме залученню іноземних інвестицій.

Література

1. *Управление международным сотрудничеством: Монография.* – К.: МАУП, 1999. –168 с.
2. *Лендъел, М. О. Розширення та політика сусідства Європейського Союзу: навч.-метод. посіб. та матеріали до курсу / М. О. Лендъел.* – Ужгород: Мистецька Лінія, 2008. –282 с.
3. *Поглиблення інтеграції між Україною та ЄС: економічний та гендерний аспекти співпраці: Матеріали конференції.* – К.: Представництво фонду ім. Г.Бюлля в Україні, 2008. – 62 с.
4. *Східне партнерство ЄС: додаткові можливості для євроінтеграції України/ [І.Ф. Газізулін, М.М. Гончар, О.В.Коломієць [та ін.] за ред. В.Мартинюка; Укр. незалеж. Центр політ. Дослідж. – К.: [агентство „Україна”], 2009. – 84с.*
5. *Экономика стран Европейского союза: учеб. пособие /Н.В. Захарова.* – М.: Гардарики, 2008.– 205.

Анна ГАЛІУЛІНА

ІЗМЕНА ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛІВ. ПРОПОЗИЦІЇ ШЛЯХІ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛІВ З ВРАХУВАННЯМ ТЕНДЕНЦІЇ ДО ПОКРАЩЕННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ.

Проаналізовано міжнародну економічну діяльність України на світовому ринку капіталів. Запропоновано шляхи активізації діяльності українського бізнесу на світовому ринку капіталів з врахуванням тенденції до покращення внутрішньої економічної ситуації.

Сьогоднішньому світу притаманний значний ступінь інтернаціоналізації та інтегрованості, і зокрема щодо вивозу, ввозу капіталу, його переливу, руху, обміну в тій чи іншій формі. Зростає переплетення економік, інтернаціоналізація фінансових ринків і сучасні тенденції розвитку сприяють процесу економічної інтеграції та глобалізації.

Сучасна світова економіка характеризується якісними структурними трансформаціями, що обумовлює інтенсивний пошук нової концепції економічного розвитку. На формування нової концепції істотно впливають, з одного боку, дослідження національних джерел економічного росту, а з іншого – розуміння того, що національні економіки, незалежно від їх кількісних і якісних параметрів, функціонують в умовах всеосяжної і динамічної інтернаціоналізації. Отже дослідження, яке спрямовано на розв'язання проблем діяльності України на світовому ринку капіталів з врахуванням умов транснаціоналізації, має значний теоретичний і практичний інтерес. Україна лише через власні транснаціональні структури може ефективно інтегруватися у міжнародні товарні і особливо фінансово-інвестиційні ринки. Зважаючи на можливий негативний вплив ФПГ на економіку, що знаходиться в перехідному стані, необхідна відповідна селективна, досить жорстка, державна політика, орієнтована на формування ТНК.

Проблеми діяльності країн на світовому ринку капіталів стали предметом детального дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців, таких як Махмудов А. Г., Доронін І., Гальперін В. Н., Макогон Ю. В., Орехова Т. В., Куртов М. І., Лоренс Дж. Гітман, Майкл Д. Джонк, О. Рогач, Богачов С. В., Бударіна Н. А., Губський Б. В., Семенов А. Г., Носкова І. Я., Красавіна Л. Н., Жуков Є. Ф. та інші

Метою наукової статті є аналіз напрямку міжнародної діяльності України на світовому ринку капіталів.

Ринки капіталу – це група взаємозв'язаних ринків, на яких формуються попит, пропонування та ціни на фінансові інструменти, зокрема ті, базовим активом яких є енергетичні та товарно-сировинні ресурси, а також відбувається перерозподіл вільних коштів інвесторів на користь тих суб'єктів, що мають в них потребу. Починаючи з 1995 року і до цього часу ринки капіталу в Україні розвиваються дискретно і фрагментарно, недостатньо виконують основні свої функції – зосередження попиту та пропонування інвестиційного капіталу, формування справедливих ринкових цін, використання фінансових інструментів для забезпечення розвитку економіки. Ринки капіталу України суттєво відстають за середньостатистичними показниками від відповідних показників Російської Федерації, Польщі та Угорщини. Співвідношення капіталізації ринку акцій до внутрішнього валового продукту у 2006 році в цих країнах становить 69 відсотків, тоді як в Україні – 41,6%, а в країнах Західної Європи (Німеччина, Франція, Греція, Ірландія, Великобританія та Іспанія) – 108%. Середнє співвідношення обсягу торгів акціями на організованому ринку до капіталізації, що є однією з основних характеристик ліквідності ринку, в Російській Федерації, Польщі та Угорщині у 2006 році становило 58%, а в Україні – 3,1%.

Україна має усі об'єктивні передумови для динамічного поступу до цивілізованих ринків капіталу, але ті проблеми, які постійно виникають через недосконалість і безсистемність реформ, несумісність економічних методів управління і закономірностей розвитку ринкових структур, значні недоліки в правовому забезпеченні розвитку ринку цінних паперів та інших фінансових інструментів справляють негативний вплив на економічний стан країни, позначаються на формуванні економічної політики і фінансовій безпеці держави. Основними причинами відставання національних ринків капіталу є: відсутність скоординованої державної політики, спрямованої на перетворення ринків капіталу в один з головних механізмів реалізації інвестиційного потенціалу національної економіки; недосконалість законодавства, що регулює діяльність на ринках капіталу; недостатньо сформована інфраструктура

ринків капіталу; наявність проблем в корпоративному секторі та незахищеність прав інвесторів; низький рівень торговельної активності на вітчизняному ринку акцій внаслідок того, що контрольні пакети акцій належать великим власникам, які не зацікавлені у додаткових їх випусках; нерозвинутість сектору інституційних інвесторів, зокрема відсутність інвестиційних банків, потужних інвестиційних компаній, страхових компаній із спеціалізацією на інвестиційному страхуванні, венчурних фондів інноваційного спрямування; недостатнє висвітлення інформації про емітентів, професійних учасників ринку цінних паперів, ризиків стосовно фінансових інструментів, що перешкоджає оцінці інвестором реальної вартості і потенціалу українських підприємств, прийняттю ним інвестиційних рішень; відсутність належної концентрації торгівлі цінними паперами та іншими фінансовими інструментами в системі біржової торгівлі. [1]

В умовах гострого дефіциту власних капіталовкладень, необхідних для проведення структурної перебудови економіки, розв'язання проблем її інтеграції в світову економіку, важливого значення набуває залучення в Україну зовнішніх джерел фінансування, зокрема іноземних інвестицій. Станом на травень 2009 року індекс інвестиційної привабливості України, за розрахунками Європейської Бізнес Асоціації, зріс до 2,6. Попередній індекс вираховувався станом на лютий 2009 року та складав 2,2. Індекс інвестиційної привабливості розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти аспектів інвестиційного клімату. Оцінка проводиться 78 інвестиційними компаніями, що працюють в Україні, та є більш оптимістичною, ніж рейтинги міжнародних агентств, які здійснюють оцінку інвестиційного клімату на підставі макроекономічних показників. У I півріччі 2009 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2 699,7 млн. дол. США прямих інвестицій, що становить 40,2% обсягів I півріччя попереднього року. У тому числі: з країн ЄС надійшло 2 074,6 млн. дол. США (76,8% загального обсягу); з країн СНД – 344,7 млн. дол. США (12,8%); з інших країн світу – 280,4 млн. дол. США (10,4%). У той же час нерезидентами вилучено капіталу на суму 413,5 млн. дол. США. У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, утрат і курсової різниці, склав 2 358,6 млн. дол. США, що становить 34,1% рівня відповідного періоду попереднього року. У січні – червні 2009 року зросли обсяги вкладень капіталу з: Нідерландів – на 561,7 млн. дол. США; Кіпру – на 386,5 млн. дол. США; Франції – на 342,0 млн. дол. США; Російської Федерації – на 277,1 млн. дол. США. Зазначені країни забезпечили 78% приросту іноземного капіталу в Україні. Приріст іноземного капіталу спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність, – на 861,0 млн. дол. США, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – на 454,9 млн. дол. США, торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого вжитку – на 141,5 млн. дол. США, а також на підприємствах промисловості – на 582,0 млн. дол. США, у тому числі переробної – на 522,6 млн. дол. США. Серед галузей переробної промисловості найбільше зросли обсяги прямих іноземних інвестицій у хімічну та нафтохімічну промисловість (на 207,8 млн. дол. США) та у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 106,1 млн. дол. США). [4]. На 1 липня 2009 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, унесених в Україну, склав 37 965,7 млн. дол. США, що в розрахунку на одну особу становить 823,9 дол. США. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу [5]

Високий інвестиційний потенціал нашої країни підтверджує і той факт, що акції українських емітентів знаходяться не тільки на українському, а й на міжнародному фінансовому ринку. Вперше, українські компанії вийшли на світовий ринок у 2005 року. Це була відома київська компанія «XXI ВІК», що успішно розмістила свій пакет акцій (35%) на Лондонській фондовій біржі й отримала 139 млн. долл. США на розвиток будівельної структури. А виробник молока і сирів «Укрпродукт» продав 27,2% акцій за 6 млн. фунтів (9,6 млн. дол. США). За інформацією Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку індекс ПФТС у І кварталі 2009 року виріс на 80,87 % та лишив позаду такі біржі, як KASE (Казахстан) – 56,48 % і BSE 30 (Індія) – 49,29 %. Збільшився обсяг виконаних договорів на фондовому ринку порівняно з 2007 роком з облігаціями підприємств – на 70,48 млрд. грн., акціями – на 69,28 млрд. грн.

Діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів України здійснюють фондові біржі та торговельно-інформаційні системи. Станом 31.12.2008 загальна кількість організаторів торгівлі, яким видано ліцензію на здійснення діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів, становила 11, у тому числі 10 фондових бірж (БАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ЗАТ «Придніпровська фондова біржа», ЗАТ «Українська міжбанківська валютна біржа», ЗАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ЗАТ «Українська фондова біржа», ТОВ «Східно-Європейська фондова біржа», БАТ «Українська біржа», ЗАТ «Фондова біржа «ІННЕКС», БАТ «Фондова біржа «ПФТС», БАТ «Фондова біржа «Перспектива») та 1 торговельно-інформаційна система (Дочірнє підприємство Асоціація «Південноукраїнська

торгівельно-інформаційна система” – “Південь-Сервер”). Протягом 2008 року обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі становив 37,76 млрд. грн., що на 7,42% більше порівняно з 2007 роком. Спостерігалось збільшення частки обсягів виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі ВАТ “КМФБ”, ВАТ ФБ “ПЕРСПЕКТИВА” майже в 3 рази порівняно з минулим роком та зменшення на 95% частки обсягів виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі ДП “ПТІС” та ЗАТ ФБ “ІННЕКС” [3]. Найбільший обсяг виконаних біржових контрактів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2008 року зафіксовано з: облігаціями підприємств – 16,61 млрд. грн. (43,99%); акціями на суму 11,82 млрд. грн. (31,30% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2008 році); облігаціями внутрішніх державних позик – 8,55 млрд. грн. (22,64%). Порівняно з 2007 роком питома вага обсягу торгів облігаціями внутрішніх державних позик у структурі обсягів торгів на організаторах торгівлі у 2008 році збільшилась з 7,88% до 22,64%, питома вага операцій з деривативами – з 0,14% до 0,32%. У 2008 році на організаторах торгівлі обсяг виконаних біржових контрактів на первинному ринку становив 1,72 млрд. грн. (4,55% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі), на вторинному – 36,04 млрд. грн. (95,44%). На первинному ринку обсяг торгів з облігаціями підприємств на організаторах торгівлі становив 1,69 млрд. грн., при цьому найбільший обсяг зафіксовано на ВАТ ФБ “Перспектива” та ЗАТ “УМФБ” (1,35 млрд. грн. та 296,42 млн. грн. відповідно). На вторинному ринку обсяг торгів з облігаціями підприємств становив 14,92 млрд. грн., 99% зафіксовано на ВАТ ФБ “ПФТС” на суму 8,55 млрд. грн. та 455,85 млн. грн. відповідно.

Відповідно до вимог Положення про функціонування фондових бірж, затверджених рішенням Комісії від 19.12.2006 №1542, станом на 31.12.2008 до біржових списків організаторів торгівлі включено 2167 цінних паперів емітентів. Кількість цінних паперів емітентів, які входять до біржових реєстрів організаторів торгівлі, становить 267 (на 50,85% більше порівняно з аналогічним періодом 2007 року).

Модернізація ринків капіталу вимагає також реформування системи державного регулювання ринків капіталу. У таблиці 1 наведено напрямки фінансування державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні.

Таблиця 1

Фінансування державної цільової економічної програми модернізації ринків капіталу в Україні

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, тис. грн.	У тому числі за роками				
		2008	2009	2010	2011	2012
Державний бюджет	1517714,0	163050,0	904325,0	220569,0	121475,0	108475,0
Інші джерела (приватний капітал)	375600,0	-	75600,0	75000,0	75000,0	150000,0
Всього:	1893314,0	163050,0	979925,0	295569,0	196475,0	258475,0

Згідно з Державною цільовою економічною програмою модернізації ринків капіталу в Україні спрямовано на підвищення ємності, капіталізації та ліквідності ринків капіталу, консолідацію інфраструктурних інституцій, підвищення їх ролі у суспільному та економічному житті, створення передумов для інтеграції української фінансової системи у світовий та європейський фінансово-економічний простір, знайдено оптимальний варіант розв'язання проблеми модернізації ринків капіталу в Україні, який визначається на основі порівняльного аналізу розвитку світових ринків капіталу.

Світові ринки капіталу протягом останнього десятиріччя стрімко модернізувалися за всіма напрямками їх функціонування – правовим, інституційним та технологічним. У світовій практиці функціонування ринків капіталу ключовим інститутом депозитарної системи є центральний депозитарій держави. За рекомендаціями впливової міжнародної експертної організації “Група Тридцяти” центральні депозитарії цінних паперів необхідно було створити ще у 1992 році в усіх країнах світу [1]. Це питання не вирішене в Україні до цього часу. У зв'язку з цим необхідно: провести дематеріалізацію обігу цінних паперів і здійснити переведення усіх попередніх випусків цінних паперів з документарної форми у бездокументарну; реформувати обліково-розрахункову інфраструктуру ринків капіталу, створити нормативні та інші умови забезпечення діяльності Національного депозитарію України як центрального депозитарію, центральної розрахунково-клірингової палати, які підвищать ліквідність ринку цінних паперів та інших фінансових інструментів, спростять розрахунки за договорами щодо цінних паперів, сприятимуть ефективному виконанню договорів та прискорять процес інтеграції національного ринку

до європейського та світового ринку; сконцентрувати ведення обліку прав власності в центральному депозитарії, який є ексклюзивним номінальним утримувачем в реєстрах власників іменних цінних паперів або одноосібно виконує функцію центрального реєстратора для усіх емітентів іменних цінних паперів; визначити єдині критерії депозитарної діяльності для установ нижнього рівня Національної депозитарної системи, особливо для зберігачів (кастодіанів), що обслуговують інституційних інвесторів.

Внаслідок консолідації депозитарної системи інфраструктура ринків капіталу до 2010 року повинна максимально наблизитися до європейських зразків, де на національному рівні функціонують, як правило: центральний депозитарій цінних паперів, до виключних повноважень якого, зокрема, віднесено складення реєстрів власників іменних цінних паперів; центральна клірингова установа; центральний контрагент ринку (бере на себе ризики виконання договорів за фінансовими інструментами); центральне (національне) агентство з нумерації цінних паперів та фінансових інструментів або центральний депозитарій цінних паперів, що виконує таку функцію.

Заходи з розбудови депозитарної системи здійснюватимуться з урахуванням завершення виконання завдань, передбачених у Державній програмі розвитку Національної депозитарної системи України. Виконання Державної програми розвитку Національної депозитарної системи України є об'єктивною передумовою для динамічного поступу до цивілізованих ринків капіталу.

Література

1. Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 08.11.2007 № 976-р. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=976-2007-%F0>
2. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: Монографія / Макогон Ю. В., Орехова Т. В., Лисенко К. В., Голубов М. І. Під ред. Ю. В. Макогона. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 248с.
3. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Річні звіти Комісії. <http://www.ssmc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
4. Інвестиційний клімат. <http://www.in.gov.ua/index.php?get=212>
5. Прямі іноземні інвестиції в Україну. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Інтеграція України в систему міжнародного поділу праці та митних відносин

Розглянуто методологічні аспекти генези системи митних відносин. Доведено, що митні відносини виникають у зовнішньоторговельному обміні продуктів виробництва, відображають економічні процеси і є складовою економічних відносин. Визначено об'єктно-суб'єктні детермінанти митних відносин.

Інтеграція України в систему міжнародного поділу праці супроводжується становленням і подальшим розвитком усіх форм міждержавного співробітництва і, зокрема, розширенням обсягів зовнішньої торгівлі. За цих обставин актуалізується проблема адекватного наукового осмислення і теоретичного відображення основних тенденцій та закономірностей функціонування системи міжнародних економічних відносин та її органічної складової – митних відносин.

Наукова теорія повинна надати відповіді на питання про сутність та економічний зміст, внутрішні зв'язки та конкретні форми прояву специфічних відносин у сфері зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів ринкового господарства. Конструктивним кроком у цьому напрямку має стати обґрунтування адекватного методологічного алгоритму дослідження з використанням усього гносеологічного інструментарію економічної теорії. Лише за таких умов можна відтворити теоретичну модель цілісної системи, у статусі якої функціонують митні відносини.

Зміни у системі світового господарства, трансформація українського суспільства зумовлюють необхідність обґрунтування нової парадигми взаємодії національної економіки з міжнародним співтовариством. За цих умов актуалізується проблема теоретичного відображення митної системи України та визначення її місця у системі міжнародних економічних відносин. Ці питання ґрунтовно аналізуються у дослідженнях провідних українських вчених-економістів, насамперед у працях А. Філіпенка, О. Гребельника, С. Осики, В. Пятницького, Т. Мельник, О. Єгорова, С. Ківалова, В. Сіденка та багатьох інших. Разом з тим недостатньо ще приділено уваги теоретико-методологічним проблемам міжнародних економічних відносин та митних відносин як їх складової.

Метою статті є загальнонауковий аналіз зовнішньоекономічної діяльності, визначення сутності та форм руху митної системи, яка опосередковує експортно-імпортну діяльність суб'єктів ринкового господарювання.

Досліджуючи різноманітність процесів та відносин, митна теорія виділяє і систематизує лише окремі суттєві й закономірні зв'язки, доводячи їх до рівня законів. Таким чином, митна справа на гносеологічному рівні пізнання є системою митних відносин з іманентною їй системою митних (економічних за природою) законів і категорій. З огляду на економічну систему, необхідно розглядати структуру митних відносин як сукупність, в якій, крім елементів цього цілого, можуть виникати зв'язки та відношення між певними підсистемами, що поєднують окремі елементи. Нарешті, ще однією важливою ознакою системно-структурного аналізу є цілісність. Вона забезпечується, по-перше, розвитком основного економічного закону (у якому водночас реалізується стратегічна мета як системи, так і суспільства); по-друге, основною суперечністю (яка пронизує всю систему та її складові, різні стадії та ступені); по-третє, основним виробничим відношенням; по-четверте, діяльністю держави, процесом удосконалення господарського механізму [3, с. 82].

Крім того, процес дослідження економічної системи і, так само, митної системи має бути доповнено аналізом вихідного виробничого відношення.

Система митних відносин повинна досліджуватись двоїсто. З точки зору структури, вона є сукупністю підсистем: продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, економічних та інших відносин. З точки зору функціонального стану, система митних відносин є цілісністю, що розгортається від загального (всезагального) до особливого (одиночного).

Загальновідомо, що рівень розвитку науки взагалі визначається ступенем обґрунтування та розробки іманентних їй законів. Особливо це стосується галузі економічних знань. Немає ніяких підстав для

сумніву щодо природи та гносеологічних коренів митних відносин. Їх генетичною основою є економічні відносини, а метою дослідження – відповідні економічні закони.

Фундаментальна митна наука як теорія митних відносин на рівні цього суттєвого (рівні законів, а не поверхневих явищ) постає у вигляді упорядкованої, субординаційно скоординованої системи, на засадах якої ґрунтується та формується оптимальна модель розвитку митних процесів. Гносеологічні корені останньої зводяться до трьох структурно-функціональних рівнів пізнання: загальне – особливе – одиничне. На першому рівні митна справа постає як єдине ціле, як об'єкт споглядання. У даній якості вона тотожна сама собі. Від інших об'єктів пізнання митна справа відрізняється переважно генетично-родовими ознаками та властивостями.

Наукове знання охоплює, “фотографує” стале буття, образ. Тут ще немає діалектичного руху, як немає й розвитку. Скажімо, товар і як виробниче відношення, і як економічна категорія на цьому етапі дослідження нічого, крім загальної форми вираження певної речі, не дає для пізнання. Але коли ми розглядаємо його на другому рівні – рівні особливого, – він вже не просто товар як дещо незмінне, а навпаки, перед нами діалектичне роздвоєння – споживна вартість і вартість. Так само і митна справа як певне суспільне відношення і як наукова категорія отримує іманентний собі рух: роздвоюється на теорію і практику митної справи. Цей другий рівень наукового пізнання характеризується станом “діалектична відмінність”. Тепер це вже діалектичні протилежності, які, по-перше, мають власний зміст у вигляді певної структури, а по-друге, взаємодіють між собою як справжні крайнощі. Митна теорія проявляється, “знаходить” себе у своїй протилежності – митній практиці, і навпаки. Відносини двох полярних, але однакових за змістом сторін, набувають характеру діалектичної суперечності, яка, врешті-решт, має розв'язатися шляхом встановлення нового відношення, на одному полюсі якого – поняття “митна справа”, а на іншому, за логікою дослідження, – митна політика. Аналогічно має отримати форми свого руху це новостворене відношення. Саме на рівні одиничного формується нове відношення як результат взаємодії структури і функції, що мало місце на рівні особливого.

В умовах відчутної активізації зовнішньоторговельної діяльності України стає зрозумілим, що оптимізація зовнішньоекономічної політики потребує глибокого системного дослідження проблем регулювання торговельних відносин зі світовим співтовариством. Останнім часом українська наукова думка виявляє певний інтерес до питань митної діяльності. Щоправда основна увага приділяється переважно конкретним проблемам митної справи – особливостям застосування різних видів митного тарифу, процедурам митного контролю і митного оформлення, боротьбі з порушенням митних правил, контрабанді. На жаль, поза межами наукових інтересів вітчизняних і зарубіжних (зокрема, російських) вчених залишаються методологічні аспекти ґенези та розвитку системи митних відносин.

Позитивним прикладом системного підходу до вивчення закономірностей функціонування зовнішньоторговельних відносин та визначення місця митно-тарифних відносин в механізмі ЗЕД може слугувати монографія О. Гребельника «Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи». Автор зазначає, що в українській економічній літературі практично відсутні роботи, які б досліджували систему митно-тарифних відносин загалом, а не функціонування окремих її елементів [4, с. 7]. Серед інших проблем, які негативно впливають на функціонування митної системи, О. Гребельник називає невизначеність та нечіткість при формуванні окремих економічних категорій у системі митних відносин. «Двозначність у трактуванні таких категорій, як митний тариф та його види, митна вартість, митні платежі, непрямі податки у сфері митного регулювання, митні збори та інше призводить не тільки до заплутаності у теорії, але й до виникнення серйозних суперечностей на практиці» [4, с. 7].

Така ситуація пояснюється двома обставинами. По-перше, наука про митні відносини знаходиться ще на етапі своєї ґенези та становлення. Тому природно, що більшість досліджень присвячується систематизації, узагальненню та класифікації конкретних митних явищ. Митна наука ще не вийшла на рівень сутнісних відносин, рівень обґрунтування глибинних причинно-наслідкових зв'язків. По-друге, в даній галузі знань практично не задіяне методологічний інструментарій для відповідного аналізу та побудови іманентної теоретичної моделі, яка б утримувала у собі у знятому вигляді генетичні та структурно-функціональні зв'язки у митній системі, як цілісному органічному утворенні.

Безумовно вихідним пунктом методології дослідження митних відносин є визначення їх місця та зв'язків з системою міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини, як зазначає відомий український вчений А.С. Філіпенко, являють собою величезне різномаття зв'язків, що складаються між виробниками та споживачами матеріальних благ та послуг за межами національних кордонів. Ці зв'язки можна звести до двох головних груп: генетичних і структурних, які у тісній взаємодії формують будь-яку органічну систему [1, с. 40]. В

вітчизняній та зарубіжній літературі розповсюджене твердження про прямий, безпосередній зв'язок. Більше того «... функціонування всієї сукупності міжнародних економічних відносин безпосередньо пов'язано з формуванням та розвитком митної системи» [4, с. 18]. Вважаємо, що подібний висновок суперечить парадигмі економічної теорії. Міжнародні економічні відносини становлять зовнішнє середовище, в межах якого можлива ґене́за та розвиток митних відносин. Разом з тим між першими та другими існує зв'язок, але зв'язок опосередкований. Функцію опосередкування, а одночасно вихідного і кінцевого пункту відтворення митних відносин, виконує зовнішня торгівля та відповідні до неї зовнішньоторговельні відносини. Саме експорт-імпорт товарів та послуг є генетичним підґрунтям митних відносин.

За своїм глибинним змістом митні відносини відображають відповідні економічні процеси та відносини. Вони виникають у зовнішньоторговельному обміні продуктів виробництва і є невід'ємною складовою економічних відносин взагалі. Тому висновок про те, що митна справа, митні відносини генетично зумовлюються митним правом не є переконливим. Щоправда, на поверхні явищ структура та обсяги митних платежів, ряд специфічних митних процедур законодавчо закріплюється у Митному Кодексі, Законі «Про єдиний митний тариф» та інших нормативних актах, які регламентують визначеність та спрямованість здійснення заходів у сфері зовнішньоторговельної діяльності.

Митна система не обмежується наявністю іманентних митних відносин. Вона органічно включає у себе і певні митні процеси (митну діяльність). Діалектична взаємодія двох сторін відношення – митних продуктивних сил і відповідних їм рівню розвитку митних відносин відтворює специфічну діяльність, яка у практиці зовнішньоторговельних відносин набула вигляду митної справи. Аргіогі зазначимо, що митна справа уособлює собою переважно процеси поєднання специфічних факторів виробництва, в той час як митна система крім неї «утримує» у собі відповідні відносини та механізми їх регулювання. Митні відносини мають спільну генетичну основу з міжнародними економічними відносинами і відображають суспільну форму руху матеріально-уречевленої субстанції – продуктивних сил. Прерогативою економічної теорії є саме осмислення та адекватне відображення суспільного характеру виробничих, а в даному випадку, митних відносин.

За ґносеологічних засад, митні відносини потребують визначення своїх об'єктно-суб'єктних детермінант. Об'єктами митних відносин слугують предмети зовнішньої торгівлі – товари та послуги. Інколи до них відносять рух капіталу, науково-технічний обмін, туризм, що на наш погляд суперечить існуючій практиці ЗЕД.

Суб'єктами митних відносин на рівні сутнісних відносин постають: виробник (продавець) – споживач (покупець) – держава (у особі спеціального уповноваженого органу виконавчої влади).

Держава як один з суб'єктів цієї тріади посідає місце посередника у відношенні двох протилежних сторін – продавець-покупець, опосередковує процес купівлі-продажу товарів та послуг. За допомогою відповідних економічних та позаекономічних (адміністративних) важелів вона виконує певні функції – контролюючу, стимулюючу, заборонну, регулюючу, фіскальну. В реальних умовах ЗЕД суб'єктами експортно-імпорتنих операцій є окремі підприємства, фірми, інші юридичні та фізичні особи, а в ряді випадків і держава як підприємець або замовник. Таким чином суб'єкти митних відносин формують ієрархічну багаторівневу структуру. Вирішальний вплив на характер і структуру митних відносин справляють безпосередні виробники товарів і послуг. Опосередкованими суб'єктами зовнішньоторговельних відносин можна вважати і міжнародні організації – Світова організація торгівлі (СОТ), Світовий Банк, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Всесвітня митна організація (ВМО) та ін.

Отже з змістовної точки зору митні відносини мають свій об'єктно-суб'єктний статус і визначаються іманентними причинно-наслідковими зв'язками. Тому вони постають як сукупність економічних, зовнішньоторговельних відносин у процесі обміну продуктів праці між країнами.

В науковій літературі поняття «митні відносини» ще не набуло загальнозживаного характеру. Здебільше використовується термін «митно-тарифні відносини». Формально значних розбіжностей між цими категоріями немає. Але якщо митні відносини розуміються як цілісне системне утворення, то у їх структурі мають знайти відповідне місце як тарифні так і нетарифні митні відносини, кожен з яких виконує специфічні функції і разом з тим доповнює один одного. В практиці ЗЕД держава, маніпулюючи тарифними (економічними) та нетарифними (адміністративними) інструментами, формує оптимальну зовнішньоторговельну політику. Подекуди автори взагалі розмежовують митні і тарифні відносини. «Якщо можна погодитись з тим, що основою функціонування тарифних відносин є застосування митного тарифу як одного з регуляторів міжнародних економічних зв'язків, то природа функціонування митних відносин зовсім інша, митно-тарифні відносини мають вивчатися і

досліджуватись як цілісна система і розглядатися одночасно у декількох площинах, а саме: як митні відносини і як тарифні відносини» [4, с. 26–27]. На наш погляд, подібне розмежування повинно бути ще доведено за допомогою змістовного аналізу митної системи та її визначальної складової – митних відносин.

Генетична ідентичність виробничих (економічних) і митних відносин дає підстави для використання єдиної методології дослідження.

Розвиток науки знаходиться у прямій залежності від стану методології. Арсенал методології не залишається незмінним. З виникненням перед наукою нових завдань виникають зміни у методології. Разом з тим залишається відносно сталим загальнонауковий алгоритм системного дослідження, в основу якого покладено питання класифікації митних відносин. Останні як і система економічних відносин є багатогранною і неоднорідною цілісністю, тому до їх аналізу необхідно залучати різні критерії. Дослідженням генетичних і структурних зв'язків між складовими митних відносин теоретичне осмислення не завершується.

Структура розкриває принципи організації системи, субординаційні та координаційні зв'язки між її елементами, визначає ієрархію та місце кожної складової у межах цілого. Тим самим відтворюється логіка системи митних відносин. Генетичні зв'язки відображають історичний процес розвитку системи. Співвідношення історичного і логічного відкриває можливість формування теоретичного відтиску реальних митних відносин у вигляді адекватної системи категорій. «Цілісність об'єкта отримує цілісне відображення в системі категорій, яка розкриває його у цілому, але не так, як він бачиться спочатку, а з усіма його внутрішніми зв'язками, взаємодіючими процесами» [5, с. 4–5]. Отже кожна економічна категорія відображає єдність генези і структури, історичного та логічного. Хоча, як справедливо зазначає О. Покритан, домінуюче значення належить дослідженню структури економічних відносин, а не їх генези. Генетичні зв'язки підпорядковані структурним [6, с. 23]. Аналогічної думки дотримуються і інші дослідники. «Все те, що хоча і викладається у «Капіталі», наприклад у вигляді історичних дискурсів, але знаходиться за точними межами предмета дослідження (капіталізму), не відноситься до його внутрішніх елементів» [7, с. 29].

Слід звернути увагу на ту вельми важливу обставину, що економічні, а в даному випадку митні відносини, з боку структурно-генетичних атрибутів постають у відносно статичному вигляді, як результат процесів і відносин, які вже відбулися. Тому «застиглий» образ митних відносин має бути відновленим до життя процесом розвитку. Теорія розвитку пов'язується з економічною системою відповідними механізмами функціонування останньої. У такому разі система одержує своє теоретичне відображення у сукупності структури (змісту) і функціонування (форми). Функціонування і функції не синоніми. Перше характеризує процеси відтворення, друга – принципи функціонування у системі.

Структурно-функціональний аналіз показує не тільки взаємозалежність системи, але процеси взаємопереходу, взаєморозвитку один в одного. Можна стверджувати, що структурно-функціональні зв'язки є формою прояву причинно-наслідкових зв'язків і навпаки.

Серед методологічних підходів до побудови системи митних категорій як способу відображення реальних зовнішньоторговельних процесів може бути використання аналогічний дослідженню виробничих відносин, метод пофазної класифікації, коли відповідними рівнями митних відносин виступають відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання. Спираючись на класичне розуміння діалектики взаємозв'язків окремих фаз відтворювального процесу можна стверджувати, що відносини виробництва, або митні виробничі відносини характеризують митну діяльність як процес виробництва. Він охоплює зокрема митний контроль, митне оформлення, транспортування, складування і т. п. В одній частині ця діяльність створює продукт, в іншій – надає певні послуги. В практиці ЗЕД усі ці процеси як організаційно-виробничі, техніко-виробничі становлять митну справу. Законодавчо остання визначається як «...порядок переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів, митне регулювання, пов'язане з встановленням та справлянням податків і зборів, процедури митного контролю та оформлення, боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил...» [8, ст. 10]. Щоправда наведене визначення, на наш погляд, носить суперечливий характер. Якщо митні процедури, що пов'язані з справлянням податків і зборів є невід'ємною складовою митних відносин виробництва, то встановлення та регулювання мита і митних платежів не становить безпосередньої функції державної митної служби, а отже не може бути включеним до митної справи. Зазначена функція покладена на вищий законодавчий орган країни – Верховну раду і реалізується через сукупність митних відносин розподілу та обміну, тобто безпосередньо через економічні митні відносини. Ці відносини включають в себе також розподіл та перерозподіл матеріальних благ, послуг доходів на різних ієрархічних рівнях: працівник – підприємство – галузь – держава – міждержавні відносини. Таким чином система митних відносин – це цілісний комплекс упорядкованих певним чином елементів, які взаємодіють між собою.

Виявляється, що постаючи як елементи системи більш вищого порядку, кожне з митних відносин у свою чергу утримує у собі певні системи нижчого порядку. Тому системний аналіз може бути використаним як стосовно аналізу усїєї сукупності митних відносин так і стосовно кожного їх складового елемента.

У такому сенсі надзвичайно важливим є виділення і вичерпний аналіз генетично загального елемента, відношення, особисті атрибутивні ознаки і властивості якого розкривають специфіку цієї системи. Таким своєрідним кодом митної системи є мито як абстрактно-конкретна категорія, що акумулює у собі суттєві ознаки детермінанти в процесах міждержавного обміну продуктів праці.

Своє ставлення до методологічних проблем митної діяльності у контексті її системних досліджень крім економістів виказують митники-практики, правознавці, господарники і навіть політологи. Логіка більшості науковців зводиться до взаємозв'язку взаємозалежності таких понять як митна справа, митна політика та митне право. Зокрема у одній з останніх робіт [9, с. 6] зазначається – «митна політика – це система поглядів, ідей та переконань, що формує основні правові та економіко-організаційні принципи митної справи; - митна справа – це діяльність митних органів щодо реалізації митного законодавства» [9, с. 11]. Визначаючи митне право російський науковець А. Козирін вказує, що воно становить «комплексну галузь російського законодавства, в якій за предметною та цільовою ознаками об'єднується різномірний правовий матеріал. Предметною ознакою об'єднання слугує характер суспільних відносин, що регулюються, які виникають, змінюються і зупиняються в процесі або з приводу переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон. Цільова ознака напряду пов'язана із задачею забезпечення ефективного управління в митній сфері» [10, с. 7]. Інший дослідник зазначає, що держава серйозно зацікавлена в утворенні митного права як самостійної галузі права. Її інтерес полягає в системному стабільному визначенні правових економічних основ митної справи [11, с. 44]. Подібні узагальнення у вітчизняних і зарубіжних дослідженнях досить поширені, а тому вимагають відповідних зауважень та уточнень.

Насамперед, нагадаємо, що розвиток наукових знань, так само, як і дійсний розвиток, детермінується у кінцевому підсумку дією основних законів діалектики (закону єдності і боротьби протилежностей, закону переходу кількісних змін в якісні і навпаки, закону заперечення заперечення). Діалектичний метод пізнання, що є методологічною основою дослідження, виступає єдиним засобом побудови наукових теорій за допомогою певних принципів у вигляді відповідних понять. Не викликає сумнівів, що загальнонаукові та філософські закони і категорії мають обов'язково використовуватись і у ході дослідження та побудови системи митних відносин. Зважаючи на цю гносеологічну вимогу, слід визнати, що наведене суттєве, на перший погляд, співвідношення «митна справа – митна політика – митне право» діалектично нежиттєздатне, оскільки в ньому відсутні дійсні протилежності, а тому між ними неможлива взаємодія. Скажімо, чільна категорія цієї тріади – митна справа – „оживає” та набуває саморуху і саморозвитку завдяки діалектичному роздвоєнню самої себе, як цілого, на свої протилежності, як крайнощі. Тоді на одному полюсі відношення (на рівні сутності) митна справа наповнюється суттєвим змістом і отримує вигляд теорії митної справи – науки, що досліджує каузальні зв'язки у системі митних відносин, а на іншому полюсі (на рівні явища) вона, як митна практика, набуває вигляду організації і управління митною справою (так само науки), що аналізує різноманітні форми прояву та особливості функціонування останньої [12, с. 51–53].

У такому визначенні діалектичні протилежності набувають відносної, з точки зору пізнання, самостійності і життєздатності, з власними предметами дослідження та властивими їм методологічними засадами.

Не викликає сумніву, що теорія митної справи як наука, на становлення і розвиток якої має бути спрямована першочергова дослідницька робота, повинна закласти основу для створення системи наук митного спрямування і посісти в ній, відповідно до своїх ознак та функцій, чільне місце.

Теорія митної справи як сукупність специфічних знань володіє усіма атрибутивними властивостями системоутворюючої, методологічно детермінованої, цілісної науки, а разом з тим є необхідним і достатнім підґрунтям для створення жаданого підручника з теорії митної справи.

Цілком очевидно, що й інший елемент тріади – митна політика – має іманентні властивості, структуру та логіку саморозгортання в систему категорій і законів. Митна політика і митна справа як окремі елементи можуть вступати у зв'язок між собою і взаємодіяти як діалектичні протилежності, але не безпосередньо, а тільки через певну низку опосередкувань. Крім того, митна політика аж ніяк не може формувати принципи митної справи незалежно від того, які вони – основні чи неосновні. Формальна логіка у відношенні “зміст – форма” визначальну роль відводить змісту. Форма є лише засобом існування останнього. Отже, митна політика нічого не формує. Вона сама є формою прояву

змісту. Нарешті, науково некоректно зводити митну політику до системи поглядів, ідей та переконань, з точки зору змістовного навантаження понять.

Митна політика не може зводитись і до державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків. Принаймні, не виключно до цього. У знятому вигляді вона повинна утримувати специфічний характер відносин між суб'єктами виробництва і присвоєння особливої форми доходу держави власності – мита та його похідних у межах конкретних умов господарювання. Так само як промислова чи аграрна політика формується на основі дослідження відповідних суспільно-економічних відносин (з урахуванням рівня розвитку техніки та технології), митна політика має бути результатом узагальнення специфічних митних відносин, що базуються на певних продуктивних силах (матеріальному базисі) митних структур.

Зазначимо, що митна справа отримує власний предмет дослідження і відповідний метод, тобто стане наукою, і на засадах останньої – навчальною дисципліною, – тільки на другому методологічному рівні пізнання – на рівні особливого, специфічного. Тому спроба поєднати різні за суттю поняття: митна справа, митна політика, митне право, – а тим більше, знайти між ними зв'язок та взаємозалежність на рівні загального, є науково некоректною. Крім того, подібні теоретичні «конструкції» несуть у собі серйозну небезпеку процесові наукового пізнання та формування адекватних уявлень про генезу, суть та структуру митної справи. Річ у тому, що в науковій літературі стали непоодинокими випадки свідомої підміни економічного за природою змісту митних відносин нормативно-правовими актами регулювання останніх. На жаль, зазначена тенденція набуває загальноживаного характеру. У монографічних та навчальних виданнях ідея примату права над економікою виявляється у безпідставній щодо наукових засад гіпертрофікації Митного кодексу, популізмі та невиправданому спрощенні, схематизмі фундаментальної митної науки. Загальновідомо, що матеріалістичне розуміння історії полягає в тому, що виробничі (економічні) відносини первинні, а юридичні відносини вторинні, похідні. К. Маркс у «Капіталі» писав, що «юридичне відношення є вольове відношення, в якому відображається економічне відношення. Зміст цього юридичного, або вольового відношення подається самим економічним відношенням» [13, с. 6]. Таким чином, юридичне відношення насправді означає, що «право є лише офіційне визнання факту» [14, с. 115], тобто факту дійсного існування митних відносин, покладених як економічні відносини, що становлять базис економічного ладу.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що науковий аналіз конкретних митних процедур і відповідних митних відносин створює підґрунтя для побудови теоретичної моделі та пізнання механізму дії і використання економічних законів, що притаманні митній системі. Гносеологічне відображення останньої у вигляді субординованого цілого – ключ до розуміння різноманіття конкретних явищ у практиці митної діяльності. Генетичною ознакою митної системи є мито, а як його кількісна визначеність – митний тариф.

Література

1. Філіпенко, А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
2. Карамбович І.М. Теорія митної справи: вихідні засади // *Економіка та держава*. – 2006. – № 1. – С. 24–28.
3. Мочерний С.В. *Методологія економічного дослідження*. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
4. Гребельник О.П. *Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія*. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 488 с.
5. Черковець В.Н. *О методологических принципах политической экономии как научной системы*. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1965. – С. 4–5.
6. Покритан О.К. *Историческое и логическое в экономической теории социализма*. – М.: Мысль, 1978. – С. 23.
7. Шкретов В. *Товар и товарное обращение как предпосылки анализа процесса производства капитала // Экономические науки*, 1975. – № 6. – С. 29.
8. *Митний кодекс України*. – Х.: ТОВ «Одісей», 2002. – 224 с.
9. Бережнюк І. *Теоретичні основи та сутність митної справи // Вісник Академії митної служби України*. – 2002. – № 3. – С. 3–13.
10. Козирін А.Н. *Таможенное право России*. – М.: Спарк, 1995. – С. 7.
11. *Таможенное право / Под ред. А.Ф. Ноздрачева* – М.: Юристъ, 1998. – С. 44.
12. Карамбович І.М. *Методологічні проблеми дослідження митної справи // Держава та регіони: Серія: Державне управління*. – 2005. – № 1. – С. 3–13.
13. Маркс К., Енгельс Ф. *Вибрані твори*. Т. 3.
14. Маркс К., Енгельс Ф. *Вибрані твори*. Т. 4.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Аналізується проблема зв'язку між монетарними процесами та глобальною фінансовою стабільністю. Стверджується, що такі зв'язки не мають історично однорідного характеру в силу різного роду конфліктів між національним та міжнародним режимом монетарної політики. Виявляються структурні проблеми пост'ямайського устрою світу, які не гарантують глобальної фінансової стабільності з монетарного боку.

Дискусії про проблему глобальної фінансової стабільності відновилися мірою розвитку фінансової глобалізації та формування передумов її неоднозначного впливу на усю світову економіку, окремі регіони чи певні країни. Попри те, що така стабільність теоретично може бути ототожнена з наднаціональним виміром функціонування глобальної економіки, а, отже, можна було би припустити, що і розв'язання основних проблем її забезпечення також повинно вирішуватись на міжнародному рівні, тривалий історичний розвиток монетарних процесів демонструє необхідність інших акцентів у виборі вихідної ланки аналізу у даній предметній царині.

Мова йде про те, що в основі розвитку глобальних макроекономічних та фінансових структурних зрушень знаходиться монетарний фактор. Тобто в основі тенденцій, які призводять до необхідності ставити питання про варіанти та способи забезпечення глобальної фінансової стабільності, але не вичерпують усього кола проблем, пов'язаних з останньою, є монетарна політика, яка реалізується центральними банками. З історичної точки зору таке зміщення є цілком виправданим, приймаючи до уваги те, що тільки з посиленням втручання центробанків у монетарні процеси почали спостерігатись спотворення в системі монетарних та фінансових процесів. Дискусії про переваги вільної та централізованої грошової пропозиції у XIX ст. не стосувались міжнародного контексту, хоча торкалися питань створення сприятливих монетарних передумов розвитку торгівлі. Золотий стандарт був своєрідним природним феноменом, який гарантував стабільність саме у міжнародному форматі, тобто втілював принцип методологічного холізму. Відхід від даного принципу намітився із другою хвилею глобалізації, коли кризи на національних фінансових ринках породжували глобальний резонанс, а зміни у монетарній політиці провідних країн перетворились на реальний фактор макроекономічних процесів в усьому світі. В подальшому руйнація моделі «центр-периферія» ще більше ускладнила ситуацію, в зв'язку з формуванням глобально-центричних процесів, які ставлять питання про відповідність між засадами функціонування чинного монетарного устрою світу із фундаментальними передумовами підтримання глобальної фінансової стабільності. В світлі цього, дослідження загальнотеоретичних основ визначення зв'язків між монетарними процесами та глобальною фінансовою стабільністю є актуальним.

Так, зв'язок між розвитком глобалізації як феномену, глобальної інтеграції (та хвиль такої інтеграції), з одного боку, та трансформаціями у монетарній сфері національного (функціонування окремого центрального банку) та міжнародного (функціонування міжнародної валютної системи та міжнародної фінансової архітектури) рівня, з іншого, є достатньо теоретично пророблений [1], отже може бути застосований як методологічний аргумент щодо необхідності аналізу усього комплексу проблеми глобальної фінансової стабільності з монетарної точки зору, а не просто зведений до аналізу виявлення детермінант та факторів флуктуацій на глобальних та національних ринках капіталу. Важливий внесок у постановку питання про відповідність між національними монетарними режимами та світовою стабільністю зроблено Ф. Хаєком [2], а праці практично усього міжвоєнного періоду мали чітке зосередження на проблемах зв'язку між монетарною політикою національного рівня, її зовнішніми обмеженнями та фінансовими процесами, про що чітко свідчить дискурс Дж. Кейнса «Трактат про гроші» 1930 року. Наполягання на необхідності екзогенних обмежень на грошову пропозицію (безвідносно до характеру централізації грошової пропозиції на національному рівні) ще довго були теоретичним стереотипом, а якісно нове бачення проблеми пов'язується не просто з переходом до

системи плаваючих курсів та демонетизацією золота, а з формуванням «ейнштейнівського» погляду на гроші, на відміну від «ньютонівського» [3]. К.Боріо та Г.Тоніоло в контексті еволюції кооперації між центральними банками також звертають увагу на важливість ув'язки поняття монетарного режиму, фінансового режиму, з одного боку, та монетарної стабільності, фінансової стабільності, з іншого боку [4, 3]. Водночас, вказаних працях не наводиться загальноеволюційний паттерн зв'язку між основними рисами монетарної політики національного та міжнародного рівня у контексті наслідків для фінансової стабільності. Нез'ясовані основні канали ув'язки між «слабкими місцями» монетарного устрою світу та фінансовою нестабільністю, що вимагає поглибленого теоретичного аналізу проблеми, навіть незважаючи на те, що феномен фінансової нестабільності має енциклопедичний вимір [5].

Аналіз у окресленому ракурсі слід розпочати із історично відомої проблеми генезису чинного монетарного світоустрою. Тут вартує звернути увагу на теоретичні аспекти розгляду проблеми фінансової стабільності в контексті стабільності функціонування системи грошового обігу. Ми навмисно зараз вживаємо термін «грошовий обіг», оскільки цим самим хочемо привернути увагу до того, що дискусії з приводу забезпечення фінансової стабільності етимологічно походять з дискусій про форму організації грошового обігу та, взагалі, про походження центральних банків. Так, абстрагуючись від раннього етапу заснування центробанків як банків уряду, стосовно якого перші забезпечували пріоритетне фінансування та кредитування, вже на кінець XIX ст. сформувалась ситуація, коли саме від монетарної політики почала залежати внутрішня фінансова стабільність.

По-перше, процес монополізації емісії банкнот був поступовий, а в окремих тогочасних розвинутих країнах зберігалася децентралізована система емісії платіжних засобів навіть попри існування центрального банку. Приватна емісія платіжних документів створювала подвійну ситуацію, коли від неї залежала і цінова динаміка, і фінансова стабільність. При чому, обидва явища щільно пов'язані одне з одним, оскільки вже тоді вплив фінансового сектора на функцію споживання та інвестицій був вагомий, а зародження та розвиток депозитного бізнесу тільки загострили проблему взаємозв'язків між сукупним попитом на станом фінансової системи. Наприклад, надмірна емісія банкнот одним чи кількома банками навіть за системи багатостороннього клірингу не гарантувала виникнення платіжних проблем у них, а, навпаки, могла спровокувати ланцюгову реакцію надемісії по усій банківській системі завдяки ефекту мережі та асиметрії інформації у короткостроковому періоді. Це породжувало проблему так званої кредитної інфляції, яка перетворювалась на інфляцію на товарних ринках. Втрата надмірно емітованими банкнотами платіжності опосередковувалась, дуже часто, проблемами в усій фінансовій системі, що тягло за собою обмеження пропозиції банкнот більшістю банків, що обмежувало децентралізовану грошову пропозицію та призводило до стискання грошового обігу, дефляції тощо. Втрата заощаджень внаслідок банкрутства фінансових установ, що здійснили надмірну пропозицію банкнот, також обмежувала сукупний попит. Отже, попри ряд переваг така система не гарантувала фінансової стабільності, а остання саме мірою розвитку фінансового сектора потребувала виходу за межі ризикового фінансового підприємництва та перетворення на певне суспільне благо, забезпечення якого вимагало відповідних інституціональних рішень.

По-друге, наявність центрального банку, наділеного правами фідуціарної емісії, та потенційний конфлікт цілей, пов'язаний із примусом центробанків щодо пом'якшення проблем у сфері бюджету та закріпленням зобов'язань щодо підтримання розмінності банкнот на золото, також не гарантувала фінансової стабільності. Фінансові кризи у Великій Британії 1888 та 1890 років продемонстрували, що навіть добре налагоджена система функціонування Банку Англії щодо забезпечення і еластичної грошової пропозиції і розмінності банкноти на золото не завжди дозволяла уникнути фінансових потрясінь. З іншого боку, саме ці події призвели до виникнення та подальшої кристалізації такої ролі центробанків в економіці як кредитор останньої інстанції. Див. з цього приводу [6]. Внаслідок цього, підтримання фінансової стабільності стало розглядатись як складова діяльності органу, що забезпечував монетарну стабільність, а інкорпорація обох даних явищ природно обумовлена внутрішнім зв'язком між станом балансу центрального банку, банківської системи та грошовою пропозицією в цілому. В умовах золотого стандарту цей зв'язок і теоретично і практично був досить еластичний.

Попри те, що розгляд проблеми глобальної фінансової стабільності під таким кутом зору часто ігнорується літературою з приводу функціонування міжнародного золотого стандарту [7, 8], окремі дослідження у даній царині відображають те, що в умовах рівня інтеграції, сформованого за першою хвилею глобалізації, фінансова стабільність не може не розглядатись поміж міжнародним контекстом.

По-перше, це впливає з факту, що «правила гри золотого стандарту» порушувались саме провідними центробанками, наприклад Банком Англії, ставлячи під ризик еластичність зв'язку між

внутрішніми монетарними процесами і зовнішнім пристосуванням до нових рівноважних умов. Останнє є принципово важливим, адже від цього залежала динаміка міжнародної ліквідності, отже сукупний попит не тільки в гео економічних центрах, але й в країнах периферії. Так само, можливості відтягувати момент настання необхідності коректувати внутрішню грошову пропозицію відповідно до зовнішніх умов породжували спотворення у ринкових силах впливу на валютні курси, а, отже, провокували валютні та біржові спекуляції.

По-друге, дослідження глобальної інтеграції часів золотого стандарту показують, що міграція криз була досить поширеним явищем, а розповсюдження резонансу кризової ситуації на фінансовому ринку однієї країни було досить швидким по усій глобальній економіці в цілому, що простежувалось через коливання процентних ставок по облігаціях та спредів між ставками першокласних позичальників з розвинутих країн та інших позичальників з країн периферії. В цьому контексті, Б.Ейчєнгрін та М.Бордо констатують, що режим монетарної політики в чистому вигляді не є визначальним фактором забезпечення від криз [9]. Тобто, останні можуть розвиватись як за досить жорсткого з міркувань пристосування до шоків режиму золотого стандарту, так за сучасного більш гнучкого розуміння ефективності монетарної політики. Втім, це не спростовує факту, що аналіз монетарних засад глобальної фінансової стабільності слід починати з виявлення базових принципів монетарної політики на національному рівні. Зокрема, будь-яка макроекономічна модель відкритої економіки відображає структурну ув'язку між внутрішньою та зовнішньою рівновагою, яка має монетарну природу і безпосередньо пов'язана з тими макроекономічними змінними, які є або інструментами центрального банку, або знаходяться з такими інструментами у передбачуваному зв'язку.

Попри те, що сам по собі режим монетарної політики не забезпечує повною мірою від фінансових криз, слід констатувати, що монетарний фактор дестабілізацій та потрясінь суттєво варіює в залежності від такого режиму та структурних компонентів макроекономічних та соціально-політичного оточення його застосування. Це довів розвиток міжнародної валютної системи. В цьому розумінні режим міжнародного золотого стандарту мав ряд концептуальних переваг, порівняно з тими формами реалізації монетарної політики, які прийшли йому на заміну. По-перше, золотий стандарт виконував роль номінального якоря як для економіки в цілому, тобто був фактором антиінфляційного призначення монетарної політики, так і фактором фінансової стабільності. В цьому розумінні його позитивна дисциплінуюча роль зводилась до обмежень, які були природними у такому ланцюгу зв'язків як «емісія банкнот (грошова пропозиція) – кредитна експансія – зростання зобов'язань фінансового сектора – погіршення платоспроможності – фінансова дестабілізація». По-друге, певною мірою він накладав обмеження на фіскальні дисбаланси, оскільки в чистому вигляді унеможлиблював монетизацію бюджетних дефіцитів, приймаючи до уваги, що основним завданням тогочасних центральних банків було забезпечення розмінності банкнот на золото. По-третє, золотий стандарт як фактор довіри до монетарної політики в умовах фінансових флуктуацій виконував стабілізаційну місію, тобто валютні спекуляції призводили до відновлення рівноваги і свідчили про несумісність надмірної внутрішньої пропозиції грошей та зовнішніх зобов'язань країни за даного, фіксованого у золоті, валютного курсу. По-четверте, прихильність до даного монетарного режиму – слідування його жорстким вимогам до грошової пропозиції – створювало сприятливі передумови для участі країни у глобальних фінансових процесах, що простежувалось через варіацію спредів по облігаціях відповідно до того, як та чи інша країна дотримується механізму його функціонування [8]. Отже, фінансові потрясіння за часів золотого стандарту стосувалися випадків, коли: а) пристосування у фінансовому секторі до жорстких обмежень на грошову пропозицію, що обумовлювались станом платіжного балансу та золотих резервів, відбувалось раптово і швидко, відображаючи ринкову корекцію надмірної експансії активів у фінансовому секторі; б) такі потрясіння перекидалися на ринки в інших країнах, призводячи до волатильності курсів цінних паперів; в) країна не дотримувалась «правил гри» золотого стандарту, внаслідок чого потрапляла у пастку макроекономічної дестабілізації, підсиленої обмеженнями на зовнішнє фінансування. В цьому розумінні золотий стандарт в часи до Першої світової війни скоріше виконував роль монетарного стабілізатора глобальної системи фінансів. Кризи були відображенням дії механізму швидкої ринкової корекції нерівноважних процесів, хоча щільна фінансова інтеграція, необхідність якої впливала як з ліберальних потоків капіталу, так і необхідності наявності останніх для «правил гри» золотого стандарту, створювала сприятливе підґрунтя для міграції криз.

Міжвоєнний період розвитку міжнародної валютної системи відзначився рядом явищ, які, з одного боку, погіршили прояв тих аспектів функціонування золотого стандарту, що демонстрували його вразливість на міжнародному рівні (зловживання орієнтацією на внутрішню рівновагу провідними центробанками, в першу чергу Банком Англії, за рахунок широкого застосування їхніх банкнот поруч

із золотом в системі міжнародної ліквідності), а з іншого тих, що пов'язані із внутрішніми монетарними процесами. Тут слід почати з останнього, оскільки підвищення номінальної негнучкості економіки, зростання соціального популізму та військові видатки виступили факторами послаблення жорстких умов функціонування даного монетарного режиму та незалежності центральних банків. Сплески інфляції та девальвації, періоди стабілізації, проблеми визначення паритету розмінності банкноти на золото тощо стали звичним явищем. В міжнародному контексті ці явища проявлялись у тому, що одні країни тяжіли до відносно жорсткого слідування довоєнним принципам монетарної політики, а інші ні, одні країни здійснювали політику повернення до довоєнних паритетів, інші прив'язувались до паритетів відповідно до поточних можливостей, інші взагалі відмовились від золотого стандарту.

В сукупності система глобально фіксованих валютних курсів та гомогенних монетарних режимів разом із незначними інфляційними диференціалами в розрізі країн була зруйнована. Сюди також слід додати розриви торговельних зв'язків, багаторазові зміни режиму руху капіталів, що ускладнювало процес врівноваження платіжного балансу з допомогою зовнішнього фінансування. Це породжувало перманентну фінансову нестабільність, яка відтворювалась і на національному рівні, і на міжнародному. Щодо першого, то це стосується проблеми спорадичних змін інфляційних і дефляційних періодів, а також рецесій і зростання ВВП, внаслідок чого формувалися внутрішні макроекономічні передумови для відходу від золотого стандарту, девальвацій, обмежень руху капіталу тощо. Щодо другого, то утворилася ситуація, коли одні країни мали тенденцію до перманентної рецесії та дефіциту поточного рахунка (характерний приклад – Велика Британія, яка повернулася до довоєнного паритету фунта щодо золота), а інші – повзучої інфляції та гіпертрофії золотих резервів (приклад – Франція, яка сконцентрувала впродовж 1930-х років третину глобальних запасів монетарного золота), що прирікало інші країни на дефляцію та рецесію, оскільки спостерігався брак міжнародної ліквідності. В сукупності із досвідом девальвацій та обмежень на рух капіталу валютні спекуляції перетворились із стабілізуючих на дестабілізуючі. Отже, міжвоєнний період відзначився тим, що маніпуляції із монетарним режимом та невизначеність щодо фундаментальних теоретичних засад монетарної політики призвели до перманентної глобальної фінансової нестабільності. Золотий стандарт перестав виконувати роль фактора глобальної фінансової стабільності, і це стосується як національного рівня економіки, так і міжнародного, оскільки кризи вже не відображали дію механізму швидкої ринкової корекції нерівноважних процесів, а фундаментальні перекоси у сфері міжнародної ліквідності та пристосування до неї на рівні національної монетарної політики і навпаки. Епоха золотого стандарту була завершена з початком Другої світової війни і утворенням Бреттон-Вудської системи.

Утворення даної системи у 1944 році передбачало розв'язання протиріч між пристосуванням до зовнішньої рівноваги всупереч втратам у сфері внутрішніх макроекономічних цілей за рахунок джерел зовнішнього фінансування, для чого створювався Міжнародний валютний фонд. Втім, домінянти досягнення внутрішньої рівноваги у кейнсіанському дусі тільки загострили проблему глобальної фінансової нестабільності. Це пов'язано з рядом причин. Якщо за часів золотого стандарту кризи обумовлювались швидкою ринковою корекцією, яка мала стабілізуючий характер, то за даної системи сам режим монетарної політики допускав можливість пристосування до шоку, зокрема у спосіб внутрішньої експансії грошової пропозиції задля компенсації втрат у сукупному попиті. Політика циклічного згладжування також передбачала активістське розуміння призначення центрального банку, а таргетування процентних ставок суттєво зменшувало тягар фінансових потрясінь для економіки. Однак, міжнародний формат такої системи продемонстрував її фундаментальну вразливість. Прив'язка до золота через долар США передбачала, що система буде працювати відносно надійно, коли: а) центр емісії резервної валюти буде проводити політику в інтересах усього світу, тобто буде здійснювати політику мінімізації інфляції, через що буде забезпечуватись контроль за зовнішніми платіжними зобов'язаннями, а через них – за глобальною інфляційною ситуацією; б) зміна паритетів валютних курсів буде екстремним варіантом розв'язання проблеми зовнішньої нерівноваги (крім того, з огляду на необхідне схвалення цього кроку з боку МВФ, це означатиме міжнародну легітимізацію девальвації чи ревальвації); в) зовнішнє пристосування до нових рівноважних умов буде відносно швидким за рахунок еластичного фінансування з боку МВФ; г) усі країни таки будуть здійснювати політику контролю за інфляцією з метою підтримання фіксованих валютних курсів; д) експансія міжнародної ліквідності не буде суперечити довірі до емітента резервної валюти. І хоча внутрішня складова фінансових дестабілізацій за такої системи була досить слабкою через акомодативний монетарний режим, глобальна нестабільність Бреттон-Вудського устрою проявлялась на міжнародному рівні.

Втрата контролю за інфляцією в США та більшості розвинутих країн, посилення мобільності капіталів всупереч формальним обмеженням призвели до швидкого нагромадження фундаментальних курсових

диспаратетів, врівноваження яких потребувало відходу від такої системи в принципі. Отже, даний валютний устрій в сукупності з кейнсіанськими засадами монетарної політики виступив джерелом глобальної фінансової нестабільності на рівні самої системи в цілому. Це суттєво відрізняє її від попереднього періоду – епохи золотого стандарту. В даному випадку система була вразлива в цілому, її кризи мали загальний резонанс через наявність міжнародного формату їх врегулювання, а джерелом потрясінь були здебільшого асиметричні макроекономічні цілі країн-учасниць і брак гомогенності монетарних режимів та інституціональних засад функціонування центральних банків (табл. 1).

Таблиця 1

Джерело та характер глобальної фінансової нестабільності в контексті еволюції міжнародної валютної системи

	Міжнародний золотий стандарт	Міжвоєнний період	Бреттон-Вудська система
Пріоритет	Зовнішня рівновага (розмінність банкнот на золото), тобто фіксовані курси і пристосування грошової пропозиції до стану платіжного балансу	Суперечлива зміна пріоритету зовнішньої та внутрішньої рівноваги (інфляція, зростання ВВП, зайнятість) в окремі періоди та в розрізі країн	Внутрішня рівновага - формально до того моменту, поки макрополітика не погіршуватиме зовнішню рівновагу
«Слабке місце» позиції глобальної фінансової стабільності	3 Можливості порушення «правил гри» золотого стандарту провідними центробанками	Відсутність гомогенності щодо вибору курсових паритетів, слідування жорстким умовам функціонування золотого стандарту. Брак симетричності в розподілі втрат і вигод від зовнішньої нерівноваги в розрізі країн	Асиметрична позиція центру резервної валюти, залежність міжнародної ліквідності від стану платіжного балансу такого центру, брак контролю за рівнем інфляції у світі
Джерело кризових ситуацій	Ризикова поведінка фінансових установ в напрямку експансії активів (у тому числі центробанків) та швидка ринкова корекція нерівноважної ситуації	Експансивна монетарна політика, що потребувала девальвацій, конкурентні девальвації, плюс ризикова поведінка фінансових установ. Вибір завищеного та заниженого курсового паритету провокував виникнення країн з дефляцією та рецесією і, відповідно, ризиком експансивної політики і зміною паритету вниз та країн з гіпертрофією золотих резервів і зміною паритету вверх	Розширення інфляційних диференціалів в розрізі країн внаслідок відмінних макроекономічних пріоритетів і неспроможність забезпечити адаптацію до зовнішніх шоків з допомогою зовнішнього фінансування. Проблеми довіри до центру резервної валюти («дилема Триффіна»).
Форма прояву валютно-фінансових потрясінь	Недовіра до платоспроможності фінансових установ (в розумінні конвертації їхніх пасивів у золото), стабілізуючі спекуляції. Втім, високий рівень глобальної фінансової інтеграції був передумовою міграції криз	Недовіра до «золотої» платоспроможності фінансових установ, дестабілізуючі спекуляції, запровадження обмежень на рух капіталів	Нагромадження диспропорцій у валютно-курсних паритетах, дестабілізуючі спекуляції, внутрішні заходи із стабілізаційної політики, централізована зміна паритетів
Рівень виникнення нестабільності	Мікроекономічний, інколи макроекономічний	Мікроекономічний, макроекономічний, рівень міжнародної макроекономіки	Макроекономічний, рівень міжнародної макроекономіки

Крах Бреттон-Вудської системи та, в цілому, тривала еволюція міжнародної валютної системи продемонстрували дуже суттєвий момент. Монетарний фактор глобальних фінансових дестабілізацій в загальному буде усунуто тоді, коли:

спостерігатиметься симетрія в принципах побудови режиму монетарної політики на національному рівні та в принципах побудови міжнародної валютної системи (міжнародний золотий стандарт передбачав повну інтеграцію таких принципів на функціональному рівні і з кожним окремо взятим принципом

ефективно функціонувати би не зміг, а сучасний ямайський устрій демонструє, що спільність таких принципів є похідною еволюції монетарної політики на національному рівні, що, хоч по формі і нагадує період до Першої світової війни, але відрізняється по суті);

простежуватиметься глобальна гомогенність в цільовій орієнтації центральних банків на цінову стабільність як фактор усунення номінальних диспропорцій у сфері валютного курсу та платіжних балансів (чого бракувало міжвоєнному періоду та Бреттон-Вудській системі й певною мірою періоду 1970-1980-х років);

матиме місце розв'язання конфлікту цілей в рамках трилеми (валютні курси, мобільність капіталів, цільовий вибір монетарної політики) (табл. 2).

Таблиця 2

Зв'язок між етапом розвитку міжнародної валютної системи та монетарними засадами забезпечення глобальної фінансової стабільності

	Симетрія в принципах побудови режиму монетарної політики на національному рівні та міжнародної валютної системи	Глобальна гомогенність в цільовій орієнтації центральних банків на цінову стабільність як фактор усунення номінальних диспропорцій у сфері валютного курсу та платіжних балансів	Розв'язання конфлікту цілей в рамках трилеми
Міжнародний золотий стандарт	Так	Так	Так
Міжвоєнний період	Частково	Ні	Ні
Бреттон-Вудська система	Ні	Ні	Ні
Ямайський устрій	Так	Частково	Частково

Ситуація, наведена у табл. 2, чітко засвідчує, що сучасний монетарний устрій світу уможливило виникнення ряду парадоксальних феноменів, які стають наслідками структурних змін в глобальній економіці, і які призводять до того, що цільової і загальної орієнтації центробанків на цінову стабільність вже недостатньо для глобальної інфляційної стабільності, а наявність симетрії в принципах побудови національної та міжнародної монетарної політики не гарантує відсутності системних конфліктів. В.Вайт, хоч і доходить висновків про без альтернативності статусу кво у сфері еволюції неокласичної моделі центробанку, втім зазначає, що цінової стабільності вже не достатньо для гарантування уникнення передумов для фінансових потрясінь [10]. Більше того, кризові події 2007-2008 рр. продемонстрували, що системні проблеми можуть породжуватись без ризику руйнації самої системи, отже перейти на певну циклічну траєкторію розвитку. Тут слід виділити ряд структурних змін, які уможливили розмивання контурів Ямайського устрою, внаслідок чого між монетарною стабільністю національного рівня та макрофінансовою нестабільністю глобального рівня з'явився глибокий структурний розрив:

можливості підтримання довгострокової дезінфляції завдяки торговельній інтеграції та зростаючого значення країн з низькими доходами в глобальному експорті та алокації капіталу. Завдяки цьому експансія валютних резервів вже не обмежується інфляційними наслідками, як то передбачає традиційна міжнародна макроекономіка;

дисбаланси стають домінантною рисою глобальних макрофінансових процесів. Це означає, що нерівновага платіжних позицій може підтримуватись невизначено довго, призводячи до зростаючого значення фінансового сектора у де термінуванні макроекономічних процесів як глобального, так і національного рівня. Водночас, платіжні контр-позиції стають адитивними щодо глобального попиту, оскільки обмеженість ресурсів в глобальній економіці фінальна. Це породжує високу чутливість глобальної інфляції до зрушень в стані глобальної ліквідності;

плаваючі валютні курси дедалі більше стають умовністю, оскільки гнучкі курси далеко не завжди коректують платіжні баланси, а прив'язка курсу перетворюється на елемент глобальної конкурентної боротьби. Завдяки цьому, експансія резервів та нерівновага платіжних балансів автоматично перетворюються в провідний фактор глобальної макрофінансової нерівноваги;

контроль за глобальною ліквідністю руйнується в зв'язку відсутністю справжнього плавання курсів усіх учасників і можливістю підтримання платіжної нерівноваги. Завдяки цьому експансія резервів в одних (профіцитні країни) та гіпертрофія фінансових пасивів в інших (дефіцитні країни) призводить до того, що уся фінансова система світу опиняється в залежності від того, як на стан глобальної ліквідності впливають монетарні взаємини профіцитних та дефіцитних країн.

З даного випливає, що поточну картину можна назвати пост'ямайською (на відміну від відомого варіанту Бреттон-Вудс 2), в якій глобальна фінансова стабільність вже не є похідною проблеми невідповідності між національними монетарними орієнтирами та міжнародним форматом їх актуалізації, чи системною невідповідністю між станом у фінансовому секторі та характером внутрішньої монетарної політики. Відновлюється яскраво виражений холістичний зв'язок між стабільністю глобальної фінансової системи та характером глобальних монетарних процесів, який дедалі більше цементується завдяки таким суто фінансовим феноменам як підвищення мобільності капіталів, фінансова інтеграція, послаблення ефекту домашнього зміщення тощо. Природно, що в таких умовах глобальна фінансова стабільність втрачає релевантний зв'язок з національною монетарною стабільністю, приймаючи до уваги те, що вона як ціль політики та стереотип макроекономічної поведінки не зникає. Це означає, підвищення стабільності глобального фінансового рівня потребує більшої симетрії з точки зору створення системних передумов для контролю за глобальною монетарною експансією.

Можна підсумувати. Монетарний фактор глобальної фінансової стабільності є невід'ємним атрибутом теоретичного аналізу процесів, що відбуваються у сфері фінансової системи світу. Значення симетрії між національним та міжнародним режимом монетарної політики є визначальним для підтримання фінансової стабільності у світі в цілому. Впродовж еволюції міжнародної валютної системи змінювався набір «слабких місць», внаслідок чого впродовж тривалого часу змінювались канали та форми прояву зв'язків між монетарними та фінансовими процесами. Найбільш повно ідеї глобальної фінансової стабільності з точки зору монетарної етимології відповідає золотий стандарт; найменше – Бреттон-Вудська система. Однак Ямайська система в сучасному варіанті не відповідає системним вимогам до забезпечення глобальної фінансової стабільності, оскільки не забезпечує системний контроль за експансією глобальної ліквідності, до чого глобально інтегрований фінансовий сектор є особливо чутливий, а платіжні контр-позиції, стаючи адитивними щодо попиту, породжують проблему глобальних інфляційних коливань.

Література

1. Eichengreen B., Sussman N. *The International Monetary System in the (Very) Long Run* // IMF Working Paper. – 2000. – WP/00/43. – P. 1–55.
2. Hayek F.A. *Monetary Nationalism and World Stability*. – London: Longmans, 1937. – 104 p.
3. Bordo M., James H. *One World Money, Then and Now* // NBER Working Paper. – 2006. – № 12189. – P. 1–26.
4. Borio C., Toniolo G. *One Hundred and Thirty Years of Central Bank Cooperation: A BIS Perspective* // BIS Working Papers. – 2006. – № 197. – P. 1–50.
5. Аникин А. *История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко*. — М.: Олимп-Бизнес, 2000. — 384 с.
6. Смит В. *Происхождение центральных банков*. — Тверь: Институт национальной модели экономики, 1996. — 283 с.
7. Bordo M., Rockoff H. *The Gold Standard as a "Good Housekeeping Seal of Approval"* // Journal of Economic History. – 1996. – № 56(2). – P. 389–428.
8. Bordo M. *Monetary Policy Regimes, the Gold Standard, and the Great Depression* // NBER Research Summary. – 2000. – P. 1–4.
9. Eichengreen B., Bordo M. *Crises Now and Then: What Lessons From the Last Era of Financial Globalization?* // NBER Working Paper. – 2002. – № 8716. – P. 1–55.
10. White W. *Is Price Stability Enough?* // BIS Working Papers. – 2006. – № 205. – P. 1–20.

Ольга НІКІТИНА

АЄЇ А×АІ І В І АӨІ І АЕУІ І - ЕІ І ЕОДАІ ОІ НІ ДІ І І АЕІ І НО² ОЕДАІ Е А
ОІ І ААО АЕІ ААЕ²САӨ²- НА²ОІ АІ АІ АІ НІ І ААДНДА

Досліджено проблему визначення національної конкурентоспроможності України в умовах глобалізації світового господарства. Проаналізовано сильні та слабкі сторони рейтингів міжнародних рейтингових агентств та їх роль для інформаційного забезпечення потенційних інвесторів.

Проблема конкурентоспроможності не є новою для ринкової економіки. Конкурентна боротьба відбувається постійно як між окремими фірмами і їх об'єднаннями, так і між країнами й інтеграційними об'єднаннями. У нових умовах ця проблема стає на світовому рівні глобальною, а сама система світового господарства виступає як сукупність національних ринків, на яких формується властиве лише їм конкурентне середовище. Трансформаційні процеси в економіці України, пов'язані із глобалізацією світового господарства, обумовлюють необхідність здійснення економічних реформ і побудови якісно нової економічної системи в Україні на принципах посилення значення конкурентних переваг, а саме створення відповідного конкурентного середовища як сукупності факторів активізації і якісного вдосконалення виробництва відповідно до визначальних тенденцій світового економічного розвитку. Сучасні процеси глобалізації світової економіки, активізація процесу інтеграції економіки України в систему світового господарства призвели до посилення конкуренції як на світових, так і на внутрішньому ринку України. Особливо гостро ця проблема встає для галузей металургійного комплексу України.

Проблемам конкурентоспроможності було приділено праці таких зарубіжних вчених, як С. Ліндер, Б. Олін, М. Портер, Д. Сакс, Е. Хекшер та інші. Серед вітчизняних вчених можна назвати Я. Базилука, О. Білоруса, Д. Лук'яненко, С. Соколенка, Р. Фатхутдінова та інших.

Мета дослідження – надати комплексну оцінку конкурентоспроможності національної економіки та визначити модель національної конкурентоспроможності країни в сучасних умовах глобалізації.

Поняття конкуренції є фундаментальним у теорії ринкової економіки. Конкуренція пронизує всі рівні і ланки економічної системи – від мікрорівня (підприємство, фірма) до макрорівня (економіка країни, світова економічна система), є необхідною умовою її ефективного функціонування. Ефективність господарювання суб'єктів економіки будь-якого ієрархічного рівня і/чи управління такими суб'єктами певною мірою залежить від розуміння природи конкуренції, форм її прояву, методів конкурентної боротьби і факторів, що визначають готовність суб'єктів економіки до такої боротьби.

З розвитком ринкової економіки, з появою нових форм і методів конкурентної боротьби, що обумовили появу більш складних ринкових структур, відбулася певна диференціація змістового навантаження термінів “суперництво” і “конкуренція”. Перший з цих термінів став переважно використовуватися при описі поведінки учасників ринку і, зокрема, саме дій, які можна трактувати як конкурентну боротьбу. Другий – для якісної характеристики побудови ринку, пануючих на ньому умов конкурентної боротьби.

Конкурентоспроможність – це здатність суб'єктів економіки залишатись на провідних позиціях в певному економічному, а саме, конкурентному середовищі. При цьому маєтись на увазі, що в якості однієї зі складових цього середовища виступають інші економічні суб'єкти і, перш за все, конкуренти. Іншими словами, конкурентоспроможність – це здатність суб'єкта економіки ефективно діяти проти конкурентів і протистояти конкурентам, тобто вести конкурентну боротьбу [3].

Існуюча модель конкурентоспроможності України не здатна забезпечити виробництво якісних і високотехнологічних товарів та послуг за умов справедливого ринку, високих темпів економічного зростання, збільшення зайнятості та доходів в середньо- та довгостроковій перспективі, а також утримати сприятливі позиції національної економіки у сфері міжнародної торгівлі. Формування української моделі національної конкурентоспроможності з урахуванням національних економічних інтересів України та пріоритетів стратегії довгострокового зростання, неодмінна передумова підвищення її рівня. Процес входження України у світогосподарські процеси базується на досягненні високого рівня загальної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. На тлі підвищення рівня конкуренції в країні, не змінився і залишається стабільно низьким рівень її конкурентоспроможності у міжнародних рейтингах.

Проблематикою конкурентоспроможності, складанням відповідних рейтингів серйозно займаються два авторитетних інститути *World Economic Forum (Всесвітній економічний форум)* з Давосу й *Лозанська бізнес школа IMD*. ВЕФ щорічно публікує *Global Competitiveness Report*, а їх колеги – *World Competitiveness Yearbook*. IMD у співробітництві з 52 дослідницькими організаціями оцінюють конкурентоспроможність кожної країни за 331 критерієм. Вони згруповані в 20 факторів, які, у свою чергу, об'єднані в чотири групи: 1) стан економіки, 2) ефективність уряду, 3) ефективність бізнесу, 4) стан інфраструктури. Кожен фактор має однакову вагу в загальному показнику – 5%. Методика оцінки швейцарської бізнес школи заснована переважно на статистичних даних (2/3 “ваги” усього індексу). Ще третина оцінок доводиться на опитування керівників бізнесу.

В 2008 році першість по конкурентоспроможності зберегли за собою США. Америка одержала 100 балів. Сінгапур і Гонконг зайняли друге й третє місця, відставши від лідера на 0,67 й 5 балів відповідно. Слідом розташувалися Швейцарія (89,66 балів), Люксембург (84,4), Данія (83,85), Австралія (83,5), Канада (82,85), Швеція (82,46). Замикає першу десятку самих конкурентоспроможних країн світу Голландія - 80,47 балів. Китай зайняв 17-ої місце (73,76). Японія (22 місце) сусідить із Естонією (23-і). Чехія (28-ої), Словаччина (30-ої) і Литва (36-ої) переконають, що вибір демократії й капіталізму був стратегічно вірним. Польща виявилася на 44-ом місці. Росія опустилася з 43-його на 47-ої. Ще більше провалилися українці, опустившись із 46-ого місця в 2007р. до передостаннього, 54-ого в рейтингу цього року. Останнє, 55-ої місце другий рік підряд утримує Венесуела. Вона відстає від лідера на 68,9 балів.

Щотижневик *Forbes* опублікував свій *Щорічний рейтинг кращих країн для бізнесу 2008*, що раніше називався *Forbes Capital Hospitality Index*. Перший рядок у рейтингу в 2008 р. зайняла Данія, здійнявшись на три позиції в порівнянні з минулим роком. За нею ідуть Ірландія, що здійнялася на 19 позицій, Фінляндія (на 4 рядки нагору), США (3 рядка вниз) і Великобританія (5 рядків нагору). Крім Ірландії, більш привабливою є також Естонія, що займає 10-е місце (24 позиції нагору) і Саудівська Аравія (47-е місце, 37 рядків нагору), де бюрократія встає на шляху підприємців. Індія (64-е місце, 13 рядків вниз) і Китай (79-е місце, 2 рядки вниз) в 2008 р. втратили позиції. Зниженню їх рейтингів сприяли також високі рівні інфляції й збільшення податкового вантажу для підприємців.

До зниження рейтингу промислово розвинених країн, таких як Німеччина (21-е місце, 9 рядків вниз) і Франція (25-е місце, дев'ять рядків вниз), привели скандали в банківському секторі й посилення обмежень для підприємців. У країнах, де лідери були настроєні проти бюрократії, успішно проводяться реформи, які міняють діловий клімат на кращий. В результаті Польща підвищила свій рейтинг (33-е місце, 6 рядків нагору), а рейтинг Чехії (29-е місце) не змінився.

Згідно даним доповіді «*Ведення бізнесу 2009*» *Всесвітнього банку*, до десятки кращих країн для ведення бізнесу увійшли: Сінгапур (1 місце), Нова Зеландія, США, Гонконг, Данія, Британія, Ірландія, Канада, Австралія й Норвегія (10 місце). Серед аутсайдерів рейтингу виявилися: Республіка Конго (178 місце), Гвінея Бісау (179 місце), Центральна африканська республіка (180 місце) і Демократична республіка Конго (181 місце). Росія перебуває на 120 місці рейтингу. Для кожного інвестора дуже важливі такі показники як легкість реєстрації підприємства і його ліквідації, оподаткування й захист прав інвестора. З таблиці 1 видно, що легше всього зареєструвати підприємства в Новій Зеландії, Канаді й Австралії, ліквідувати – у Сінгапурі, Норвегії й Канаді. Права інвесторів щонайкраще враховані й захищені в Новій Зеландії, Сінгапурі, Гонконгу, США, Ірландії, Канаді й Британії. А менша кількість податків характерна для Гонконгу, Сінгапуру й Ірландії.

Таблиця 1

Провідні країни за легкістю ведення бізнесу Doing Business 2009 р.

Країна	Місце	Реєстрація підприємств	Захист інвесторів	Оподаткування	Ліквідація підприємств
Сінгапур	1	10	2	5	2
Нова Зеландія	2	1	1	12	17
США	3	6	5	46	15
Гонконг	4	15	3	3	13
Данія	5	16	24	13	7
Британія	6	8	9	16	9
Ірландія	7	5	5	6	6
Канада	8	2	5	28	4
Австралія	9	3	53	48	14
Норвегія	10	33	18	18	3

Індекс глобалізації, А. Т. Kearney & Foreign Policy. Індекс глобалізації дає можливість оцінити процеси глобалізації в різних країнах світу. Щороку складається рейтинговою компанією А.Т. Kearney та журналом Foreign Policy на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інтеграції, згрупованих у чотири основні блоки: економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, портфельні інвестиції, дохід від інвестицій); персональні міжнародні контакти (дані про міжнародні поїздки та туризм, кількість міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень); розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернету тощо); участь у глобальних політичних процесах (кількість міжнародних організацій і місій ООН, в яких країна бере участь, кількість іноземних дипломатичних представництв тощо). У 2007 році до рейтингу було включено 72 країни світу, на території яких проживає близько 90% населення планети й економіки яких охоплюють понад 90% світового потенціалу. Україна посіла 43-тє місце, погіршивши свій минулорічний результат на чотири позиції. Результат України в розрізі окремих показників: участь у глобальних політичних процесах – 55-та позиція; розвиток глобальних технологій – 53-тя; персональні міжнародні контакти – 49-та; економічна інтеграція – 17-та. В 2008 р. економіку України за *індексом економічної волі Heritage Foundation* віднесли до «переважно невільних», надавши їй 133 місце з 51,1 балів. Роком раніше, Україна займала 135 місце. В опублікованому «Індексі економічної волі 2009» Україна займає 152 місце й віднесена до «невільних». Україна погіршила свої позиції в порівнянні з позицією в рейтингу 2008 р. через те, що світова фінансово-економічна криза змусила уряд усе більше втручатися в економічні процеси. Це стосується не тільки України, аналогічну динаміку показали Естонія, Литва, Латвія, Казахстан, Молдова, Узбекистан і Беларусь.

Агентство Fitch Ratings заявило про зниження довгострокових рейтингів дефолта емітента України в іноземній і національній валюті з BB- до B+. За довгостроковим РДЕ збережений прогноз «негативний». Агентство понизило рейтинг України з BB- до B+, підтвердивши короткостроковий РДЕ в іноземній валюті B. Fitch пояснило своє рішення високими ризиками в Україні. Зниження рейтингів відбиває стурбованість Fitch зростаючими ризиками фінансової кризи, включаючи значне зниження курсу національної валюти, напруженість у банківській системі й істотний збиток для реального сектора економіки України. Рейтинг рівня BB (найкращий зі спекулятивної групи) позначав можливість розвитку в Україні кредитних ризиків, особливо в результаті негативних економічних дій, які можуть відбутися згодом, але передбачав існування альтернативних ресурсів у сфері бізнесу або фінансів, які дозволять країні виконати свої фінансові зобов'язання. Рейтинг рівня B – «у значній мірі спекулятивний» - відзначає наявність значних кредитних ризиків при збереженні в Україні обмеженої безпеки. *Агентство S&P* помістило довгострокові й короткострокові рейтинги України до списку CreditWatch на перегляд з «негативним» прогнозом. До нього потрапили рейтинги по зобов'язаннях в іноземній (B+/B) і національній (BB-/B) валютах і рейтинг по національній шкалі uaAA. І якщо S&P заявило лише про погрозу погіршення рейтингів України, то Fitch відразу ж їх понизило.

Обидва агентства позитивно оцінили переговори України з Міжнародним валютним фондом про надання кредиту для стабілізації платіжного балансу на суму до 14 млрд. дол. США. Але якщо S&P при одержанні Україною кредиту планує вилучити рейтинги країни з CreditWatch, то Fitch вказує на наявність й інших загроз. Воно вказує, що довіра вкладників до банківської системи може залишитися нестабільним.

Міжнародне рейтингове агентство Moody's поставило на перегляд з можливістю зниження рейтинг урядових облігацій України в національній й іноземній валютах, що зараз перебуває на рівні "B1". Ці дії відбивають занепокоєння агентства щодо політичної невизначеності, що зберігається, в Україні виключає можливості прийняття правильних вирішень банківських проблем на тлі економічного спаду.

У *рейтингу Institutional Investor* провідними країнами стали: Швейцарія, Норвегія, Люксембург, Нідерланди, Фінляндія й Німеччина. Останню позицію рейтингу зайняла Зімбабве.

Індекс упевненості інвесторів в економіці зони обігу єдиної європейської валюти знизився в листопаді 2008 року до історичного мінімуму – 36,4 пункти з -27,8 пункту місяцем раніше. Про це свідчать дані опитування, проведеного дослідницькою групою Sentix. Базовий індекс Sentix заснований на опитуванні інституціональних і приватних інвесторів. Зниження індексу спостерігається п'ятий місяць поспіль. Таким чином, на основі аналізу інформації міжнародних рейтингів, найбільш привабливими країнами для ведення бізнесу й інвестування визначені: Данія, Ірландія, Фінляндія, США, Сінгапур, Канада, Норвегія, Швейцарія, Німеччина й Нідерланди.

Аналіз міжнародних рейтингових агентств дозволяє віднести Україну до країн середнього рівня розвитку з низькою інвестиційною привабливістю. Ризикованість бізнесу забезпечують: високі податкові ставки, нерозвиненість фондового ринку, складне фінансове становище більшості підприємств й

обмеження, пов'язані з рухом капіталу, нестабільна політика держави, рівень інфляції, нестійкий валютний курс. Всі ці фактори знижують привабливість України як об'єкта довгострокових вкладень. Однак Україна має потужний, промислово-розвинений виробничий потенціал, розвинену інфраструктуру й вигідне географічне положення. Експертні оцінки рівня економічного потенціалу, свідчать про те, що Україна входить до числа перших п'яти країн Європи, а з ефективності його використання перебуває в другій сотні країн світу.

Таким чином, головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності української економіки в глобальному контексті є фіскальна спрямованість податкової політики, вузькість внутрішнього ринку, відсутність стимулів інноваційно-інвестиційної діяльності, тінізація економіки, поширення корупції, нездатність системи державного управління забезпечити захист конкурентних переваг вітчизняних виробників.

Розв'язання проблем конкурентності української економіки вимагає проведення цілісної та збалансованої інвестиційної політики. Вона включає декілька критично необхідних компонентів: фіксоване зростання капіталовкладень із середнім темпом не нижчим ніж 9–10 % на рік; структурний інвестиційний маневр на користь секторів, здатних забезпечити конкурентоспроможність української економіки в світовому господарстві; інвестиційна підтримка низки ключових секторів, які не мають необхідного інвестиційного потенціалу (зокрема, сільського господарства); підвищення норми нагромадження основного капіталу до 25–30 % ВВП.

Створення конкурентоспроможної економіки світового рівня в Україні повинно відбуватися з урахуванням комплексу вище зазначених факторів. Необхідною умовою є врахування досвіду тих країн, які очолюють рейтинг глобальної конкурентоспроможності.

Література

1. Голляк Ю. Б. *Теоретичні аспекти конкурентоспроможності стратегічних галузей української економіки* // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 6. – С. 78–82.
2. Кіндзерський Ю. *Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні* // *Економіка України*. – 2006. – № 8. – С. 19–29.
3. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1.* / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 831 с.
4. *Рейтинг конкурентоспроможності областей України: Київ - лідер, Черкаси – аутсайдер* <http://www.newsru.ua/finance/27may2008/oblast.html>
5. Халінін С. *Проблеми і пріоритети конкурентоспроможності економіки України* // *Економіст*. – 2007. – № 2. – С. 22–24.

Олексій ПРОКОПОВ

І І Д²АІ ВЕУІ ЕЕ АІ АЕ²С І І ААЕАЕ ²І ОІ ДІ АО²ЕІ І АІ ÇАААÇІ А×АІ І В
 ЊОА'а ЕО²А ÇІ АІ ²ØІ УІ АЕІ І І І ²×І І - А²ВЕУІ І Њ² А ЊØÀ ² ØДАІ О²-

Здійснено порівняльний аналіз моделей інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в розвинутих країнах, досліджено діяльність державних і недержавних інститутів, що займаються цими проблемами а також розроблено таблиці з інтернет-посиланнями на зовнішньоекономічну інформацію США та Франції.

Існуюча в Україні зовнішньоекономічна інформаційна інфраструктура не є досконалою, тому без доведення її до належного рівня, держава не спроможна позитивно впливати на ЗЕД. Крім цього має бути визначена чітка інформаційна політика, під якою в широкому сенсі розуміють регулююча роль держави, спрямована на розвиток зовнішньоекономічної інформаційної сфери, яка зачіпає не тільки діяльність, пов'язану зі створенням, збереженням, демонстрацією та передачею інформації, а й створення інститутів, які б швидко і якісно могли б цю інформацію обробляти та надавати відповідні рекомендації, щодо її застосування. Тому вивчення досвіду систем інформаційного забезпечення розвинутих країн є вкрай необхідним.

Порівняльна характеристика в статті здійснюється на основі інтернет – джерел головних державних і недержавних інститутів, що працюють в сфері інформаційного забезпечення суб'єктів ЗЕД в США та Франції. У кожній з цих країн діє своя особлива система інформаційного забезпечення, яка не є сталою і постійно змінюється, тому їх аналіз треба здійснювати періодично.

Мета статті — провести комперативний аналіз основних моделей інформаційного забезпечення суб'єктів ЗЕД розвинутих країн (США та Франції), виявити переваги цих моделей, а також проаналізувати можливість їх застосування в Україні.

Місце і роль інформаційного забезпечення для здійснення зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі розвитку світогосподарських відносин складно переоцінити. Завдяки сучасному рівню телекомунікацій інформація відіграє роль провідного ресурсу і головного фактору економічного розвитку. Сьогодні вона формує конкурентні переваги як для окремих підприємств – експортерів так і для зовнішньоекономічної політики кожної держави в цілому. Міжнародна практика має великий досвід підтримки національних суб'єктів ЗЕД. Для аналізу використовувались так звані Американська і Європейська економічні моделі [4], що організували ефективну підтримку і координацію діяльності своїх експортерів і імпортерів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз моделей інформаційного забезпечення суб'єктів ЗЕД

Американська модель	Європейська модель
Орієнтація на фінансову і організаційно – технічну підтримку	Орієнтація на інформаційну підтримку
Допомога при виході на міжнародні ринки	Державні дослідження міжнародних ринків
Широке використання маркетингової підтримки просування американських товарів (використання реклами, пропаганди, PR)	Орієнтація на виставкову діяльність
Активне співробітництво державних центрів з недержавними зовнішньоторговими організаціями	Підтримка з боку державних торгово-промислових палат (ТПП)
Розвиток системи регіональної підтримки	Розвиток системи страхування зовнішньоторгівельних угод
Активна допомога підтримки ЗЕД для малого бізнесу	Активна допомога підтримки ЗЕД для малого бізнесу

Відомий український економіст Рогов В.В. спільним серед базових напрямків регулювання інформаційної сфери суспільства в обох моделях виділяв наступне [4]: боротьба з монополізмом та поширення конкуренції в галузі інформації; забезпечення вільного доступу до інформаційних ресурсів

експортерів; цензура в глобальних інформаційних мережах; інформаційна підтримка (забезпечення) підприємств державного та приватного секторів.

Однією з країн, що мають найрозвинутішу систем інформаційної підтримки ЗЕД є США. Стимулювання розвитку міжнародної торгівлі є одним з пріоритетних напрямків держави. Суб'єктам ЗЕД в рамках «Національної експортної програми» [1, с.1-4] надається не тільки фінансова, а й організаційно – технічна допомога, причому як діючим, так і потенціальним експортерам. З 1990 року в США працює Національний Банк Торгівельної Інформації, що охоплює міжнародну економічну статистику і інформаційний масив з питань стратегічного просування експорту – комерційні пропозиції, ринкові та регіональні огляди, методичні матеріали з фінансування, довідки з експорту тощо [2, с.31-44]. Одним з найголовніших напрямків державної підтримки ЗЕД є консалтинг (табл. 2). В рамках цього напрямку експортерам надається наступна інформація: як отримати доступ до державних програм підтримки експорту, відомості про стандарти, податки, митні процедури та збори, що діють в різних країнах.

Другим напрямком є економічні дослідження. За цим напрямком відповідними службами надається інформація по вибору стратегії виходу на ринок, виявленню торговельних і неторговельних бар'єрів, а також про особливості здійснення інвестиційної діяльності у відповідній країні. Наступним напрямком підтримки є проведення цільових маркетингових досліджень відповідними організаціями а також надання інформації про спеціалізовані семінари, конференції, виставки, ярмарки та інші заходи. Окрім цього в 41 штаті діють програми професійної підготовки кадрів у сфері ЗЕД, в 36 штатах діють служби технологічного розвитку, а також центри з управління наукоємними виробництвами[3]. З питань інформаційної підтримки суб'єктів ЗЕД в США активно діють спеціалізовані організації по різних напрямкам: малим підприємствам, експортерам сільськогосподарської продукції, підприємствам риболовецької галузі тощо. Особливістю американської моделі є активне співпраця державних центрів сприяння ЗЕД з недержавними зовнішньоторгівельними організаціями. Важливою рисою США як федеральної держави виступає розвинена система інформаційної підтримки суб'єктів на рівні штатів.

Таблиця 2

Типи підтримки і деякі організації, що діють в сфері інформаційного забезпечення ЗЕД в США

Тип Взаємодії	Організація (назва)	Сайт (детальна інформація)
Консалтинг	Department of Commerce US and foreign commercial service U.S. Export Assistance Center USA district export council Small business administration Agent distributor service Export Yellow Pages	http://www.commerce.gov/ http://www.ita.doc.gov/cs/ http://www.export.gov/eac/index.asp http://www.us-dec.com/html/home.html http://www.sba.gov/ http://www.buyusa.gov/home/ http://www.exportyellowpages.com/
Економічні дослідження	Economic research service US chamber of commerce	http://www.ers.usda.gov/ http://www.uschamber.com/default
Маркетингові дослідження	Advocacy center Trade Compliance Center Market Access and Compliance	http://www.advocacycenter.com/ http://tcc.export.gov/ http://www.ita.doc.gov/MAC/index.asp
Підготовка (навчання) співробітників	«Центр навчання Експорту» «Startup business Guides » Grow Your Business	http://www.entrepreneur.com/ http://www.smallbizbooks.com/ http://www.sba.gov/
Інформаційна підтримка	«Export Advantage» «US trade information center» «Business Information service» «Central and Eastern Europe Business Information Center» «International Company Profile» «National Trade Data Bank» «SBA Online BBC» «US Supplier lists» «Foreign Buyer Lists» «National Agricultural Library» «Market Information Center»	http://www.exportassist.com/client_login.html www.tradeinfo.doc.gov/ www.bisnis.doc.gov http://www.eubusiness.com/East_Europe http://www.icpcredit.com/ http://www.stat-usa.gov/tradtest.nsf www.sba.gov/onlinecourses/index.html http://bizinfoservices.com/ http://www.fas.usda.gov/agexport/forbuy.html http://www.nal.usda.gov/ http://www.agmrc.org/

Дещо інша поведінка властива для європейських центрів інформаційної підтримки ведення ЗЕД. Так, прагнення французьких підприємств вийти на зарубіжний ринок або розширити на ньому свою присутність знаходить широку підтримку, в першу чергу, у державних інстанціях. Відповідно до плану розвитку експорту у Франції передбачалося перетворити французький центр зовнішньої торгівлі (FITC) в головну організацію по збору і розповсюдженню всієї зовнішньоекономічної інформації, що сприяло б підвищенню її якісних критеріїв і зробило б її більш доступною[5].

Основні структури, що надають інформаційну підтримку суб'єктам ЗЕД у Франції, представлені в таблиці 3. Характерною рисою французької системи інформаційного забезпечення є масштабна фінансова участь держави в утриманні структур, що надають подібну підтримку суб'єктам ЗЕД. Держава субсидує утримання інформаційних баз даних про зовнішню торгівлю, частину консультаційних центрів. Державні органи управління ЗЕД активно сприяють малим і середнім за допомогою створення умов для об'єднання зусиль з крупними фірмами. Ця співпраця є вигідною не тільки малому підприємству, яка окрім перейняття досвіду ведення міжнародної діяльності, має можливість зменшувати витрати при виході на новий ринок. Завдяки системі податкових пільг, це стає вигідним і для великих підприємств.

Таблиця 3

Деякі організації, що надають інформаційну підтримку суб'єктам ЗЕД у Франції

Тип підтримки	Організація (Назва)	Детальна інформація(сайт)
Збір та розповсюдження інформації	ФЦБТ(CFCE), Telexport/ firmexport, DELF	http://www.minefe.gouv.fr/ http://www.partenariat-france.org/ http://www.ciep.fr/en/delfdalf/
Розробка комерційної та зовнішньоекономічної політики в галузі ЗЕД	Дирекція зовнішньоекономічних відносин (DREE)	http://www.insert-export.com/
Забезпечення зв'язків економічного характеру	Пости економічного розвитку, фінансові та економічні місії	http://www.exporter.gouv.fr/ http://www.franceguide.com
Фінансове та економічне сприяння	Фінансові та економічні місії, Французький банк зовнішньої торгівлі BFCE	http://www.uccife.org/en/index.htm http://www.afii.fr/France/?l=en
Інформаційне забезпечення	PI@net – Export	www.12planet.com
Консультавання, страхування	Кофас, Фасеп, «Сопекса»	http://www.eng.medef.fr/ http://www.e-sopexa.com/
Сприяння малому бізнесу	«Партнерство–Франція »	http://www.firmafrance.com
Організаційне, рекламне підтримка та координація	Ubifrance	http://www.ubifrance.fr/

Отже, досвід Франції показує, що допомога малим підприємствам може стати ефективнішою на основі співпраці найбільших підприємств країни і малих підприємств, які мають нагоду скористатися інформаційними ресурсами крупних фірм. Останні дані говорять про те, що даний тип підтримки є ефективним і багато малих підприємств виходять на зовнішній ринок завдяки даній системі підтримки. Головне підприємство і його дочірні підприємства можуть організувати для малого підприємства ряд зустрічей, презентацій з тим, щоб про нього дізналося якомога більше людей за найкоротший час (звичайно за тиждень) і тим самим підготувати ґрунт для майбутніх контактів. Подібні презентації можуть бути як одиничними, так і регулярними. В останньому випадку на семінар можуть запрошуватися підприємства регіону або сектора економіки, де збирається працювати мале підприємство.

Невід'ємною частиною забезпечення в зовнішньоекономічній сфері Франції виступає система державного страхування, що передбачає повне або часткове повернення витрат підприємства, пов'язаних з «невдалим» виходом на зовнішні ринки, а також при настанні окремих страхових випадків. Державні установи здійснюють також активне просування національних товарів на зарубіжні ринки шляхом проведення виставок, створення постійно діючих торгових центрів закордоном, які регулярно організовують зарубіжні поїздки бізнесменів.

Розглянуті системи інформаційного забезпечення суб'єктів ЗЕД, створені в державах, що давно і ефективно беруть участь в глобалізації світової економіки, дозволяють зробити наступні висновки: держава повинна брати активну участь (фінансову, організаційну) в розвитку систем інформаційної підтримки учасників ЗЕД; необхідне створення стрункої інституційної системи підтримки суб'єктів ЗЕД в цілому і у сфері інформаційного забезпечення зокрема; особлива увага повинна бути приділена малому бізнесу, та його взаємодії з великим бізнесом, підвищення його ролі у ЗЕД за допомогою

інформаційного забезпечення (оскільки самі малі підприємства не володіють необхідними ресурсами); доцільне створення систем навчання і підвищення кваліфікації суб'єктів ЗЕД (навчання мовам, підготовка для роботи на зовнішніх ринках, вивчення правових аспектів ЗЕД).

Література

1. О национальной экспортной стратегии США // БИКИ. – 2006. – № 113.
2. США: деятельность центров содействия экспорту//БИКИ. – 2008. – № 165.
3. *Market Access and Compliance*, <http://www.ita.doc.gov/MAC/index.asp>
4. Рогов В.В. Політика і практика зарубіжних країн в сфері державної підтримки експорту// Інформаційний бюлетень Держзовнішінформу. – 2007. – № 3.
5. *Organisme de developement international, appui export, reseaux d'entreprises qui aident PME et PMI a' Pexportation*: <http://www.exporter.gouv.fr/>
6. *Ubifrance*: <http://www.ubifrance.fr/>

Падіння доходів внаслідок фінансової кризи спровокувало значні дефіцити, які можна перекрити бар'єрами для переведення капіталів в офшорні юрисдикції.

По-друге, відновлення довіри виборців та світової спільноти. Боротьба з "податковими гаванями" є одним з небагатьох ефективних іміджевих інструментів, які залишилися в руках урядів розвинутих країн.

У світі розгортається ціла кампанія з послаблення діяльності так званих податкових «оазисів». Криза примусила кожну країну шукати та повертати кошти з банківських рахунків інших держав. Про початок анти-офшорної політики (з допомогою штрафних санкцій) на «податкові раї» було оголошено лідерами країн Великої двадцятки (G20) на щорічному саміті в Лондоні. Серед основних домовленостей варто відзначити введення санкцій проти "податкових гаваней" з березня 2010 року. Проте – це повідомлення не справило такого враження, як попереднє комюніке квітневого саміту G-20, що проголошувало закінчення ери банківської таємниці та проведення рішучість дій для захисту фінансових систем.

Згідно з декларацією, прийнятою на саміті G-20 у Лондоні, для зупинки дій податкових юрисдикцій, що не запровадили єдиного стандарту розкриття фінансової інформації, уряди розроблять низку санкцій для захисту своїх баз оподаткування. Вони включатимуть інвестиційні обмеження для інвесторів з офшорних зон та більш високі штрафи за податкові злочини.

Проблема регулювання податкових гаваней активно обговорюється при урядах провідних країн світу. Сформовано коаліції, зокрема у США, при Головному бюджетно-контрольному управлінні [US Government Accountability Office] створено "Мережу податкової справедливості" [Tax Justice Network], яка вивчає найбільших користувачів податкових гаваней у кожній країні. Статті з даної проблеми опублікували Генеральний секретар ОЕСР Анхель Гурія (Angel Gurría) [1,2] Кен Фінкельштейн (Ken H. Finkelstein) [10], Том Азарра (Tom Azzara) [15], Том Ентвістл (Tom Entwistle) [16], Гойт Барбер (Hoyt Barber) [8,9], Самуель Бланксон (Samuel Blankson) [14].

В Україні проблеми регулювання податкових гаваней почали досліджуватися недавно, в даному контексті слід виділити роботи Ю.В.Макогона, В.І. Ляшенко, В.О. Кравченка [1]. Проте недослідженими залишаються перспективи регулювання податкових гаваней у світовій податковій системі, які призвели до відтоку капіталу з провідних країн світу. На сьогоднішній день, за даними Boston Consulting Group (BCG), офшорні банки управляють капіталом в розмірі 7 трлн. доларів.

В даній статті ставиться завдання визначити перспективи та шляхи подальшого регулювання податкових гаваней, як інструментів боротьби з відтоком капіталу з бюджету провідних країн світу в контексті формування нового світового економічного порядку.

Виникнення і застосування податкових гаваней є результатом діяльності банківських секторів Великобританії. Проте, питання виникнення податкових гаваней і досі залишається дискусійним. Так, по мірі розвитку світової економіки все більша кількість країн почали створювати податкові гавані, приваблюючи, таким чином численні фінансові організації. Загалом, основною причиною виникнення «попиту» на податкові гавані стало створення транснаціональних корпорацій, швидкий ріст яких спричинив різку інтернаціоналізацію банківської діяльності.

У сучасній економіці найважливішою метою створення офшорних юрисдикцій є залучення фінансового бізнесу. Швейцарія є першою сучасною моделлю юрисдикції фінансової секретності, створеною в якості притулку для іноземного капіталу і є центром обміну грошей. У вісімнадцятому столітті Міська Рада Женеви (Швейцарія) прийняла закон, який вимагав від банкірів вести облік рахунків своїх клієнтів, але забороняв їм розкривати цей облік без її згоди.

Соціальний і політичний переворот в Німеччині в 30-х роках цього століття і введення швейцарського Закону про банківську секретність в 1934 році (переглянутий в 1971 році), забезпечили Швейцарії чільне місце в світовій фінансовій секретності. Мільярди доларів європейського багатства зберігалися в безпеці в швейцарських банках під час Другої Світової війни.

Протягом 60-80-х рр. XX століття в міжнародних інвестиціях домінували багатонаціональні корпорації, які могли обирати розміщення джерел свого фінансування і організувати структуру капіталу своїх дочірніх компаній. Це давало їм змогу двозначно трактувати концепції податкового резидентства і джерела отримання доходу, використовуючи юридичні особи, засновані у зручних юрисдикціях.

Особливими для встановлення та розвитку податкових гаваней стали 1970-і рр. Послаблення і остаточна відмова від валютного контролю призвели до розквіту "офшорних" фінансів і буму в податкових гаванях. Це було наслідком як відвертого ухиляння від сплати податків, так і використання сірих схем. Оскільки великі багатонаціональні корпорації належать і до фінансового, і до реального секторів економіки, у них є свобода формування складних фінансових структур – фінансові інституції,

такі, як банки, навіть мають більше свободи. Дослідження, проведені у червні 2009 року Головним бюджетно-контрольним управлінням США [US Government Accountability Office] і коаліцією “Мережа податкової справедливості” [Tax Justice Network], довели, що найбільшим користувачем податкових гаваней у кожній країні, є саме банки.

Професор економіки у бізнес-школі Кенту (Kent Business School) Марк Гемптон (Mark Hampton) заявив: «Податкові органи мають неймовірні проблеми з розплутуванням історії та власності податкових гаваней. Якщо вони й можуть це зробити, то часто їх важко охарактеризувати як фальшивки» [12].

Особливо важливим є той факт, що для багатонаціональних корпорацій суть є тією ж: прибутки від фінансових трансакцій врешті-решт оподатковуються за низькою або нульовою ставкою, роблячи їх більш прибутковими, ніж справжні бізнес-зусилля. Це спотворення податкової системи спрямувало надлишки ліквідності у великі спекулятивні фінансові трансакції. Офшорна система секретності була головним елементом непрозорості, що підірвала корпоративне і фінансове регулювання.

Останнім часом багато країн світу ввели в силу закони про секретність відповідно до швейцарської моделі і стали конкурувати за залучення міжнародних капіталів. Податкові гавані розглядають фінансовий бізнес як відносно стабільне джерело доходів і активно розвивають його. Увага податкових гаваней приділяється активній політиці залучення фінансового бізнесу. Для багатьох острівних держав, що не мають в розпорядженні конкурентних переваг, даний вид діяльності є єдиним доступним способом залучення ресурсів для економічного розвитку. Наприклад, Барбадос, прийняв поправки до банківського законодавства з метою вдосконалення своєї конкурентоспроможності як фінансового центру. Багами очолили дуже прогресивну кампанію з тим, щоб стати елітним центром реєстрації банків, страхових компаній і судів. Кайманові Острови є найбільш досконалим центром фінансової секретності серед новітніх податкових юрисдикцій. Сьогодні тут зареєстровано 12000 корпорацій, що перевищує кількість місцевих жителів, і вважається, що через конфіденційні банківські рахунки щорічно проходять 10 мільярдів доларів.

З даного приводу на саміті великої двадцятки G20 в Пітсбургу президент США Барак Обама висловився наступним чином: «Будівництво на Кайманових островах, здійснює 12000 транснаціональних корпорацій. Це можна вважати або найбільшим будівництвом у світі, або найбільшим податком в світі» [1,2].

Вирішення проблеми полягає у фундаментальних реформах системи міжнародної співпраці фіскальних і фінансових регуляторів та їх координації. Міжнародне податкове співробітництво вимагає всебічної багатосторонньої системи і для отримання, і для обміну інформацією щодо всіх податків, з необхідними гарантіями для платників податків. Вимога до багатонаціональних корпорацій розбивати їхню облікову інформацію за кожною країною, в якій вони ведуть діяльність, додасть системі таку необхідну прозорість. Реформи повинні включати зсув у напрямку до спільного оподаткування, яке, на думку багатьох спеціалістів із міжнародного оподаткування, давно вже на часі. Це було б бажаним додатком до нових пропозицій адміністрації Обами, які вносять зміни до правил щодо відтермінування від сплати податків.

Ідея створення таких реформ зробить міжнародну податкову систему більш ефективною і справедливою та усуне головну причину існування податкових гаваней. Вони принесуть великі заощадження коштів для бізнесу і, можливо, навіть закрийють у банках департаменти, що придумують марнотратні потворні схеми з метою уникнення оподаткування.

Наприклад, візьмемо хедж-фонди. Податкові органи у США і Великобританії, прийнявши довільну інтерпретацію правил щодо резидентства та джерела доходів, визнали, що ці фонди є резидентами офшорних територій і їхнє джерело прибутків знаходиться там же (переважно на Кайманових островах) – хоча ними фактично керують із Лондона і Нью-Йорка. Не тільки прибутки цих фондів трактуються так, ніби вони походять із Кайманових островів і, таким чином, не оподатковуються, але їхній розподіл не підлягає оподаткуванню – що є великою вигодою для їхніх інвесторів. Розташування фондів у таємничій юрисдикції полегшує уникнення оподаткування і є відкритим запрошенням до ухиляння.

Марк Гемптон (Mark Hampton) стверджує: “Більша частина податкових гаваней - це англійські території, або в деякому розумінні асоціації з Великобританією через уряд та інші угруповання.” Він продовжує: «Отже, Великобританія повинна вирішити багато питань прийняти це всерйоз, оскільки будь – де: чи це Теркські, чи Кайманові острови – відповідальність за їхню діяльність несе Лондон» [12].

В цілому визначення змістового наповнення поняття податкових гаваней є складним та багатограним. Термін “податкова гавань” в загальному вигляді має на увазі будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі, або окремі категорії доходів, певний рівень банківської або

комерційної секретності, і мінімальну, або повну відсутність резервних вимог центрального банку, чи обмежень по конвертованій валюті.

Використаємо трактування Джефрі Коліна Паве́ла (Geoffrey Colin Powell): «Податкову гавань слід ідентифікувати, як складову структури податку, яка встановлена свідомо, щоб мати перевагу, і використовувати, всесвітній запит на можливості брати участь в анулюванні податку. Центральна особливість податкової гавані – це те, що його закони і інші заходи можуть використовуватися, з метою уникнення законів податку або правил інших юрисдикцій» [11].

Унікальність полягає в тому, що майже будь-яка країна світу може розглядатися як податковий притулок в тому відношенні, в якому вона надає стимули нерезидентним (немісцевим) компаніям інвестувати капітал. Особливістю податкової гавані є не тільки низький рівень оподаткування, але розповсюдження пільгового режиму винятково на нерезидентні компанії, що не здійснюють діяльність на території юрисдикції, і, що є найбільш важливим, забезпечення ефективного режиму фінансової секретності.

На думку Джефрі Коліна Паве́ла (Geoffrey Colin Powell), термін “юрисдикція фінансової секретності” більш вдалий для опису поєднання корпоративної і банківської секретності з податковими пільгами.

Основним критерієм класифікації податкових гаваней, стало виконання країнами статті 26 Модельного податкового кодексу ОЕСР, що передбачає зобов'язання практично необмеженого обміну інформацією щодо адміністрування, або примусового виконання національного законодавства. Тобто, якщо країна погодилася надавати конфіденційну інформацію про компанію та її власників на запит іноземної держави, вона офшором уже не вважається.

Під покровом банківської таємниці та захисту конфіденційної інформації про власників компаній капітали опиняються в зоні недосяжності для національних урядів. Слід відзначити, що ці фінансові ресурси при необхідності можуть швидко залучатися.

Наприклад, для мінімізації митних платежів офшорна компанія, що належить власнику з країни А, може закупити продукцію машинобудування у країні Б, і одразу ж перевести даний товар на баланс дочірньої компанії в країні А у вигляді інвестицій в основні засоби.

Зазвичай внесення інвестицій митними зборами не обкладається. Таким чином, завдяки перетворенню офшорною компанією імпортичних основних засобів на прямі іноземні інвестиції підприємці мінімізують митні виплати, а державні бюджети не отримують жаданих фінансових ресурсів.

Сьогодні діяльність податкових гаваней привернула увагу провідних міжнародних організацій та урядів країн. Як уже зазначалося вище, за даними Boston Consulting Group (BCG) здійснюють управління капіталом в розмірі 7 трлн. доларів, а за оцінками Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – 11,5 трлн. доларів. Як підраховали експерти британської організації Oxfam, фізичні та юридичні особи із високо розвинутих країн тримають на офшорних рахунках 6,2 трлн. доларів, але щорічно дана сума зростає на 200–300 млрд. дол. В результаті, із державної казни в таких країнах здійснюється відтік 124 млрд. доларів у вигляді недоотриманих податків. В цей же час міжнародна економічна допомога країнам, що розвиваються становить 103 млрд. доларів. З точки зору експертів Oxfam, країни можуть отримувати значно більші надходження при більш прозорішому офшорному законодавстві і більш строгому оподаткуванні в кожній країні зокрема.

Тому боротьба з рецесією, пошук фінансування для зростаючого бюджетного дефіциту призвів до формування опозиції щодо офшорних центрів. Представниками анти-офшорного фронту є президент США Барак Обама, Прем'єр – міністр Великобританії Гордон Браун, Генеральний секретар ОЕСР Анхель Гуріа (Angel Gurría). На саміті G20 було прийнято рішення про формування санкцій проти податкових гаваней. На ньому Анхель Гуріа (Angel Gurría) стверджував, що: «За останні декілька тижнів був досягнутий більший прогрес в боротьбі проти податкових гаваней, ніж за всі минулі десятиліття» [1,2].

Міністр фінансів Великобританії Стівен Тімс (Stiven Timms) сказав: “Я бачу чудовий прогрес в проблемі регулювання податкових гаваней та банківської таємниці за минулі декілька місяців. Ера банківської таємниці закінчується. Проте існує проблема прозорості податкових гаваней, оскільки були приховані факти в таких юрисдикціях, тому непрозорість податкових гаваней спричиняє проблеми, які ми спостерігаємо в світовій економіці» [15].

Поштовхом до створення анти-офшорного фронту, стала публікація списку сорока податкових гаваней, серед яких тридцять п'ять прийняли стандарти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) про прозорість і обмін інформацією. Але сім країн відмовились співпрацювати і в результаті чого потрапили в «чорний список». Проте станом на 7 квітня 2009 року в цей перелік ще не входила жодна країна.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) постійно оновлює списки податкових гаваней. Було опубліковано три види списків – «чорний», «білий» та «сірий». До «білого» переліку потрапили країни, які виконують міжнародні обов'язки в податковій сфері – Кіпр, Мальта, о. Гуернсі, Джерсі та інші. У «сірий» список потрапили країни, які тільки умовно прийняли стандарти (ОЕСР), не реалізували їх, а саме: Бельгія, Австрія, Ліхтенштейн, Люксембург та інші. В свою чергу, прем'єр-міністр Люксембургу Клод Жанкер (Klod Juncker) сказав: «Банківська таємниця – це не синонім до податкової гавані. Я не міг уявити собі, що ЕУ погодиться на те, що Бельгія, Австрія та Люксембург потраплять в список, як країни, до яких необхідно застосувати санкції» [1,2].

Анхель Гурія (Angel Gurría) на саміті G20 в Пітсбургу зазначив: «Рух фінансових центрів за недавні тижні надав бажану рекламу нашим зусиллям просувати прозорість і обмін інформації щодо питань податку» [1,2].

На сьогоднішній день уся увага зосереджена на вирішенні проблеми банківської таємниці у податкових гаванях. Тому, щоб уникнути потрапляння країнами у «чорний» список (ОЕСР) частково послаблюється рівень секретності навколо власників рахунків в банках податкових гаваней. З цього приводу колишній прем'єр-міністр Ліхтенштейну Отмар Хаслер сказав: «Наша банківська таємниця завжди використовувалась для захисту приватних інтересів громадян і буде слугувати їм надалі. Проте, таємниця банківського вкладу не може бути джерелом ухилення сплати податків» [16].

Так Бельгія застосовує автоматичний обмін інформацією із країнами-партнерами, такі ж заходи почали застосовувати Австрія, Люксембург та Ліхтенштейн. Особлива увага приділяється Швейцарії, на банківських рахунках якої, за даними Boston Consulting Group (BCG), знаходиться 2 трлн. доларів. В результаті цього між Міністерством Юстиції США та банком UBS AG виник конфлікт. Міністерство юстиції США вимагає розкриття 52000 рахунків, власниками яких є американські громадяни, але банк UBS AG погодився лише на 250 рахунків. Швейцарія категорично відмовляється відкривати банківську таємницю іншим країнам, погоджуючись це зробити тільки в разі підозри про ухилення сплати податків. В результаті більшість західноєвропейських компаній направляють свій капітал в Ірландію та Швейцарію. «Передбачена законом податкова ставка Швейцарії складає 24%. Але в умовах конкуренції ця ставка може легко знизитися до 8–10%, що створить позитивні умови для заощадження компаній», – стверджує Поль Шмідт (Pol Schmidt), який очолює департамент з міжнародної податкової політики в компанії Hostetler [16].

«Ірландія, тим часом, має 12.5% корпоративної податкової ставки і має добре налагоджений зв'язок з митними органами», – говорить Конор Беглі (Conor Begley), незалежний податковий консультант та колишній редактор видання Dublin Thornton. «На чому ці компанії дійсно укладають парі – так це те, що взаємовідносини Ірландії та США є тісними, тому уряд Ірландії не буде змінювати законодавчу базу». «Мігруючі компанії, ймовірно, мають більше переваг в Ірландії, ніж на острівних країнах. Такі компанії можуть вільно проводити збори правління в Дубліні», – стверджує Поль Шмідт (Pol Schmidt) [16].

Схожий метод обміну інформацією використовує Україна, а саме Конвенцію про взаємну адміністративну допомогу у податкових справах. Учасниками даної конвенції є Бельгія, Данія, Ісландія, Франція, Польща, Голландія, США, Фінляндія, Швеція, Великобританія, Канада, Норвегія. Конвенція передбачає можливість обміну інформацією між уповноваженими органами країн-учасниць (зі сторони України до таких органів відносять: Державна Митна Служба України (ДМСУ) та Пенсійний фонд України), проведення одночасних перевірок, допомога у вилученні нарахованих податків і заборгованості по них.

Відповідно до цього документу, обмін інформацією можливий тільки для встановлення суми і збору податку, вилучення податкової заборгованості. Особливим аспектом Конвенції є те, що передбачена можливість надання інформації особі про діяльність якої відбувається обмін інформацією.

Наприклад обмін інформацією України та Кіпру, який передбачає співпрацю Підрозділу по боротьбі з відмиванням грошей (MOKAS) Республіки Кіпр та Державним департаментом фінансового моніторингу України («Меморандум»). Співпраця регулює питання оподаткування доходів резидентів однієї країни, отриманих на території іншої країни і порядок уникнення подвійного оподаткування таких доходів.

З даного приводу висловився Ніколас Мікеллод (Nicolas Michellod) аналітик і консультант компанії Selent: «Оскільки фінансова криза вимагає значного фінансування з боку урядів, тиск проти податкових гаваней і банківської таємниці зростає. Це не несподіванка, що малі країни, такі, як Ліхтенштейн є першими, під таким тиском».

І справді, низький рівень оподаткування в Ліхтенштейні призвів до притоку більше 70000 міжнародних компаній і концернів і сьогодні більша частина бюджету країни формується за рахунок

податкових надходжень. Даний факт вивів Ліхтенштейн на перше місце щодо рівня ВВП на душу населення. Відповідно до даних CIA The World Factbook, на кожного громадянина цієї країни припадає 118000 доларів. Проте така ситуація є не довготривалою, оскільки фінансова криза змусила високорозвинуті країни здійснювати пошук додаткового джерела доходу для бюджету. Тому в серпні 2009 року між Ліхтенштейном та Великобританією було підписано договір, згідно з яким податкові органи обох країн зможуть обмінюватись інформацією про банківські рахунки. На сьогоднішній день в Ліхтенштейні відкрито 5000 рахунків британськими вкладниками, а загальна сума на цих рахунках складає 2,3 млрд. євро. Британський міністр фінансів Стівен Тіммс (Steven Timms) впевнений, що співпраця Ліхтенштейну та Великобританії принесе в бюджет країни більше 1,6 млрд. євро.

Дана програма діятиме з 2010-го по 2015 рр. британські вкладники зможуть добровільно відкрити інформацію про свої рахунки, заплативши при цьому штраф в розмірі 10% податків, які не виплачувалися державні казни за останнє десятиліття. В банках та трастових компаніях з числа власників рахунків буде проведено незалежний аудит.

«Це покращить Ліхтенштейн і буде сприяти позиціонуванню країни в перспективі, як фінансового центру», – прокоментував договір з Великобританією прем'єр-міністр Ліхтенштейну Клаус Чучер[15].

Виникають питання і навколо інших податкових гаваней, зокрема це стосується малих острівних країн. Так у Росії в період валютної кризи 1997–1998 рр. відбувся відтік іноземної валюти в розмірі \$70 мільярдів у податкову гавань Тихого Океану острова Науру (Nauru).

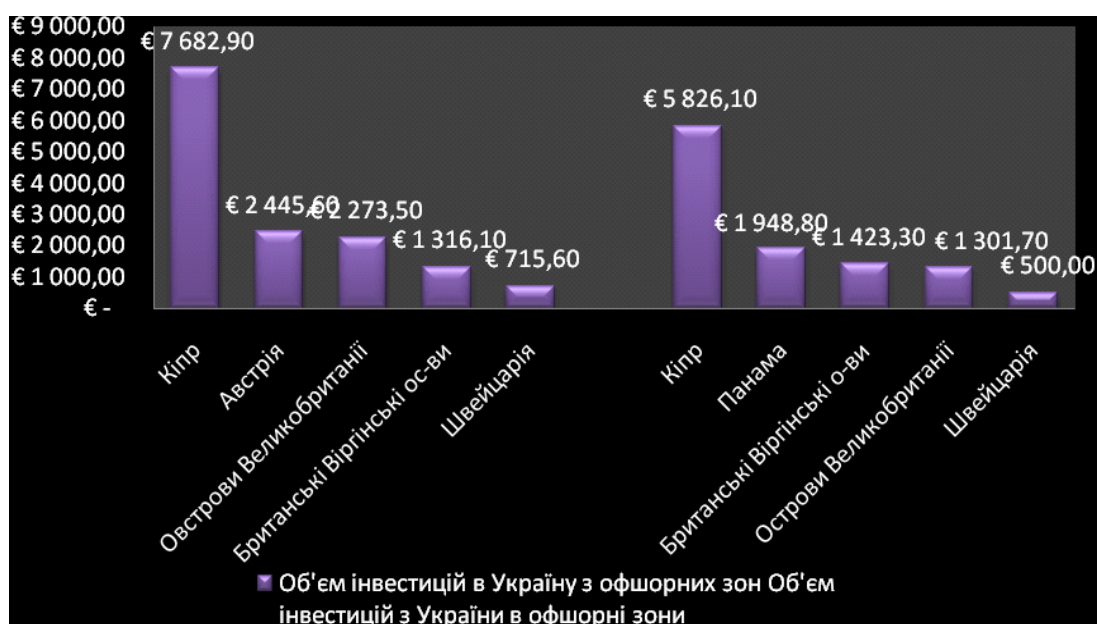
Ще до квітневого саміту G20 анти-офшорний фронт поклав початок двом глобальним тенденціям. По-перше, підштовхнув розвиток альтернативних банківських центрів – зокрема, Сінгапура, Гонконгу і Королівств Перської затоки (Дубай, Бахрейн). По-друге, примусив традиційні офшори задуматися, як утримати клієнтів. Так, Швейцарія і Ліхтенштейн мають намір обговорювати з країнами-партнерами можливість проведення податкових амністій для власників «закритих» рахунків. Адже в нинішній ситуації клієнтам офшорних банків значно важче користуватися своїми не задекларованими засобами – фактично гроші можна витратити лише на території офшорної зони.

Для України анти-офшорний фронт не є відчутним, оскільки, як показано на рисунку 1, основними партнерами України є Кіпр, Панама, Віргінські о-ви, Швейцарія та острови Великобританії.

За даними Державної податкової адміністрації України, через податкові гавані 262 українські компанії провели експортні операції на 3,6 млрд. грн.

Найбільші обсяги експортованої продукції направлялися на адреси компаній, які зареєстровані в офшорних зонах Британських Віргінських островів – 3,47 млрд. грн., Гібралтару – 106,7 мільйона гривень, та Багамських островів – 7 млн. грн.

Зазвичай фактичним отримувачем була інша країна, ніж та, з якою українське підприємство уклало угоду. Сьогодні в Україні особлива система оподаткування поширюється тільки на імпортні операції з офшорами.



За часткою прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну лідером є Кіпр, з якого надійшло - 21,2%, інвестиційно активними є також Австрія – 6,6%, Віргінські Британські острови – 3,5% та Швейцарія – 2,1%.

Оскільки задля вступу в Євросоюз Кіпр підняв нульову ставку податку на прибуток до 10%, ця юрисдикція з класичного офшору перетворилася на країну з “пом’якшеним оподаткуванням”. Разом з тим, на Кіпрі діє нульова податкова ставка на пасивні доходи: дивіденди, роялті, відсотки за кредитами.

Дотепер декларацій про співпрацю з OECD не має ні від Кіпру, ні від Панами, чи Белізу. На думку міністра фінансів острова Мен Алана Бела (Alan Bell): «Легко сказати «Закриємо всі податкові гавані!», але як можна закрити таку країну як Швейцарія. В останні дні з’являється нова риторика – замість «закриття» говорять про «території закритості» і «регульовані гавані». Іде наближення до стратегії OECD – покращувати обмін інформацією між великими і малими країнами» [5].

Актуальним, на даний час, залишається питання контролю за надлишковою ліквідністю у світових валютах. США та ЄС, які через стимулюючі пакети антикризових заходів безпрецедентно збільшують грошову масу, вкрай зацікавлені в контролі над рухом ліквідних коштів. Тому численні офшорні центри, які під час глобальної кризи всмоктують мільярди умовних одиниць, можуть так само легко повернути їх, як тільки розпочнеться стійке відновлення. Це може знецінити світові валюти, особливо долар.

Політика G-20, як вважають ряд науковців може серйозно не вплинути на рентабельність офшорного бізнесу, адже усуне лише одну з багатьох переваг офшорних юрисдикцій – конфіденційність фінансової інформації. При цьому безперешкодний доступ до даних надаватиметься винятково компетентним державним органам на вимогу.

Такі переваги офшорних зон як: низькі податкові ставки, полегшений валютний контроль та можливість вільного переміщення капіталу і надалі приваблюватимуть міжнародні корпорації. Оскільки в короткостроковій перспективі не залишиться жодного “секретного” офшору, жодна гавань не втратить своєї конкурентоспроможності.

Саме на цьому наголошує Швейцарія, яка контролює більше третини офшорних потоків і погоджується повністю прийняти єдині податкові стандарти за умови, що такі кроки зроблять усі без винятку податкові гавані.

Для розвинутих країн, особливо США, розкриття інформації дасть можливість краще контролювати рух надлишкової ліквідності у рамках монетарної політики, наповнювати бюджет ресурсами без допомоги друкарського станка, а також боротися із світовим тероризмом та відмиванням коштів, арештовуючи рахунки окремих юридичних та фізичних осіб в офшорних банках будь-якої юрисдикції.

Таким чином, нова схема “прозорості на вимогу” дозволить урядам багатьох країн запліщувати очі на одні офшорні схеми і публічно викривати інші. Покрив конфіденційності і надалі захищатиме інформацію офшорних компаній від поглядів сторонніх спостерігачів.

В контексті формування нового економічного порядку більшість науковців, експертів та регуляторів схиляються до того, що правила діяльності податкових гаваней повинні регулюватися. В першу чергу слід встановити вимоги до розкриття банківської таємниці та передачі інформації між країнами. Однак зробити це буде дуже непросто. Сьогодні з’явилася надія запровадити регулювання цієї сфери завдяки скоординованим діям лідерів G20.

Таким чином, податкові гавані є справді ефективним, дієвим фінансовим джерелом, який можна використовувати в процесі додаткового фінансування в період рецесії. Але, як було показано вище, некерованість функціонування податкових гаваней може мати катастрофічні наслідки не тільки для податкової системи країн світу, але й для банківського сектора, що може призвести до поглиблення кризи.

Що ж стосується України, на наш погляд, необхідно створити конкретний механізм розкриття інформації на вимогу інших країн, який би регулювався не тільки Конвенцією, але й двосторонніми міжнародними угодами.

Перспективи регулювання податкових гаваней в майбутньому неможливо охопити в одній статті, тому дослідження даної проблематики буде продовжуватися.

Література

1. Макогон Ю. В., Ляшенко В. І., Кравченко В. О. «Регіональні економічні зв’язки та вільні економічні зони»: Підручник. Вид. 2-е, розширене та доповнене. – Донецьк: Альфа-Преса, 2004. – 544 с.
1. Angel Gurria. G20: Cleaning up the world economy. *Guardian*. March 2009.
2. Angel Gurria. The end of the tax-haven era. *Guardian*. August 2009.

3. Bonnie Lee // *Taxperts: The Complete Book of Dirty Little Secrets and Tax Deductions for Small Businesses the IRS Doesn't Want You to Know*. 2009. P.217.
4. Chris Edwards and Daniel J. Mitchell // *Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle to Defend It*. 2008. P.14.
5. Frederic P. Miller, Agnes F. Vandome, and John McBrewster // *Offshore financial centre: Offshore company, Tax haven, Money laundering, Piercing the corporate veil, Corporate law, Offshore trust, Captive insurance, Offshore fund, Offshore bank*. 2009. P.5, 7.
6. J. C. Sharman // *Havens in a Storm: The Struggle for Global Tax Regulation (Cornell Studies in Political Economy)*. 2006. P.38.
7. Jerome Schneider // *The Complete Guide to Offshore Money Havens, Revised and Updated 4th Edition: How to Make Millions, Protect Your Privacy, and Legally Avoid Taxes*. 2000. P.261.
8. Hoyt Barber // *Tax Havens Today: The Benefits And Pitfalls Of Banking And Investing Offshore*. 2007. P.64.
9. Hoyt Barber // *Secrets of Swiss Banking: An Owner's Manual to Quietly Building a Fortune*. 2008. P.19-24.
10. Ken H. Finkelstein // *The Tax Haven Guide Book*. 2008. P.89.
11. Lee Hadnum // *The World's Best Tax Havens: How to Cut Your Taxes to Zero and Safeguard Your Financial Freedom*. 2009. P.382.
12. Mark P Hampton and Jason P Abbott // *Offshore Finance Centers and Tax Havens: The Rise of Global Capital*. 2009. P. 52.
13. Richard A. Gordon // *Tax Havens and Their Use by United States Taxpayers - An Overview*. 2002. P.209.
14. Samuel Blankson // *The Ultimate Guide to Offshore Tax Havens*. 2008. P.102.
15. Tom Azzara // *The Tax Haven Reporter*. 2009. P.116.
16. Tom Entwistle // *The Worlds Best Tax Havens*. 2009. P. 214.
17. Walter H. Diamond and Dorothy B. Diamond // *Tax Havens of the World*. 1997. P.73.
18. www.investgazeta.com.ua

ДІСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОЗалежності між економічними та політичними аспектами інтеграційних процесів, що відбуваються в Україні. Проаналізовано розвиток інтеграційних процесів в умовах посилення глобалізації.

Досліджено взаємозалежність між економічними та політичними аспектами інтеграційних процесів, що відбуваються в Україні. Проаналізовано розвиток інтеграційних процесів в умовах посилення глобалізації.

Дослідження проблеми взаємодії між економічними та політичними аспектами інтеграційних процесів, які спостерігаються у світовій економіці, дозволяє проаналізувати і оцінити ці процеси та внести практичні пропозиції, спрямовані на оптимізацію участі України в інтеграційних процесах з метою підвищення національної конкурентоспроможності. Тема даного дослідження є досить актуальною, адже зачіпає виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестиції у «фізичний» та людський капітал, технології і їх розповсюдження з одних країн в інші. Все це врешті решт відображається на економічній безпеці, ефективності виробництва, продуктивності праці і конкурентоспроможності.

Кожна країна на певному етапі її розвитку стикається з питанням необхідності об'єднання з тією чи іншою країною у військовий, політичний чи економічний блок, інтеграції в ту чи іншу спільноту з можливою частковою втратою свого суверенітету, але з перспективою економічного процвітання чи досягнення в інших сферах. Адже неучасть в цьому процесі може загрожувати серйозними втратами [5]. З початку 1990-х років, інтеграційні об'єднання в усьому світі динамічного розвивались та зміцнювались. Відбулось формування багатьох блоків, що перебувають на різних рівнях інтеграційного зближення. Більшість із них проголошує своєю метою вихід на інтеграційну стадію економіко-політичної співпраці. Зокрема, такі угруповання, як ЄС, НАФТА, НАТО, АСЕАН, АТЕС (Азійсько-Тихоокеанічне економічне співтовариство), Митний Союз, ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі) тощо. Слід відзначити, що наукова література містить багато публікацій, присвячених проблемам глобалізації, інтеграції країн, їх економічним та політичним аспектам. Їх авторами є як зарубіжні (З.Бжезинський, С.Хантінгтон, І.Валерстайн, М.Портер, Ф.Хайек, М.Вебер, Дж.Сіглер, Дж.Робінсон, Б.Баласса), так і українські вчені (А.Гальчинський, Д.Лук'яненко, А.Румянцев, А.Філіпенко, О.Шнирков).

Мета статті – дослідження проблеми взаємодії між економічними та політичними аспектами інтеграційних процесів, зокрема тих, що відбуваються в Україні.

Європу та європейську інтеграцію неможливо відмежувати від глобалізаційних процесів. Інтеграція і глобалізація – два процеси, які відбуваються одночасно, взаємозалежні й переплітаються між собою. Тому доцільно розмежувати дані поняття і визначити їх дефініції. Термін «інтеграція» походить від латинського «integratio», що в перекладі означає об'єднання розрізнених частин в щось ціле, спільне. Зазвичай, коли вживаємо термін інтеграція, ми маємо на увазі економічну інтеграцію (зближення та взаємне пристосування окремих національних економік). Основні види інтеграційних об'єднань:

- зона вільної торгівлі, коли країни-учасниці обмежуються відміною митних бар'єрів у взаємній торгівлі;
- митний союз, коли вільне переміщення товарів та послуг усередині угруповання доповнює єдиний митний тариф щодо третіх країн;
- загальний ринок, коли ліквідовуються бар'єри між країнами у взаємній торгівлі між переміщенням робочої сили і капіталу ;
- економічний союз, який передбачає, окрім вже названих заходів, проведення державами-учасниками єдиної економічної політики [1].

Стосовно визначення суті глобалізації досі точаться суперечки серед науковців. У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку. Вплив, який має

глобалізація на сучасну міжнародну систему, досить неоднозначний. Його наслідками є різке зростання взаємозалежності; інтернаціоналізація всіх сфер суспільного життя; інтеграційні процеси, що мають об'єктивні прояви. Однак ці системоутворюючі фактори, які впливають на систему міжнародних відносин і стимулюють виникнення певної глобальної світової спільноти, супроводжуються нерівномірним зростанням виробничих сил у різних країнах та регіонах, що знаходяться на різних рівнях науково-технічного, соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку. Нерівномірність розвитку проявляється в утворенні значних сфер впливу тієї чи іншої держави, або групи більш розвинутих держав. З одного боку, це посилює напруженість у глобальній міжнародній системі, підриває її стабільність. З іншого – ці країни, чи їх об'єднання, стають своєрідними центрами, навколо яких об'єднуються інші країни, власне проходить інтеграція.

Поняття інтеграції, як і глобалізації, виводять із інтернаціоналізації виробництва. Інтеграція – процес економічної взаємодії країн, що веде до зближення господарських механізмів, набуває форм міждержавних угод та узгоджено регулюється міждержавними органами. [6]. Інтеграція – це найвищий ступінь інтернаціоналізації господарства, при якому зростаюча економічна взаємозалежність двох чи більше країн переходить у зрощування національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили та формування єдиного наднаціонального соціально-економічного організму з єдиною валютно-фінансовою системою і тісною координацією внутрішньої і зовнішньоекономічної політики держав-членів. Такого ступеня можна досягти лише в найбільш розвинених регіонах світу і відповідно, він обмежений територіально [4].

Отже, інтеграція й глобалізація – це два процеси, які відбуваються одночасно, переплітаються та взаємодіють між собою. Але, якщо для глобалізації не існує будь-яких обмежень, то інтеграція має територіальні та юридичні бар'єри. Якщо глобалізація відбувається нерівномірно і спонтанно, то інтеграція – поступово і поетапно. Феномен глобалізації досить чітко визначений і кожна держава повинна враховувати його у своїй зовнішньополітичній стратегії: Причому з кожним днем стає очевидніше, що у світі немає країн, які не були б охоплені глобалізацією чи в позитивному, чи в негативному смислі. Глобалізація світу та європейська інтеграція були б неможливими в їх сучасних проявах, якби не зникли біполярна структура міжнародних відносин та протистояння між Заходом і Сходом.

На сучасному етапі відбувається процес активного становлення взаємозв'язаної світової економіки із своїми автономними механізмами: особливими схемами глобального менеджменту транснаціональних компаній, новітніми фінансовими технологіями. Проте використання переваг господарської глобалізації поряд з позитивними наслідками призводять до низки істотних ризиків для національних економік. Безпека економічного розвитку становить ключову складову політики кожної держави. Особливо актуальною вона є для країн, котрі знаходяться у процесі системних трансформацій. Що ж до України, то в умовах інтеграції у світову економічну систему питання зовнішньоекономічної складової національної безпеки набуває все більшої ваги [2].

Для України актуальною є проблема визначення національних пріоритетів. Європейську інтеграцію і членство в ЄС вже задекларовано як стратегічну мету нашої держави для розбудови економічно розвиненої країни, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин [7].

Зараз українську геостратегію можуть охарактеризувати дві парадигми: євразійська і євроатлантична, адже специфіка геополітичних координат України полягає в її належності водночас до двох регіонів – Європи та Євразії. Якщо говорити про євроатлантичний курс України – набуття нашою державою членства в НАТО, – то Україна була однією з перших країн, яка започаткувала формальні стосунки з Альянсом. З 1995 року, після прийняття Спільної заяви, Україна та НАТО розвивали «розширені та поглиблені» відносини, які з 1997 року набули статусу особливого партнерства. З 2002 року, з прийняттям Радою національної безпеки і оборони України рішення «Про стратегію України щодо «Організації Північноатлантичного договору (НАТО)» визначено, що Україна «виходить з того, що кінцевою метою її інтеграційної політики є вступ до цієї організації як основи загальноєвропейської структури безпеки. Того ж року Постановою Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань про взаємовідносини та співробітництво України з НАТО» наші законодавці підтримали цю стратегію і наголосили на необхідності інтенсифікації процесу підготовки України до членства в Альянсі. В 2003 році правовий простір євроатлантичної інтеграції України значно розширився прийняттям Закону України «Про основи національної безпеки України», в якому, серед основних напрямків державної політики з питань національної безпеки, визначено набуття членства в ЄС та НАТО при збереженні добросусідських відносин і стратегічного партнерства з Російською Федерацією, іншими країнами СНД, а також з іншими державами світу.

Сьогодні євроатлантична інтеграція є інтегральною частиною всієї політики України. Питання співпраці з НАТО не розглядаються лише у контексті безпеки. В центрі уваги – загальнополітичні складові, такі, як енергетика, економіка, захист прав людини, свобода слова. Є ціла низка законів і постанов про співробітництво України і НАТО. Залишається лише зробити принциповий крок – стати повноправним членом цієї організації. Однак зробити цей крок можна лише свідомо. Сьогодні питання про вступ до НАТО – насамперед політичний крок, тоді як надзвичайно важливо зробити акцент на економічній складовій. Саме економічне співробітництво з НАТО стане дієвим фактором реорганізації економіки України. Це, зокрема, передбачає вступ України до СОТ, а наступний крок утворення зони вільної торгівлі з ЄС. Європейська інтеграція стала стратегічною метою України як найкращий спосіб реалізації національних інтересів. Для України європейська інтеграція – це шлях до модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного виробника, вихід на світові ринки, в першу чергу на ринок ЄС. Економіко-торговельні відносини з ЄС – це потенційний шанс, яким потрібно вміло скористатись, відрізняючи наявні можливості і виправдану обережність від невиправданого оптимізму.

Для України основними політичними вигодами послідовної європейської інтеграції є зміцнення стабільності демократичної політичної системи та її інститутів, модернізація правової сфери і забезпечення прозорості національного законодавства, поглиблення культури демократії і поваги до прав людини [3].

Отже, Україні сьогодні вкрай важливо визначити сфери, у яких вона гарантуватиме собі зовнішню безпеку, а не розтягувати цей процес до нескінченності. Стояти осторонь інтеграційних процесів, які на сьогодні охоплюють всю планету, ще не вдалося жодній країні. Хочемо ми цього чи ні, але крім внутрішньополітичних ритмів, нинішнє наше життя дедалі більше підпорядковується глобалізаційним ритмам, хвилям інтернаціоналізації та інтеграції.

Література

1. Бочан І., Михасюк І. Глобальна економіка. – К., 2007.
2. Дацків Р. Вплив глобалізації на зовнішньоекономічну безпеку України // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 12. – С. 129–137.
3. *Європейський Союз: політика, економіка, право: Навч. посібник / За ред. Антонюк Н., Микієвича М.* – Львів, 2005. – 532 с.
4. *Мировая экономика: Тенденции 90-х годов.* – М.: Наука, 1999. – 304 с.
5. Рябінін Є. *Процеси інтеграції у ХХ столітті: основні концепції їх вивчення // Політ. менеджмент.* – 2006. – № 5. – С. 122–129.
6. *Українська дипломатична енциклопедія: У 2т. / Редколегія: Л.В. Губерський.* – К.: Значення України, 2004. – 760 с.
7. Шеретюк О. *Українсько-російські відносини в контексті євро інтеграційної політики України // Політ. менеджмент.* – 2008. – № 3. – С. 157.

Наталія ЯКОВЕНКО

ЕІ І ОАІ О²В ОА І ДЕІ ОЕІ È Í ÁОАІ АÈ АОАЕОЕАІ Í - Í ÁАЕ² А'ЏІ І АІ ООБЕЏІ О

Запропоновано модель ефективного туристичного бізнесу; розглянуто роль держави в галузі туризму; проаналізовано економічну складову ефективної туристичної діяльності; окреслено важливість соціальної та екологічної складових туристичної діяльності.

Розвиток туризму і туристичного ринку має велике значення, оскільки допомагає вирішити загальні економічні, соціальні, екологічні та інші проблеми. Така особлива галузь як туризм не може розвиватись стихійно, адже розвиток туризму вимагає також динамічного розвитку всіх галузей господарства. Туризм вимагає величезної уваги, в інакшому випадку можуть відслідковуватись негативні наслідки.

Ефективністю туристичних послуг можна вважати систему використання всіх можливостей, ресурсів, досвіду, технологій, що дозволяє надавати конкурентоспроможний туристичний продукт. Відтак, постійний динамічний розвиток сфери демонструє ефективну туристичну діяльність.

З кожним роком дедалі більше науковців та фахівців вивчають проблеми туризму. Питання ефективності туристичної діяльності, планування, регулювання та розвитку, формування національної туристичної індустрії досліджують чимало українських та закордонних вчених, серед них В.І. Азар, А.Ю. Александрова, В.Д. Бакуменко, А.Б. Гайдук, В.Г. Герасименко, В.Г. Гуляєв, А.П. Дурович, І.В. Зорін, О.В. Ільїна, М.І. Кабушкін, В.А. Квартальнов, М.П. Крачило, Ю.П. Лебединський, С.В. Максименко, В.І. Мацола, В.І. Нікіфоров, Г.А. Папірян, В.І. Цибух, А.Д. Чудновський, І.М. Школа.

Проблематика впливу туризму є вельми актуальною для України, проте, детально не дослідженою. Розвиток туризму в регіоні – багатоплановий, багаторівневий процес. Необхідно мати науково обґрунтовану регіональну концепцію розвитку туризму.

Метою статті є розробка концепції та принципів побудови ефективного моделі в'їзного туризму в Україні.

На даному етапі розвитку України туристична галузь відіграє відносно невелику роль в економіці. Україна приваблює приблизно таку ж кількість іноземних туристів як Росія чи Туреччина, проте внесок туристичної галузі у ВВП країни становить 2,2 млрд. дол., що суттєво менше ніж в Росії (13,6 млрд. дол.) та Туреччині (20,9 млрд. дол.). За таким самим принципом відрізняються і показники працевлаштування в галузі [1]. Подібні дані свідчать, що маючи багаті природні, культурні, історичні ресурси, сприятливе географічне розміщення в центрі Європи, країна не отримує належних їй вигод від туризму. Україна володіє значними можливостями для розширення і розвитку туристичної галузі та підвищення ефективності міжнародних послуг.

Зважаючи на це, пропонуємо розглянути модель ефективного розвитку туристичного бізнесу (рис. 1).

Одне з першочергових значень в забезпеченні конкурентних позицій цієї сфери має діяльність держави у напрямку всебічної підтримки та заохочення функціонування галузі. Це пояснюється, насамперед, необхідністю відповідного законодавчого регулювання туристичного бізнесу, значних фінансових ресурсів для функціонування галузі, розвитку та розширення взаємозв'язків з іншими країнами.

Важливість впорядкованої нормативно-правової бази доводиться позитивною практикою ефективного функціонування туристичної сфери в розвинених країнах світу. Тому, сьогодні Україна починає приділяти більше уваги цій перспективній галузі. У жовтні 1997 р. на 12-ій сесії Генеральної асамблеї Всесвітньої туристської організації (ВТО) Україна стала Дійсним членом цієї Організації. А у вересні 1999 р. Україну було обрано членом Виконавчої ради ВТО. У 2001 р. статус члена Ділової ради ВТО отримав Київ.

З метою підвищення ефективності туристичної галузі урядом держави розроблено ряд заходів, в числі яких наступні:

- удосконалено договірно-правову базу зовнішніх відносин;

- укладено угоди міжурядового та міжвідомчого характеру про співробітництво в галузі туризму; зокрема, станом на 1 січня 2007 року укладено 44 міжурядові та міжвідомчі угоди про співробітництво в галузі туризму, в тому числі 12 – з країнами ЄС;

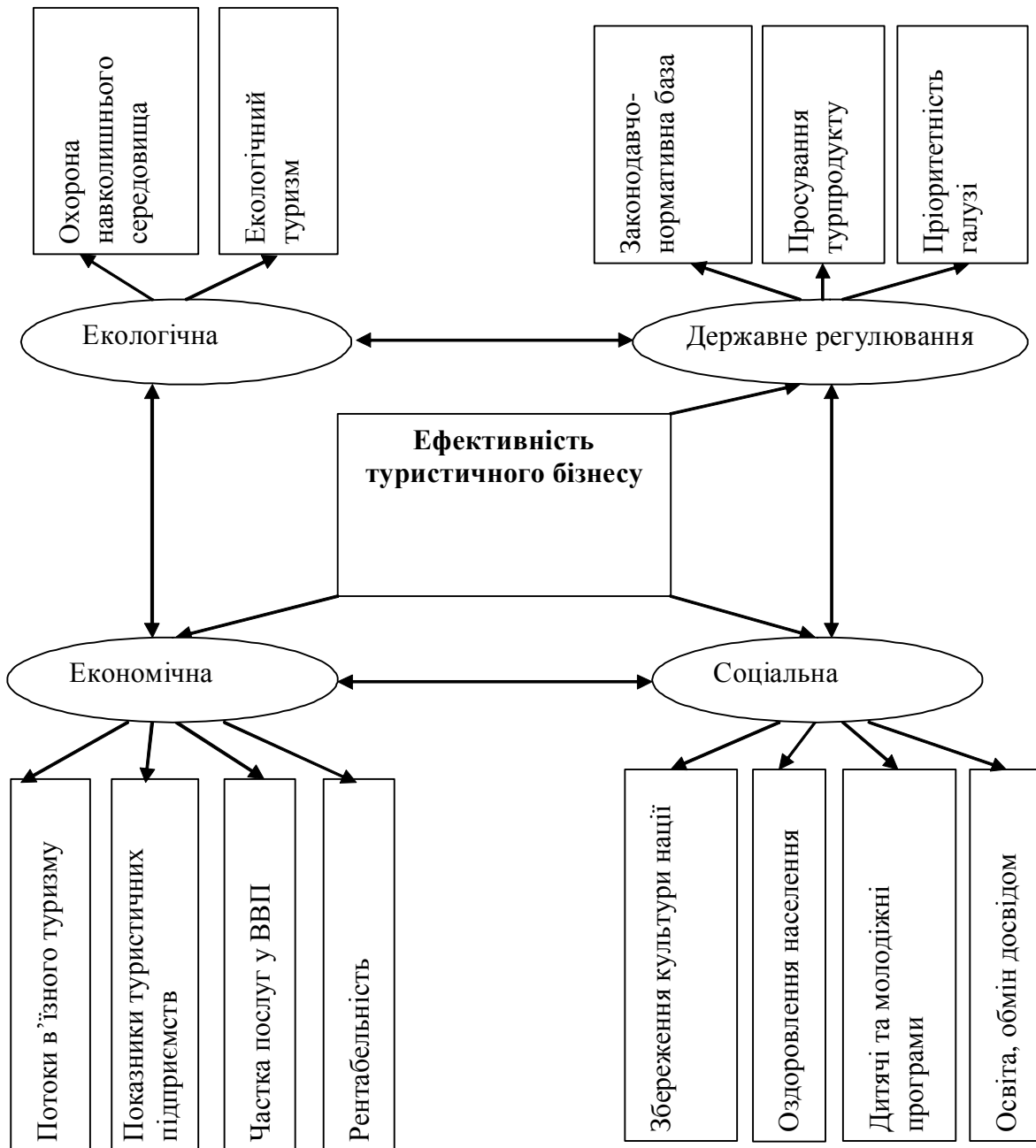


Рис. 1. Модель ефективного розвитку туристичного бізнесу*

* Розроблено автором

- розроблено проекти міжурядових і міжвідомчих угод про співробітництво в галузі туризму з понад 20 країнами світу, які є для України перспективними туристичними ринками, активно ведеться переговорний процес з їх укладання;
- активізовано співпрацю в складі численних спільних міжурядових комісій та організацій; проводяться щорічні засідання 13 міжвідомчих робочих груп по туризму; взято участь у роботі 68 міжурядових комісій, особливо з країнами, з якими створено правову базу співробітництва, а також

реалізовано понад 10 міждержавних, міжурядових і міжвідомчих програм і протоколів довгострокового та середньострокового співробітництва з питань туризму;

- вироблено дієвий механізм взаємодії з міністерствами, відомствами, іншими органами виконавчої влади України з питань розвитку, стимулювання та підтримки туристичної діяльності;
- розгорнуто інформаційно-рекламну та виставкову діяльність, активізовано організацію міжнародних і регіональних туристичних салонів, ярмарок, бірж, тощо.

Економічну складову ефективності туристичної діяльності слід розглядати в контексті конкурентоспроможності галузі. Для оцінки економічного ефекту міжнародної туристичної діяльності доцільно використовувати систему показників, основними серед яких є динаміка потоків в'їзного туризму; показники туристичних підприємств; частка послуг туристичної та курортної галузі у ВВП. Саме ці параметри демонструють ефект від туристичних операцій, дають змогу оцінити динаміку розвитку галузі, дозволяють робити висновки про доцільність залучення інвестицій. Обсяг інвестицій в туристичну індустрію України щороку зростає. Протягом 2006 року в країну інвестовано 27,5 млрд. грн.; в 2007 році 39,4 млрд. грн.; в 2008 році 50 млрд. грн., чи 9840,4 млн. дол., що становило 19,9% від загального обсягу інвестування.

Динаміка розвитку в'їзних потоків показує ступінь відкритості країни, привабливість туристичних послуг та позитивний імідж України. Відповідно, зростання туристичних потоків зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні 2000-2008 рр.

Рік	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон - усього	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну - усього	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	13422320	6430940	2013998	377871	285353	1350774	1643955
2001	14849033	9174166	2175090	416186	271281	1487623	1874233
2002	14729444	10516665	2265317	417729	302632	1544956	1991688
2003	14794932	12513883	2856983	590641	344 332	1922010	2690810
2004	15487571	15629213	1890370	436311	441798	1012261	1502031
2005	16453704	17630760	1825649	326389	566942	932318	1704562
2006	16875256	18935775	2206498	299125	868228	1039145	1768790
2007	17334653	23122157	2863820	372455	336049	2155316	2393064
2008	15498567	25449078	3041655	372752	1282023	1386880	2405809

*Розраховано автором на основі даних [2]

За даними табл. 1, в структурі туристичних потоків України вже з 2004 року переважає в'їзний туризм, що безумовно, є позитивним показником конкурентоспроможності в сфері міжнародного туризму. Зростання кількості іноземних туристів відбувається завдяки поступовому нарощенню зусиль для розвитку туристичної галузі, зростанні підприємницької активності, підтримці галузі з боку держави, а також комплексу заходів, спрямованих на створення відповідної інфраструктури сприяли розвитку міжнародного співробітництва України у сфері туризму.

Наступним показником є рівень забезпеченості галузі туристичними підприємствами, що спроможні запропонувати послуги належного рівня. Достатня кількість суб'єктів туристичної діяльності дає змогу говорити про досить високий рівень конкуренції в галузі, що змушує туристичні компанії підтримувати належну якість послуг, диверсифікувати та вдосконалювати туристичні продукти (рис. 2).

Кількість суб'єктів туристичної діяльності, які надавали послуги та середньооблікова чисельність працюючих суб'єктів туристичної діяльності з 2001 до 2003 року стало зростали. В 2004 році вступив в дію Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про туризм”, в якому змінилися правила ліцензування суб'єктів туристичної діяльності, тому в 2004 році в порівнянні з 2003 роком кількість суб'єктів туристичної діяльності зменшилась на 28,7%, та вже у 2005 році майже повернулась на рівень 2003 року.

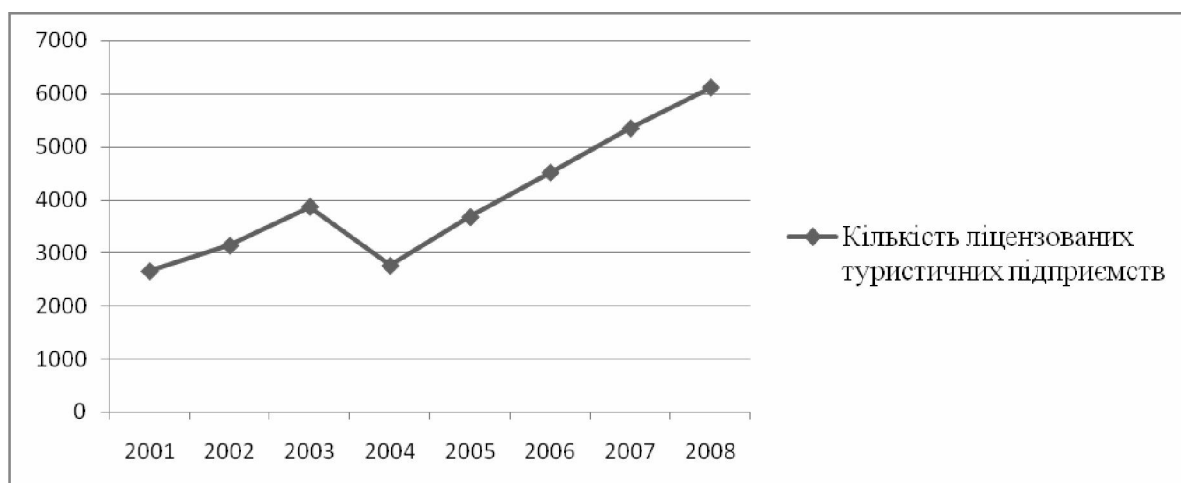


Рис. 2. Динаміка зростання ліцензованих туристичних підприємств у 2001-2008 роках

*Розраховано автором на основі даних [2;3;4;5].

Збільшення ліцензованих туристичних підприємств протягом останніх років є свідченням розвитку туристичної галузі України, достатньої кваліфікованості кадрів та відповідності встановленим вимогам.

Частка послуг туристичної та курортної галузі у ВВП країни ілюструє пріоритетність даної сфери в економіці держави (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зростання частки послуг туристичної та курортної галузі у ВВП України, %*

Рік	Частка послуг туристичної та курортної галузей у ВВП, %
2000	1,32
2001	1,36
2002	1,39
2003	1,60
2004	1,80
2006	1,60
2007	1,90

* Розраховано автором на основі даних [2;3]

Як видно з таблиці 2, частка послуг туристичної та курортної галузей у ВВП зростає, що свідчить про зростання попиту на туристичні послуги, зміцнення інвестиційного клімату та укріплення конкурентних переваг країни на світовому ринку. Проте обсяг частки туризму у ВВП є наглядним показником не достатньо використаних можливостей галузі.

Зайнятість у туристичній індустрії та суміжних галузях економіки у 2008 р. склала 1571500 робочих місць, що становить 7,6% від загальної зайнятості [6].

Поняття ефективності туристичного бізнесу містить також не менш важливу складову – соціальну. У сучасному світі відпочинок, рекреація, туризм, оздоровлення – є найвищою соціальною цінністю.

Туристична діяльність виступає в якості позитивного та постійно діючого фактора в розширенні меж взаєморозуміння та знань одне про одного, довіри між людьми різних релігій і культур, а значить і в зміцненні миру та розрядці міжнародної напруги.

Туристичне споживання активно підтримує місцеві особливі відмінності та традиції, забезпечує існування та розвиток народних ремесел, національної культурної спадщини.

Оздоровче спрямування туризму обумовлено наданням можливості ефективного та якісного відпочинку працівникам різних галузей країни, покращення здоров'я населення, що відповідно, веде до підвищення продуктивності праці і таким чином пов'язане з економічною діяльністю.

Вагомим підґрунтям для підвищення ефективності туристичної галузі України є те, що країна посідає одне з провідних місць в Європі за наявністю цінних та унікальних курортно-лікувальних, історико-культурних ресурсів, володіє високим природним потенціалом, має вигідне географічне положення. Це, безумовно, підвищує зацікавленість іноземних туристів нашою країною, проте, потребує вирішення нагальних проблем розвитку та покращення якості послуг. В кількості санаторно-курортних (оздоровчих) закладів за останні 10 років відбувались незначні зміни. Поступово змінювалась лише кількість санаторіїв-профілакторіїв, що в порівнянні 2005 р. з 1995 р. скоротилась на 43,7%, а кількість дитячих оздоровчих таборів в порівнянні 2005 з 1995 роками збільшилась на 212%, проте кількість у них місць майже не змінилась. Разом з тим потужність оздоровчих закладів використовується лише на 30-40% [6].

В 1991 році рішенням Федерації профспілок України та Фонду соціального страхування України створене Українське закрите акціонерне товариство по туризму та екскурсіях "Укрпрофтур".

На сьогодні ЗАТ "Укрпрофтур" є найбільшим в Україні туристичним об'єднанням та тісно співпрацює з туристичними фірмами інших розвинених країн. Завданням фонду є вирішення соціальних задач – надання послуг по відпочинку та оздоровленню широким верствам населення за найнижчими, прийнятними цінами [7].

Розвиток дитячого та молодіжного туризму потребує значної участі держави. Розробка подібних програм є показником високого ступеня розвитку економіки та суспільства в цілому. Україна повинна зосередити більше уваги на питаннях відкриття можливостей отримання освіти за кордоном для дітей та юнацтва; створення умов для доступного розміщення молоді шляхом створення хостелів.

Залучення України до системи європейської туристичної освіти сприяє впровадженню міжнародних стандартів якості туристичної освіти, підготовці фахівців, орієнтованих до реальних вимог ринку працевлаштування індустрії туризму.

Участь у міжнародних туристичних виставках, ярмарках, семінарах та конференціях сприяє обміну досвідом роботи в галузі, налагодженню соціальних та культурних зв'язків між країнами. Тісна співпраця керівників та практиків туристичних галузей різних країн дозволяє розглядати проблеми і перспективи розвитку з різних боків та приймати найбільш виважені рішення.

Екологічний стан навколишнього середовища, як природного так і антропогенного, має надзвичайно важливе значення для туризму. Проте, негативні наслідки розвитку туристичної діяльності більшою мірою виражаються, власне, у погіршенні екологічного стану місцевості. Масове перевантаження відвідувань екологічних природних місцевостей, будівництво об'єктів загальної інфраструктури можуть поступово призвести до руйнування екологічних ресурсів.

Хоча, з іншого боку, туризм має достатній потенціал для створення сприятливого впливу на навколишнє середовище, вносячи внесок у захист навколишнього середовища та енергозбереження. Це шлях до підвищення поінформованості про екологічні цінності, що може служити інструментом для охорони природних районів і підвищення їх економічної значущості. Будь-які заходи з покращення екології та підвищенню екологічної безпеки можуть мати прямий вплив на формування привабливості туристичної дестинації.

За даними Всесвітнього економічного форуму за показником екологічної стійкості Україна в 2007 році займає 83 місце зі 130 країн світу, значно відстаючи від, наприклад, Литви (18), Угорщини (25), Бразилії (37). Хоча демонструє кращий показник ніж, наприклад, Туреччина (90), США (100), Китай (110) та Росія (117) [1]. Український уряд не вважає екологічне регулювання пріоритетним питанням, проте, враховує міжнародні рекомендації, що ратифіковані багатьма іншими країнами для покращення екологічної ситуації.

З кожним роком все більшої популярності в світі набуває екологічний туризм. Цей вид туризму вважається пріоритетним і в Україні. Екологічний туризм в контексті сталого розвитку передбачає не тільки раціональне використання та відтворення екологічних ресурсів, а також збереження етнокультурного середовища. Особливий імпульс розвитку екотуризму додав Указ Президента України "Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року". Цим директивним документом передбачено впровадження ефективного механізму фінансово-економічного регулювання і стимулювання розвитку всієї туристичної галузі і вирішення ряду інших завдань, зокрема, встановлення диференційованих норм туристичних навантажень на навколишнє природне середовище [8].

Україна має досить багато екологічних проблем, тоді як, для сталого розвитку туристичної галузі уряд країни повинен зосередити увагу на покращенні екологічного стану.

Ефективність туристичної діяльності досягається при використанні всіх наявних ресурсів та можливостей для створення конкурентоспроможного продукту, а також при позитивній динаміці розвитку

даної сфери. На нашу думку, ефективність туристичного бізнесу можна розглядати лише в тісному взаємозв'язку сектору державного управління, економічної, соціальної та екологічної складових.

Протягом останніх років за всіма розглянутими показниками Україна демонструє стабільне зростання та достатній рівень розвитку. Це дає право говорити про ефективність туристичної діяльності в Україні. Крім того, дані результати вказують не лише на ступінь розвитку туристичної індустрії, але і на подальші важливі напрямки досліджень, пошуку форм та моделей функціонування галузі.

Література

1. *Margareta Drzeniek Hanouz and Thierry Geiger. The Ukraine Competitiveness Report 2008.* [Електронний ресурс]. *World Economic Forum.* – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/final_en.pdf
2. *Офіційний сайт Державної туристичної адміністрації України.* – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>
3. *Jennifer Blanke and Thea Chiesa, Editors (2009). "Travel & Tourism Competitiveness Report 2009"* [Електронний ресурс]. *World Economic Forum, Geneva, Switzerland.* – Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/TravelandTourismReport/index.htm>
4. *Jennifer Blanke and Thea Chiesa, Editors (2008). "Travel & Tourism Competitiveness Report 2008"* [Електронний ресурс]. (PDF). *World Economic Forum, Geneva, Switzerland.* – Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/TravelandTourismReport/TravelTourismCompetitivenessReport2007/index.htm>
5. *Jennifer Blanke and Thea Chiesa, Editors (2007). "The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007"* [Електронний ресурс]. (PDF). *World Economic Forum, Geneva, Switzerland.* – Режим доступу: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/TravelandTourismReport/TravelTourismCompetitivenessReport2007/index.htm>
6. *Україна туристична. Регіони, райони та міста. Провідні підприємства. Особистості.* [Електронний ресурс]. *Київ 2009.* – Режим доступу: <http://who-is-who.com.ua/bookmarket/ukrtour2009/1/3.html>
7. *Українське закрите акціонерне товариство по туризму та екскурсіях "Укрпрофтур".* – Режим доступу: <http://www.ukrproftour.kiev.ua/>
8. *Экотуризм и сельский туризм.* – Режим доступу: <http://www.visit-ukraine.org/?pid=2#ekotourism>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Тарас АНДРУШКІВ

ОТ ДІ ОААІ І В ЕІ І ЕОДАІ ОІ НІ ДІ І І АЕІ І АІ ОІ І АІ АІ АІ ДЕІ ЕО
ОЕДАІ Е ОА ОЕВӨЕ ЕІ АІ ²І ОААДАӨ² АІ І ²АЕІ АДІ АІ ЕӨ ОІ І АІ АЕӨ
ДЕІ Е²А

Проаналізовано сучасний стан фондового ринку України, визначено основні напрямки розвитку та шляхи його інтеграції до міжнародних фондових ринків. Окреслено пріоритетні шляхи забезпечення та функціонування конкурентноспроможного ринку фінансових послуг, і, зокрема, фондового ринку, а також визначено фактори, які як позитивно, так і негативно впливають на інтеграцію фондового ринку України до міжнародних фондових ринків.

Успішне функціонування економіки в умовах виходу із кризи неможливе без розвиненого й стійкого фондового ринку. Для стабілізації фінансового становища у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів держави постає необхідність забезпечити розширене відтворення шляхом залучення та "переливу" коштів через фондовий ринок. Розвиток ринку цінних паперів є своєрідним індикатором лібералізації економіки й успішного проведення ринкових реформ.

Фондовий ринок сьогодні не повною мірою виконує головне призначення – створення фінансового механізму для запуску інвестицій у промисловість, мобілізацію інвестицій і забезпечення трансформації нагромаджень у доступні для виробництва фінансові ресурси. Наприклад, у США саме фондовий ринок став двигуном зростання економіки. Український ринок цінних паперів, створивши красиву і правильну форму-оболонку, втратив сутність і прагматичний зміст, і сьогодні виконує лише роль своєрідного індикатора політичних і економічних подій в країні. Відсутність розвинених фінансових ринків призводить до ускладнення міжгалузевого переливу капіталу.

За умов глобальної інтеграції ринків фінансових послуг надзвичайно важливим завданням для кожної країни є забезпечення функціонування конкурентноспроможного ринку фінансових послуг, і, зокрема, фондового ринку.

Як показує світовий досвід, переважну частину прибутку фінансовим установам приносять операції з цінними паперами, а банки є основними операторами ринку цінних паперів. Банківські інвестиції в цінні папери корпоративного сектора в Україні не відповідають класичним канонам інвестиційних операцій: вони не є для банків засобом підтримки ліквідності, не служать джерелом стабільного додаткового доходу. Тобто вкладення банків в акції здійснюються в основному з метою придбання контролю над власністю, що є способом збільшення економічного потенціалу банку. Вкладення банків у капітал корпорацій з метою впливу на керівництво підприємством і його розвиток у даний час є пріоритетними в порівнянні з операціями, орієнтованими на одержання доходу на ринку акцій.

Поточна ситуація на фондовому ринку (певна стагнація) перебуває під впливом тих обставин, які мають місце в країні: політичних, економічних, регуляторних а також світової економічної кризи. І саме відсутність єдиної методичної основи і аспектів організації фондового ринку та функціонування на ньому банків привели до незадовільного результату у розвитку фінансового ринку України взагалі, та банківської діяльності на ньому, зокрема. Саме дані проблеми в розвитку і функціонуванні фондового ринку зумовили актуальність дослідження.

Розвитку теорії та практики формування та організації конкурентноспроможного фондового ринку і діяльності банків на ньому, максимальному наближенню методів та форм функціонування банків до міжнародних стандартів розвитку фондового ринку сприяють праці вітчизняних вчених-економістів А.С.Гальчинського, О.В.Лисицького, Д.Г.Лук'яненко, Ю.М. Лисенкова, А.М.Мороза, О.М. Мозгового,

В.В. Оскольського, М.Ф. Пуховкіної, А.А. Пересади, М.І. Савлука, В.А. Юценка. Серед російських вчених варто виділити роботи А.І. Басова, В.І. Колесникова, Ю.І. Львова, Я.М. Міркина, В.С. Торкановського.

Основним завданням даного дослідження є визначення необхідності формування конкурентоспроможного фондового ринку України в умовах фінансової нестабільності, а також окреслення шляхів інтеграції фондового ринку України до міжнародних фондових ринків.

Фінансування інвестицій в реальний сектор через канали ринку цінних паперів і залучення на ці цілі неспекулятивних вітчизняних і іноземних капіталів повинно стати найважливішим джерелом нового етапу промислового підйому. Замість ринку з величезною перевагою державних цінних паперів повинен з'явитися фондовий ринок економічного зростання.

Пріоритетна і чітка орієнтація України на інтеграцію в Європейський Союз, набуття статусу повноправного членства в ньому розглядається як основа стратегії економічного та соціального розвитку нашої держави на наступні десять років. До 2015 р., орієнтовно, планується зростання ВВП у 2–3 рази, що потребує збільшення капіталовкладень учетверо. Розвиток цивілізованого інвестиційного процесу в економіці України, подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно працюючого фондового ринку, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню її економічного суверенітету. Це підтверджує і досвід розвинутих країн, де високі стандарти життя громадян досягаються завдяки налагодженню їхніми урядами конкурентоспроможних механізмів залучення інтелектуального, інформаційного та фінансового ресурсів для створення значної частки доданої вартості товарів і послуг. Найдієвішими серед таких механізмів у світі є фондові ринки. Вони забезпечують майже 70–75% потреб у фінансовому ресурсі, тоді як банки – лише близько 25%.

В Україні склалася протилежна пропорція, що спричинено відсутністю сучасного ефективного механізму функціонування фондового ринку, непрозорістю проведення торгів цінними паперами на організованих ринках, мізерними обсягами фондових операцій, що в декілька десятків разів менші, ніж у розвинутих країнах. Істотно занижено (на кілька порядків) мінімальне значення капіталізації підприємств, фондового ринку та економіки країни в цілому. Це дозволяє суттєво і швидко збагачуватись окремим вітчизняним та закордонним інвесторам на шкоду національним інтересам України.

Негативно на стані справ позначається і відсутність належної уваги з боку Кабінету Міністрів України, ДКЦПФР, наукових установ до розробки й реалізації Стратегії розвитку фондового ринку України на 2008–2015 рр., його конкурентоспроможної моделі та Плану дій стосовно інтеграції до світових фондових ринків.

На відміну від України, уряди провідних країн Європи приділяють значну увагу виробленню стратегії розбудови конкурентоспроможних моделей розвитку фондових ринків в умовах глобалізації. Відтак обсяги вторинних за своєю суттю та економічною природою світових фінансових ринків відчутно перевищують ринки реальних товарів і послуг, поступово формуючись як «автономна система» у структурі світової економіки.

Інтеграція фінансових ринків Європи забезпечила швидкий ріст ВВП і підвищення рівня зайнятості робочої сили. Це пояснюється тим, що капіталізація європейських інвестиційних, страхових та пенсійних фондів дорівнює розміру ВВП країн Європи і становить близько 10 трлн. євро. Реальні вигоди для громадян, збільшення прибутку від капіталу та покращення показника «ризик – дохід» сприяло зниженню вартості пенсійних схем.

У країнах Європейського Союзу при створенні інтегрованого ринку цінних паперів були визначені такі пріоритети:

- введення для держав-членів єдиного поняття ринку та однакових умов ліцензування;
- прийняття Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- вдосконалення вимог щодо включення до лістингу;
- запровадження єдиного проспекту емісій та обов'язкової системи їх реєстрації;
- введення нових правил інвестування для інвестиційних і пенсійних фондів.

Водночас існують фактори, які справляють негативний вплив на інтеграцію ринків, а саме:

- політичні (спроби захисту національних ринків або товарів на користь місцевих постачальників),
- культурні (різні підходи до корпоративного управління, конкурентної політики, поширення інформації),

- правові (розбіжності в законодавчих системах, процедурах банкрутства, ефективності судових процесів),
- економічні (зростання фіктивного капіталу, відмінності в механізмах утримання податків, встановленні зборів, ставках оподаткування для акцій порівняно з державними облігаціями).

Для оптимальної інтеграції фондового ринку України на базі її національних інтересів до міжнародних фондових ринків, і насамперед країн ЄС, необхідно на першому етапі розробити конкурентоспроможну модель та стратегію розвитку фондового ринку на 15–20 років. З цією метою Кабінету Міністрів України доцільно створити робочу групу з числа фахівців Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Фонду Державного майна України, Інституту економічного прогнозування, Ради по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України, Інституту розвитку фондового ринку КНЕУ, представників Національного банку України, Національного депозитарію України, Держфінпослуг, Мінфіну, саморегульованих організацій та ін.

На другому етапі доцільно приступити до розробки та реалізації спільно з представниками Європейського Комітету з цінних паперів (ESC) та Комітету європейських регуляторів із цінних паперів (CESR) Плану дій щодо інтеграції фондового ринку України до фондових ринків країн ЄС. Зокрема, він має передбачати запровадження світового досвіду інформаційного та контрольного супроводження діяльності фондового ринку, раціонального розподілу регулятивних функцій між державними органами і недержавними організаціями.

Для вдосконалення інфраструктури фондового ринку України за сучасними вимогами необхідно спільно з міжнародними фінансовими інституціями відпрацювати питання надання нашій країні фінансової допомоги.

Виходячи з міжнародних стандартів, слід привести номінальну капіталізацію ринку акцій України до 80% ВВП (нині близько 30%), ринкову капіталізацію до 60% (нині близько 20%), обсяг угод на організованих ринках до 30% ВВП (нині декілька відсотків). Окрім того, для вирішення основних проблем розвитку фондового ринку України доцільно здійснити ряд заходів стосовно:

- захисту прав акціонерів, через центральні та регіональні ЗМІ систематично інформувати громадян про належні їм як акціонерам права і способи їх захисту;
- забезпечення прозорості ринку цінних паперів, що відкриває для всіх його учасників рівний доступ до значних обсягів достовірної інформації про цінні папери та їх емітентів (правове підґрунтя прозорості – прийняття вищезазначених законів);
- формування цілісного ринку, що вимагає функціонування національної фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів (наразі існує дев'ять бірж та дві торговельні системи), єдиного центрального депозитарію (нині два) і єдиного клірингового банку (відсутній).
- ефективного державного регулювання цілісної системи обігу цінних паперів (шляхом прийняття вищезазначених законів).
- створити ефективну систему захисту прав і законних інтересів інвесторів шляхом об'єднання зусиль законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, громадських організацій, засобів масової інформації, емітентів і самих інвесторів.

Для підвищення капіталізації національного фондового ринку необхідно освоєння нових видів цінних паперів, деривативів, корпоративних і муніципальних облігацій, створення дієвої системи захисту інвесторів, а також прийняття Закону України «Про похідні цінні папери».

Метою зазначених заходів є забезпечення прав міноритарних акціонерів, збільшення реального доходу звичайних інвесторів від цінних паперів, покращення показника ризик-дохід, зростання обсягів залученого венчурного капіталу, посилення конкуренції, створення недискримінаційних умов входження на ринок та участі в торгах для іноземних акціонерів.

Неорганізований позабіржовий фондовий ринок повинен розвиватися на основі розширення можливостей використання Інтернету для проведення операцій із цінними паперами, обслуговування їх первинного і в разі потреби – вторинного обігу.

Розвиток інфраструктури фінансових ринків вимагає об'єднання зусиль держави та професійних учасників цих ринків з метою забезпечення необхідного ресурсного потенціалу перетворень. Лібералізація функціонування ринків фінансових послуг передбачає створення умов для більшої самостійності та незалежності від держави їх учасників.

Ефективність фондового ринку в цілому та цінних паперів залежить від забезпечення певних цілей і розв'язання таких завдань:

- акумуляція коштів населення та підприємств;
- концентрація коштів, створення умов для формування капіталу, здатного вирішувати складні економічні завдання;
- збільшення частки капітальних вкладень у валовому національному продукті та національному доході, що сприяє зміцненню фінансової системи держави;
- залучення вітчизняного та іноземного капіталу в економіку країни в результаті створення механізму інвестування й розширення сфери впливу капіталу на економічні процеси.

Особливу увагу необхідно приділити просвітницькій діяльності серед населення України, яка б забезпечила підтримку впроваджуваних заходів населенням, підвищення його інвестиційної активності тощо.

Правильна інвестиційна діяльність є основною умовою стабілізації економіки та переходу до відтворювальних процесів. На сьогоднішній день джерела фінансування не можуть дати достатнього обсягу інвестицій для забезпечення розширення виробництва. Більшість великих інвестиційних банків пропонують своїм клієнтам такі послуги: управління активами, вкладення у деривативи та впровадження ризик-менеджменту, купівля та продаж цінних паперів, вкладення коштів клієнтів в активи з фінансовим доходом, клірингові або депозитні послуги, класичні послуги інвестиційних банків з розміщенням емісії або підтримки ринку, консультаційні послуги. Всі ці послуги користуються попитом як з боку інституційних інвесторів, так і з боку приватних осіб. Взагалі це гармонійно розроблена система, яка може дати відповіді на запитання, де банк отримує кошти, щоб розміщувати емісії цінних паперів, і як інвестиційний банк може розподілити загальний ризик від операцій з цінними паперами.

Причинами, що стримують інвестиційну діяльність в Україні є: концептуальна недосконалість політичних та економічних реформ, повільність темпів їх проведення, спад виробництва, вивіз національного капіталу і нестабільність виробництва.

Сучасний стан та структура вітчизняного фондового ринку є наслідком:

- процесів трансформації, які відбувались в Україні протягом останніх років;
- політики держави як емітента при здійсненні випуску державних цінних паперів, а також впливу на український фінансовий ринок криз останніх років на світових фінансових ринках.

Отже, можна зробити висновок, що ефективна робота фондового ринку сьогодні неможлива без динамічного розвитку і інтеграції до міжнародних фондових ринків, що дасть змогу не тільки покращити економічну ситуацію в Україні але й надалі проводити ефективні заходи щодо покращення конкурентного становища України у світі. Фондовий ринок України повинен розвиватися шляхом концентрації та централізації торгівлі українськими корпоративними цінними паперами й усіма іншими фондовими інструментами. До того ж обсяги організованої торгівлі мають істотно перевищувати неорганізований та позабіржовий обіг цінних паперів. Для цього необхідно налагодити функціонування міжбіржових і міжсистемних мереж фондової торгівлі, які створюються на добровільних засадах організаторами торгівлі цінними паперами, виходячи з економічної доцільності та конкурентоспроможності запроваджених інновацій і технологій.

Література

1. *Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів COT / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова.* – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
2. *Карайченцева Г. О. Тенденції розвитку фондового ринку // Цінні папери України.* – 2008. – №43 (535).
3. *Романенко Л. Особливості банківської системи у Федеральній республіці Німеччина // Банківська справа.* – 2001. – № 2. – С.52–54.
4. *Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки “Шляхом європейської інтеграції” / Авт. Колектив: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.* – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
5. *Офіційний сайт Асоціації Українських банків: <http://www.aub.com.ua>*
6. *Офіційний сайт Банкір: <http://www.banker.org.ua>*

Альфред БІЛЕЦЬКИЙ

І АДАІ АОРЄ І ОІІ ЕЕ АОАЕОЕАІ І НО² І ЕОІ І АІ ДААОЕР ААІ І В А
ОІ І ААО ДААЕ²САО² І Д²І ДЕОА²А І АО²І І АЕУІ І АІ ДІ САЕОЕО

Обґрунтовано необхідність введення комплексної оцінки митної політики як з фіскальної, так і з регулюючої позиції. Розроблено систему безвимірних параметрів фіскальної достатності та регулятивної ефективності діяльності митної служби України та проведено їхню емпіричну оцінку. Також запропоновано авторське бачення сутності фіскального та регулюючого потенціалу митної служби.

Події останніх років явно продемонстрували суттєву залежність нашої країни від тенденцій розвитку світової економіки. Нестабільність світового фінансового ринку насамперед позначилася на призупиненні зовнішнього фінансування національної економіки, що супроводжувалося суттєвим зменшенням попиту на український експорт. Оскільки останніми роками торгівельний баланс нашої країни був від'ємним, тобто імпорт товарів суттєво перевищував їх експорт, то зменшення попиту на експорт з одночасним припиненням зовнішнього фінансування мав руйнівний ефект на українську імпорто-залежну економіку. В таких умовах виникає питання: чи можливо зменшити такий вплив заходами митно-тарифного регулювання? Тому, представляється доцільним ввести кількісні показники впливу митного регулювання на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, за допомогою яких можна оцінити ефективність фіскального регулювання через набір певних показників, що розглядаються та пропонуються як для використання в науково-навчальних цілях, так і в практичному застосуванні.

Дана проблематика (особливо в практичній реалізації) мало досліджується у вітчизняній науці. Спроби вирішити поставлену проблему проглядаються у працях: О. Тищенко (досліджується регулятивний потенціал мита при впливі на економічні процеси на макро та мікроекономічному рівні); Н. Злепко (розроблено цілісну систему практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності застосування мита як інструмента фіскальної та зовнішньоекономічної політики України); Ю. Макогона (досліджуються теоретичні та практичні аспекти формування ефективної митної політики України в контексті світових тенденцій); І. Іващук (досліджується фіскально-регулюючий аспект митної політики). Спроба впровадження показників ефективності фіскального регулювання зроблена в праці [1], де впроваджено декілька параметрів, ряди яких є безвимірними, а деякі ні. Це на наш погляд суттєво обмежує можливість застосування їх на практиці. Крім того, в роботі не наведені емпіричні оцінки застосування цих параметрів по даним спостережень.

Стосовно ефективності діяльності митної служби, сучасна наукова думка не дає відповідь на питання комплексної оцінки фіскального та регулюючого потенціалу її діяльності. Якщо в окремих роботах пропонуються деякі показники фіскальної і регулюючої ефективності то емпірична перевірка їх не проводилася.

Тому метою даної статті є розробка системи безвимірних параметрів фіскальної достатності та регулятивної ефективності діяльності митної служби України та їх емпірична оцінка на основі статистичних даних часового інтервалу 2002–2008 рр.

Розглянемо методику впровадження показника еластичності, що базується на сучасних статистичних дослідженнях. В загальному вигляді показник еластичності визначається, як відносний приріст залежної змінної, що відповідає одновідсотковому приросту незалежної змінної. Наприклад, якщо еластичність імпорту за доходами населення дорівнює 2, то це означає, що збільшення доходів населення на 1 % забезпечує зростання обсягів імпорту на 2 %. Однак зростання обсягу імпорту може бути забезпечено не тільки за рахунок зростання доходів громадян, але і за рахунок, наприклад, змін курсової політики центрального банку. Тому, якщо використати стандартний алгоритм оцінки еластичності, то можна зробити суттєві помилки, оскільки на іншому часовому інтервалі

аналогічні збільшення доходів не призведуть до такого впливу на імпорт. Це означає, що при розрахунку еластичності повинен використовуватися не звичайний приріст досліджуваної змінної, а частковий, що забезпечений визначеною детермінантою. Нехай досліджувана змінна y визначається екзогено заданими змінами x_1, x_2, \dots, x_n :

$$y = y(x_1, x_2, \dots, x_n).$$

Тоді еластичність за деякою змінною x_i визначається:

$$E_{x_i} = \frac{\Delta_{x_i} y}{y} / \frac{\Delta x_i}{x_i}, \quad (1)$$

де, Δ_{x_i} – приріст досліджуваної змінної, що визначається варіацією x_i (Δx_i).

Розглянемо випадок лінійної багатофакторної залежності:

$$y = \beta_0 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_n \cdot x_n + \varepsilon, \quad (2)$$

де, $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_n$ – невідомі регресійні коефіцієнти, що визначаються в процесі дослідження; ε – похибка моделі.

У випадку лінійної моделі вираз для еластичності (1) має вигляд:

$$E_{x_i} = \beta_i \cdot \overline{x_i} / y(\overline{x_1}, \dots, \overline{x_n}), \quad (3)$$

де, $\overline{x_1}, \dots, \overline{x_n}$ – середні значення екзогенних змінних.

Показник еластичності (3) суттєво залежить від точки в якій він розраховується. Невірний вибір точки оцінки показника може призвести до значних похибок, якщо його використовувати для прогнозування впливу змін в іншому інтервалі. Крім того, слід врахувати той факт, що при використанні прямого визначення еластичності, суттєвого значення має часовий інтервал на якому розглядаються приріст досліджуваної та екзогенної змінної. Як правило, в якості часового інтервалу береться один рік, оскільки цьому сприяє існуюча система збору статистичних даних. На відміну від прямого методу розрахунку еластичності, який базується на двох спостереженнях за залежною змінною і двох – за незалежною, даний економетричний метод базується на даних всього базисного інтервалу досліджень, що в загальному випадку дає більш обґрунтовані оцінки.

Крім лінійної залежності в економіці розповсюджено використання мультиплікативної форми представлення досліджуваної змінної:

$$y = A \cdot x_1^{\alpha_1} \cdot x_2^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot x_n^{\alpha_n} \cdot \exp \varepsilon \quad (4)$$

де, $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ показники еластичності досліджуваної змінної відносно окремих екзогенних змінних x_1, x_2, \dots, x_n . Перевагою виразу (4), є те, що оцінка еластичності не має залежності від вибору точки у просторі екзогенних змінних.

Нами у подальшому будуть використані всі можливі варіанти визначення еластичності в залежності від наявності даних спостережень.

Виходячи з представленої методології впровадження поняття еластичності та враховуючи доступну статистичну базу щодо ЗЕД, нами пропонуються два блоки показників оцінки ефективності митного регулювання, перший з яких відноситься до реалізації фіскального потенціалу митної служби, а другий до реалізації її регулюючих можливостей. Такий поділ є відносно умовний, оскільки деякі показники можуть використовуватися і в першому і в другому блоці (рис. 1.).

Сукупність таких показників чітко демонструє стан і дає можливість сформулювати певні тактичні та стратегічні інструменти реалізації стратегії економічного розвитку держави з урахуванням фіскальної складової.

Оскільки в подальшому, наведені показники будуть використовуватися для порівняльних оцінок ефективності діяльності фіскальних органів у розрізі різних країн з неоднаковим ступенем економічного розвитку, то нами будуть використовуватися безрозмірні показники (відносні), що дозволяє запобігти впливу масштабу економіки.

Охарактеризуємо фіскальний блок оцінки ефективності митного регулювання (рис. 1.).

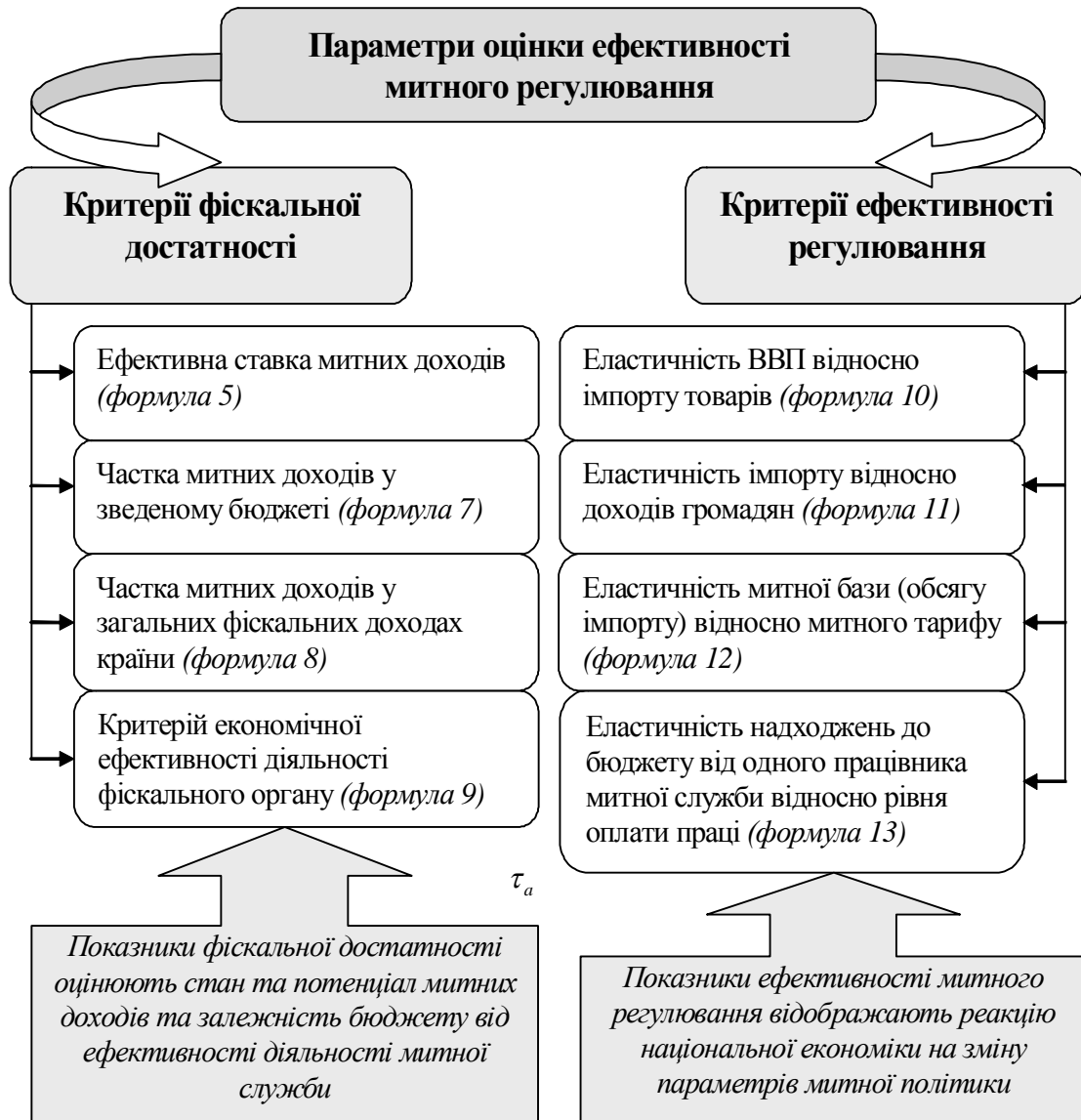


Рис. 1. Показники фінансового та регулюючого потенціалу митної служби

1. Ефективна ставка митних доходів (τ_e) – визначається як відношення митних доходів (за винятком митних доходів від оподаткування експорту) до вартості імпортованих товарів, робіт, послуг. Цей показник розраховується на річному часовому інтервалі.

$$\tau_e = \frac{T_M}{B} \cdot 100, \quad (5)$$

де, T_M – загальна величина митних доходів за рік; B – вартість обсягу імпорту товарів за рік. Даний коефіцієнт включає в себе мультиплікативний ефект митних, акцизних тарифів та ПДВ. Оскільки ПДВ на імпорт нараховується на митну вартість, з урахуванням мита та акцизного збору, то розрахункова ставка загального митного навантаження (τ_{ev}) дорівнює:

$$\tau_{ev} = \tau + \tau_a + \tau_m + \tau (\tau_a + \tau_m), \quad (6)$$

де, τ_a ставка акцизного збору; τ_m – ставка митного тарифу (адвалерна, а в іншому випадку приведена до відсоткового значення); τ – номінальна ставка ПДВ.

Мультиплікативний ефект полягає в тому, що ці ставки не тільки додаються, але і існує доданок у вигляді добутку.

2. Частка митних доходів у зведеному бюджеті:

$$\tau_b = \frac{T_M}{\sum_b} \cdot 100, \quad (7)$$

де, \sum_b – загальні доходи зведеного бюджету.

Даний показник демонструє залежність бюджету країни від ефективності роботи митної служби України.

3. Вважаємо за доцільне ввести інший показник фіскальної ефективності – частка митних доходів у загальних фіскальних доходах країни (доходи, що забезпечуються митницею та податковою службою України) – τ_M :

$$\tau_M = \frac{T_M}{T_\Sigma} \cdot 100, \quad (8)$$

де, T_Σ – сумарні надходження платежів до зведеного бюджету, що забезпечуються митницею та податковими органами. Даний показник більш детально (від попереднього) показує внесок митної служби у сумарних надходженнях фіскальних органів.

4. Крім того у світовій практиці загальноприйнятим є критерій економічної ефективності діяльності фіскального органу (митної служби) (c_M), що показує ефективність витрат (вартість збору 100 грошових одиниць) аналізованого фіскального органу. Він дорівнює:

$$c_M = \frac{B_M}{T_\Sigma} \cdot 100, \quad (9)$$

де, B_M – бюджет (загальні витрати) митної служби України.

Оскільки митниця, в класичному розумінні, є не стільки фіскальним органом, як регулюючим, то наведемо регулюючі критерії діяльності митної служби.

5. Перш за все, доцільно визначити *еластичність ВВП відносно імпорту* (E_I):

$$E_I = \frac{\Delta G}{G} \bigg/ \frac{\Delta I}{I} \quad (10)$$

де, G та ΔG – номінальний ВВП та його приріст; I та ΔI – відповідний загальний обсяг імпорту та його приріст.

На наш погляд, даний показник показує наскільки ефективною є структура імпорту та його використання в економіці. Якщо в імпорті переважають споживчі товари, то показник еластичності буде наближуватися до нуля. Інвестиційні ж імпортні товари – впливають на темпи зростання ВВП. Такий показник повинен бути базисним при плануванні стратегії митно-тарифної політики.

6. Наступним показником є *еластичність імпорту відносно доходів громадян* (E_y):

$$E_y = \frac{\Delta I}{I} \bigg/ \frac{\Delta Y}{Y}, \quad (11)$$

де Y та ΔY – доходи громадян та їх приріст. Такий показник показує ступінь впливу динаміки номінальних доходів громадян на динаміку імпорту, що в кінцевому випадку впливає на динаміку митних доходів до бюджету країни.

7. Коефіцієнт еластичності митної бази (оподаткованої митної вартості) відносно митного тарифу (E_τ). Даний коефіцієнт визначається за наступною формулою:

$$E_{\tau} = \frac{\Delta I / I}{\Delta \tau / \tau} \quad (12)$$

де, τ та $\Delta \tau$ – середньозважена тарифна ставка та її приріст. Даний коефіцієнт показує, як зміна тарифної ставки впливає на детінізацію імпорту.

З митної практики та аналізу статистичної інформації щодо впливу митних тарифів на величину незаконного ввезення (вивезення) товарів, відомо, що саме ЗЕД країн що розвивається, надзвичайно чутлива до змін митних тарифів. Так, за оцінками проведеними в роботі [2], для розвинутих країн коефіцієнт еластичності контрабанди по відношенню до митних тарифів не перевищує 0,5 тоді як в країнах що розвивається (Індія, Китай) він суттєво більший і належить проміжку 2-3. Без сумніву, для української економіки, цей показник не може бути меншим у зв'язку з відсутністю ефективної системи покарань у сфері економічних злочинів.

8. На нашу думку, до регулюючих показників діяльності митної служби також слід віднести і *еластичність надходжень до бюджету від одного працівника митної служби в залежності від підвищення рівня його оплати праці* (E_y^T):

$$E_y^T = \frac{\Delta T_M}{T_M} \bigg/ \frac{\Delta Y_M}{Y_M}, \quad (13)$$

де, T_M та ΔT_M – загальна величина митних доходів та його приріст; Y_M та ΔY_M – середньорічна заробітна плата працівників митної служби та її приріст.

Аналізований показник дає можливість виявити вплив зміни оплати праці митників на динаміку митних доходів та неявно вказує на зміну частки контрабанди у загальному обсязі імпорту.

Запропонована система показників фінансової достатності та ефективності регулювання діяльності митної служби України, дозволяє ввести поняття фінансового та регулюючого потенціалу митної служби та кількісно його оцінити.

Виходячи з цього, під *фінансовим потенціалом митної служби* ми маємо на увазі частку надходження до державного бюджету (чи/або у ВВП) митних доходів, що в змозі забезпечити митна служба, не спричиняючи руйнівного ефекту на національну економіку та не порушуючи при цьому норм і правил СОТ. Специфіка визначення фінансового потенціалу митної служби полягає в тому, що він складається з трьох величин: 1) фактичні надходження митних доходів; 2) надходження, що втрачаються внаслідок надання пільг та інших преференцій, заниження митної вартості імпортованих товарів, маніпулювання класифікатором товарних позицій, завищення митної вартості при експорті товарів; 3) тіньовий сектор економіки (контрабанда імпорту, експорту товарів).

Під *регулюючим потенціалом митної служби* ми розуміємо можливість забезпечення стабільного економічного розвитку України при умові достатньої реалізації фінансового потенціалу митної служби.

Реалізація кожної складової потенціалу митниці щільно пов'язані між собою. Акцентовання уваги на одній складовій (наприклад, фінансовій) призводить до значних структурних деформацій, як окремих галузей, так і національної економіки в цілому. Особливо це стосується періодів зовнішніх фінансових і економічних шоків.

Тепер надамо емпіричну оцінку групі показників ефективності митного регулювання¹, що дозволить зробити висновки, як відносно ефективності використання важелів державного регулювання ЗЕД, так і відносно регулюючого потенціалу.

Що стосується впливу експортної та імпортної складової на зростання ВВП, то дані окремих років носять достатньо суперечливий характер. Тому ми пропонуємо базуватися на усереднених характеристиках на проміжку 2002-2008 рр.

Середній показник еластичності ВВП відносно експорту складав 1,84%, тобто зростання експорту на 1% сприяє зростанню ВВП на 2%. Така велика чутливість ВВП до експорту має і негативну сторону. У випадку зменшення світового попиту на продукцію українського експорту відбуваються значні погіршення макроекономічних показників, що спостерігалось в кінці 2008 та початку 2009 року.

Можливість експортного регулювання з допомогою експортного мита досить обмежена, оскільки більшість тарифів на експортні групи товарів досить низькі, а самі групи товарів обмежені. Так, в

¹ Емпірична оцінка групи показників фінансової ефективності митниці буде розглянута в наступних наших працях.

Параметри оцінки ефективності ...

Україні експортним митом обкладаються тільки: продукти рослинного походження; енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (з 2004 року); продукція хімічної промисловості (з 2004 року); чорні метали (з 2003 року); шкіряна і хутряна сировина.

Досить позитивно на зростання ВВП впливає і зростання імпорту країни: середній показник на досліджуваному інтервалі становив 1; найменше значення 0,52 а найбільше 1,39. За існуючими методиками розрахунку ВВП імпорт не входить до його складу, однак близько 50% імпорту складають енергоносії (мінеральні продукти) та продукція інвестиційного імпорту (продукція машинобудування), що сприяє формуванню основної частини ВВП (в т.ч. і експортної).

Звернемося до характеристики еластичності обсягів імпорту відносно митного тарифу. Відповідно до загальноекономічних законів та досліджень проведених в ряді країн світу, показник еластичності митної бази повинен мати від'ємне значення (обсяги імпорту зменшуються в міру зростання митних тарифів). Однак, за нашими оцінками, еластичність має від'ємне значення у 2006 році, а еластичність на усьому проміжку дослідження рівний 3,55 тобто цей показник не має економічного змісту, а точніше не може бути економічно обґрунтованим, а на обсяги імпорту в більшій мірі впливали інші характеристики (валютно-курсова політика, зростання доходів громадян, надмірне зростання споживчих кредитів).

Крім того, цей процес характеризується значним обсягом пільг, який змінюється рік від року. Типовим випадком є збільшення митних тарифів при умові збільшення обсягів пільгового імпорту. В цьому випадку еластичність митної бази відносно митного тарифу має додатне значення.

Останній показник еластичності надходження до бюджету митниці від рівня оплати праці працівників митної служби. В цьому випадку картина цілком зрозуміла – середня еластичність на досліджуваному проміжку часу 1,76. Найменше значення еластичності 0,51 (2005 р.) і найбільше 3,77 (2008 р.) (див. табл. 1). Додатна еластичність показує, що підвищення заробітної плати дало суттєвий внесок у підвищення фіскальної ефективності митної служби.

Підвищення рівня оплати праці дозволило значно підвищити стимули до ефективнішої роботи митників та підвищення їх професіоналізму.

Таблиця 1

Параметри ефективності митного регулювання (еластичність)

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	середнє
Еластичність								
ВВП відносно імпорту	1,39	0,52	1,12	1,13	0,95	0,89	0,56	1,00
ВВП відносно експорту	1,02	0,64	0,70	5,65	1,95	1,09	0,63	1,84
Імпорту відносно доходів громадян	0,44	2,15	0,96	0,63	1,04	1,08	1,13	1,05
Митної бази (обсягу імпорту) відносно митного тарифу	0,31	11,31	3,36	0,85	-2,73	8,19	-0,41	3,55
Надходжень до бюджету від одного працівника митної служби відносно оплати праці	1,32	1,05	2,81	0,51	1,14	3,75	3,77	1,76

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Швидка та ефективна адаптація національної економіки України до умов СОТ можлива і необхідна. Однак в такий період необхідно оминати тих помилок які були зроблені урядом в минулому (мається на увазі створення пільгових умов для окремих галузей і підприємств (монополістів)). Але реалізувати

це можливо тільки при чіткій регламентації пріоритетів національного розвитку та гармонізації з окресленими пріоритетами митної і податкової політик.

2. Оцінка еластичності ВВП відносно обсягів експорту та імпорту показує, що вплив зростання експорту на ВВП надзвичайно суттєвий, що сприяє росту національної економіки в умовах сприятливої світової кон'юнктури і є надзвичайно небезпечною при умовах несприятливої кон'юнктури на світових ринках. Крім того, спостерігається залежність ВВП від імпорту товарів. Ця залежність є більш не безпечною ніж залежність ВВП від експорту, оскільки стабільності імпорту товарів ставить у залежність і стабільність виконання дохідної частини бюджету, що є надто ризиковим чинником. В цих умовах митно-тарифна політика повинна бути зваженою та спрямованою на довготривалі ефекти економічного зростання – тобто формування експортно-орієнтованої національної економіки.

З іншої сторони, не прогнозована валютно-курсова політика (девальвація гривні) зводять нанівець ефект митних тарифів, оскільки вона більш ефективно діє в напрямку обмеження імпорту товарів. В сукупності такі заходи та відсутність інституціональної підтримки можуть призвести до повернення імпортерів на «чорні» схеми імпорту з метою задоволення попиту населення на високоякісні імпортні товари.

3. Що стосується регулювання за допомогою митних тарифів, то проведений аналіз номінальних та ефективних тарифних ставок, показав що значна частка імпорту ввозиться за нульовими чи пільговими ставками. Тому зміни повної номінальної ставки не впливають суттєво ні на обсяги імпорту, ні на надходження від митниці. В умовах світової фінансової кризи та нестабільності монетарної системи України, під впливом зовнішніх факторів основним регулюючим фактором як для експорту, так і для імпорту стає валютно-курсова політика, що реалізувалася в значній девальвації курсу гривні. В найближчому майбутньому це повинно призвести до зменшення від'ємного сальдо торгівельного балансу України і разом з тим до значного зменшення надходжень митних доходів до бюджету.

4. Враховуючи те, що залежність ВВП від імпорту є надто високою, а причиною цього є те, що країна надто багато споживає готової імпортової продукції, яка в свою чергу завозиться в Україну чорними та сірими схемами, при цьому не сплачуючи в повному обсязі податки, збори при перетині митного кордону (тобто все те, що не було сплачено в бюджет іде на отримання надприбутків імпортерами), вбачається за доцільне стимулювати ввезення імпортного обладнання, технологій, ідей які б виготовляли такі товари на території України. В такому випадку, надані пільги на інвестиції імпорт, швидко окупляться через детінізацію внутрішнього споживчого ринку.

Література

1. Іванов Ю.Б. Податкова система: підручник / Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. – К.: Аміка, 2006. – 920 с.
2. James Levinsohn, Joel Slemrod. *Taxes, tariffs, and the global corporation.* – *Journal of Public Economics.* – 1993. № 51. – P. 97–116.

Перспективи розвитку фінансово-кредитної системи

Слід зазначити, що зменшення обсягів депозитів, а особливо – фізичних осіб, пов'язано вже не тільки із зниженням довіри до банків, а й і зі зменшенням доходів населення внаслідок погіршення економічної ситуації в цілому. За таких умов населення значну частку заощаджень починає витратити на поточне споживання, а також на виконання взятих раніше зобов'язань, у тому числі за кредитами.

Обсяг готівки поза банками в лютому зменшився на 1,8% (з початку року – на 4,7%) до 147,5 млрд. грн. Водночас питома вага готівки в структурі грошової маси упродовж лютого збільшилася до 31,3% порівняно із 30,5% на початок місяця, оскільки обсяг грошової маси в лютому зменшувався більшими темпами, ніж обсяг готівки поза банками [1].

Таблиця 2

Активи, млн. грн.

№ з/п	Назва показника	01.01. 2005р.	01.01. 2006р.	01.01. 2007р.	01.01. 2008р.	01.01. 2009р.	01.07. 2009р.
1	Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	141 497	223 024	353 086	619 004	973 332	944 458
1.1	Чисті активи (скориговані резерви за активними операціями)	134 348	213 878	340 179	599 396	926 086	864 695
2	Високоліквідні активи	23 595	36 482	44 851	63 587	79 702	85 046
3	Кредитний портфель	97 197	156 385	569 688	485 507	792 384	749 738
3.1	У тому числі кредити, надані фізичним особам	14 599	33 156	77 755	153 633	268 857	239 164
4	Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	3 145	3 379	4 456	6 357	18 015	40 679

Зменшення ресурсної бази банків відобразилося на їх кредитній активності. Як видно із табл. 2, обсяг кредитних вкладень у лютому зменшився на 0,6% (з початку року – на 2,2%) до 717,9 млрд. грн. Обсяг кредитів, наданих юридичним особам, збільшився на 0,1% (зменшення з початку року на 1,4%) до 453,9 млрд. грн., наданих фізичним особам – зменшився на 1,8% (з початку року – на 3,5%) до 264,1 млрд. грн. [1].

Відплив коштів з банківської системи разом із здійсненням Національним банком України операцій з продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку відповідним чином позначився на ліквідності банківської системи. З метою підтримки ліквідності банків Національний банк у лютому здійснив рефінансування банків на загальну суму 15,2 млрд. грн. (з початку року – майже на 20 млрд. грн.).

Особливо тривожним є 2009 рік. Адже в ньому реалізовані кілька негативних для банківської системи й економіки України загалом подій:

1. Нові ціни на російський газ.
2. Світова фінансова криза далека від завершення, що дозволяє вважати, що криза наростає й інфікованими стають дедалі більше досі благополучних країн.
3. У період політичної нестабільності, тобто в переддень президентських виборів, чимало «закордонних» інвестицій повернуться на батьківщину.
4. Імовірність тривалого падіння ринку нерухомості України.
5. Важливою подією, на думку експертів, може стати тривалий процес девальвації національної валюти, що, з одного боку, частково послабить проблеми на первинному ринку житла, з іншого — значно збільшить кількість неблагонадійних позичальників і, відповідно, погіршить якість кредитного портфеля банків.

За лічені дні спостерігалися мільярдні відтоки коштів з банківської системи, понад двадцять банків терміново попросили рефінансування від НБУ. І тільки кілька мільярдів від Національного банку та мораторій на достроковий розрив депозитних договорів принесли певну стабільність.

Першочерговими заходами для стабілізації ситуації на валютному ринку повинні стати [2]:

- скорочення обсягів підтримки ліквідності банківської системи та встановлення жорсткого контролю за коштами, які отримують банки через канал рефінансування;
- суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання НБУ до моменту стабілізації ситуації на ринку – аж до позбавлення банків ліцензії на здійснення операцій з іноземною валютою;

- заборона надання кредитів у іноземній валюті позичальникам, які не мають валютних доходів;
- розробка НБУ рекомендацій для комерційних банків щодо зниження відсоткових ставок за валютними депозитами, оскільки заборона на їх відкриття призведе до поширення найменш бажаної форми доларизації – розширення обігу готівкової іноземної валюти;
- заборона будь-яких розрахунків на території України в іноземній валюті. Єдиним засобом платежу повинна стати національна валюта.

Банківська система на сьогодні є достатньо інтегрованою у міжнародну фінансову систему. А отже, події, що відбуваються на міжнародних фінансових ринках, мають бути враховані під час корекції стратегії розвитку українських банків з метою запобігання та мінімізації можливих ризиків.

Глобалізаційні процеси у фінансовій сфері зумовлюють переміщення банківських капіталів між державами, а також зростання частки капіталу нерезидентів у структурі банківського капіталу країни. На нашу думку, основними новими формами проникнення іноземного капіталу в національну банківську систему є реєстрація банків з іноземним капіталом, філій банків нерезидентів, а також депозити та кошти на рахунках нерезидентів у комерційних банках країни. Глобалізації банківської діяльності в наші дні сприяють нові банківські технології, інструменти та засоби комунікації. За твердженнями експертів світового банку, проникнення на національний банківський ринок надійних іноземних банків дає змогу сформувати конкурентне банківське середовище, підвищити ефективність банківської системи, стабілізувати ринок. Проте можна помітити, що в банківських системах високорозвинених країн світу іноземних банків майже немає. Оскільки зрозуміло, що іноземні банки будуть представляти інтереси своїх компаній.

Загалом глобалізаційні явища стали поштовхом до активізації процесів концентрації капіталу в банківському секторі України. Вони проявляються у посиленні конкуренції, експансії іноземних банків на банківський ринок України. Саме тому існує необхідність концентрації та укрупнення у вітчизняному банківському секторі. У всьому світі активно відбуваються процеси інтеграції банківських систем розвинених країн та країн, що розвиваються. Тому відмовитись від інтернаціоналізації української банківської системи неможливо. На нашу думку, необхідною умовою подальшого розвитку банківської системи виступає збільшення концентрації капіталу шляхом злиття та поглинання. Це потрібно для того, щоб Україна не втратила контроль над своєю банківською системою. Українські банки порівняно з банками інших країн є недокапіталізованими, що робить їхні акції дешевими. Звідси основним завданням українських банків виступає збільшення капіталу. А найпростішим його способом є об'єднання.

Глобальні тенденції консолідації банківського капіталу в зарубіжній практиці обумовлені дією певних чинників, а саме [3]:

- зростанням технічних інновацій у банківському бізнесі;
- розширенням спектра пропонованих банківських послуг і продуктів;
- дерегулюванням фінансового сектору;
- розвитком прямого фінансування та поступовим витісненням посередницької діяльності банків.

Отже, глобалізація настільки охоплює ринок банківських послуг, що найближчим часом залишиться лише декілька банків зі стовідсотковим українським капіталом у першій двадцятці за активами. Так, на початок липня 2009 року частка іноземного капіталу в банківській системі України становила 39,1%, тоді як у 2005 році цей показник був на рівні 9,6% [4].

Привабливість вітчизняних банків для іноземних фінансових установ пояснюється можливістю отримання більшої норми прибутку, ніж у своїх країнах. Проте слід враховувати, що іноземні фінансові установи не цікавлять купівля малих банків. Їх основною метою є прагнення щонайшвидше досягти бажаної частки зростаючого банківського ринку нашої країни. Наразі ще є декілька невеликих і середніх банків, які можуть запропонувати відповідну частку ринку, хоча останнім часом спостерігається поглинання невеликих банків з метою купівлі банківської ліцензії. Для вітчизняного банку вагомою причиною прийняття рішення про злиття є ситуація, коли банк перебуває у скрутному фінансовому становищі.

Національна банківська система, зважаючи на незначні обсяги порівняно з транснаціональними банками, не може істотно вплинути на світовий банківський ринок. Одним з основних індикаторів розвитку банківської системи, що характеризує ступінь довіри до банків, є рівень її капіталізації. Від величини сукупного капіталу банків країни залежить надійність всієї економічної системи й динаміка її подальшого розвитку. На жаль, капітал українських банків, незважаючи на поступове зростання показника балансового капіталу, залишається досить низьким і становить лише 5% від ВВП, тоді як у Росії цей показник дорівнює 37,2%, а у країнах Центральної Європи – понад 40% [5].

Іншим важливим індикатором розвитку банківської системи є сумарний обсяг активів. Тому порівнюємо банківські установи за цим показником. Сукупні активи банківської системи України на 1 серпня 2007 року становили 475496 млн. грн., у той час як активи найбільшого банку світу “Барклайз банк” за результатами 2006 року згідно з рейтингом видання “The Banker”, становили 1 591 524 млн. доларів [5]. Тобто величина активів усіх українських банків у сукупності становить близько 6% активів найбільшого банку світу, а отже їх вплив на світовий банківський ринок досить незначний. Вітчизняні банки роблять лише перші кроки щодо виходу на світовий фінансовий ринок, намагаючись витримувати конкуренцію в усіх напрямках діяльності. За таких умов ми можемо визначити участь українських банків у світових глобалізаційних процесах як приєднання.

Протилежною є ситуація з доступом іноземного капіталу на український банківський ринок. З огляду на розміри іноземних банків можемо стверджувати, що для них немає цінних бар’єрів входження на український банківський ринок. За період 2000-2007 років кількість банків із іноземним капіталом збільшилася на дев’ять, що становить майже 30% приросту, в тому числі банків зі 100-відсотковим іноземним капіталом – у 2,5 разу (табл. 3) [1].

Таблиця 3

Показники діяльності банків з іноземним капіталом

Показники	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.07. 2009
Кількість зареєстрованих банків	179	181	186	193	198	198	198
Кількість діючих банків	158	160	165	170	175	184	187
Банки з іноземним капіталом: кількість банків,							
у тому числі зі	19	19	23	35	47	53	51
100-відсотковим іноземним капіталом	7	7	9	13	17	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі діючих банків, %	11,3	9,6	19,5	27,6	35,0	36,7	39,1

Питома вага банків з іноземним капіталом у 2000 році становила майже 16%, а вже у 2007 – 20,7%. Статутний капітал банків із участю іноземного капіталу зростав вищими темпами та сягнув понад 27%, що на 7% більше, ніж питома вага банків із іноземним капіталом у загальній кількості банківських установ [5].

Число банків із участю іноземного капіталу збільшилося переважно за рахунок угод злиття та придбання, яких протягом 2004 – 2007 років було укладено двадцять. Найдорожчими придбаннями стали купівля італійською групою Unicredit Group Укрсоцбанку, отримання Сведбанком контролю над ТАС-Комерцбанком і ТАС-Інвестбанком, а також купівля Комерцбанком банку “Форум”.

Предметом тринадцяти з усіх угод злиття та придбання була купівля пакета акцій обсягом понад 90% від загальної емісії банку. Значну кількість угод придбання банків було оголошено у 2006 році. Реалізація угод злиття та придбання зумовила попит і пропозицію на корпоративні права банківських установ та привела до появи специфічного сектору фінансового ринку – ринку корпоративного контролю банківських установ. Високий рівень активності в цьому секторі пов’язаний із привабливістю українських банків для іноземних фінансових груп.

Можемо відзначити, що іноземні банки здійснюють входження до банківського сектору країни через угоди злиття та придбання вже існуючого банку, створення дочірньої установи або філії. Проте купівля банку в Україні має низку переваг перед створенням філій іноземних банків на території країни. Наприклад, купуючи контрольний пакет акцій, інвестор отримує доступ до вже існуючого бізнесу, який адаптований до національних особливостей. Інтенсивність реалізації операцій злиття та придбання також пов’язана з можливістю іноземних банків одержувати надприбуток за рахунок просторового процентного арбітражу. Здійснюється це через залучення коштів на депозит у країнах із порівняно низькою депозитною ставкою і розміщення їх на території України під значно вищий процент.

Зауважимо, що у разі збереження активності на національному ринку корпоративного контролю банківського сектору існує небезпека переходу основної частини банківської системи у власність транснаціональних фінансово-банківських груп. Ринок корпоративного контролю – це система економічних відносин щодо перерозподілу прав власності шляхом проведення операцій злиття та придбання контрольного пакета акцій компанії чи банку. Подібні ситуації в банківському секторі можна спостерігати в таких країнах, як Естонія, де 98% активів банківської системи належить іноземним інвесторам. У Польщі, Болгарії та Чехії присутність іноземного капіталу зафіксована на рівні 70%

банківських активів [5]. Можемо наголосити, що високий рівень залежності національної банківської системи від економічної ситуації в інших країнах негативно впливає на стабільність вітчизняних банків другого рівня й навіть опосередковано першого рівня через дестабілізаційні процеси на світовому фінансовому ринку.

Особливостями прояву процесів глобалізації в банківському секторі країн світу є:

1. Банківська система на національному рівні виконує функцію акумулювання та перерозподілу фінансових ресурсів між галузями економіки, а на міжнародному рівні глобальна банківська система виступає самостійним фактором розвитку світової економіки.

2. Розвиток транснаціональних та багатofilіальних корпорацій створює попит на банківські послуги в країнах їх присутності, що спонукає крупні банки розширювати свою присутність у різних країнах для задоволення потреб клієнтів.

3. Банківські установи розробляють свою стратегію на основі прогнозів макроекономічного розвитку не тільки країн базування головних офісів, а й світової економіки в цілому.

4. Банківська діяльність розвивається в напрямі уніфікації проведення банківських операцій і надання послуг клієнтам, що спричинило зближення національного й міжнародного законодавства у сфері банківського регулювання.

5. Транснаціональні банки розширюють свою присутність у національних банківських сферах шляхом реалізації операцій злиття та придбання банківських установ із національним капіталом.

6. Значна кількість укладених угод злиття та придбання банківських установ (у 1999 році у світі – близько 40 000 угод, в Україні протягом 2004-2007 років – 20, або 12% від середньої кількості банків, яка мають ліцензію НБУ) спровокувала фундаментальні структурні зміни в банківському секторі [5].

7. Обсяги укладених угод злиття та придбання банківських установ (у 1999 році у світі було реалізовано операцій на суму 3,4 трлн. дол. США, в Україні впродовж 2004-2007 років – на 3900 млн. дол. США) зумовили появу ринку корпоративного контролю та його окремого сектору – ринку корпоративного контролю банківських установ.

8. Зростання філіальної мережі банків спостерігалось досить давно, але значне збільшення обсягів міжнародних розрахунків поглиблює проникнення транснаціональних банків і національні економіки.

9. У сучасних умовах національні економічні системи не можуть функціонувати без іноземного капіталу, тому банки створюють філії на території інших країн та конкурують із місцевими банківськими установами. Наприклад, кількість банків США, які мають відділення в інших країнах, протягом 1970-1993 років зросла з 79 до 153 одиниць, тобто майже вдвічі. Японські банки контролюють майже 25% банківського ринку в деяких штатах США, створюючи істотну конкуренцію банкам-резидентам.

10. Посилення ролі транснаціональних банків на світові фондові ринки та сектор капітального фінансування веде до зростання їх впливу на національні монетарні політики країн, а отже й на діяльність центральних банків.

11. Подовження термінів надання коштів та одночасне зниження прибутковості кредитно-інвестиційної діяльності пов'язане зі зміною структури інвестування в світовій економіці в напрямі зростання частки наукомістких галузей.

12. Зміщення акцентів банківської діяльності в бік інформаційних технологій і надання послуг клієнтам дистанційно, тобто через канали новітніх засобів зв'язку (Інтернет, war-протокол, GPRS та ін.), посилює динамізм глобалізаційних процесів.

Отже, стратегічним напрямком розвитку національної банківської системи у контексті глобалізації фінансових ринків є послідовна інтеграція у світовий фінансовий простір, основою якої має бути укрупнення банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації вітчизняних банківських установ. Водночас слід пам'ятати, що негативний вплив фінансових криз буде відчуватись, оскільки існує багато транснаціональних фінансових корпорацій у банківському секторі України.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України: www.bank.gov.ua.
2. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 8-14.
3. Варода Л. Консолідація банківських установ як ефективний спосіб нарощення власного капіталу банків // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 26-36.
4. Кириленко О., Біла Т. Тенденції злиття та поглинання в банківському секторі економіки України // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 29-37.
5. Чуб О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 138-146.

Наталія ДЗЮБАНОВСЬКА

І АΘΑΪ ΑΘΕ×Ι ΕΕ ²Ϊ ΝΘΒΟΪ ΑΪ ΘΑΒ²Ε ΕΒΑΑΕΘΪ Ϊ -ΑΑΪ Ϊ ÇΕΘΪ Ϊ -
Ϊ Ϊ Ε²ΘΕΕΕ ΑΑΪ ΕΟ

Розглянуто основні елементи банківської системи та показано математичний інструментарій кредитно-депозитної політики банку. Аналітично доведено існування пропорційності між премією за ризик неповернення кредиту та величиною кредитного ризику. Обґрунтовано розмір депозитної ставки відсотка та досліджено динаміку кредитної ставки.

Становлення засад ринкової економіки в Україні супроводжує стрімкий процес розбудови вітчизняної фінансово-кредитної системи, основою якої є банківська система, яка безпосередньо охоплює всі ланки єдиного господарського механізму держави.

Основною структурною складовою банківської системи є комерційні банки, тому особливо важливого значення набуває розгляд комерційного банку як цілісної складної динамічної системи, що працює у нестабільній економіці перехідного типу та застосування математичного інструментарію для дослідження процесів, що протікають у банку, оцінки ефективності його роботи, виявлення напрямків і способів вдосконалення управління банківською діяльністю. Вказане обумовлює актуальність даного дослідження.

Застосуванню економіко-математичних методів в діяльності банківських установ привчені праці Т. Андерсона, М Кендалла, А. Дробязка, В. Сушка, А. Незнамова. Однак вказані автори недостатньо уваги приділили питанню математичної інтерпретації кредитно-депозитної політики банку.

Метою статті є застосування економіко-математичних методів до представлення кредитно-депозитної політики банку з метою її удосконалення.

Схематично представимо банківську систему України у вигляді трикутника з вершинами (рис. 1): «політика Національного банку України» (Національний банк України є центральним банком, який проводить єдину державну грошово-кредитну політику з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці) – «правові положення банківської діяльності» (банки у своїй діяльності керуються Конституцією України, Законами України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», законодавством України про акціонерні товариства та інші види господарських товариств, іншими законодавчими актами України, нормативними актами Національного банку України і своїми статутами) – «банківська практика».

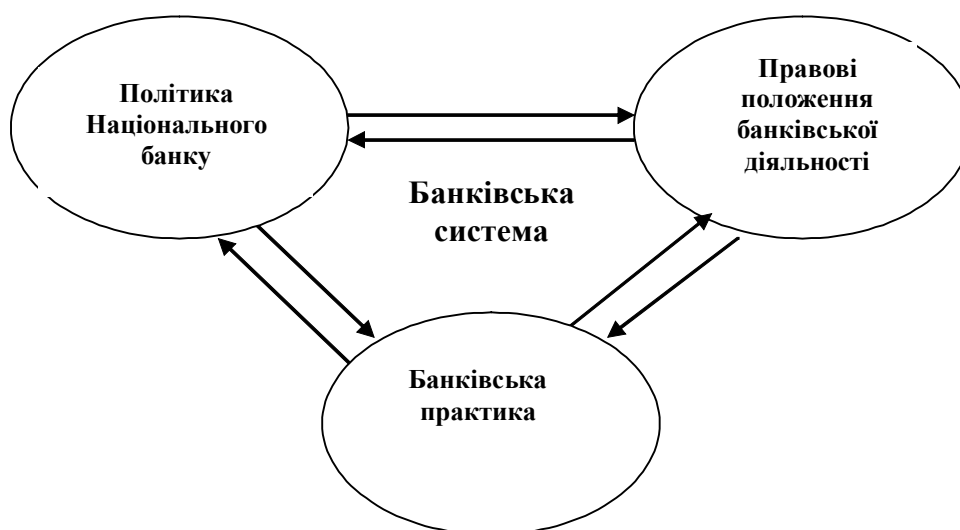


Рис. 1. Функціональний взаємозв'язок основних складових банківської системи

Елементи описаного трикутника в загальному випадку відносно самостійні й одночасно взаємопов'язані, при цьому зв'язки між ними мають зворотний характер. Дієвим інструментом дослідження існуючих двосторонніх зв'язків в банківській системі є математичне моделювання. Тому можна провести відповідну аналогію і вести мову про існування «економіко-математичного трикутника»: «теорія моделювання» – «методологія та методика моделювання» – «практика побудови та використання моделей».

Для досліджень об'єднаємо цих два умовних трикутника в єдину структурну фігуру (рис. 2). Між елементами цих двох конфігурацій існують зв'язки (пунктирні стрілки), причому в реальній дійсності ці зв'язки повинні опосередковувати ті взаємовпливи теорії (правових засад), політики та практики, які позначені суцільними стрілками на верхньому трикутнику.

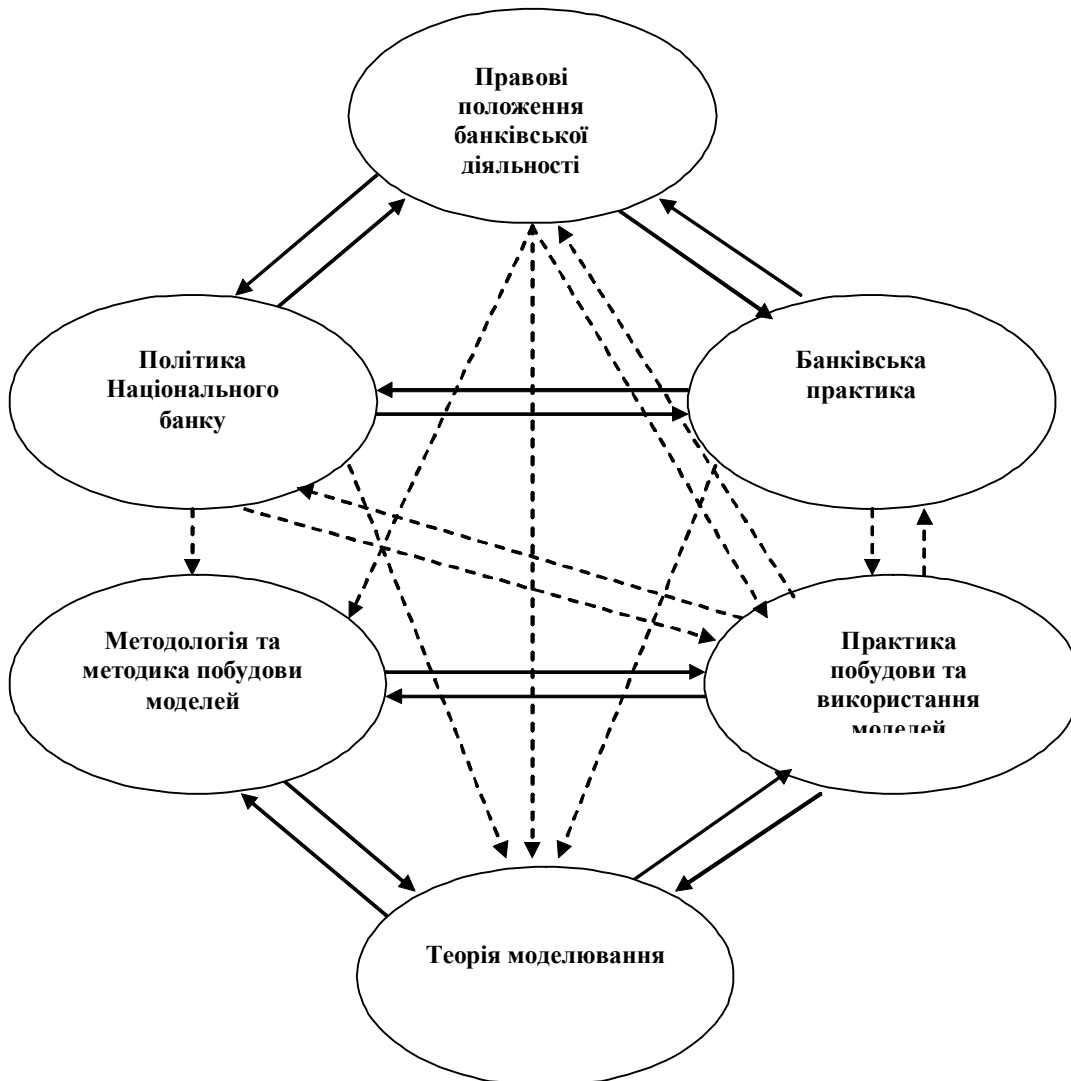


Рис. 2. Взаємозв'язок складових «банківського» та «економіко-математичного» трикутників

Впровадження методологічних і методичних розробок моделювання процесів прийняття фінансових рішень у практику банківської діяльності повинно здійснюватись за наявності точного розмежування уявлень стосовно вектора дій, початкових передумов, структурної специфіки та інших функціональних характеристик моделей. Багато непорозумінь і розчарувань у результаті використання кількісних методів виникають через застосування неточної чи неадекватної моделі при розв'язанні відповідних задач.

Ризик є обов'язковим елементом будь-якої економічної системи. Поява ризику як невід'ємної частини економічного процесу – об'єктивний економічний закон. Дія цього закону зумовлена скінченністю будь-якого явища, в тому числі й господарського процесу.

Неминучий ризик і в банківській системі. Кредитна політика – невід’ємна складова стратегії розвитку банку, а основними факторами прогнозування стратегії банку та його кредитної політики є невизначеність і дохідність. У процесі кредитування основними ризиками банку є кредитний, процентний та ризик ліквідності.

Розглянемо детальніше кредитний ризик.

Кредитний ризик – це вірогідність неповернення узятій позичальником позики.

Якщо позначити цю ймовірність \tilde{p} ($0 \leq \tilde{p} \leq 1$), то взаємозв’язок між ризиком і дохідністю (при припущенні відсутності інших видів ризиків) можна представити наступною формулою:

$$r^* = [(1+r)/(1-\tilde{p})] - 1, \quad (1)$$

де $(1-\tilde{p})$ – ймовірність повернення кредиту,

r – безризикова ставка відсотка,

r^* – фактична ставка відсотка з врахуванням даного виду ризику (питомий дохід з одиниці вкладення).

Формула (1) виражає основну стратегію банківської справи: «ризик вимагає компенсації» і може бути інтерпретована як можливість зменшення процентної ставки для надійного клієнта, репутація якого дозволяє дати високу оцінку ймовірності повернення позики; і навпаки, як необхідність підвищення ставки відсотка при високій вірогідності неповернення кредиту.

Так, якщо є повна упевненість, що позика буде повернена ($\tilde{p} = 0$), то $r^* = r$, тобто буде використана безризикова ставка відсотка; якщо наперед відомо, що позичальник майже напевно не поверне борг ($\tilde{p} \approx 1$), то величина r^* не піддається визначенню (ризик кредитора компенсувати неможливо):

$$r^* = \lim_{\tilde{p} \rightarrow 1} \frac{1+r}{1-\tilde{p}} - 1 = \infty$$

Різниця $r^* - r$ є премією за ризик неповернення кредиту, яку отримує банк, а оплачує позичальник. Перетворивши співвідношення (1), отримуємо:

$$r^* = (1+r - 1 + \tilde{p}) / (1-\tilde{p})$$

або:

$$r^* - r \cdot \tilde{p} = r + \tilde{p}$$

Звідси маємо:

$$p = r^* - r = \tilde{p} \cdot (1+r^*) \quad (2)$$

Таким чином, премія за ризик неповернення кредиту p пропорційна величині кредитного ризику \tilde{p} і ставці відсотка r^* .

Формула (1), що зв’язала ризик і величину ставки відсотка, може бути використана також для інтерпретації розбіжності ефективності процентних ставок для рахунків з різною валютою. Оскільки знецінення вкладень правомірно розглядати як особливу форму неповернення частини кредиту, то більш надійна валюта (що має менші темпи інфляції і що забезпечує повніше повернення реальної суми) буде мати відносно нижчу ставку відсотка; і навпаки. Ясно, що чим більша відмінність в степені довіри до функціонуючих валют, тим більша розбіжність буде і у відповідних їм ставках відсотків (відмітимо, що всі міркування передбачають при порівнянні природний процес приведення ставок відсотка до єдиного вимірника з врахуванням паритету валют, що склався). Відповідно, і величина премії за ризик неповернення кредиту, що включається в ставку відсотків, буде різною.

Отже, управління кредитним ризиком полягає в тому, аби на основі найбільш точної оцінки вірогідності неповернення кредиту p визначити величину надбавки (премії) $\tilde{p} = r^* - r$, процентної ставки, що включається в розмір:

$$k = r + \tilde{x} + p, \quad (3)$$

де k – ставка відсотка; r – безризикова ставка відсотка; \tilde{x} – сумарна надбавка за очікуваний і неочікуваний ріст інфляції; p – надбавка за ризик непогашення зобов’язання.

У формулі (3), що характеризує депозитну ставку відсотка, введемо змінну по часу t

$$k(t) = r(t) + \tilde{x}(t) + p(t)$$

і проаналізуємо основні тенденції зміни складових.

У випадку, коли премія за відмову від вжитку не зміниться ($r(t) = const$), а $\tilde{x}(t)$ і $p(t)$ є монотонно спадними функціями часу (зважаючи на зниження темпів інфляції і зменшення ризику неповернення кредиту), функція $k(t)$ також буде монотонно спадною (причому швидше, ніж функція зниження інфляції).

Припустимо, що на даному етапі аналізу спред² $s(t)$ є величиною сталою $s(t) = s = const$. Тоді динаміка кредитної ставки $k^a(t)$ також буде представлена як монотонно спадна функція від часу t , що знаходиться паралельно над функцією $k(t)$.

Для аналізу використаємо рівнозначний підхід і розглянемо характер залежності пропозиції $S(k)$ і попиту $D(k^a)$ на грошовий ресурс в залежності від ставки відсотка k і k^a . На даному етапі будемо розглядати один вид вкладень як на ринку депозитів, так і на ринку кредитів. Очевидно, що $S(k)$ є монотонно зростаючою від k , а $D(k^a)$ – монотонно спадною від k^a . Вигляд цих залежностей зобразимо на рисунку 3.

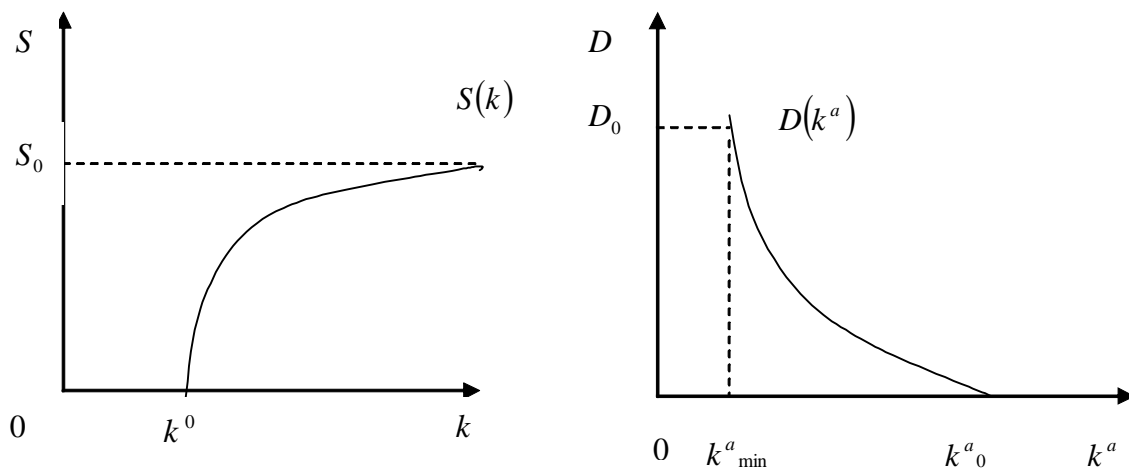


Рис. 3. Залежності попиту $S(k)$ і пропозиції $D(k^a)$

Тут S_0 характеризує граничну величину заощаджень, які можуть бути відкладені на депозити; k_0 – мінімальну ставку відсотка, яка не тільки компенсує інфляцію і ризику, але і забезпечує деяку середньовіткову (а для умов перехідного періоду – мінімально можливу) рентабельність, тобто $k_0 \geq rent^*$; в іншому випадку інвестиції можуть бути вкладені в найбільш рентабельні сфери виробництва у співвідношенні з принципом диверсифікації вкладень. Величина D_0 характеризує максимальний об'єм інвестиційного ринку, освоєного банком, що розглядається (при мінімальному $s \rightarrow 0$); параметр k^a_0 відображає величину ставки, при якій попит на кредити нульовий, так як k^a_0 наближується до величини $rent^* + s$, коли відсотки за кредит можуть бути відшкодовані з прибутків й інвестор одержує рентабельність $rent^*$, яка відповідає мінімальному рівню привабливості вкладень.

²спред – це різниця між процентними – отриманими і сплаченими – ставками.

Перенесемо паралельно криву $D(k^a)$ вправо для відображення її на новій осі k (враховуючи те, що $k^a = k + s$) і поєднаємо обидві криві на одному графіку (рис. 4). Тут точки O – точка рівноваги, а \tilde{k} – відповідна їй рівноважна ставка відсотка.

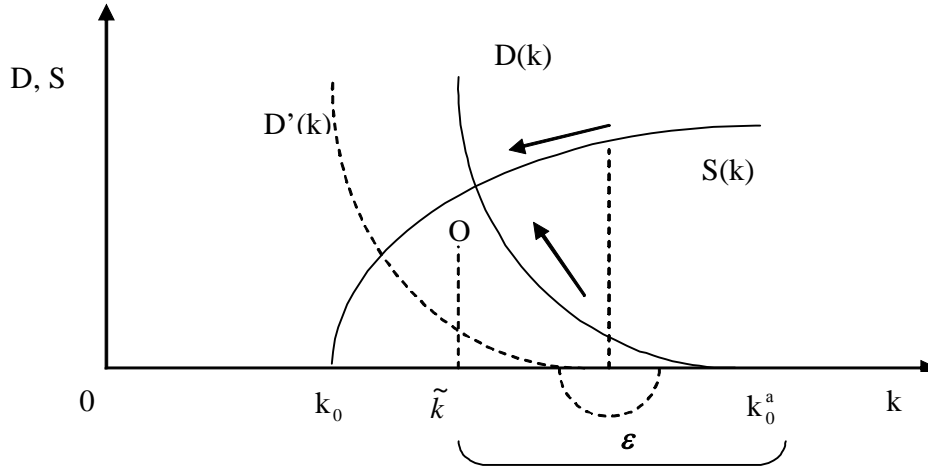


Рис. 4. Співвідношення попиту $D(k)$ і пропозиції $S(k)$

Як випливає з рис. 4, на сьогоднішній час банківська система знаходиться в області високих значень параметра k (області ε) справа від точки рівноваги O . Це означає, що при $k > \tilde{k}$ банки перебувають у скрутному становищі при вкладенні акумульованих засобів і частина засобів може виявитися не використаною.

Що стосується ділянки області $k < \tilde{k}$, то в цій ситуації банк не може здійснити ефективне заохочення засобів, а відповідно, і забезпечити власний розвиток, тобто несе альтернативні збитки. Очевидно, що точка рівноваги O є найбільш привабливим станом його розвитку.

Але досягнення точки рівноваги тільки за рахунок методів внутрішньобанківського управління є ускладненим. Можливості зниження параметра r зменшує привабливість зберігання грошей в банку; штучне зниження \tilde{x} відповідно до ефекту Фішера зумовить втрати банківських прибутків, а зменшення значення складової p збільшить збитки в зв'язку із неповерненням кредиту.

Варіант із зменшенням лише кредитної ставки при збереженні відсотка по депозиту (скорочення спреда, що означає паралельне перенесення кривої $D(k)$ вліво: пунктирна пряма $D'(k)$ на рис. 4), звичайно, скорочує розрив між кривими попиту і пропозиції, але не привабливий для банку, так як приводить до зменшення його відсоткового доходу.

Таким чином, невірноважена ситуація є достатньо стійкою з точки зору можливостей внутрішньобанківського управління.

Література

1. Биссада Й., Дермин Ж. Управление активами и пассивами в банках: пособие пользователя / Материалы семинара. — М.: Изд-во Сбербанка РФ, 1996.
2. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. — К.: Поліграфкнига, 2000. — 512 с.
3. Математичні методи та моделі прийняття рішень: Навч. посібник / О.Т. Іващук, О.С. Башуцька. — Тернопіль: ТАНГ "Економічна думка," 2004. — 237 с.
4. Altman, Edward I., G.G. Haldeman and P. Narayanan. ZETA Analysis: A New Model to Identify by Bankruptcy Risk of Corporations. — Journal of Banking and Finance, 1977 (June), pp. 29–54.
5. Money, Banking, and the Economy, Thomas Mayer, University of California, Davis, James S. Duesenberry, Harvard University, Robert Z. Aliber, University of Chicago, W•W•Norton & Company, New York, London.

Олег ІВАЩУК, Володимир КОСТЕЦЬКИЙ

І Т ААЕР ААІ І В І Т ОЕІ АЕУІ Т АІ І Т А АІ АІ І В АЕАДАЕ ОАІ АІ НІ АІ АІ
 САААЦИ АХАІ І В І АІ ДЕА І НОА І АНУЕІ АІ АЕАЕОДІ ОДАІ НІ Т ДОО

Запропоновано і апробовано модельний інструментарій для прийняття вигідних рішень щодо оптимального поєднання бюджетних коштів та приватного капіталу як джерел фінансового забезпечення підприємств міського електротранспорту.

Міський електротранспорт входить до числа пріоритетних інфраструктурних галузей, його стабільне функціонування є необхідною умовою розвитку всіх галузей економіки, поліпшення стану соціальної сфери.

Аналіз соціально-економічної природи міського пасажирського транспорту і його ролі в системі суспільного розподілу праці дозволив виявити подвійний характер суспільно необхідних цілей його розвитку та функціонування. З одного боку, перед міським електротранспортом постійно стоїть соціальна вимога задоволення потреб населення в перевезеннях і якісному наданні згаданого виду послуг. З іншого боку, необхідність продуктивної праці працівників пасажирського транспорту й залежність забезпечуваного ним рівня обслуговування від обмежених в часі матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що виділяються, ставить перед електротранспортними підприємствами вимоги економічно ефективного функціонування та розвитку. Вказані вимоги за своєю природою суперечливі і, як показує практика, ставлять перед органами державної влади складне завдання визначення оптимальних розмірів бюджетного фінансування діяльності підприємств міського електротранспорту.

Однією з істотних перешкод, гальмуючих розвиток і функціонування громадського транспорту, є проблема забезпечення згаданого сектора економіки фінансовими ресурсами, що корениться в обмеженості доступу до традиційних для ринкової економіки джерел фінансування. У сучасних умовах їхнє використання означає підвищення надійності та дієвості фінансування суспільних функцій міського пасажирського транспорту.

Питанням діяльності підприємств міського електротранспорту значну увагу приділяли радянські вчені-економісти, зокрема Ш. З. Васерман, В. П. Наумов, Р. І. Орлова, С. В. Розенберг, Т. А. Строганова, А. І. Файнберг. На сучасному етапі їх дослідженнями займаються такі українські та закордонні вчені як В. В. Баклаков, В. Х. Далека, В. В. Димченко, Ю. М. Коссої, В. І. Крат, Ю. Н. Лагінов, В. М. Лисюк, І. І. Никифорак, М. Ю. Радченко, М. А. Столяренко, М. Н. Стоянова, Н. Л. Шлафман та ін. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт зазначених авторів, у яких порушуються складні проблеми економіки, організації та планування діяльності вказаних підприємств, поки що малодослідженими залишаються питання, пов'язані з урахуванням галузевих особливостей фінансів комунальних транспортних підприємств, зокрема фінансового забезпечення їхньої діяльності. Також недоліком багатьох вітчизняних досліджень, пов'язаних із вивченням діяльності підприємств міського електротранспорту, є недостатнє врахування математичного інструментарію для моделювання прийняття оптимальних рішень щодо фінансового забезпечення розвитку міського електротранспорту України.

З огляду на вищесказане, спробуємо застосувати математичний апарат і модельний інструментарій для здійснення оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення розвитку підприємств міського електротранспорту.

Сьогодні міський електротранспорт України вкрай потребує капітальних вкладень та оновлення основних фондів, так як його матеріально-технічна база зношена майже на 95%.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 29.12.2006 р. № 1855 „Про затвердження Державної програми розвитку міського електротранспорту на 2007–2015 роки”, починаючи з 2007 року в усіх регіонах України, де існує міський електротранспорт, розпочалося розроблення і реалізація регіональних та місцевих програм розвитку міського електротранспорту.

Джерелами фінансування заходів місцевих програм було задекларовано кошти державного бюджету, спрямовані на реалізацію Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-

комунального господарства на 2004-2010 роки, а також кошти, передбачені Державною програмою розвитку міського електротранспорту на 2007-2015 роки.

У 2007 році фінансування розвитку міського електротранспорту здійснювалося з державного бюджету за рахунок бюджетних програм: „Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на придбання вагонів для комунального електротранспорту (тролейбусів і трамваїв)” та „Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіонів, заходів з попередження аварій і запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах комунальної власності, в тому числі на ремонт і реконструкцію теплових мереж та котелень” [4, 22].

Починаючи з 2008 року і у наступні роки для реалізації заходів із розвитку міського електротранспорту за рішенням органів місцевої влади мають використовуватися кошти державного бюджету, спрямовані місцевим бюджетам, що передбачені у програмах розвитку відповідних регіонів, схвалених рішенням уряду; кошти, передбачені у місцевих бюджетах на розвиток міського електротранспорту, впровадження енергозберігаючих заходів; кошти підприємств міського електротранспорту, залучених на реалізацію програм розвитку; гранти, кредити міжнародних організацій, благодійні внески; кредити комерційних банків, інші джерела, не заборонені законодавством, у тому числі кошти приватних фірм та компаній.

Оскільки, бюджетних коштів, передбачених на реалізацію вищезгаданих програм, щороку виділяється у недостатній кількості, спробуємо розглянути можливість залучення приватного капіталу для фінансового забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту.

Враховуючи сучасні реалії ведення бізнесу, постійне зростання вартості матеріальних та фінансових ресурсів, витрат на оплату праці тощо, більшість суб'єктів господарювання намагаються запроваджувати у свою діяльність економічні, екологічно безпечні й ресурсозберігаючі технології, інвестуючи у них значні кошти. Функціонування та розвиток підприємств таких компаній є необхідним та стратегічним напрямком розвитку сучасних економік будь-якої країни.

У кожному регіоні є подібні компанії, які інвестувавши значні кошти у запровадження подібних технологій, звертаються до держави в особі уповноважених органів влади та управління щодо надання їм різного роду податкових пільг, податкових канікул, можливості отримання пільгових кредитів та інших стимулюючих заходів з боку держави для заохочення подальшого розвитку у даному напрямку.

При прийнятті рішень щодо надання певних преференцій таким приватним компаніям держава, в особі органів місцевого самоврядування, в обмін на них може запропонувати участь цим компаніям у фінансуванні певних проектів розвитку міського електротранспорту.

Механізм залучення коштів приватних компаній до фінансування проектів регіонального розвитку можна продемонструвати за допомогою моделі оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення інвестиційних проектів розвитку регіону.

Нам задано m типів регіональних проектів, для реалізації яких необхідно залучити кошти приватних компаній. Проте, проекти можуть бути економічно не вигідними для приватних фірм, оскільки віддача від них (ефект на одиницю вкладених коштів) менша від одиниці. Позначимо через i – індекс компанії, котра приймає участь в інвестиційних процесах, $i = \overline{1, n}$. Нехай ефект від проектів на одиницю вкладених коштів для i -ої компанії складає a_i ($a_i < 1, i = \overline{1, n}$) [1, 56].

Бюджетні кошти є обмеженими і їх недостатньо для реалізації запропонованого числа проектів. Але приватні компанії не проти отримати податкові преференції чи пільговий кредит. Ідея оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення полягає в тому, що бюджетні кошти на фінансування конкретного проекту видаються при умові, що компанія зобов'язеться виділити на цей проект і свої фінансові ресурси. Як правило, на практиці фіксується лише частка коштів, яку має забезпечити компанія. Така жорстка фіксація бюджетних коштів має свої негативні сторони. Якщо ця частка мала, то незначним буде й обсяг приватних коштів, а якщо велика, то, по-перше, бажаючих вкласти власні кошти буде багато, а, по-друге, зменшується ефективність використання самих бюджетних коштів.

Розглянемо модель алгоритму оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення з урахуванням параметра величини частки бюджетного фінансування. Припустимо, що n компаній є потенційними інвесторами програми соціального розвитку регіону. Кожна компанія пропонує для включення в програму розвитку міського електротранспорту проекти, сумарне фінансування котрих складає C_i . Ці проекти піддаються експертизі, яка визначає соціальну вигідність кожного як функцію корисності $f_i(C_i)$. Окрім соціальної вигідності, запропонований компанією пакет проектів має

економічну вигідність $\varphi_i(C_i)$ для неї. На основі заявок компаній і враховуючи розмір бюджетних коштів (K) i -й компанії виділяється на фінансування проектів x_i грошей, (як правило $x_i \leq C_i$). Процедура $\{x_i = \Pi_i(C_i), i = \overline{1, n}\}$ називається механізмом оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення. Справа в тому, що недостачу коштів у розмірі $y_i = C_i - x_i$ фірма зобов'язується забезпечити за власний рахунок.

Для кожного проекту експертно визначені пріоритети l_i , пов'язані із необхідністю першочергової їх реалізації (соціальною значимістю для регіону). Ці проекти можуть мати низький рівень ефективності, однак великий соціальний пріоритет.

Нехай вісім компаній виступили з ініціативою прийняти участь у частковому фінансуванні восьми проектів розвитку міського електротранспорту міста (табл. 1).

Завдання моделі оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення здійснити оптимальний розподіл обмежених бюджетних коштів між певним числом проектів, у яких зголосилися взяти участь конкретні компанії.

Таблиця 1

Перелік проектів розвитку міського електротранспорту міста

№	Назва проекту	Учасник проекту
1.	Оновлення парку тролейбусів підприємства міського електротранспорту	Компанія А
2.	Проведення капітального ремонту рухомого складу	Компанія Б
3.	Реконструкція контактної мережі	Компанія В
4.	Комп'ютеризація системи контролю та управління рухомим складом на лінії	Компанія Г
5.	Будівництво очисних споруд від миття тролейбусів із системою зворотного водовідведення	Компанія Д
6.	Будівництво нової трамвайної лінії	Компанія Е
7.	Впровадження сучасних технологій та конструкцій контактної мережі підвищеної надійності	Компанія Ж
8.	Придбання спеціальних аварійних машин для ремонту та обслуговування контактної мережі	Компанія З

Проведемо наше дослідження, використовуючи фінансовий механізм прямих пріоритетів:

$$x_i(C_i) = \frac{l_i C_i}{\sum_{i=1}^n l_i C_i} \times K, i = \overline{1, n} \quad (1)$$

де l_i – пріоритет i -ої компанії, C_i – сумарне фінансування i -го проекту; K – ліміти бюджетних коштів. Зауважимо, що може мати місце $x_i(C_i) > C_i$ (компанія отримує більше коштів, аніж заявила). Вважаємо, що для такого випадку різниця $x_i(C_i) - C_i$ залишиться компанії [3, 99].

Завданням оптимізації джерел фінансового забезпечення підприємств міського електротранспорту є вибір серед запропонованих проектів ті, що забезпечують найбільшу ефективність при обмежених фінансових ресурсах.

У табл. 2 наведені необхідні вихідні дані для розрахунку обсягів бюджетного фінансування, враховуючи експертно визначені пріоритети l_i , пов'язані із необхідністю першочергової реалізації проекту. У даному випадку бюджетні кошти отримують усі компанії, що погодилися взяти участь у проектах розвитку регіону, проте не у повному обсязі, оскільки розмір бюджетного фінансування обмежений ($K = 14$ млн. грн.).

За такої ситуації компанії змушені будуть шукати решту коштів на фінансовому ринку, мобілізуючи кредити, що у свою чергу зумовить додаткові витрати щодо реалізації конкретного проекту. А це може спричинити їхню відмову від участі у проекті.

Обсяги фінансування проектів розвитку міського електротранспорту при розподілі обмеженої величини бюджетних коштів із врахуванням пріоритетів компаній-учасниць

Проекти	Вартість проекту, тис. грн. (C_i)	Пріоритет проекту для компанії, тис. грн. (h)	Власні кошти компанії на проект, тис. грн. (Y)	Кошти, яких не вистачає для проекту, тис. грн. (X_i)	Розмір бюджетного фінансування, тис. грн. $x(C_i)$	$x_i - x(C_i)$
1	12150	1,7	5000	7150	7376,4	-226,4
2	1480	1,4	700	780	739,9	40,0
3	1030	1,4	500	530	515,0	15,0
4	1000	1,5	400	600	535,7	64,3
5	180	1,2	100	80	77,1	2,9
6	8000	1,6	2500	5500	4571,2	928,8
7	80	1,4	40	40	39,9	0,002
8	270	1,5	120	150	144,6	5,4
Всього	24190	-	9360	14830	14000,0	-

Сукупний ефект від реалізації запропонованих проектів для регіону (E_p) становитиме:

$$E_p = \frac{K}{\sum_{i=1}^8 C_i} = \frac{14000}{24190} = 0,58$$

або 58%.

При більш раціональному розподілі бюджетних коштів можна досягнути більшої ефективності їх використання. Дане дослідження демонструє варіант оптимального розподілу обмежених бюджетних коштів. Стратегія дослідження в певній мірі базується на теорії ігор, яка представляє собою теорію побудови математичних моделей прийняття оптимальних рішень в умовах конфлікту інтересів.

Вважаємо, що функція доходу компанії визначається записом $\varphi_i(C_i) = a_i C_i$, де a_i – ефективність вкладення коштів компанією, $0 < a_i < 1$; функція соціального ефекту – $f_i(C_i) = b_i C_i$, де b_i – соціальна ефективність проекту для регіону, $b_i > 0$.

Економічний інтерес i -ої компанії можна описати наступним виразом:

$$Z_i(C_i, x_i) = \varphi_i(C_i) - y_i = \varphi_i(C_i) - (C_i - x_i), i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де $\varphi_i(C_i)$ – дохід i -ої компанії (за умови, якщо вона бере кредит у банку, враховується відсоток за кредит); Z_i – чистий дохід i -ої компанії. Завданням центру є розробка такого фінансового механізму $\Pi(C)$, який забезпечив би максимальний соціальний ефект для регіону:

$$\Phi = \sum_{i=1}^n f_i(C_i^*) \rightarrow \max \text{ або } Z = \sum_{i=1}^n Z_i(C_i, x_i) \rightarrow \max,$$

де $C^* = \{C_i^*, i = \overline{1, n}\}$ – рівноважні стратегії i -ої компанії (точка Неше відповідної гри). Ця точка рівноважить зацікавленість обох сторін гри (компанії та держави), тобто інтерес участі у проекті.

Припускаємо, що функції $\varphi_i(C_i) = a_i C_i$, і $f_i(C_i) = b_i C_i$ є лінійними залежностями.

Визначаємо умову рівноваги Неше. Підставимо (1) у (2) і маємо, що максимум функції ефективності компанії:

$$Z_i(C_i) = a_i C_i - \left(C_i - \frac{l_i C_i}{L(C)} \right) = \frac{l_i C_i}{L(C)} - (1 - a_i) C_i, i = \overline{1, n},$$

де $L(C) = \sum_{i=1}^n l_i C_i$.

Умовою визначення екстремуму будь-якої функції є рівність нулю її похідної. Знаходимо часткову похідну функції $Z(C_i)$.

$$\frac{\partial Z}{\partial C_i} = \frac{\partial}{\partial C_i} \left[\frac{l_i C_i}{L(C)} - (1 - a_i) C_i \right] = \frac{l_i L(C) - l_i^2 C_i}{L^2(C)} - (1 - a_i) = 0;$$

$$\frac{l_i L(C) - l_i^2 C_i}{L^2(C)} = (1 - a_i); \frac{l_i (L(C) - l_i C_i)}{L^2(C)} = (1 - a_i);$$

$$\frac{L(C) - l_i C_i}{L^2(C)} = \frac{1 - a_i}{l_i}; L(C) - l_i C_i = \frac{1 - a_i}{l_i} L^2(C), i = \overline{1, n}.$$

Позначимо $q_i = \frac{1 - a_i}{l_i}$. Тоді:

$$l_i C_i = L(C) [1 - q_i L(C)], i = \overline{1, n};$$

$$\sum_{i=1}^n L(C) [1 - q_i L(C)] = L(C);$$

$$L(C) \sum_{i=1}^n (1 - q_i L(C)) = L(C); \quad \sum_{i=1}^n (1 - q_i L(C)) = 1;$$

$$n - L(C) \sum_{i=1}^n q_i = 1; \quad L(C) \sum_{i=1}^n q_i = n - 1.$$

Нехай $\sum_{i=1}^n q_i = Q$, тоді вираз набуде вигляду $L(C^*) = \frac{n-1}{Q}$, де C^* – оптимальне значення.

З урахуванням $l_i C_i = L(C) [1 - q_i L(C)]$, маємо:

$$l_i C_i^* = L(C^*) [1 - q_i L(C^*)], i = \overline{1, n} \tag{3}$$

Величина сумарного фінансування i -го проекту є невід'ємною. Звідси маємо що:

$$C_i^* \geq 0 \text{ або } 1 - \frac{q_i(n-1)}{Q} > 0; \quad \frac{q_i(n-1)}{Q} < 1; \quad \frac{q_i}{Q} < \frac{1}{1-n}, i = \overline{1, n} \tag{4}$$

Якщо для i -го проекту не виконується умова (4), то компанія, що запропонувала цей проект, вибуває зі складу претендентів. Враховуючи це, необхідно обраховувати нові значення Q та n . Якщо при цьому знову не буде виконуватися (4), то вони теж вибувають і т.д.

На якомусь етапі буде отримана умова рівноваги, тобто для компаній, які залишилися, виконується (4). З метою зменшення обсягу розрахунків, доцільно впорядкувати компанії за зростанням значення q_i . Число компаній-претендентів для участі в соціальних програмах розвитку регіону буде визначатися таким значенням k , яке задовольнить нерівність:

$$q_i < \frac{Q_k}{k-1}, i = \overline{1, k}, \text{ де } Q_k = \sum_{i=1}^k q_i \tag{5}$$

Візьмемо до уваги величини ефективності проектів розвитку міського електротранспорту на одиницю вкладених коштів (a) для кожної компанії, регіональної ефективності інвестиційних проектів (b) та рівень пріоритетів компаній (l_i) (табл. 3).

Таблиця 3

Показники ефективності проектів розвитку міського електротранспорту

Показники	Проекти							
	1 (6)	2 (1)	3 (3)	4 (2)	5 (4)	6 (8)	7 (5)	8 (7)
Ефективність вкладення коштів компанією (a_i)	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,2
Пріоритет компанії щодо проекту (l_i)	1,6	1,7	1,4	1,4	1,5	1,5	1,2	1,4
Соціальна ефективність проекту для регіону (b_i)	1,3	1,5	1,3	1,3	1,4	1,45	1,6	1,5
q_i	0,250	0,294	0,357	0,429	0,467	0,467	0,500	0,571
$\frac{Q_k}{k-1}$	-	0,544	0,450	0,433	0,449	0,453	0,461	0,476

Для зручності обрахунків доцільно значення параметра q_i впорядкувати по зростанню. Процедура визначення числа компаній-претендентів для участі в інвестиційних проектах базується на основі формули (5).

Провівши наступні підстановки, з'ясовуємо, що нерівність (5) не виконується при $k = 5, 6, 7$ та 8 . Звідси випливає, що максимальне значення $k = 4$. Таким чином, претендентами на участь у програмі за схемою змішаного фінансування є перших чотири компанії. Тобто лише чотири проекти i , відповідно чотири компанії, які пропонують свою участь у них, будуть залучені до їх реалізації.

Для визначених компаній проведені по вище прийнятому алгоритмі розраховані обсяги бюджетного фінансування кожного вибраного проекту (табл. 4).

Таким чином, бюджетні кошти отримують чотири компанії. Три з них отримують більше бюджетних коштів, ніж задекларували. У цій ситуації зацікавленість компанії у реалізації конкретного проекту є вищою, оскільки зменшується потреба у використанні власних коштів.

Таблиця 4

Обсяги фінансування проектів розвитку міського електротранспорту при розподілі обмеженої величини бюджетних коштів із врахуванням ефективності вкладення коштів компанією

Параметри	Проекти				Усього
	1 (6)	2 (1)	3 (3)	4 (2)	
Вартість проекту, тис. грн. (C_i)	8000	12150	1030	12150	22660
Пріоритет компанії щодо участі в проекті (l_i)	1,6	1,7	1,4	1,4	-
Розмір бюджетного фінансування $x_i(C_i)$	4847,3	7821,9	546,1	784,7	14000,0
$x_i - x_i(C_i)$	652,6	-671,9	-16,1	-4,6	-

Ефект від реалізації вибраних вище проектів для регіону (E_p) становитиме:

$$E_p = \frac{K}{\sum_{i=1}^4 C_i} = \frac{14000}{22660} = 0,62,$$

тобто 62%, що на 4 відсотки більше, ніж при розподілі за пріоритетами.

Для визначення максимального соціального ефекту від реалізації проектів використаємо наступні міркування.

Поставимо перед собою задачу визначення процедури прямих пріоритетів, яка забезпечить максимум соціального ефекту для регіону.

Дана задача зводиться до визначення таких значень пріоритетів $\{l_i \geq 0, i = \overline{1, n}\}$, які забезпечать максимум виразу:

$$\Phi = \sum_{i=1}^n b_i S_i^* = \sum_{i=1}^n \frac{b_i (n-1) K}{l_i Q} \left[1 - \frac{(n-1) q_i}{Q} \right] \rightarrow \max, \quad (6)$$

де Φ – функція соціального ефекту програми фінансування для регіону.

У (6) вводимо нові змінні:

$$l_i = \frac{(1-a_i)}{q_i}, \frac{q_i}{Q} = \alpha_i, P_i = \frac{(1-a_i)}{b_i}.$$

Тоді маємо:

$$\begin{aligned} \Phi &= \sum_{i=1}^n \frac{b_i(n-1)Kq_i}{(1-a_i)Q} \left[1 - \frac{(n-1)q_i}{Q} \right] = \sum_{i=1}^n \frac{(n-1)Kq_i}{P_i Q} [1 - (n-1)\alpha_i] = \\ &= \sum_{i=1}^n \frac{(n-1)K\alpha_i}{P_i} [1 - (n-1)\alpha_i] = \sum_{i=1}^n \frac{(n-1)\alpha_i}{P_i} [1 - (n-1)\alpha_i], \text{ при } K=1. \end{aligned} \quad (7)$$

Треба знайти такі $\left\{ \alpha_i \geq 0, \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1 \right\}$, при яких (3.21) досягає максимуму.

Будуємо функцію Лагранжа:

$$\begin{aligned} L(\lambda, \alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n) &= \Phi(\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n) - \lambda \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i - 1 \right) = \\ &= \sum_{i=1}^n \frac{(n-1)\alpha_i}{P_i} [1 - (n-1)\alpha_i] - \lambda \left(\sum_{i=1}^n \alpha_i - 1 \right), \end{aligned} \quad (8)$$

де λ – множник Лагранжа, $\lambda < 0$.

Розв'язавши систему рівнянь, отримаємо оптимальні значення α_i та λ :

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial \alpha_i} = 0, & i = \overline{1, n}. \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = 0 \end{cases} \quad (9)$$

Звідси маємо:

$$\begin{cases} \frac{n-1}{P_i} [1 - 2(n-1)\alpha_i] - \lambda = 0, & i = \overline{1, n}. \\ -\sum_{i=1}^n \alpha_i + 1 = 0 \end{cases} \quad (10)$$

Розв'язком системи (10) буде:

$$\alpha_i^* = \frac{1 + (n-2)\beta_i}{2(n-1)}, \text{ де } \beta_i = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i}, i = \overline{1, n}. \quad (11)$$

Тоді оптимальне значення пріоритетів становитиме:

$$l_i^{оп} = \frac{1-a_i}{\alpha_i^*}, i = \overline{1, n} \quad (12)$$

Підставивши отриманий показник у (1) отримаємо:

$$x_i(C_i)^{оп} = \frac{l_i^{оп} C_i}{\sum_{i=1}^n l_i^{оп} C_i} \times K, i = \overline{1, n} \quad (13)$$

Застосування процедури оптимальних пріоритетів для вибраних компаній-учасників у програмі в нашому випадку призвело до зміни розподілу бюджетних коштів між проектами (табл. 5).

Обсяги фінансування проектів розвитку міського електротранспорту при розподілі обмежених бюджетних коштів із врахуванням соціальної ефективності проектів для регіону та оптимальних пріоритетів

Параметри	Проекти				Усього
	1 (6)	2 (1)	3 (3)	4 (2)	
Ефективність вкладення коштів компанією (a_i)	0,6	0,5	0,5	0,4	–
Соціальна ефективність проекту для регіону (b_i)	1,3	1,5	1,3	1,3	–
P_i	0,308	0,333	0,385	0,462	1,487
β_i	0,207	0,224	0,259	0,310	–
α_i	0,236	0,241	0,253	0,270	–
Оптимальний пріоритет щодо участі в проекті (I_i^{OP})	1,698	2,071	1,977	2,221	–
Розмір бюджетного фінансування $x_i(C_i)^{OP}$	4313,9	7994,7	646,9	1044,3	14000,0
$x_i - x_i(C_i)^{OP}$	1186,0	-844,7	-116,9	-264,3	–

Таким чином, можемо зробити висновок, що використання запропонованої моделі оптимального поєднання джерел фінансового забезпечення проектів розвитку регіону, зокрема, проектів розвитку міського електротранспорту, є дієвою і може бути використана органами місцевого самоврядування при залученні до фінансового забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту приватного капіталу. Згадана модель дає можливість не лише оптимально розподілити обмежені бюджетні кошти між проектами, а й спрямувати їх у такі проекти, які мають найбільший не лише економічний, а також і соціальний ефект для конкретного регіону чи міста, де функціонує міський електротранспорт.

Література

1. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Как управлять проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М.: СИНТЕГ-ГЕО, 1997. – 188 с.
2. Вычислительная техника в инженерных и экономических расчетах / [А. В. Крушевский, Н. И. Беликов, В. Д. Тищенко, В. Е. Яковенко]. – К.: Вища школа, 1985. – 295 с.
3. Іващук О. Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування / О. Т. Іващук. – Тернопіль, 2004. – 261 с.
4. Наказ Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України від 26.03.2007 р. № 91 „Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розроблення та реалізації регіональних та місцевих програм розвитку міського електротранспорту на період до 2015 року” // Формування ринкових відносин господарювання в міському електротранспорті. – 2007. – Вип. 1. – С. 17–23.

Наталія КАРПИШИН, Інна УКРАЇНЕЦЬ

І АІ ОІ АЕ І ²НІОААЕО АР АЕА²А: І ДІ АЕАІ Е ОІ ДІ ОААІ І В ОА ØЕВӨЕ І АІ І АІ АІ І В

Розглянуто проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів на сучасному етапі реформування місцевого самоврядування в Україні та запропоновано шляхи їхнього вирішення.

Пріоритетним завданням сучасної бюджетної політики України є вирішення таких актуальних питань, як зміцнення дохідної бази місцевого самоврядування, підвищення зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні власної дохідної бази, якості прогнозування і планування доходів місцевих бюджетів, а також ефективності адміністрування податків і зборів, що наповнюють бюджети територіальних громад. Лише володіючи достатніми фінансовими ресурсами, органи місцевого самоврядування спроможні вирішити покладені на них завдання щодо забезпечення життєдіяльності територіальних громад та наданню населенню необхідних соціальних послуг.

Проблематика фінансового забезпечення територіальних громад була і залишається предметом багатьох наукових досліджень. Зокрема, серед зарубіжних вчених, які займалися цією тематикою, варто відзначити: Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена (в контексті теорії суспільного вибору), К. Дейві, Дж. Мейнора, Ю. Немеца, Дж. Оунсона, У. Оутса, У. Тіссена (теорія фіскального федералізму), Т. Хорвата (теорія публічних та місцевих фінансів), А. Шаха та ін. Питання оптимізації і удосконалення формування дохідної бази місцевих бюджетів постійно знаходяться в полі зору вчених вітчизняної економічної науки. Вони досліджувались в працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Й. Бескида, С. Буковинського, О. Василика, В. Дем'янишина, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніної, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія та ін. Проте, питання формування дохідної частини місцевих бюджетів потребують подальшого вивчення і дослідження, особливо в умовах трансформаційних процесів в економіці.

Метою статті є з'ясування стану та виявлення проблем наповнення місцевих бюджетів в сучасних умовах економічного розвитку з метою пошуку ефективного та дієвого механізму формування дохідної бази місцевих бюджетів та винайдення шляхів стабілізації розвитку не лише територіальних громад, але й економіки країни загалом.

Місцевий бюджет є основним важелем, за допомогою якого влада територіальної громади може впливати на економічну активність, створювати умови для економічного та соціального розвитку території та максимального використання її податкового потенціалу. Місцевий бюджет – це фінансова основа, підґрунтя повноцінного функціонування місцевого самоврядування.

Згідно з чинним бюджетним законодавством, джерелами наповнення місцевих бюджетів є: податкові і неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та трансферти. Перелік дохідних джерел за видами місцевих бюджетів наведено в Бюджетному кодексі України, прийняття якого в 2001 р. було продиктоване вимогами часу, адже задекларовані в Конституції України права місцевого самоврядування, які були згодом розвинуті і конкретизовані в Законі України "Про місцеве самоврядування в Україні", потребували відповідного вирішення їх оптимального ресурсного забезпечення.

Прийняття Бюджетний кодексу позитивно вплинуло на розвиток бюджетних відносин, однак не повною мірою вирішило питання забезпеченості дохідними джерелами бюджетів територіальних громад. Незважаючи на удосконалення міжбюджетних відносин і побудові їхнього механізму на якісно новому рівні, чинна практика формування місцевих бюджетів зберегла в своїй основі попередні державні функції централізованого управління економікою.

Реальну самостійність органи місцевого самоврядування можуть мати тільки за умови їх фінансової незалежності. І, хоча спостерігається постійне зростання доходів місцевих бюджетів, в той же час відбувається збільшення рівня централізації бюджетних коштів в державному бюджеті. Як демонструють наведені на рис. 1 дані, темпи зростання доходів державного бюджету значно вищі ніж місцевих бюджетів. За наведеними даними, впродовж 1997- 2008 рр. доходи державного бюджету зросли майже у 14 разів, а місцевих бюджетів лише у 9 разів.

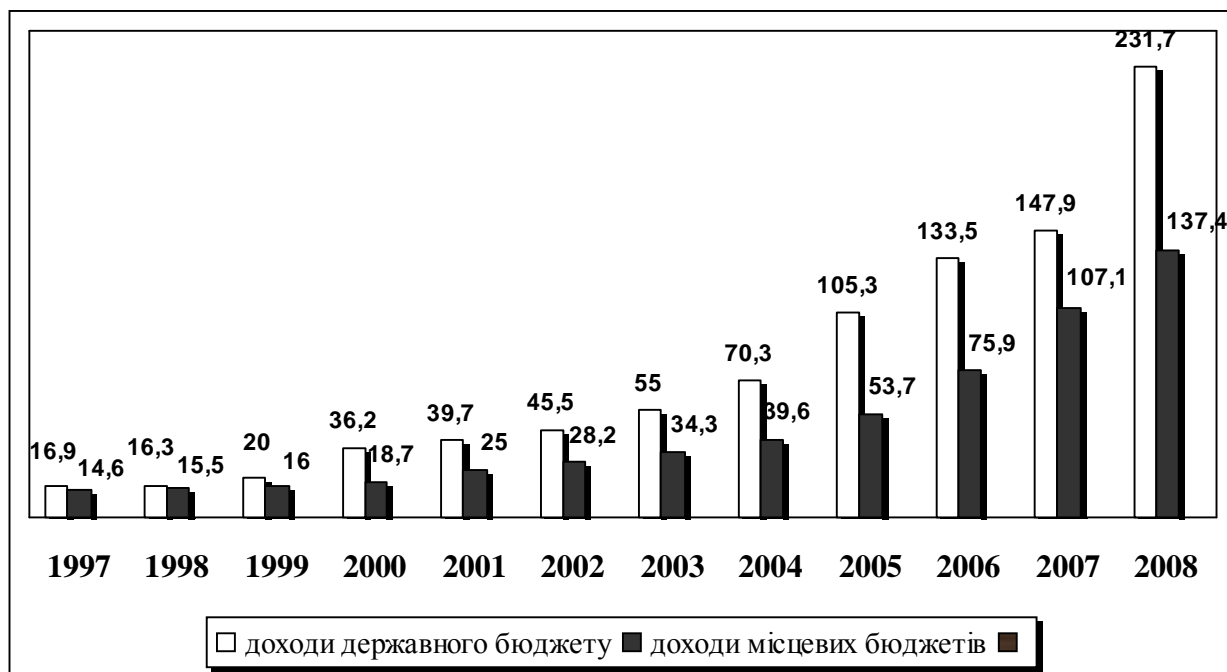


Рис. 1. Динаміка доходів державного і місцевих бюджетів України у 1997-2008 рр., млрд. грн. [1]

Така ситуація значно послаблює фінансові позиції місцевого самоврядування, яке має забезпечувати достатньо широкий спектр суспільних послуг для населення. Крім того, негативним аспектом формування доходів місцевих бюджетів є постійне зростання частки міжбюджетних трансфертів. Так, якщо у 1997 р. частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів становила майже 17%, у 1999 р. – 18%, то після проведення міжбюджетної реформи у 2001 р., цей показник почав зростати і становив у 2004 р. – 43%, у 2006 р. – 45%, а у 2008 р. – 46%. Як наслідок – зростання кількості дотаційних місцевих бюджетів, частка яких в Україні зростає з 87,0% у 2002 р. до 93,3% у 2008р, а на 2009 р. частку дотаційних бюджетів заплановано в розмірі 92,8% [2]. Така ситуація пов'язана із зростаючими з року в рік потребами в бюджетних коштах, що особливо стосується виконання делегованих державою повноважень, інфляційними та іншими процесами, що загострюють проблеми в економічній та соціальній сферах. Зростання частки міжбюджетних трансфертів – це зменшення власної дохідної бази місцевих громад. І, якщо бюджети міст обласного значення є більш-менш незалежними, то цього не можна сказати про бюджети сіл, селищ, міст – районних центрів та міст районного значення. А тому реаліями нашого сьогодення стали: вимирання та занепад сіл, селищ, невеликих міст, міграція населення, безробіття.

Отже, реформа місцевого самоврядування, започаткована ще в 90-х роках, досі не вирішила проблеми фінансової незалежності на місцевому рівні. Глибинні причини такої ситуації передусім слід шукати в правовій площині, в недосконалості та неузгодженості законодавчої бази, яка формує бюджети громад. Насамперед це стосується податкового законодавства, так як податки є основним джерелом місцевих бюджетів.

Положення Бюджетного кодексу, який розпочав бюджетну реформу, об'єктивно передбачали внесення відповідних змін в податкове законодавство, яке до сьогодення практично не змінилося.

Так званий перший кошик доходів місцевих бюджетів (доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів) призначено для виконання делегованих державою повноважень. У даній групі доходів найбільша частка належить податку з доходів фізичних осіб, яка у 2007 році становила – 46,2% і єдиному податку – відповідно 2,32%.

Податок з доходів фізичних осіб тривалий час є основним податковим джерелом доходів місцевих бюджетів. Цей податок прямо пов'язаний з доходами громадян, одержаними як у вигляді заробітної плати, так інших доходів – у вигляді спадщини, доходу від продажу нерухомого та рухомого майна, подарунків тощо. Ставши власником тих чи інших благ, громадянин повинен частку цих благ у вигляді

податку віддати місцевому бюджету громади. Саме тому резервом збільшення поступлень за цим платежем є удосконалення його адміністрування. Це можливе завдяки:

- ліквідації заборгованості з виплати заробітної плати;
- мінімізації тінювих схем виплати зарплати (в так званих конвертах);
- посилення контролю з боку податкових органів за справлянням податку з доходів фізичних осіб, запровадження нарахувань з цього платежу;

Сьогодні малий бізнес посідає важливе і визначальне місце в розвитку економіки регіонів, вирішенні проблеми зайнятості, а його розвитку та зміцненню приділяється велика увага на державному рівні. Суб'єкти підприємницької діяльності, які працюють на умовах спрощеної системи господарювання, забезпечують стабільні надходження єдиного податку до бюджетів територіальних громад. Проте, цей податок має перелік суттєвих зауважень в контексті розгляду його як дохідного джерела наповнення місцевих бюджетів. Так, згідно з Указом Президента України від 8.06.99 р. „Про внесення змін до Указу Президента України від 3.07.98р. № 727 „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва”, суб'єкти підприємницької діяльності, які перейшли на єдиний податок, не є платниками 16-ти видів податків і зборів, в тому числі плати за землю, комунального податку, податку на промисел, збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та інших [3]. Вищеназвані види податків є джерелом доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (так званого II кошика). В результаті переходу суб'єктів на спрощену систему оподаткування місцеві бюджети втрачають значні обсяги власних доходів, які могли б спрямовувати на вирішення важливих господарських питань. Адже кошти у вигляді сплати єдиного податку відносяться до доходів 1-го кошика і використовуються на виконання делегованих повноважень. До того ж, частка надходжень податку, яка надходить до місцевого бюджету, становить лише 43%. Отже, маючи за мету акумуляцію в єдиному податку цілої низки податків і зборів, держава направила до бюджетів територіальних громад лише його частину, позбавивши при цьому джерел 2-го кошика. Необхідно переглянути цю норму законодавства. Також потребують перегляду і граничні розміри ставок єдиного податку для суб'єктів підприємництва-фізичних осіб (20-200 грн. на місяць), оскільки вони вже не відповідають реаліям сьогодення.

Необхідно упорядкувати і порядок адміністрування цього платежу, передбачивши порядок його сплати за територіальним принципом, тобто за місцезнаходженням суб'єкта господарювання. Адже нерідко платники реєструються в сільських чи селищних радах, де ставки податку менші, а фактично здійснюють діяльність на території міста.

Доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, складають власну базу доходів місцевих бюджетів, що призначена для виконання їх власних повноважень. Сьогоднішній стан місцевих бюджетів України характеризується низькою часткою дохідних джерел, які не враховуються при розрахунку обсягів трансфертів, і якими місцеві органи влади можуть розпоряджатися самостійно, виходячи з пріоритетів розвитку територіальних громад. У структурі місцевих бюджетів вони становлять лише 17% [4]. Саме за рахунок цих джерел громадам надано право фінансувати програми розвитку житлово-комунального господарства, благоустрою, транспорту і дорожнього господарства, природоохоронних заходів, видатки на позашкільну освіту, тощо. Така ситуація спричиняє недофінансування комунальної сфери, послаблення матеріальної бази комунальних підприємств, що відображається на якості комунальних послуг. Тобто, одержавши задекларовані державою повноваження, територіальні громади не можуть реалізувати останні через брак фінансових ресурсів. Зокрема, до складу власних доходів віднесено місцеві податки і збори, плату за землю, податок з власників транспортних засобів. Ці доходи не пов'язані з результатами господарської діяльності підприємств і не вирізняються високою еластичністю, що робить їх відносно стабільними джерелами наповнення. До названої групи віднесено також податок на промисел, податок на прибуток підприємств комунальної власності, тощо.

Окремої уваги потребує питання сплати комунальними підприємствами податку на прибуток. Згідно з ст. 142 Конституції України, майно, ресурси, земля та кошти комунальної форми власності є власністю територіальної громади [5]. Комунальний сектор включає: промисловість, сільське господарство, транспорт і зв'язок, будівництво, торгівлю та громадське харчування, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування. Це – близько 8% промислових підприємств України. Сьогодні фінанси підприємств комунальної власності функціонують на основі законодавства, яке регламентує діяльність усіх господарських структур в економіці. Проте використання фінансових ресурсів в комунальній сфері має свої особливості. Зокрема, прибуток таких підприємств розподіляється в порядку, визначеному відповідними місцевими радами згідно із статутами, які затверджуються

місцевими радами, а податок на прибуток підприємств комунальної власності повністю зараховується до доходів місцевих бюджетів і віднесений до складу доходів, що не враховуються при визначенні між бюджетних трансфертів. Тому органи місцевого самоврядування зацікавлені в нарощуванні надходжень від цього податку, оскільки виконання планових показників по даному виду платежу не впливає на обсяг трансфертів в наступному році. Проте, на практиці даний платіж з кожним роком втрачає свої позиції і не відіграє належної фінансової ролі в наповненні дохідної бази місцевого самоврядування. Якщо в 2000 р., тобто до бюджетної реформи, частка податку на прибуток в місцевих бюджетах становила – 14,8%, то в 2002 р. – 6,4%, у 2004 р. – 0,3%, у 2006 р. – 0,4%, а у 2008 р. – 0,3%.

Як правило, до комунальної сфери належать підприємства, неприбуткові і тому непривабливі для сфери підприємництва. В основному, це – підприємства комунальної інфраструктури (водо-каналізаційне господарство, теплостачання, житлове господарство), які вкрай необхідні для життєдіяльності кожної громади, проте – непривабливі для бізнесу. Тому структуру комунальної сфери господарювання необхідно доповнювати, створюючи комунальні банки, комунальні ринки, комунальні підприємства торгівлі. Це сприятиме збільшенню надходжень податку на прибуток до місцевих бюджетів.

Потребує перегляду і діючий порядок сплати до державного бюджету податку на прибуток підприємств інших форм власності, зокрема – приватних, акціонерних підприємств, тощо. Доцільно частку цього податку відраховувати до бюджетів територіальних громад за їх місцезнаходження що вимагає принцип справедливості побудови бюджетної системи. Це дозволило б суттєво поповнити місцеві скарбниці. Наприклад, перерахувавши лише 10% від діючої ставки податку на прибуток підприємств (крім державних та комунальних), бюджет м. Тернополя у 2008 році одержав би додатково близько 26 млн. грн.

Органи місцевого самоврядування повинні проводити активну інвестиційну політику, залучаючи кошти до статутних фондів акціонерних товариств та інших підприємств колективної форми власності, що дасть змогу отримати дивіденди і поповнити бюджети місцевих громад.

Давно вимагає ухвалення закон про запровадження податку на нерухомість. Нерухоме майно оподатковується у всьому цивілізованому світі, крім України і Таджикистану. Цей вид податку характеризується відкритістю (майно важко приховати), прозорістю, обов'язковістю сплати. Це – стабільне і вагоме джерело місцевих бюджетів.

Потребує вдосконалення і порядок справляння місцевих податків і зборів – дохідних джерел, які самостійно встановлюються місцевими громадами. Становлення та розвиток в Україні інституту місцевого оподаткування відповідає вимогам Європейської Хартії місцевого самоврядування, до якої наша держава приєдналась в 1997 р. Згідно зі Статтею 9 Хартії, органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень [6]. Принаймні частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування має формуватися за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону. В розвинених країнах місцеві податки і збори є головним атрибутом місцевого самоврядування. Наприклад, у Швейцарії за рахунок місцевих податків забезпечується 70% доходів місцевих бюджетів, Франції – 38%, Німеччині – 35%, Великобританії – 17%, [7, с. 383]. Сьогодні необхідно законодавчо врегулювати механізм утримання та перерахування місцевих податків, оптимізувати їх перелік, розширити об'єкти і базу оподаткування, встановити реальні та справедливі ставки, що сприятиме зростанню надходжень до бюджетів територіальних громад.

Зокрема, доцільно врегулювати питання визначення ринкового збору, який забезпечує переважну частку поступлень місцевих податків і зборів. Його платниками є юридичні і фізичні особи, які здійснюють торгівлю на ринках. Утримувати ринковий збір та перераховувати його до бюджету держава уповноважила адміністрації ринків. Проте, законодавством не передбачено чіткого визначення поняття "ринок". Згідно з Типовими Правилами торгівлі на ринках, ринки визначено як "суб'єкти господарювання, зареєстровані в установленому порядку". В сучасних умовах відбувається трансформація класичних ринків в торговельні комплекси, де торговельні місця надаються торгуючим на правах оренди. Такі нові форми ринкової торгівлі не вписуються в діючу схему, до того ж багато ринків знаходяться у власності певних фізичних чи юридичних осіб і виступають як одна з форм їх діяльності, а не самостійними господарюючими суб'єктами. Як наслідок – відмова платників від статусу ринків, втрата кола платників ринкового збору і недопоступлення значних коштів до місцевих бюджетів. Така ситуація спричинена невідповідністю чинної правової бази ринкового збору реальним умовам господарювання.

Існує певна невизначеність також в питанні розміру граничних ставок ринкового збору, які регламентуються як Декретом Кабінету Міністрів "Про місцеві податки і збори" (20% мінімальної заробітної плати для громадян і 3 мінімальні заробітні плати для юридичних осіб), так і Указом Президента України "Про впорядкування механізму сплати ринкового збору" від 14.06.2000 р. (від 0,05 до 0,15 неоподаткованих мінімумів доходів громадян – для фізичних осіб та від 0,2 до 2 неоподаткованих мінімумів доходів громадян – для юридичних осіб) [8]. Слід законодавчо закріпити єдину ставку ринкового збору.

Враховуючи реалії сьогодення, слід розширити перелік місцевих податків і зборів, доповнивши його екологічним податком, збором на охорону культурної спадщини, будівельним та туристичним зборами. Ці податкові джерела дадуть можливість територіальним громадам самостійно вирішувати нагальні питання в екологічній сфері.

Отже, удосконалення податкового та бюджетного законодавства в контексті посилення фінансової бази місцевих бюджетів, дасть можливість повноцінно функціонувати інституту місцевого самоврядування та проявити свій потужний потенціал.

Література:

1. *Звіти про виконання бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя станом на 1 січня 2009 року* [Електронний ресурс]: <http://www.budget.gov.ua>>.
2. *Міністерство фінансів України. Про формування міжбюджетних відносин між державним та місцевими бюджетами на 2009 рік*» 16.09.2008 № 31-11020-3-21/34981.
3. *Указ Президента України від 8.06.99 р. „Про внесення змін до Указу Президента України від 3.07.98 р. № 727 „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва”* [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>>.
4. *Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 86-97.*
5. *Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.*
6. *Європейська хартія місцевого самоврядування / Пер. з англ.. Є. М. Вишневського // Комп'ютерна правова система «Зібрання законодавства України». – К.: Укр. інформ.-прав. Центр, 2004.*
7. *Мельник А. Ф. Муниципальный менеджмент: Навч. посібник / [А.Ф.Мельник, Г.Л. Монастирський, О.П.Дудкіна] / За ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 416 с.*
8. *Указ Президента України "Про впорядкування механізму сплати ринкового збору" від 14.06.2000 р.* [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>>.

Андрій КОЗЛОВСЬКИЙ, Юрій ПАНОЧИШИН

АІ АЕ²Ç ДЕІ ЕО АЕАЕОДІ І І ЕО І ЕАÒ²ÆІ ЕО ÑÈÑÒÀÌ А ОЕДА́І ²

Розглянуто проблеми розвитку ринку електронних платіжних систем в Україні. В умовах світової економічної кризи їх вирішення дасть можливість позитивно вплинути на економічну ситуацію в країні.

Розповсюдження в Україні інтернет-магазинів, які поступово стають серйозними конкурентами традиційним торговельним точкам, призвело до організації нових способів розрахунків з клієнтами. Саме тому з кожним роком зростає доля ринку електронних платіжних систем (ЕПС). Становлення та розвиток ринку електронних платіжних систем в Україні має свої специфічні труднощі та проблеми, які не дозволяють українським підприємцям електронної комерції досягти рівня європейського ринку електронних online-платежів.

Дослідження проблем ринку електронної комерції та електронних платежів в Україні розпочато відносно недавно. Питанням електронних платіжних систем присвячені роботи численних авторів, зокрема Грекова А.М. [1], Адамика Б.П. [2], Мороза А.М., Дегелера А.С. [3], Пуховкіної М.Ф., Желіховського В.М., Дутова М.М. та ін. Але деяка законодавча, правова та організаційна невизначеність з питаннями електронних платіжних систем в Україні на сьогодні зумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні поточного стану розвитку ринку електронних платіжних систем в Україні та розкритті основних проблем, які не дозволяють учасникам ринку вийти на сучасний європейський рівень застосування потужних механізмів online-комерції, що набувають особливої актуальності в умовах світової економічної кризи.

Згідно з даними Gemius Ukraine [4] (найбільша компанія із досліджень в Інтернеті) станом на 3 квартал 2009 року менш ніж 20% клієнтів інтернет-магазинів вважають електронні платежі зручним способом розрахунків. Причинами таких низьких показників учасники ринку називають, в першу чергу, недовіру споживачів до віртуальних фінансів – чи то платіжні картки, Webmoney або будь-яка інша аналогічна система. З іншого боку, покупець, який має бажання сплатити за товари в мережі електронними грошима, зіштовхується з необхідністю додаткових дій – наприклад, написанням відповідних заяв в банку з проханням дозволити використання картки в online-розрахунках або стикається із труднощами поповнення балансу в обраній електронній платіжній системі. Третя причина невисокої популярності online-платежів – це низький рівень добробуту населення нашої країни. Це доводять різноманітні дослідження інтернет-аудиторії. Здійснення покупок в мережі поки що залишається прерогативою користувачів з доходом вище середнього. Але, не дивлячись на це, кількість людей, які починають користуватись електронними грошима, росте з року в рік.

Одна з основних переваг електронних платежів для продавців – це можливість передплати, яка гарантує реальність замовлення і безпеку кур'єру, який доставляє товар. Крім того, при розрахунках в Інтернеті online-торговці можуть віддавати на аутсорсинг доставку товарів, користуючись послугами вітчизняних або міжнародних служб. Такий підхід, неможливий при готівковому розрахунку, дозволяє зробити структуру магазину більш гнучкою та оптимізувати затрати на логістику.

Основні гравці ринку електронних платежів в нашій країні в один голос заявляють про зростання оборотів за останні два-три роки. Аналогічні показники очікуються і в цьому році, що дає можливість говорити про стабільність розвитку сегменту та його високу кризостійкість. За даними одного з найбільших гравців ринку ЕПС в Україні Webmoney [5] зростає і середня сума транзакцій – щорічно на 10-20%. Такі темпи розвитку суттєво перевищують аналогічні показники європейських країн в періоди становлення там ЕПС, що пояснюється наявністю зарубіжного досвіду, який переймають вітчизняні компанії.

Всі відомі рішення щодо організації роботи ЕПС можна поділити на еквайрінгові системи, що працюють безпосередньо з платіжними банківськими картками, та компанії, які емітують власну „електронну” валюту. Перші дозволяють інтернет-магазинам приймати платежі безпосередньо з рахунків

покупців, другі – виконують роль своєрідного „буфера” між банківським рахунком клієнта та постачальником товарів або послуг. Остання схема ЕПС в деяких випадках може виступати третьою стороною в угоді, що гарантує можливість повернення коштів.

Серед ЕПС, які працюють сьогодні в Україні, можна виділити такі: Webmoney, LiqPay, „Інтернет.Деньги”, „Приват-24”. Крім того, на вітчизняний ринок частково вийшла відома міжнародна система PayPal, але користувачі з України можуть тільки відправляти по ній гроші без можливості їх отримувати. Деяке розповсюдження в нашій країні має і російська ЕПС „Яндекс.Деньги”, але офіційно система не обслуговує користувачів в Україні.

Говорячи про український ринок ЕПС, слід детальніше зупинитися на системі Portmone.com – єдиній в нашій країні системі, яка призначена для сплати регулярних рахунків через Інтернет. На долю компанії „Портмоне” прийшлося 7,75% всіх транзакцій по платіжних картах на території України, що в абсолютних цифрах становить 1,5 млн. операцій.

Зазвичай, інтернет-магазини намагаються підключати якомога більше різних ЕПС, щоб надати користувачу максимальний вибір. Великі гравці ринку укладають прямі угоди з декількома платіжними системами, а невеликі – у більшості випадків, використовують інтегровані системи або користуються послугами платіжних шлюзів. Такі сервіси дають можливість магазину приймати платежі різноманітними способами, не обтяжуючи себе зобов'язаннями по відношенню до конкретних ЕПС. Як правило, платіжні шлюзи беруть комісію за подібні послуги на рівні 2-5% від суми кожної транзакції.

Окремо від ЕПС стоять платіжні системи для мобільних пристроїв різноманітних контент-провайдерів, в яких сплата за послуги відбувається шляхом відправки SMS визначеної вартості або шляхом використання мереж платіжних терміналів самообслуговування. Такі системи вкрай зручні як для користувача, так і для продавця в галузі мікроплатежів, однак зовсім непридатні у випадках більш-менш великих грошових сум. Але з урахуванням ступеня проникнення мобільних телефонів в Україні (майже 97% дорослого населення країни без врахування дітей шкільного віку), можна припустити великий ріст кількості транзакцій за допомогою згаданих систем, що підтверджується активністю компаній, що створюють та обслуговують такі системи (AutoPay, SmartPoint, PayPort, UniPay та багато інших). Слід зазначити, що вартість послуг термінальних платіжних мереж або SMS-орієнтованих платіжних систем для продавців суттєво залежить від кількості транзакцій та обороту і може становити до 60% (!) від суми транзакції, що можна вважати суттєвим недоліком.

На відміну від online-комерції, яка ще не виділена в законодавстві України як самостійний вид діяльності, поняття про електронні гроші зафіксовано постановою НБУ №178 від 25.06.2008 р. Згідно з цим документом емітентами віртуальних грошових одиниць можуть бути лише банки, виражені електронні валюти повинні бути лише в гривні, а максимальна сума транзакції не перевищувати 5 тис. грн.

Згадана постанова НБУ також зобов'язала всі компанії, які використовують електронні гроші, привести свою діяльність у відповідність до нових норм, тобто отримати відповідну ліцензію або укласти угоду про співпрацю з фінансовою установою, яка буде виступати емітентом. Строк виконання описаних норм компаніями скінчився ще в червні 2009 року, але впорядкування діяльності ЕПС та посилення контролю з боку держави так і не відбулося. Враховуючи економічну та політичну ситуацію в Україні, більшість гравців на ринку ЕПС вважає, що очікувати найближчим часом суттєвих змін не варто, а це дозволяє організовувати нечесним підприємцям фінансові махінації та своїми діями шкодити цивілізованому розвитку ЕПС в Україні.

Сьогодні можна помітити, що одним із небагатьох напрямків, що показує позитивну динаміку розвитку в умовах економічної та політичної кризи в Україні, є напрям, який пов'язаний із різноманітними сучасними інформаційними технологіями – від online-комерції, мобільного Інтернету до сучасних електронних платіжних систем. Змінитися ситуація може лише тоді, коли рівень проникнення інтернет-технологій в українське суспільство зрівняється з європейським, а це можливо років за 5-7.

Поточна ситуація на ринку ЕПС дозволяє з великою вірогідністю стверджувати, що серйозних змін найближчим часом не відбудеться. Великі гравці на ринку ЕПС будуть поступово збільшувати свої обороти, а здійснення online-платежів користувачами Інтернету буде поступово набирати популярності, особливо серед молодіжної інтернет-аудиторії, для якої немає технічних та інших перешкод щодо використання сучасних ІТ-технологій.

Посилення контролю за ЕПС з боку держави та НБУ, а це може статися вже наступного року на етапі відносної стабілізації економічної та політичної ситуації в країні, позитивно вплине на темпи розвитку цього виду комерційної діяльності, а, найголовніше, такі заходи значно вплинуть на довіру покупців до електронних грошей.

Поступовий ріст самих ЕПС та розширення сфери їхнього використання не дасть можливості залишитися на ринку якійсь одній електронній грошовій одиниці. Найбільш зручним для пересічного користувача стане варіант комбінації двох найпоширеніших, але різних за типом платіжних систем, наприклад: еквайрінгова система „Приват-24” від КБ „Приватбанк” [6] та електронна платіжна система Webmoney [5].

І на останок, міжнародний досвід роботи ЕПС, сучасні дослідження відомих компаній свідчать про те, що використання ЕПС найближчим часом стане звичайним явищем, таким як мобільний телефон або навіть готівкові гроші.

Привабливість та перспективність ринку online-комерції в умовах світової економічної кризи вимагає досконаліх, захищених та зручних для покупців та продавців механізмів здійснення електронних online-платежів. Існуючі гравці на ринку ЕПС діють в умовах законодавчої та правової невизначеності, що суттєво впливає на розвиток самих ЕПС і на довіру користувачів. Темпи зростання кількості операцій із застосуванням електронних платіжних систем в Україні перевищують середньоєвропейські показники, тому законодавча неврегульованість лише на руку шахраям. Втручання держави в роботу ЕПС, врегулювання їхньої діяльності та посилення контролю дозволить вже сформованим гравцям ринку ЕПС реалізувати накопичений потенціал.

Література

1. Греков А.М. *Електронний бізнес: Навч. посібник.* – К.: Кондор, 2008 – 310 с.
2. Адамик Б.П. *Банківські електронні послуги. Навч. посібн. для студ. денної та заочно-дистанційної форм навч.* – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 94 с.
3. *Офіційний сайт щотижневика „КО”* – <http://ko-online.com.ua/>
4. *Офіційний сайт Gemius Ukraine* – <http://gemius.com.ua/>
5. *Офіційний сайт Webmoney* – <http://webmoney.ru/>
6. *Офіційний сайт Приватбанку* – <http://www.pbank.com.ua/>

21 N0E0002E1 2 ÇAÑAAÈ AÍ AE2ÇÓ 2Í AÑN0E02E1 Î - A2BEÜÍ Î N02

Обґрунтовано трактування інституційних інвесторів з позиції інституційного підходу та виконання ними функцій, притаманних формальним інститутам. Проведено аналіз динаміки розвитку інституційних інвесторів банківського та небанківського типу у вітчизняній економіці.

Активність інституційних інвесторів на розвинених ринках з 1970-х рр. пов'язана із значним зростанням і структурними змінами ринків капіталу; ринки ж країн з перехідною економікою пішли шляхом підвищення інституціалізації заощаджень. В більшості з них активи в управлінні інституційних інвесторів швидко зростають, що пов'язано передусім із початком реформ пенсійного забезпечення і зростанням популярності інвестиційних фондів. Не залишилась осторонь цього процесу й економіка України.

На інвестиційному ринку України на сьогодні діє понад тисяча різних інституцій (і щорічно їх кількість зростає швидкими темпами, як і обсяги їх активів), які виконують безліч посередницьких операцій, і взаємодіючи між собою, формують його інфраструктуру.

Метою статті є проведення інституційного аналізу фінансових посередників, які виконують роль інституційних інвесторів та визначення їх ролі в економіці України.

Питання інституціалізації всіх секторів економічної діяльності в Україні останнім часом набуває широкої популярності. Так, значним кроком у визначенні ролі інституційного підходу для аналізу вітчизняної економіки ми вважаємо працю Архієреєва С.І. [1].

Звісно, що будь-які спроби інституційного аналізу не оминають найвагоміших праць неінституціональної теорії – Д.Норта, Р.Коуза, О.Уільямсона.

Незважаючи на те, що зустрічаються спроби комплексного аналізу ролі інституційних інвесторів у інвестиційному процесі в Україні Осецьким В.Л. та Реверчуком С.К., ми вважаємо, даний напрям малодослідженим, в першу чергу, через відсутність єдиного методологічного підходу та понятійно-категоріального апарату. Дослідження зарубіжних науковців – Ф. Фабоцці, З. Боді, У. Шарпа, Р. Габбарда – дещо переносять епіцентр аналізу на фондовий ринок, що, без сумніву є актуальним для розвинутої системи інституційних інвесторів, проте в процесі становлення даної системи такий аспект аналізу дещо звужує проблематику дослідження.

З точки зору інституціоналізму „інститути – це „правила гри” в суспільстві чи створені людиною обмеження, що організують взаємини між людьми” [6]. Переслідуючи власні інтереси люди зіштовхуються між собою і здатні завдавати один одному шкоду. Тому перша функція інститутів – координація поведінки людей таким чином, аби вони не завдавали шкоди один одному, чи, аби така шкода певною мірою компенсувалася. Друга функція інститутів – мінімізація трансакційних витрат, що пов'язані з пошуком інформації та укладенням угод. Інститути покликані полегшити як пошук потрібних людей, товарів, цінностей, так і можливість людей домовитись один з одним. І третя функція інститутів – організація процесу передачі інформації чи навчання. Отже, інститути формують певні обмеження, щоб легше проводити переговори і досягати згоди [4].

У працях одного з найвідоміших дослідників інститутів, лауреата Нобелівської премії з економіки Д.Норта, наголошується, що інститути зменшують ступінь невизначеності вибору в економіці за умов нестачі інформації. Нестача інформації призводить до невизначеності вибору та істотно збільшує затрати трудових та інших ресурсів пов'язаних із ним. Інститути, своєю чергою, допомагають економити ресурси в ситуації вибору, показуючи деякий шлях, вже пройдений іншими. Вони:

1) *забезпечують передбачуваність результатів визначеної сукупності дій і додають стабільності економічній діяльності.* Той чи інший інститут підвищує ступінь ймовірності отримати пошукуване, витративши певні кошти [2].

Зокрема, прийшовши в банк, економічний суб'єкт, витративши певний час на ідентифікацію своїх доходів отримає в своє розпорядження бажану суму. Так само, особа, вклавши кошти до недержавного пенсійного фонду, здійснюючи вкладення протягом визначеного періоду часу, після настання пенсійного

віку отримає значну надбавку до пенсії. Це дає підстави відносити банки, недержавні пенсійні фонди та інші інституційні інвестори до інститутів;

2) *сприяють розвиткові вмінь через притаманний їм процес навчання*. Навчання здійснюють спеціалізовані організації. Воно відбувається і тоді, коли люди в ході роботи наслідують досвідченіших колег [2]. Аналогічним чином відбувається навчання й інституційних інвесторів, бо без відповідних знань і досвіду, без відслідковування зарубіжного досвіду та досвіду досвідченіших учасників ринку вони можуть зазнати невдачі;

3) *чутливі до певних стимулів, що впливають на їх поведінку*. Інститути не можуть діяти, якщо немає системи позитивних чи негативних стимулів [2]. Ця риса цілком притаманна інституційним інвесторам, які у разі „правильної” поведінки отримують прибуток, в той час як у протилежному випадку – збитки;

4) *сприяють свободі і безпечності діяльності індивідів в конкретних межах, що винятково високо ціниться економічними суб'єктами* [2]. Безперечно, йдеться про ринкову економіку, що відзначається високим ступенем економічної свободи. Щодо інституційних інвесторів, то їм також дозволеним є усе, що не заборонено законом;

5) *зменшують трансакційні витрати*. Це є і однією з найважливіших функцій інституційних інвесторів: трансакційні витрати завдяки діяльності їх є значно нижчими, ніж за умов, коли приватні заощадники інвестують кошти самотійно.

Вагомий вплив трансакційних витрат на функціонування економічної системи був визнаний після появи статті Р.Коуза „Природа фірми” (1938 р.). Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, де немає потреби враховувати витрати пов'язані з укладанням угод. Утім, як довів Р.Коуз, такі витрати існують, і за кожної угоди „необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, встановлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності”. Вчений визначає трансакційні витрати як витрати пов'язані з користуванням ринковим механізмом [3].

Згодом поняття „трансакційні витрати” набуло ширшого змісту. До них почали відносити будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів, де б воно не відбувалось: на ринку чи всередині організації. Адже ділову співпрацю в межах ієрархічних організацій (на кшталт фірм) також супроводжують певні витрати. Згідно інституційному підходу, незалежно від того, є трансакції „ринковими” чи „ієрархічними”, їх обслуговування справа досить дорога [3].

Одним з важливих елементів трансакційних витрат нині виділяють витрати опортуністичної поведінки.

Розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки:

– „ухиляння”, яке виникає при асиметричній інформації, коли агент точно знає, скільки ним затрачено зусиль, а принципал має про це тільки приблизну уяву. У такому випадку існує і стимул, і можливість працювати не з повною віддачею. Особливо гостро постає проблема, коли люди працюють командою і особистий вклад кожного визначити дуже важко;

– „вимагання”, яке спостерігається в тих випадках, коли якийсь агент володіє ресурсом, спеціально пристосованим для використання в даній команді і не має високої цінності за її межами. Такий ресурс називається „специфічним”. У решти учасників з'являється тоді можливість претендувати на частину доходу від цього ресурсу, погрожуючи його власнику розривом відносин, якщо той відмовиться з ними поділитися. Загроза „вимагання” підриває стимули до інвестування в специфічні активи.

Витрати опортуністичної поведінки загострюються на ринках, які розвиваються, за умови обмеженості фахівців відповідної кваліфікації. Така ситуація склалася й у сфері інституційного інвестування в Україні. Ризик опортуністичної поведінки із зростанням даної сфери має перспективи загострюватись, зважаючи на відсутність реальних джерел кваліфікованих працівників.

Одним із розв'язків проблеми високих трансакційних витрат для інвестиційної сфери є об'єднання коштів багатьох різних інвесторів, завдяки чому вони можуть скористатися з економії масштабу. Остання означає зменшення трансакційних витрат на одиницю інвестицій, коли масштаби ділових операцій зростають. Об'єднання коштів інвесторів сприяє істотному зменшенню трансакційних витрат для кожного індивідуального інвестора. Економії масштабу досягають унаслідок того, що сумарні витрати на проведення ділової операції на фінансових ринках зростають незначною мірою, коли масштаби операції збільшуються. Наприклад, витрати на угоду купівлі 10000 акцій за сумою не набагато більші від витрат на угоду купівлі 50 акцій [5, С. 213].

Наявність економії від масштабу в діяльності інституційних інвесторів пояснює їх важливість у формуванні фінансової структури. Яскравим прикладом інституційного інвестора, що викликаний економією масштабу, є інвестиційні фонди. Інвестиційний фонд – це інституційний інвестор, який продає

акції індивідам, а виторг інвестує в облігації або акції. Оскільки ці фонди купують великі пакети акцій або облігацій, то вони можуть скористатися з низьких трансакційних витрат. Ця економія на трансакційних витратах переходить до індивідуальних інвесторів після того, як інвестиційні фонди зменшують ці витрати у формі винагороди за управління рахунками інвесторів. Додаткова вигода для індивідуальних інвесторів полягає у тому, що інвестиційний фонд досить великий, що дає змогу купувати широкодиверсифікований портфель цінних паперів. Розширення можливостей диверсифікації зменшує для індивідуальних інвесторів їхній ризик і таким чином поліпшує їхнє становище.

Інституційні інвестори виникають і тому, що вони придатні для проведення експертизи, яка знижує трансакційні витрати. Інституційні інвестори виконують роль експертів, коли набувають відповідних правових знань. Вони можуть кваліфіковано і недорого скласти угоду. Економія масштабу є важливим фактором зниження інституційними інвесторами витрат по таких напрямках, як послуги правників і комп'ютерна техніка. Наприклад, банк витрачає значну суму грошей на оплату послуг правника за добре складену угоду з надання позики. Цей банк може багаторазово використовувати цю угоду в своїх ділових позикових операціях, знижуючи таким чином витрати на позику.

У ділових операціях, що відбуваються на фінансових ринках, дуже часто один із учасників не знає всього того, що йому потрібно було б знати про іншого учасника для прийняття правильних рішень – це так звана асиметрична інформація. Наприклад, позичальник, який бере позику, звичайно володіє кращою інформацією про потенційні доходи і ризик, що пов'язані з інвестиційними проектами, які планує здійснити, ніж кредитор. Відсутність інформації створює проблеми у фінансовій системі на двох напрямках: до проведення ділової операції і після проведення ділової операції [5, С. 214].

Несприятливий вибір – це проблема, що створюється асиметричною інформацією до проведення ділової операції. Несприятливий вибір має місце тоді, коли потенційні позичальники, які скоріш за все викличуть несприятливий наслідок – непогашені позики, – найактивніше шукають позики, і найімовірніше можна вибрати саме їх (аналогічний приклад – фінансові піраміди середини 1990-х років в Україні та Росії). Несприятливий вибір створює високу можливість того, що надані позички матимуть надмірно великий кредитний ризик і їх можуть не повернути, тому кредитори можуть не надавати жодних позик навіть тоді, коли на ринках існують сприятливі для позичок умови.

Наслідком асиметричної інформації є моральний ризик після здійснення ділової операції. Такий ризик на фінансових ринках виникає тоді, коли кредитор зазнає ризику через потребу у діяльності, що є небажана з погляду кредитора. Моральний ризик до того ж робить малоімовірною можливість повернення позики і спонукає у певних випадках кредиторів не надавати позики [5, С. 215]. Морального ризику зазнавали довірчі товариства та інвестиційні фонди в Україні у приватизаційний період: доручаючи їм приватизаційні майнові сертифікати їхні власники сподівалися стати співвласниками певного майна. Насправді внаслідок іншого напрямку використання коштів вони жодної власності не набули. Звісно, якщо б вони про це наперед знали, то жодної довіри зазначені інституції не мали б.

Роль інституційних інвесторів в національній економіці можна оцінити відносно ВВП, для цього ми пропонуємо використовувати показник *рівня активів інституційних інвесторів (РАІІ)*, який можна обчислити за формулою:

$$РАІІ = \frac{АІІ}{ВВП} \times 100\%,$$

де РАІІ – рівень активів інституційних інвесторів,

АІІ – обсяг активів інституційних інвесторів.

Значення даного показника понад 100%, на наш погляд, можна вважати високим рівнем розвитку системи інституційних інвесторів.

Оцінку за даним показником слід проводити і окремо для інституційних інвесторів банківського типу та інституційних інвесторів небанківського типу. Порівнюючи значення показника за типами інституційних інвесторів можна дійти до висновку про модель організації структури фінансового ринку.

Підсумовуючи викладене, варто відзначити доцільність віднесення інституційних інвесторів до формальних інститутів з притаманними останнім властивостями. Маємо підстави також стверджувати, що інституційні інвестори у якості інститутів в економіці виконують притаманні їм функції – зниження ризику інвестування коштів; усунення проблеми асиметричної інформації; зниження витрат шляхом економії на масштабах; зниження трансакційних витрат та забезпечення професійного управління портфелем інвестованих коштів.

Література

1. Архієреєв С.І. Трансакційний сектор економіки України. – Х.: ХФ НІСД, 2003. – 56 с.
2. Вольчик В.В. Курс лекцій по інституціональній економіці. – Ростов-на-Дону: Изд. Рост. Ун-та, 2000 // Доступно з <http://ie.boom.ru/Lecture.htm>
3. Капелюшников Р. И. Новая институциональная теория. // Доступно з <http://www.donntu.edu.ua>
4. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Курс лекцій по інституціональній економіці // Доступно з http://www.hse.ru/rector_net/lectures.htm
5. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С.Панчишин, А.Стасишин, Г.Стеблій. – К.: Основи, 1999. – С. 214.
6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

Богдан МАЛИНЯК

НОВА І ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІКИ АІ НАІ АІ АІ ЕІ І ОДІ ЕР
І А І ДІАГНОСТИКА І О ЕКОНОМІКА І А ОДІАІ

Проаналізовано організацію фінансового контролю на місцевому рівні. Описано проблематику реалізації функцій кожної групи суб'єктів фінансового контролю. Досліджено особливості здійснення громадського фінансового контролю в умовах зміцнення демократичних відносин у суспільстві та зменшення впливу органів державного управління на місцеве самоврядування Обґрунтовано шляхи оптимізації фінансового контролю на місцевому рівні.

Розвиток демократичних процесів в Україні неодмінно посилюватиме тенденцію до підвищення ролі територіальних громад у суспільному житті держави та, як наслідок, поступовий розвиток місцевого самоврядування. Реалізація цього важливого і водночас складного завдання неможлива без децентралізації бюджетної системи та суттєвого зміцнення місцевих фінансів. Необхідною умовою ефективного розширення ресурсної бази місцевого самоврядування, на наше переконання, є адекватне реформування системи управління місцевими фінансами. Невід'ємним елементом раціонального управління суспільними фінансами є дієвий фінансовий контроль. Таким чином, зростання обсягів місцевих бюджетів матиме позитивні наслідки лише в тому разі, коли адекватно реформувати систему фінансового контролю на місцевому рівні відповідно до наявних потреб.

Як підтверджує сучасна практика функціонування місцевих фінансів, навіть в умовах обмеженої бюджетної самостійності органів місцевого самоврядування та невеликої частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни, ресурси місцевих бюджетів часто використовуються з порушенням принципів законності та ефективності. Це є свідченням високої гостроти проблеми належного управління місцевими фінансами відповідно до норм чинного законодавства й інтересів громади. Зазначене вище свідчить про наявність суттєвих недоліків у механізмі фінансового контролю на місцевому рівні та його невідповідності новітнім вимогам. Вирішити перелічені проблеми неможливо без проведення ґрунтовних наукових досліджень та формулювання на цій основі необхідних пропозицій.

Питанням забезпечення ефективного фінансового контролю на місцевому рівні приділяли увагу в наукових публікаціях вітчизняні вчені – В. Андрущенко, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Федосов, С. Юрій та ін. Не дивлячись на значну увагу науковців до зазначеної проблеми, високий динамізм трансформації суспільних та економічних процесів в нашій державі, зумовлює потребу в подальших дослідженнях теоретичних і практичних аспектів організації фінансового контролю на місцевому рівні.

Метою статті є з'ясування сучасного стану фінансового контролю на місцевому рівні та перспективи його модернізації в умовах становлення громадянського суспільства.

Організація фінансового контролю на місцевому рівні повинна враховувати особливості функціонування місцевих фінансів. У багатьох країнах органи центральної влади наділені значними контрольними повноваженнями у сфері місцевих фінансів. Це зумовлено насамперед тим, що держава відіграє значну роль у фінансуванні органів місцевого самоврядування, зокрема для забезпечення виконання делегованих нею повноважень. Відповідно, виникає потреба контролювати використання коштів, які спрямовуються на зазначені цілі, а також обсяг і якість послуг, які створюються за їх рахунок.

На відміну від загальнодержавного рівня, де контрольні повноваження розмежовані між органами влади одного (вищого) рівня, на місцях контрольними повноваженнями наділені владні інституції різних рівнів. Це створює додаткові передумови для забезпечення ефективного контролю в місцевих фінансах. Крім того, на місцевому рівні відбувається розширення об'єкту контролю, порівняно з центральним. Якщо на державному рівні об'єктом фінансового контролю в основному виступає діяльність виконавчої гілки влади, то на місцях контролю підлягають як дії виконавчої влади, так і представницької. Це зумовлено насамперед існуванням в країні єдиної законодавчої бази, якій повинні відповідати рішення, ухвалені органами місцевого самоврядування.

Контрольними повноваженнями у сфері місцевих фінансів наділені різні державні та громадські інститути. Особливістю фінансового контролю на місцевому рівні є участь великої кількості суб'єктів, залежно від яких, його поділяють на контроль органів державного управління, органів влади АР Крим та місцевого самоврядування, відомчий, внутрішній та громадський контроль (рис. 1).



Рис. 1. Види фінансового контролю на місцевому рівні залежно від суб'єктів контролю

Фінансовий контроль органів державного управління спрямований на забезпечення виконання законодавства та дотримання інтересів держави у сфері місцевих фінансів. Сьогодні органи державного управління відіграють визначальну роль у забезпеченні фінансового контролю на місцевому рівні. Це зумовлено, по-перше, нерозвиненістю на місцевому рівні інших видів фінансового контролю; по-друге, тим, що переважна частина фінансових ресурсів місцевого самоврядування спрямовується на виконання делегованих державою повноважень.

Провідне місце серед органів державного управління, які наділені контрольними повноваженнями в сфері місцевих фінансів належить спеціалізованому органу державного фінансового контролю Державній контрольно-ревізійній службі України (ДКРСУ). Основними завданнями цього органу фінансового контролю у сфері місцевих фінансів є:

- контроль за законним, цільовим і ефективним використанням коштів місцевих бюджетів, інших фінансових і матеріальних ресурсів органів місцевого самоврядування;
- контроль за збереженням та використанням комунального майна;
- контроль стану та достовірності бухгалтерського обліку і звітності в органах місцевого самоврядування, бюджетних установах, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з місцевих бюджетів;
- розробка пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень;
- проведення системного аналізу обставин і причин, які сприяють вчиненню фінансових порушень та заходів для їх запобігання.

Упродовж останніх років склалася тенденція до різкого збільшення сум фінансових порушень, виявлених органами ДКРСУ. Так, якщо впродовж 2004 р. було виявлено фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму 86,5 млн. грн., то в 2007 р. – 802,5 млн. грн. Як видно з рис. 2, зростання фінансових порушень стосувалося усіх видів зловживань. Найбільшими темпами за цей період збільшилися обсяги незаконних витрат – із 64,4 млн. грн. у

2004 р. до 617,9 млн. грн. у 2007 р., або майже у 10 разів. В останні роки фінансові порушення виявлено на трьох з чотирьох об'єктах комунальної власності, що перевірялися [2].

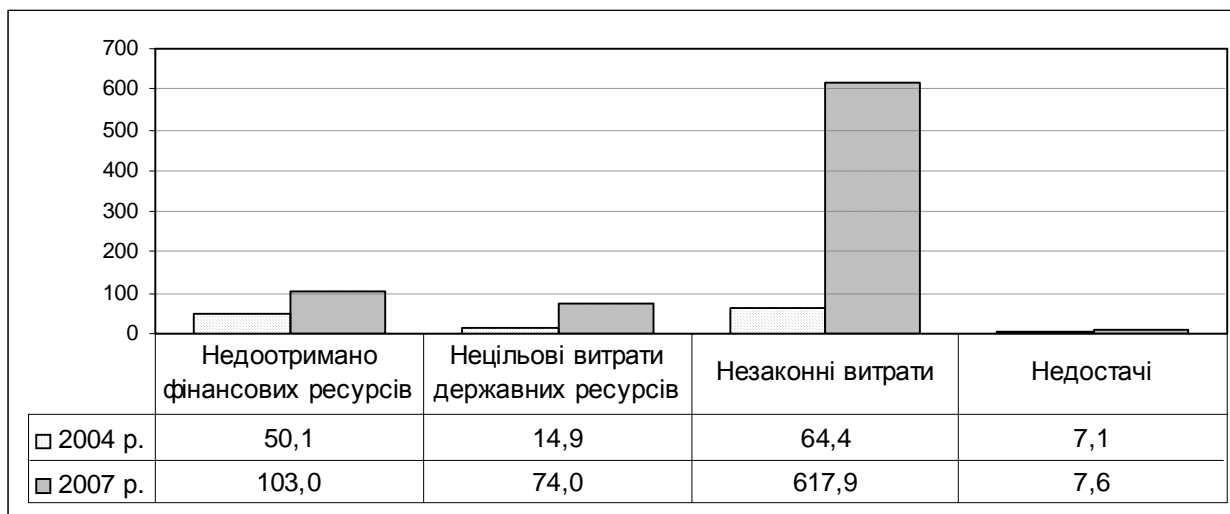


Рис. 2. Виявлені органами ДКРСУ фінансові порушення, що призвели до втрат фінансових і матеріальних комунальних ресурсів у 2004 р. і 2007 р., млн. грн. [1; 2]

Незадовільне становище з фінансовою дисципліною на місцевому рівні зумовлене, зокрема, дією низки об'єктивних чинників. В умовах гострої нестачі коштів для вирішення нагальних проблем органи місцевого самоврядування отримують значні обсяги міжбюджетних трансфертів у формі субвенцій, які вимагають цільового використання. Окремі органи місцевої влади використовують субвенції на цілі, які не передбачені нормативними документами. Крім того, встановлення фактів нецільового використання бюджетних коштів відбувається в умовах застосування чинної економічної класифікації видатків, яка містить 47 різних кодів [3], що ускладнює вірне їх застосування при здійсненні витрат. До об'єктивних чинників можна також зарахувати обмежені можливості бухгалтерських і фінансових служб органів місцевого самоврядування отримати кваліфіковану методичну допомогу. Наявність значної кількості порушень, які виявляють у процесі ходи ревізій і перевірок, свідчить, на нашу думку, також про недосконалість попереднього та поточного фінансового контролю.

Сприяють порушенням у сфері місцевих фінансів відсутність розмежування управлінських повноважень, яке чітко спостерігається на рівні сільських рад. В умовах, коли бюджет затверджує, виконує та схвалює звіт про його виконання один орган, існує великий ризик зловживань у цій сфері. Хоч обсяг таких зловживань обмежується незначними фінансовими можливостями сільських бюджетів, інколи фіксуються досить значні за обсягом фінансові порушення.

ДКРСУ по відношенню до місцевого самоврядування здійснює зовнішній фінансовий контроль. До того ж, працівники служби зазвичай не залежать у своїй діяльності від рішень органів місцевої влади. Це позначається на заходах, які вживають працівники цієї служби за наслідками ревізій та перевірок. Так, в 2004 р. за наслідками ревізій та перевірок установ, підприємств та організацій комунальної власності матеріали до правоохоронних органів передавалися в 1,9 разу частіше, ніж загальнодержавної власності. До адміністративної відповідальності притягнуто в 3,1 разу більша кількість осіб, які представляють установи, підприємства та організації комунальної власності, ніж загальнодержавної власності [1].

На відміну від центрального рівня, де закон про державний бюджет фактично не є об'єктом контролю і не може бути скасованим, затверджені радами рішення про місцеві бюджети піддаються контролю з боку місцевих державних адміністрацій. Наступного дня після їх підписання ці рішення повинні бути надіслані до місцевої державної адміністрації вищого рівня. Обласні та міські державні адміністрації в містах Києві та Севастополі уповноважені здійснювати контроль відповідно над районними і міськими (міст обласного значення) бюджетами та районними бюджетами в містах загальнодержавного значення. Районні державні адміністрації наділені контрольними повноваженнями стосовно міських (міст районного значення), сільських, селищних та їх об'єднань бюджетів.

Органи виконавчої влади наділені правами призупиняти дію ухваленого місцевою радою рішення про бюджет в разі порушення вимог Бюджетного кодексу та закону про державний бюджет щодо формування відповідного бюджету в частині державних делегованих повноважень. Так, Кабінету Міністрів України надається право протягом місяця з дня прийняття рішення про обласний бюджет, бюджети міст Києва та Севастополя призупиняти його дію з одночасним зверненням до суду. Такими ж повноваженнями наділені голови обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій щодо районних, міських (міст обласного значення), районних у містах Києві та Севастополі бюджетів в разі виявлення фактів порушення законодавства при їх затвердженні. Подібним чином голови районних державних адміністрацій забезпечують контроль за законністю рішень про міські (міст районного значення), селищні та сільські бюджети.

Незважаючи на те, що Міністерство фінансів України реалізовує контрольні функції здебільшого у сфері державних фінансів, частина їх перебуває в площині місцевих фінансів. Щодо місцевих бюджетів, фінансові органи мають право здійснювати контроль за дотриманням бюджетного законодавства на кожній із стадій бюджетного процесу. Місцеві фінансові органи організують складання проектів місцевих бюджетів. Контрольна діяльність цих органів спрямовується, перш за все, на перевірку поданих головними розпорядниками коштів бюджетних запитів. За її результатами вони формують висновки про доцільність включення бюджетних запитів до проекту місцевого бюджету перед поданням його на розгляд відповідної місцевої держадміністрації.

Організуючи виконання місцевих бюджетів, фінансові органи здійснюють контроль як дохідної, так і видаткової його частини. Здійснюючи моніторинг доходів, вони повинні своєчасно виявляти відхилення фактичних надходжень від запланованих та вживати відповідних заходів. Якщо за результатами квартального звіту виявиться, що загальний фонд бюджету не доотримує більше ніж 15% надходжень, фінансовий орган повинен підготувати зміни до бюджету, які передбачатимуть адекватне зменшення видаткової частини бюджету.

Місцеві фінансові органи здійснюють попередній та поточний контроль при розподілі коштів місцевого бюджету між головними розпорядниками бюджетних коштів. В даному разі метою контролю є забезпечення відповідності виділених коштів затвердженому розпису бюджету. Крім того, фінансові органи можуть з'ясувати питання законності, ефективності, раціональності бюджетних видатків. Фахівці фінансових органів можуть залучатися до проведення ревізій та перевірок установ, підприємств, організацій, які отримують кошти з місцевих бюджетів.

Із запровадженням казначейського обслуговування місцевих бюджетів, появилися нові суб'єкти фінансового контролю на місцевому рівні – територіальні органи Державного казначейства України. Свої контрольні повноваження ці органи здійснюють на етапі виконання місцевих бюджетів та складання звітності про їх виконання, переважно у виді поточного контролю.

Казначейські органи під час виконання дохідної частини місцевих бюджетів контролюють вірність зарахування надходжень, правильність застосування нормативів розмежування доходів, які встановлені Бюджетним кодексом, законом про державний бюджет і рішеннями рад про місцеві бюджети. Казначейство контролює перерахування дотації вирівнювання місцевим бюджетам на предмет відповідності запланованим обсягам.

Контрольна діяльність територіальних органів казначейства на етапі виконання видаткової частини місцевого бюджету розпочинається під час реєстрації кошторисів бюджетних установ та інших планових документів. Вони перевіряються на предмет відповідності показникам витягів з розпису місцевого бюджету. Метою даного контролю є недопущення відхилень обсягів основних фінансових документів розпорядників та одержувачів бюджетних коштів від показників, які передбачені у видатковій частині бюджету. Це дає змогу попередити перевищення видатків над затвердженими бюджетними призначеннями.

Казначейська модель обслуговування місцевих бюджетів передбачає здійснення контролю за відповідністю зобов'язань, які беруть розпорядники бюджетних коштів, показникам кошторисів. Необхідність такого контролю зумовлена певними об'єктивними чинниками. В умовах наявності в бюджетних установ повноважень на укладання угод та водночас неможливості застосування матеріальної відповідальності за їх невиконання, виникають ризики перекладання непогашених зобов'язань на бюджет. Через це зазначений вид контролю має вагомий значення. Однак слід зазначити, що механізми контролю зобов'язань розпорядників коштів, які нині застосовуються, далеко не досконалі. З одного боку, вони суттєво ускладнюють процес здійснення видатків, з іншого – допускають можливість взяття зобов'язань в обсягах, які перевищують бюджетні. Відтак, очевидно є необхідність радикального реформування порядку обліку зобов'язань розпорядників коштів місцевих бюджетів.

Контроль органів казначейства безпосередньо на етапі платежу має забезпечити відповідність видатків умовам зареєстрованих зобов'язань і дотримання умов цільового призначення коштів, за рахунок яких вони здійснюються.

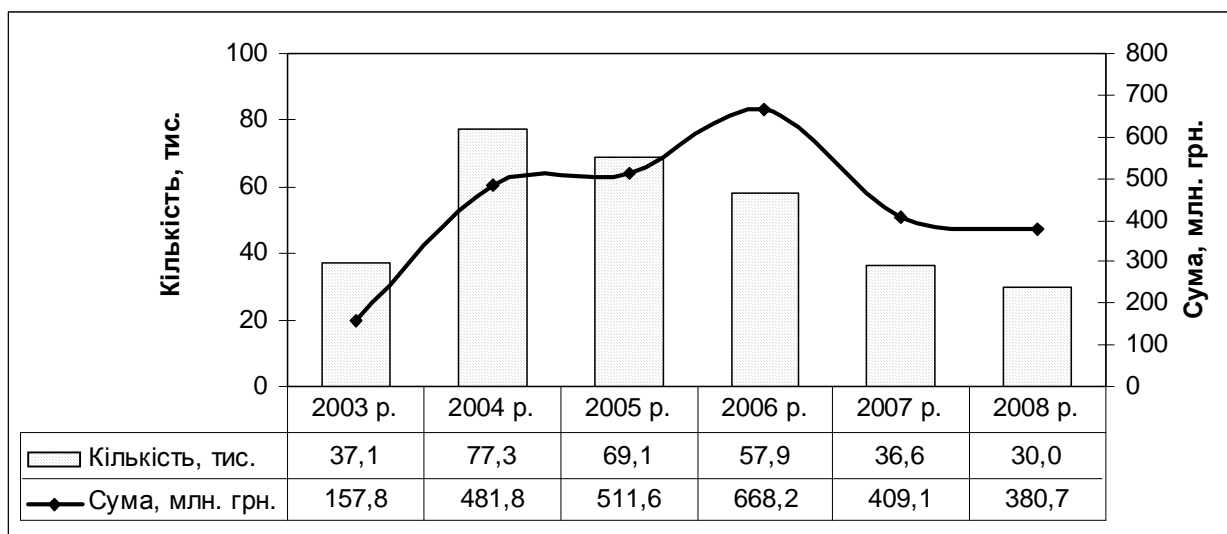


Рис. 3. Відмови органів державного казначейства у здійсненні видатків місцевих бюджетів у 2003–2008 рр.

Ще однією ділянкою контрольної діяльності органів казначейства є перевірка фінансової звітності розпорядників та одержувачів коштів місцевих бюджетів. В даному разі перевіряється: по-перше, відповідність даних звітності показникам бухгалтерського обліку виконання місцевих бюджетів, який здійснюють органи казначейства; по-друге, наявність логічного взаємозв'язку між окремими елементами фінансової звітності клієнтів казначейства.

Характеризуючи рівень організації фінансового контролю органів державного управління, можна зробити висновок, що, незважаючи на велику кількість суб'єктів контролю, не вдається забезпечити належну фінансову дисципліну. Така ситуація зумовлена насамперед тим, що чинна система фінансового контролю на місцевому рівні спрямована в основному на виявлення та фіксацію порушень, а не на їх попередження та профілактику.

Велике значення для успішного функціонування системи управління місцевими фінансами має розвинута системи контролю органів АР Крим та місцевого самоврядування. Завдяки цьому забезпечується дотримання інтересів територіальних громад у фінансовій сфері. Цілями фінансового контролю органів самоврядування є попередження та виявлення фактів відхилення від правил, які встановлені, зокрема, й місцевою владою у сфері управління місцевими фінансами. Однак, слід зауважити, що цей вид контролю неоднаково розвинутий на різних рівнях місцевого самоврядування. Найбільш розгалужена система фінансового контролю організована на рівні Автономної Республіки Крим. Найменш розвинутий цей вид контролю на рівні областей та районів, де відсутні виконавчі органи місцевих рад, а їхні функції виконують місцеві державні адміністрації.

Певна роль в системі фінансового контролю відводиться відомчому контролю. Необхідність його застосування на місцевому рівні зумовлена належністю установ, підприємств та організацій комунальної власності до різних галузей з особливою організацією фінансів. Відомчий контроль здійснюється контрольно-ревізійними службами міністерств та відомств в установах, підприємствах та організаціях, які належать до їх підпорядкування, і спрямовується на попередження та виявлення фактів відхилень у використанні фінансових та матеріальних ресурсів від встановлених правил.

Перевагою відомчого контролю є можливість використання специфічних прийомів та методів, які дозволяють виявляти характерні для певних галузей порушення. Так, контрольно-ревізійні служби Міністерства освіти та науки, Міністерства охорони здоров'я застосовують спеціальні методики проведення ревізій та перевірок в освітніх закладах, установах охорони здоров'я, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів.

З метою підвищення ролі місцевого самоврядування в соціально-економічних процесах регіонів, збільшення обсягу та покращення якості суспільних послуг, недостатньо тільки збільшувати фінансові ресурси місцевого самоврядування. Основну увагу необхідно приділяти ефективному використанню суспільних коштів, особливо завдяки покращенню діяльності установ, підприємств та організацій комунальної власності. Важливим інструментом місцевого самоврядування, що сприяє вирішенню цієї задачі є система внутрішнього контролю. Внутрішній контроль – це інструмент управління, що дає змогу керівництву органу державного сектора перевірити стан виконання покладених на нього завдань.

Система внутрішнього контролю на місцевому рівні повинна сприяти:

- досягненню належного рівня економії, ефективності і результативності в діяльності органу, відповідно до поставлених завдань;
- достовірності фінансової, статистичної й управлінської звітності;
- дотримання встановлених законодавством і керівництвом норм і правил;
- належного захисту активів від втрат [4].

Розвиток системи внутрішнього контролю дозволить заповнити прогалини в існуючій системі фінансового контролю на місцевому рівні, підвищити прозорість в діяльності установ та підприємств комунальної власності.

Функціонування фінансової системи країни в умовах демократії передбачає необхідність постійного всестороннього контролю з боку громадськості за процесами формування та використання суспільних фінансових ресурсів. Громадський контроль здійснюється громадянами країни та їх об'єднаннями і спрямовується на попередження та виявлення фактів не врахування інтересів громади в управлінні місцевими фінансами. Суб'єктами цього виду контролю можуть виступати безпосередньо самі громадяни, політичні партії, громадські організації, професійні спілки та інші громадські об'єднання.

Залежність органів місцевого самоврядування від підсумків виборів повинна сприяти залученню широких кіл громадськості до системи управління. Цьому повинно передувати збільшення прозорості в діяльності владних інститутів та врахування громадської думки при ухваленні фінансових рішень.

Лише завдяки розвитку громадського контролю можна забезпечити виконання основної місії місцевих фінансів – задоволення колективних потреб територіальної громади. Жодні владні інститути неспроможні реалізувати інтереси суспільства так, як це роблять самі громадяни. Всі інші види контролю тією чи іншою мірою залежні від владних органів – контрольні заходи бюрократів спрямовуються на дослідження діяльності інших бюрократів. Особливо ця система вразлива на місцевому рівні, де спостерігається тісна залежність між особами, що представляють суб'єкт та об'єкт контролю – управлінська, фінансова, побутова, родинна. Розширення повноважень місцевого самоврядування в цих умовах, без суттєвого посилення громадського контролю, не забезпечить задоволення інтересів територіальної спільноти, а призведе до зміцнення фінансового становища осіб, наближених до влади.

Таким чином, система фінансового контролю на місцевому рівні сьогодні є незбалансованою і не відповідає потребам демократичного суспільства та принципам децентралізації державного управління. Пріоритетом розвитку фінансового контролю має стати інтенсивний розвиток громадянського контролю, радикальне поліпшення внутрішнього контролю, оптимізація контрольних повноважень органів державного фінансового контролю. Реалізація цих завдань потребуватиме подальших ґрунтовних наукових досліджень цієї важливої проблеми.

Література

1. *Звіт про результати контрольно-ревізійної служби за 2004 рік* / Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/control/uk/publish>
2. *Звіт про результати діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби за 2007 рік* / Режим доступу: http://www.dkrs.gov.ua/kru/control/uk/publish/printable_article?art_id=46964
3. *Наказ Міністерства фінансів України “Про бюджетну класифікацію та її запровадження” № 604 від 27.12.2001 р.* / Режим доступу: <http://www.nau.com.ua>
4. *Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158-р “Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю” // Офіційний вісник України. – 2005. – № 22. – Ст. 1224.*

Віталіна ПЕРЕВОЗНЮК

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ
ТА СФОРМУВАННЯ ГРУНТОВНИХ ПРОПОЗИЦІЙ ШТОСОВНО ЇХНЬОГО ВИРІШЕННЯ

Проаналізовано сучасну практику функціонування житлово-комунальної галузі, окреслено головні проблеми ЖКГ та сформовано ґрунтовні пропозиції стосовно їхнього вирішення. Для вирішення проблем ЖКГ окреслено цілісну систему науково обґрунтованих підходів та запропоновано механізм їх реалізації.

Життя і здоров'я громадян, діяльність суб'єктів господарювання залежать від ефективного функціонування такої важливої галузі національного господарства як житлово-комунальна (далі ЖКГ). Саме житлово-комунальні послуги (далі ЖКП) є життєво необхідними для громадян. Тому надзвичайно важливо, щоб вони були високої якості та доступними за ціною.

Галузь ЖКГ є своєрідним барометром стану національного господарства, що в першу чергу знаходить прояв у зміні тарифів на житлово-комунальні послуги. Наприклад, при підвищенні цін на газ, енергоносії тарифи на послуги водо- й теплопостачання зростають, тобто активно реагують на зміну ринкової кон'юнктури. Крім цього, зміна цін на ЖКП може привести до зміни цін на інші товари та послуги, у яких вода чи тепло є складником вартості. Наприклад, у разі зростання тарифів на воду, підвищуються ціни на послуги закладів громадського харчування, охорони здоров'я, торгівлі ліками та ін.

На жаль, сучасні реалії функціонування галузі зовсім невтішні, про що свідчить динаміка показників, які характеризують діяльність ЖКГ та стан обслуговування населення. За період з 2003 по 2007 рік протяжність ветхих і аварійних водопровідних мереж збільшилась на 10 тис. км. й становить 34% від загальної їх протяжності; середній рівень втрат води у мережах зріс з 29% до 37%; частка котлів з терміном експлуатації більше 20 років збільшилась з 22% до 25%; у ветхому і аварійному житлі мешкають близько 175 тис. осіб; кількість застарілих та непрацюючих ліфтів у житлових будинках щороку зростає на 3-4% [6]. Як виявилось, коштів на суму 3,4 млрд. грн., що виділила держава, в рамках реалізації першого етапу Загальнодержавної програми реформування та розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки, не достатньо для того, щоб забезпечити поступове підвищення ефективності функціонування ЖКГ та якості ЖКП.

Проблемні аспекти ціноутворення на ринку ЖКГ глибоко висвітлені в працях таких вітчизняних й зарубіжних учених і практиків як: А. Бабак, А. Базиліук, Г. Джумагельдієва, І. Запатріна, В. Кучеренко, Н. Лисенко, Н. Матвєєва, В. Полуянов, О. Романюк, Ф. Тягі-Заде та ін. На необхідності розвитку конкуренції в галузі наголошують: О. Завада, С. Валітов, Н. Куц, С. Мельник та ін. Однак, у дослідженнях зазначених учених відсутній комплексний підхід щодо реформування ЖКГ в напрямі переходу до ефективного ринкового механізму.

Мета нашого дослідження: проаналізувати сучасну практику функціонування галузі, окреслити головні проблеми ЖКГ та сформувати ґрунтовні пропозиції стосовно їхнього вирішення. Хочемо зазначити: на сьогодні більшість підприємств ЖКГ збиткові, що зумовлено низкою особливостей та проблем функціонування галузі. Крім цього, вважаємо, усі проблеми ЖКГ лежать в площині двох найголовніших: 1) недосконале ціноутворення в сфері ЖКП, 2) відсутність конкуренції. Для їхнього вирішення необхідно розробити цілісну систему науково обґрунтованих підходів та механізм їх реалізації.

Варто відзначити, що кризовий стан ЖКГ зумовлений низкою особливостей функціонування галузі, що створюють підґрунтя для можливих зловживань усіма учасниками житлово-комунальних відносин: підприємствами – виробниками послуг, споживачами (зокрема громадянами) та владою.

Специфікою галузі є стан природної монополії, якою наділені підприємства ЖКГ згідно зі Законом України "Про природні монополії", що дозволяє отримати економію у виробництві за рахунок ефекту від масштабу. Тобто, коли на ринку діє лише одне підприємство витрати діяльності будуть меншими, ніж при двох і більше суб'єктах господарювання. Такий факт переконує про доцільність монополізації

ЖКГ. Однак, не варто забувати й про недоліки, що притаманні даному типу ринкової влади. Так, підприємства ЖКГ: можуть необґрунтовано завищувати ціни (тарифи) на свої послуги; використовувати неефективні методи ціноутворення (наприклад, перехресне субсидування споживачів); поширювати асиметричну інформацію (зокрема про витрати та доходи) серед контролюючих органів, інвесторів, споживачів з метою введення їх в оману та отримання додаткового (тіньового) доходу; надають неякісні й у неповному обсязі послуги, а також не виконують належним чином своїх обов'язків перед громадянами та державою.

Незважаючи на те, що механізм формування тарифів на ЖКП в Україні, хоч і містить позитивні аспекти (розрахунок економічно обґрунтованих витрат і капітальних інвестицій, які є окремою складовою тарифу), однак, не відповідає методології жодного з методів ціноутворення природних монополій, прийнятих для застосування у зарубіжних країнах¹. Можна стверджувати, що підприємства в процесі формування тарифів використовують дещо модифікований метод "витрати плюс". Відтак, підприємства мають можливість завищувати та вводити у собівартість необґрунтовані витрати, оскільки процес формування тарифів закритий і непрозорий. Справа в тому, що виробники ЖКП самостійно розраховують тарифи, а органи місцевого самоврядування їх лише погоджують. Трапляються випадки, коли місцева влада є співвласником житлово-комунальних підприємств і з прагматичних мотивів зацікавлена у штучному завищенні тарифів [1, 29]. Крім цього, непокоїть практика дублювання й невизначеності повноважень органів виконавчої влади різних рівнів, що здійснюють регулювання галузі. Так, досі не розмежовані повноваження обласних державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування щодо регулювання й встановлення тарифів на ЖКП.

На нашу думку, для того, щоб викоринити таку практику необхідно підвищити прозорість процесу розрахунку та затвердження тарифів, чітко розмежувати та законодавчо закріпити функції й повноваження регулюючих органів і створити в кожній підгалузі ЖКГ спеціалізовані комісії. До їхніх повноважень слід віднести функції державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Структура таких комісій має містити центральний апарат і місцеві відділи. В той же час важливе значення має активізація громадських слухань з метою посилення громадського контролю в даній галузі.

Крім цього, в практиці ціноутворення на ЖКП використовують метод перехресного субсидування, що передбачає нерівномірний розподіл доходів на користь окремих груп споживачів: встановлення диференційованих цін на одну й ту саму послугу для різних груп. Для населення, як правило, встановлюють нижчі тарифи ніж для промислових підприємств. Субсидування можливе також і всередині групи, наприклад, серед споживачів із різним рівнем доходу. Однак, застосовувати такий метод потрібно дуже обережно і виважено для того, щоб уникнути негативних ефектів. Наглядним у цьому контексті є досвід Колумбії, де особливості перехресного субсидування закріпили в законі "Про суспільні послуги" (1994 р.). Згідно з цим законом бідні домогосподарства мали сплачувати 50% повної вартості послуг водопостачання, а краще забезпечені – 120%, з метою субсидування бідних. Але підвищення тарифів до економічно обґрунтованого рівня призвело до того, що найбідніші домогосподарства мали сплачувати 400% вартості старих тарифів. У зв'язку з цим, було знижено рівень сплати бідними домогосподарствами з 50% вартості послуг до 30%. Формування тарифів на рівні економічно обґрунтованих витрат вдалося забезпечити через 10 років після прийняття закону. Однак, найбагатші споживачі продовжують сплачувати за послуги 130–160% повної вартості тарифів [7].

З одного боку, даний метод тарифоутворення неефективний, оскільки передбачає встановлення завищених цін на послуги для окремих груп споживачів. З іншого боку відмінити його застосування неможливо, оскільки порушується принцип вертикальної рівності серед громадян.

Найчисленнішою групою споживачів ЖКП є громадяни й від їхньої платоспроможності та готовності платити за послуги залежать результати діяльності підприємств ЖКГ. В свою чергу, громадяни ставляться до ЖКП як до суспільних, тобто таких які б мали надаватися безкоштовно. Така ідіома, що стала традицією була сформована в суспільстві за часів Радянського Союзу і є домінуючою в переконаннях українців по сьогодні. В результаті вони намагаються мінімізувати ті доходи, що відволікаються із сімейного бюджету на оплату послуг, а іноді – уникнути тягаря сплати взагалі. Зазначене є передумовою виникнення неплатежів населення, що призводить до зростання дебіторської

¹ Система заохочувальних методів, що застосовуються в практиці ціноутворення природних монополій містить: метод встановлення граничного рівня ціни; метод встановлення граничного рівня доходу; метод плаваючої шкали; метод вимірювання конкуренції; метод часткового коригування витрат; метод регулювання через визначення низки заохочувальних заходів, закріплених у договорі; метод цільового заохочення; комбіновані схеми [2].

заборгованості та виникнення резерву сумнівних боргів у підприємств ЖКГ. Однак, варто відзначити, що внаслідок застосування процедури реструктуризації боргів громадян, вдалося дещо зменшити загальну їх суму.

Так, для прикладу, в січні-жовтні 2009 р. громадяни Харківської області сплатили за житлово-комунальні послуги 1,8 млрд. грн. або 96,5% нарахованих сум. Заборгованість населення станом на 1 листопада становила 1 млрд. 50 тис. грн. Для її зменшення було підписано 6,8 тис. договорів з громадянами щодо погашення реструктуризованої заборгованості на суму 10,4 млн. грн. З липня 2003 р. за допомогою застосування такого механізму в області було поміщено 130,8 тис. договорів на суму 110,7 млн. грн. Сума внесених платежів становила 92,8 млн. грн. [4].

Актуальною проблемою розвитку ЖКГ є надмірний соціальний тягар підприємств галузі, що передбачає надання пільг окремим категоріям споживачів ЖКП. Відшкодування підприємствам втрат внаслідок надання пільг має здійснюватися з місцевих бюджетів. Але на практиці такого не відбувається у зв'язку з тим, що на сучасному етапі розвитку нашої держави діє чимало екзогенних і ендегенних чинників², які обмежують можливості органів місцевого самоврядування щодо формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для фінансування соціальних видатків і видатків розвитку. У свою чергу, громадяни схильні визначати такий рівень доходів, який надає право отримання пільг зі сплати ЖКП. Роблять вони це, декларуючи тільки легальні доходи, які як правило є низькими.

На нашу думку, сучасна політика пільг у галузі потребує вдосконалення. Відтак, пропонуємо переглянути умови надання пільг для окремих категорій громадян, зробити жорсткішою процедуру добору кандидатів, які потрапляють у пільгову групу, посилити контроль над доходами пільговиків. Однак, слід пам'ятати, що будь-які зміни в партисипативній демократичній державі мають відбуватися з дотриманням принципів економічної ефективності та соціальної справедливості.

Наявність зазначених проблем роблять непривабливою галузь для приватних інвесторів, а відтак, перешкоджають розвитку конкуренції. Як свідчить зарубіжний досвід, протягом 1998–2006 рр. у інфраструктуру країн, що розвиваються надійшло 44% інвестицій від внутрішніх інвесторів та інвесторів із сусідніх країн (32% і 12% відповідно), більша частина яких припадала на інвестиції в концесії [8].

В Україні створене законодавче підґрунтя для розвитку концесії³, однак у зв'язку з тим, що галузь нерентабельна, така форма залучення приватного бізнесу не використовується на даний час. Цьому перешкоджають також фінансові труднощі, пов'язані з можливим виникненням неплатоспроможності концесіонера. Крім цього, концесія доцільна у великих містах, де щільність населення перевищує певне порогове значення або в регіонах з великою чисельністю населення – тобто має місце значна економія від масштабу. Залучення приватного бізнесу на умовах концесії можливе в перспективі за умови, коли галузь стане прибутковою. А на даний час, слід використовувати укладання контрактів на виставлення рахунків і збирання платежів з метою налагодження платіжної дисципліни. В контракті слід прив'язувати дохід приватної фірми до обсягу зібраних платежів, для того, щоб мотивувати її до ефективного виконання своїх обов'язків.

У зв'язку з необхідністю реформування ЖКГ у напрямі створення ринкових умов функціонування галузі вважаємо за необхідне:

- вдосконалювати механізм ціноутворення в напрямі виведення із собівартості економічно необґрунтованих витрат і державну політику пільг, зробивши жорсткішими умови добору кандидатів-пільговиків. Крім цього, процедуру визначення й затвердження (чого?) потрібно зробити прозорою, з метою уникнення зловживань підприємствами ЖКГ. Слід також при формуванні тарифів враховувати доступність послуг для споживачів і готовність платити за них;
- створити місцеві інвестиційні фонди з метою вирішення проблеми фінансування ЖКГ (оскільки коштів у місцевому бюджеті не вистачає), джерелами надходжень до яких були б кошти від приватизації об'єктів комунальної власності, продажу об'єктів незавершеного будівництва, проведення тендерів на право оренди нежитлових приміщень [5, 9];
- створити галузеві контролюючі органи за класичним зразком побудови органів оперативного управління фінансами, а також передати їм відповідні функції місцевих державних адміністрацій та

² Детальніше: *Перевознюк В. Фінансова політика місцевого самоврядування: теоретична інтерпретація та екзогенні чинники впливу // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції "Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації" – Хмельницький, 2008. – С. 299-301; *Перевознюк В. Фінансова політика місцевого самоврядування: теоретичний аспект / В. Перевознюк // Світ фінансів. – 2009. – № 2. – С. 109–117.**

³ *Форми залучення приватного сектора: контракт на виконання робіт, контракт на управління, оренда/лізинг, концесія, приватизація.*

органів місцевого самоврядування з умовою посилення громадського контролю за діяльністю всіх суб'єктів житлово-комунальних відносин. Слід також унеможливити виконання функцій власника й управлінця одним суб'єктом одночасно.

Реалізація зазначеного буде поштовхом для розвитку конкуренції. В умовах конкуренції підприємства здатні: скорочувати необґрунтовані витрати та надавати якісніші ЖКП з метою залучення додаткового споживача й утвердження лідерської позиції на ринку; застосовувати енергозберігаючі технології й покращувати рівень управління; мобілізувати додаткові фінансові ресурси для здійснення капітального ремонту інфраструктури. На нашу думку, найдоцільніше залучати приватний бізнес на умовах концесії.

Насамкінець хочемо зазначити, для досягнення розвитку галузі, встановлення економічно обґрунтованих тарифів і надання якісних послуг населенню дуже важливо, для того щоб народні обранці, підприємства й громадяни розуміли важливість реформ у даній сфері та їх підтримували.

Література

1. *Базилюк А. Ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг в Україні / А. Базилюк // Економіка. – 2007. – № 7–8. – С. 28–31.*
2. *Біла книга. Вдосконалення системи тарифного регулювання природних монополій [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.icps.com.ua/doc/White%2001%20-%20Antimonopoly%20U.pdf>. – Назва з екрану.*
3. *Богачов С. Проблеми результативності використання комунальних ресурсів міського господарського комплексу / С. Богачов, М. Мельникова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 51–54.*
4. *Борги населення Харківщини з послуг ЖКГ переважили за 1 мільярд [Електронний ресурс] / Режим доступу: – // <http://kharkiv.unian.net/ukr/detail/193381>. – Назва з екрану.*
5. *Жемеренко Є. Актуальні проблеми становлення та розвитку комунальних відносин в Україні / Є. Жемеренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9. – С. 3–10.*
6. *Реформування відносин у сфері житлово-комунального господарства – складова українського прориву [Електронний ресурс] / Режим доступу: – // <http://gkh.com.ua/gkh/reforma-gkh/view11326/>. – Назва з екрану.*
7. *Foster M., Yepes T. "Is Cost Recovery a Feasible Objective for Water and Electricity?: The Latin American Experience". Policy Research Working Paper 3943, The World Bank, June 2006: – // <http://www-wds.worldbank.org>.*
8. *Schur M. The role of developing country firms in infrastructure: New data confirm the emergence of a new class of investors / M. Schur, S. Klaudy, G. Dellacha, A. Sanghi, N. Pushak // Gridlines. – 2008. – № 3: – // <http://www.ppiaf.org>.*

Віталій ПИСЬМЕННИЙ

ЕТИМОЛОГІЯ ТЕРМІНУ “ПОДАТОК” У КОНТЕКСТІ ВИВЧЕННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ТЕОРІЇ ОПОДАТКУВАННЯ

Досліджено етимологію терміну “податок” у контексті вивчення понятійного апарату теорії оподаткування. Розкрито його соціально-економічний зміст в умовах утвердження демократичних принципів суспільного життя.

Фінансова наука багата оригінальними науковими доробками, особливо в теорії оподаткування. Зокрема, викладення поглядів у цій сфері можна прослідкувати в працях науковців дорадянського періоду М. М. Алексєєнка, В. О. Лебедєва, Й. М. Кулішера, І. Х. Озерова, М. І. Тургенєва, М. І. Фрідмана та І. І. Янжула. Навколо даних питань була сконцентрована наукова полеміка в роботах радянських учених-економістів Д. П. Боголепова, Л. О. Веліхова, П. П. Гензеля, Д. В. Данілова, М. І. Мітіліно і В. М. Твердохлєбова. Думки згаданих корифеїв фінансової науки значно вплинули на вітчизняних науковців. Так, велике зацікавлення викликають праці В. Л. Андрущенко, О. Д. Василика, Ю. Б. Іванова, О. П. Кириленко, А. І. Крисоватого, Ю. В. Пасічника, А. М. Соколовської, В. М. Суторміної, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосова, С. І. Юрія та інших авторів.

Водночас у переважній більшості наукових видань питання теорії оподаткування недостатньо розглянуті, що істотно ускладнює вивчення понятійного апарату. З огляду на це, метою даної статті є дослідження етимології терміну “податок”, а також розкриття його соціально-економічного змісту в умовах утвердження демократичних принципів суспільного життя.

Зауважимо, що протягом тисячоліть уявлення про сутність податкових платежів, їх місце та роль у податковій системі держави кардинально змінювалися. Автентичне походження самої ідеї податку тісно пов'язане з примусом (як механічним, так і психологічним), тобто позбавленням громадян доходу або майна на користь уряду. Тому достатньо тривалий проміжок часу податкові платежі вважали великим злом; до них доводилося привертати увагу тимчасово, за наявності особливих умов або коли альтернативних способів покриття видатків не було. Зокрема, на початку ХІХ ст. проф. Бернського університету К.-Л. Галлер, який у своїх наукових доробках не визнавав існування податків, критично підкреслив, що саме пан має годувати слуг, а не слуги пана [1, 58]. Чимало інших корифеїв фінансової науки того часу заявляли про конфронтацію податкових платежів із фундаментальними першоосновами буття держави.

Загалом же, вивчаючи низку наукових праць із податкових фінансів, можна констатувати той факт, що в еволюційному процесі етимологія терміну “податок” пройшла сім ступенів розвитку (рис. 1).

Варто відзначити, що в ранніх феодальних державах податкові платежі розглядали як дар або подарунок. Невипадково у Великобританії ці поняття були синонімами і на теоретичному рівні їх позначали одним словом – “gift”. Як засвідчував радянський економіст Й. М. Кулішер, “добровільний дар” (від франц. “don gratuits”) – допомога державі у невідкладних випадках перетворилася на постійні збори, що справляли у певний термін і з певною метою [1, 61]. Суверенітет англійської нації будували у гострій боротьбі за право стягувати податки. Хоча в окремих випадках британські монархи могли впроваджувати власні податкові платежі, однак це було винятком, а не правилом. Адже і майнові податки, й акцизи, що виникли наприкінці ХVІІ ст., зі згоди уряду вводили на визначений термін: до закінчення війни або сплати боргів, що були породжені зтяжними військовими діями. Причому їх впроваджували не для припинення війни “всіх проти всіх”, а для насилля. Як відзначав радянський науковець А. Л. Акімов у книзі “Суспільство без податків” (1961 р.), війна породила на світ податки, спочатку тимчасові, а потім, із появою збройних сил, постійні [2, 25].

Надалі податки почали розглядати як допомогу державі з боку суспільства (логічно припустити, що “aid” – у Великобританії, “aide” – у Франції та “steuer” – у Німеччині, – все це означало допомогу). При цьому вони були тимчасовими, надзвичайними, добровільними і, як наголосив проф. Й. М. Кулішер у книзі “Нариси фінансової науки” (1919 р.), у Західній Європі в епоху Середньовіччя їх стягували з трьох причин: при викупі з полону сюзерена, посвяченні в лицарі його сина або заміжжі дочки [1, 60].

Тільки від XVIII ст. податки стали юридичним обов'язком громадян перед державою. Зокрема, в англійському лексиконі податкові платежі дотепер називають "duty", тобто борг або обов'язок. У схожому контексті розуміння їх сутності збереглося до наших днів (наприклад, у російській й українській мовах спільнокореневі утворення "подати" та "податки" трактують як примусові платежі, іншими словами – "подати" або "віддати державі").

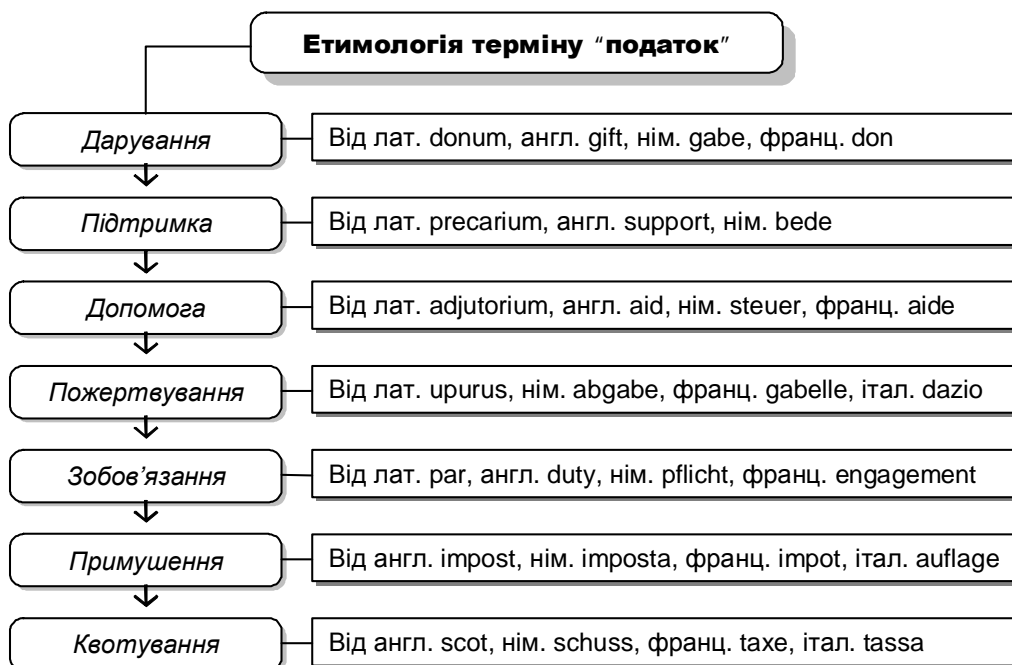


Рис. 1. Етимологія терміну "податок"

Від ознаки фіскального насильства традиційні уявлення про податки поетапно еволюціонували до усвідомленого поняття взаємовигідного обміну в системі взаємодії економіки, держави, суспільства й особистості [3, 149]. Відбулася певна трансформація від розуміння їх сутності як загальнообов'язкових платежів до бачення як принципової необхідності. У цьому контексті проблема фіскального вибору – своєрідна економічна теорія демократії, де є згода населення оплачувати вибір державотворення, який воно зробило. За цих обставин необхідно віднайти рівновагу, з одного боку, між неминучим фіскальним примусом і самооподаткуванням, а з іншого – між реальним податковим навантаженням та конкретними вигодами від сплати податків [4, 37].

Відповідь на питання щодо необхідності податків можна знайти в літературних джерелах минулого:

- по-перше, подібно до того, як населення оплачує куплені товари, так само сплачує податки за надані суспільно значимі послуги;

- по-друге, громадяни віддають частину свого доходу для того, щоб бути впевненими у збереженні іншої частини та спокійно нею користуватися;

- по-третє, держава припиняє війну "всіх проти всіх", а податкові платежі є ціною, за яку купується мир;

- по-четверте, податки є необхідною платою за спосіб життя, заснований на вільному підприємстві.

Зауважимо, що у більшості випадків податки мають відповідати базовій домінанті оподаткування "послуги – оплата", витоки якої можна найяскравіше простежити в наступних податкових концепціях.

Фіскальні інструменти коригування доходів і витрат бюджету були вперше теоретично узагальнені в теорії обміну. Зокрема, піонери її ідеї – англійський державний діяч Т. Гоббс та французький мислитель О. Мірабо концептуально визначили сутність податків як результат договору між населенням і державою, відповідно до якого піддані вносять останній грошові кошти за підтримку правопорядку й інші суспільно значимі послуги. При цьому ніхто не може відмовитись як від сплати податкових платежів, так і від користування тими благами, що надає держава. Натомість такий обмін вигідний, оскільки уряд дешевше і краще охороняє громадян, ніж якби кожний із них робив це самостійно. Іншими словами, податки служать своєрідною "ціною" суспільства за злагоду та мир.

Органічним продовженням попередньої концепції стала атомістична теорія, яка зародилася в епоху Просвітництва (XVII–XVIII ст.). Зокрема, у ній маршал Франції С. де Вобан і французький письменник, правознавець та філософ Ш. Монтеск'є розглядали податки як плату, що вносить суспільство за охорону особистої або майнової безпеки. Насправді ж ніякого зв'язку між сплатою податкових платежів й отримуваною від держави вигодою нема. Адже, з одного боку, в даному контексті фактично відсутня будь-яка сутність добровільної згоди, що має місце у випадку купівлі-продажу товарів. Утім, з іншого – не можливо провести паралель між сумою сплачених податків і тією користю, яку платники податків отримують від діяльності або бездіяльності уряду.

Прикладом побудови засадничих постулатів оподаткування є численні наукові доробки англійських економістів А. Сміта і Д. Рікардо. Так, наукова полеміка британських учених-класиків кінця XVIII – початку XIX ст. була сконцентрована на економічній природі податків як одного з видів доходів бюджету, що мають покривати витрати на забезпечення суспільно значимих послуг. При цьому будь-яку іншу роль (наприклад, регулювання економіки) їм принципово не відводили, тому мито та збори навіть не розглядали як податкові платежі. Ґрунтовне вивчення багатогранної творчості ортодоксів податкових фінансів дає змогу виокремити базову домінуючу еквівалентності оподаткування, яка демонструє схожість із тезою про добровільність сплати податків західноєвропейського мислителя гуманістичного напрямку Т. Гоббса.

Наприкінці XIX ст. у своїх нормативно-податкових максимак один із лідерів італійського лібералізму Ф. Нітті виокремлював поняття “суспільно неподільних послуг”, платою за які є податки. У даному випадку він виводив суто концептуальну дефініцію податкового платежу – тієї частини багатства, яку громадяни віддають державі для задоволення колективних потреб (інакше кажучи, на відміну від індивідуальних, є різноманітні суспільно значимі послуги, що можуть бути забезпечені тільки шляхом сплати податків). Вважаємо за доцільне наголосити, що ця теорія об'єктивно відображала реалії тієї епохи, які були обумовлені різким зростанням бюджетних витрат і необхідністю теоретичного обґрунтування збільшення податкового навантаження.

Найтотожнішою до фіскального обміну “послуги – оплата” на прийнятих для суспільства і близьких до загальної згоди засадах є концепція справедливості оподаткування, відповідно до якої податкове навантаження має визначатися певним ступенем еквівалентності сплачених податкових платежів окремими громадянами зі зустрічними послугами з боку держави. Зокрема, одним із перших це відзначив шведський учений-економіст К. Вікселль у монографії “Дослідження з теорії фінансів” (1896 р.). Інституційна симетрія, за якої користувачів суспільно значимих послуг, носіїв рішень і платників податків урівнюють [5, 204], та принцип однакості в прийнятті політичних рішень мають запобігати виникненню ситуації, коли громадяни сплачують більше, ніж повинні зробити це насправді.

Проте дані теоретичні положення піддали нищівній критиці російські дослідники податкових фінансів, особливо акад. І. І. Янжул, який у книзі “Основні початки фінансової науки” (1904 р.) зазначив, що в силу свого верховного права держава вимагає від підданих пожертвування на її користь і, при цьому, у винагороду нічого не дає. Щоправда, в обмін сплачених податків населення користується вигодами суспільного життя, зовнішнім захистом, безпекою всередині країни та різноманітними результатами діяльності органів державної влади. Але кожен окремий платник податків ніякого безпосереднього еквівалента за своє пожертвування від держави не отримує [6, 23].

Звертає на себе увагу той факт, що теорія оподаткування не має в розпорядженні загальноприйнятого визначення поняття “податок”, що є свідченням недостатнього вивчення цього економічного явища. Відсутність однакості точки зору можна пояснити теоретичними прогалинами в наукових доробках дослідників податкових фінансів минулого та сучасності. За словами російського науковця В. М. Пушкарьової, знання генезису категорії “податок” в історії фінансової науки дасть змогу відмовитися від стереотипів у фінансовій науці, осмислити нагромаджений досвід, зробити результативними дослідження про природу податку і принципи оподаткування [7, 33]. Тому ефективно розв'язання наболілих проблем теорії та практики оподаткування потребує напрацювання якісного рівня категорійно-понятійного апарату.

Безсумнівно, податок є одним із основних понять фінансової науки. Складність розуміння його сутності обумовлена тим, що це одночасно економічне, господарське та правове явище суспільного життя. У багатьох випадках як теоретики, так і практики-фінансисти не можуть пояснити економічний зміст податку за допомогою тих методів, які мають у розпорядженні. Тому, досліджуючи дане поняття, вони зазнають значних труднощів у його трактуванні саме як економічної категорії. Невипадково в численних працях зарубіжних та вітчизняних науковців є низка дефініцій, частину з яких узагальнено у табл. 1.

Категорія “податок” в інтерпретації зарубіжних і вітчизняних науковців

Автор	Визначення
В. Л. Андрущенко	Демократичні за процедурою встановлення, але примусові за формою стягнення платежі індивідів і корпорацій, призначені для трансферу фінансових ресурсів з приватного сектора в державний з метою фінансування суспільних, загальнонаціональних, урядових потреб способом, альтернативним емісії та позикам [3, 149].
В. В. Бураковский	Встановлені вищим органом законодавчої влади обов'язкові платежі, що сплачують фізичні та юридичні особи в бюджет у розмірах і в терміни, передбачені законом [8, 4].
М. Є. Заяц	Обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб в бюджет, які встановлює та примусово стягує держава у формі перерозподілу частини суспільного продукту [9, 37].
Ю. Б. Иванов	Обов'язкові платежі, які законодавчо встановлює держава, сплачують юридичні та фізичні особи в процесі розподілу і перерозподілу частини вартості ВВП й акумулюють у централізованих грошових фондах для фінансового забезпечення виконання державою функцій [10, 24].
Л. Л. Ігоніна	Обов'язковий та індивідуальний платіж, який стягують з організацій і фізичних осіб у формі відчуження грошових засобів з метою фінансового забезпечення діяльності держави та муніципальних утворень [11, 325].
М. П. Леоненко	Обов'язкові внески платників до бюджету та позабюджетних фондів, розміри і терміни сплати яких регламентує податкове законодавство [12, 454].
В. М. Пушкарьова	Обов'язкові, безвідплатні та безповоротні платежі суб'єктів господарювання і населення органам державного управління [7, 33].
С. М. Рукіна	Обов'язковий, індивідуальний і безвідплатний платіж до державного або місцевих бюджетів, який справляють у законодавчо встановленому порядку з юридичних та фізичних осіб [13, 11].

Наведені визначення свідчать про те, що поняття “податок” відзначається багатогранністю, оскільки воно є правовою категорією і, в той же час, у його структурі присутні прикладні елементи. Зокрема, до характерних ознак податку слід віднести законодавчо встановлену форму визначення порядку й умов справляння, обов'язковість сплати, примусовий характер вилучення коштів, зв'язок з бюджетом тощо. При цьому даний термін необхідно відокремити від понять “збір”, “плата”, “відрахування” та “мити”, оскільки згадані платежі справляють за надання законодавчо встановлених прав або видачу дозволів, а стягують з осіб, котрі вступають у правові відносини з державними та місцевими органами влади з питань отримання відповідних послуг. Як прикладна категорія податок є нецільовим, безвідплатним, безповоротним і безумовним платежем, що сплачують юридичні та фізичні особи до бюджету відповідного рівня.

Загалом же, поняття “податок” використовують в економічних, філософських та правових джерелах для позначення обов'язкових платежів, впроваджених державними органами влади, які сплачують до бюджету в розмірах і терміни, передбачені законом [8, 4]. У семантичному аспекті це означає, що податок належить до будь-якого платежу, який надходить до того чи іншого бюджету. Це трактування не є переконливим навіть тому, що не всі платежі можуть бути віднесені до категорії податків. Якщо ж трактувати сутність податку в демократичній державі, то він є добровільними внеском у інтересах громадян-виборців, а за формою прояву (через сферу публічно-правового регулювання) – незалежним від бажання індивідів одностороннім, безвідплатним і безеквівалентним платежем. Із точки зору проф. В. Л. Андрущенко, податок у суспільстві сучасного типу – ані чисто добровільний, ані суто обов'язковий платіж [14, 43]. Відтак, його природа є неоднорідною, відображаючи, з одного боку, суперечливі імперативи антифіскальної поведінки населення, а з іншого – рівень правової свідомості громадянського суспільства.

Отже, в результаті дослідження теоретичних аспектів оподаткування, зокрема вивченні його понятійного апарату, можна сформулювати висновки:

Як свідчить історія фінансової думки до поділу суспільства на класи податки не були відомі. Навіть з появою перших держав їх правителі не відразу звертались до примусового стягнення податкових платежів. Спочатку застосовували так звані “беневоленції”, що за своїм змістом були схожі на приношення, на які існує сучасна церква: добровільні дари, або подаяння. Щоправда, від беневоленцій довелося відмовитись, оскільки вони були не стабільним джерелом доходів, а їх сплата

залежала від правової свідомості громадян. Тому з часом беневоленції поступились місцем малеволенціям – обов'язковим і примусовим платежам.

Одночасно зі становленням і розвитком суспільства платежі, що спочатку вносились як добровільний дар, почали сплачуватись у силу почуття морального обов'язку. Однак, через слабкість людської природи, відчуття боргу стало недостатнім для забезпечення державних доходів. Відтак моральний обов'язок трансформувався в юридичний, а добровільні приношення перетворились на примусові платежі. Першопочаткова примусова участь осіб у підтримці суспільного добробуту знайшла своє відображення у прагненні оподатковувати населення відповідно до його здатності нести податкове навантаження.

Упродовж досить тривалого періоду часу в різних державних утвореннях впроваджувались різноманітні види податків. Причому, аналогічно з багатьма політичними інституціями, в силу єдності виникнення держав та у зв'язку з особливостями їх економічного розвитку, низка податкових платежів без будь-якого запозичення, з'явилася практично в один і той же період часу в різних країнах світу. Шляхом послідовного розвитку податки почали відігравати вагомую роль, ставши основним джерелом державних доходів. Відтак найвищого розквіту оподаткування досягло в умовах утвердження ринкових засад господарювання, коли були сформовані, перевірені багатовіковим досвідом, партнерські відносини між державою та платниками податків.

На кожному етапі розвитку суспільства поняття "податок" постійно уточняли та доповнювали новими елементами. Цей процес здійснювався одночасно з розвитком теоретичних засад про державу, базуючись на основних цілях її функціонування, форм існування та методів управління. У літературних джерелах минулого і сучасності автори розглядали проблеми оподаткування, прагнули визначити місце податкових платежів у фінансовій системі держави, їх призначення та варіанти побудови системи оподаткування. Відтак сьогодні податки виступають, з одного боку, необхідною ланкою економічних відносин, а з іншого – фінансовою основою державного втручання в сферу господарських зв'язків між суб'єктами економічних відносин.

У розвитку оподаткування можна виділити декілька періодів, кожен з яких вплинув на процес визначення соціально-економічного змісту поняття "податок". На кожному історичному етапі трактування даного терміну доповнювали деякими раніше невідомими елементами. Більше того, на певних стадіях ця категорія отримувала принципово інше, не схоже на попереднє, визначення. У результаті можна охарактеризувати податок у демократичній державі як добровільний внесок в інтересах громадян-виборців, а за формою прояву – незалежним від бажання індивідів одностороннім, безвідплатним і безеквівалентним платежем, що стягують з юридичних та фізичних осіб у формі відчуження грошових коштів з метою фінансового забезпечення суспільних потреб.

В умовах утвердження демократичних принципів суспільного життя, коли державні та місцеві органи влади у більшій мірі стають підзвітні суспільству, посилюється акцент на принципі поворотності сплачених податків за класичною схемою "послуги – оплата". Тобто оплата суспільно значимих послуг є найраціональнішим способом використання податкових надходжень. Згадана домінанта передбачає ефективне витрачання державою фінансових ресурсів, що надійшли у вигляді сплачених податкових платежів. При цьому має дотримуватись як принцип справедливості оподаткування по відношенню до платників, так й адміністративної простоти під час справляння податків.

Насамкінець слід відзначити, що упродовж тисячоліть представники фінансової думки узагальнювали та поліпшували понятійний апарат теорії оподаткування, пристосовуючи його до того чи іншого історичного етапу розвитку суспільства. При цьому сучасні наукові школи через призму поглядів учених-економістів минулого актуалізують досліджувану проблематику і сприяють розробці нових концептуальних підходів до визначення сутності податку. Адже податкові платежі в умовах демократичних перетворень є однією з найважливіших підвалин існування держави, що пояснюється їх фіскальними, політичними та соціальними перевагами над іншими формами мобілізації фінансових ресурсів для забезпечення суспільного добробуту.

Література

1. Кулишер И. М. *Очерки финансовой науки. Выпуск 1.* – Петроград: изд-во "Наука и школа", 1919. – 252 с.
2. Акимов А. Л. *Общество без налогов.* – Лениздат, 1961. – 42 с.
3. Андрущенко В. Л. *Фінансова думка заходу в ХХ столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів.* – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.

4. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
5. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Пер. з нім. С. І. Терещенко та О. О. Терещенка. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
6. Янжунь І. І. Основныя начала финансовой науки. Учение о государственных доходах. – Четвертое издание, измененное и дополненное. – С.-Пб., 1904. – 499 с.
7. Пушкарёва В. М. Генезис категории “налог” в истории финансовой науки // Финансы. – 1999. – № 6. – С. 33–36.
8. Буряковський В. В. Податки: Навч. посіб. – Дніпропетровськ: Пороги, 1998. – 611 с.
9. Заяц Н. Е. Теория налогов: Учеб. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 220 с.
10. Іванов Ю. Б. Податкова система: Підручник / Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
11. Игонина Л. Л. Муниципальные финансы: Учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2003. – 330 с.
12. Теорія фінансів: Навч. посіб. / Леоненко М. П., Юхименко П. І., Ільєнко А. А. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
13. Рукина С. Н. Местные налоги и сборы в условиях реализации Налогового кодекса РФ: Учеб. пособие / Рост. гос. эконом. унив. – Ростов-н/Д., 2001. – 80 с.
14. Андрущенко В. Л., Ляшенко Ю. І. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 36–43.

Денис ОСІПЕНКО

І ²ÄÖÏ ÄÈ ÄÎ ÄÍ ÄË²ÇÓ ²Í ÒÄÄÐÀÖ²ÉÍ ÈÕ Í ÐÎ ÕÄÑ²Ä ÄÄÍ È²Ä ÒÄ
 ÑÒÐÀÕÏ ÄÈÕ ÈÎ Ì Í ÄÍ ²É Í Ä Í ÐÈÈÈÄÄ² ÄÈÍ ÄÌ ²×Í Î -
 ×Í ÕÈÐÛÎ ÕÈÎ Í ÕÕÐÍ Î - Í Î ÄÄÈ² ÈÎ Î ÄÐÓ²ÉÍ Î ÄÍ ÄÄÍ ÈÕ

У роботі викладено фрагменти результатів системного аналізу діяльності комерційного банку та впливу на банк процесів взаємодії зі страховою компанією. Результатом аналізу є динамічна чотирьохконтурна модель комерційного банку, що побудована на базі потокової схеми з використанням термінів теорії керування та призначена для прогнозування та планування діяльності комерційного банку у агрегованих показниках. Наводяться результати моделювання діяльності банку в умовах взаємодії зі страховою компанією та без такої взаємодії.

У перехідній економіці створення умов для злагодженого функціонування банківського та страхового секторів є важливою передумовою економічної стабільності держави. Таке завдання для фінансових ринків стає своєчасним за умов орієнтації України на європейський вектор спрямування. Світовий досвід свідчить про наявність передумов для розвитку інтеграції банків і страхових компаній.

Інтеграційні процеси банків та страхових компаній проходять у трьох ключових напрямках: взаємодія банків та страхових компаній як суб'єктів ринкових відносин шляхом надання типових послуг один одному, інтеграція банківського та страхового капіталів з подальшим створенням фінансових груп (ФГ) та банківське страхування. Концепція банківського страхування полягає в інтеграції банків та страхових компаній з метою отримання синергетичного ефекту від координації продажів, поєднання страхових та банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на спільну клієнтську базу.

У світі сучасних глобальних тенденцій інтеграції та концентрації банківського та страхового капіталів постає проблема проведення аналізу, планування та прогнозування наслідків інтеграційних процесів та визначення оптимального управління фінансовими установами та їх фінансовими потоками як на мікро-, так і на макрорівні.

Об'єктами дослідження у такому разі стають система «комерційний банк – страхова компанія», фінансовий ринок, у рамках якого відбувається взаємодія банків та страхових компаній, а також, відповідно, банківський та страховий капітал.

Предметом дослідження є динамічні моделі банку, динамічні моделі страхової компанії, система взаємозв'язків банків та страхових компаній, вплив взаємодії банків та страхових компаній на стан та розвиток обох суб'єктів фінансового ринку та на фінансову систему в цілому.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є розробки вітчизняних та закордонних вчених в області банківської справи: Джозеф Ф. Сінкі [1], Жуков Е.Ф., Лаврушин О.И., Герсимович А.М., страхування: Шахов В.В. [2], Миллерман А.С., Чернова Г.В., Осадець С.С., стратегічного планування: Томпсон-мл Артур А., Стрикленд III А.Дж., Ансофф І., системного аналізу: Анфілатов Е.С., Емельянов А.А., Кобелев Н.Б. [3], Моїсєєв Н.Н., Бусленко Н.Н. та теорії керування складними динамічними системами: Х.Квакернаак, Р.Сиван [4], Ляпунов А.А., Івахненко А.Г., Іваненко В.І., математичного моделювання економіки: Інтрилігатор М., Іванілов Ю.П., Лотов А.В., Колємаєв В.А., економіко-математичного моделювання банківської діяльності: Конюховський П.В [5], Єгорова Н.Е., Смулов А.М. [6], Царьков В.А. [7], Сілі К.В., Ліндер Н. [11, 12], теорії ризиків та ризик-менеджменту: Балабанов И.Т, Вітлінський В.В., Лобанов А.А, Волошин І.В. тощо.

Особливу увагу в контексті запропонованої у роботі динамічної моделі банку варто приділити моделі керування грошовими потоками та моделі керування платіжним календарем, викладеним у роботах Ліндера [11, 12] та потокової моделі банку, викладеній у роботі Царькова [7], оскільки основні ідеї та принципи моделювання тут перетинаються, хоча не є розвитком одна одної.

Проте деякі твердження та положення потребують подальшого розвитку та уточнення. Тема взаємодії банків та страхових компаній, інтеграційних процесів банківського та страхового капіталів, а особливо, математичне моделювання таких процесів у вітчизняній науковій літературі висвітлюється

вкрай мало, та й у світовій науковій практиці ця тематика не є достатньо розробленою. У російській науковій думці почали з'являтися окремі монографії з даної тематики [10]. У вітчизняній пресі є публікації з тематики взаємодії банків та страхових компаній, найчастіше – у вигляді інтерв'ю із банківськими та страховими менеджерами. Результати досліджень зустрічаються у ділових, але не наукових виданнях [9, 11]. Аспект математичного моделювання інтеграційних процесів банківського та страхового капіталів не розроблений взагалі.

Метою дослідження – є моделювання взаємодії комерційного банку та страхової компанії та побудова динамічних моделей таких систем як об'єктів керування на микро-: «банк – страхова компанія» та макро-: «банківський ринок – страховий ринок» рівнях для вирішення завдань оптимізації цінової та регуляторної політики, стратегічного планування та прогнозування як в межах підприємства, так й економіки в цілому.

Основною задачею даної статті є моделювання та аналіз впливу на банк процесів взаємодії зі страховою компанією. У контексті цього висвітлюється питання розробки динамічної моделі комерційного банку на мікрорівні, загальні питання взаємодії банку зі страховою компанією та відображення такої взаємодії у динамічній моделі банку.

Завдання аналізу, планування та прогнозування наслідків інтеграційних процесів та визначення оптимального управління фінансовими установами може бути ефективно вирішено тільки із застосуванням найсучасніших методів системного аналізу, теорії керування та економіко-математичного моделювання, зокрема, моделювання банківської діяльності, теорії динамічних систем. На сьогоднішній день основним реальним шляхом побудови математичних моделей таких складних об'єктів є комп'ютерна імітація (симуляція). З метою адекватної побудови моделей також необхідним є використання елементів сучасних теорій злиття й поглинання та теорії ризиків.

Дослідження впливу інтеграційних процесів банку та страхової компанії на комерційний банк проведене у 4 етапи:

1. системний аналіз діяльності комерційного банку,
2. побудова динамічної моделі комерційного банку,
3. системний аналіз процесів взаємодії банку зі страховою компанією,
4. розширення динамічної моделі комерційного банку шляхом введення нових параметрів.

Наведемо основні результати системного аналізу впливу на банк в результаті взаємодії зі страховою компанією на базі динамічної чотирьохконтурної моделі банку. Докладно модель викладена у роботі автора статті [13]. Тут наведемо її основні положення.

Функціонування комерційного банку спрощується до розгляду чотирьох контурів на базі потокової схеми: депозитного, кредитного, міжбанківського та внутрішніх потреб, де потік являє собою обсяг грошових коштів. Динамічна модель комерційного банку являє собою систему диференціальних рівнянь із запізненнями та систему обмежень, стан якої визначається параметрами функцій попиту, запізненнями, величинами збурень та керуваннями.

Кредитний контур у моделі являє собою сукупність залишків та оборотів по активних операціях та доходів за ними. Депозитний контур у моделі являє собою сукупність залишків та оборотів по пасивних операціях щодо залучення коштів та витрат за ними. Контур внутрішнього споживання являє собою суми витрат на власні потреби, що виникають при функціонуванні банку. Контури є замкненими, тобто ті гроші, що прийшли зовні (залучені депозити) повертаються у зовнішнє середовище із відповідними процентами за користування ними, а ті, що були видані (кредити), повертаються назад з певними втратами та процентними доходами. Всі кредити та строкові депозити мають строк до погашення. Результатом діяльності банку є прибуток, який дорівнює різниці сукупних доходів та витрат. Стан системи «банк» визначимо через параметр «Грошові кошти у касі та на коррахунку», який розраховується як сума всіх грошових потоків з відповідними знаками (дебетові та кредитові обороти).

Вплив зовнішнього середовища на систему введемо через функції попиту на кредити та пропозиції депозитів. Функція попиту для адекватного відображення процесів повинна бути багатозначним відображенням. Форма залежності та параметри функції попиту потребують додаткового дослідження, а тому носять гіпотетичний характер та можуть бути представлені не в аналітичній формі.

Опишемо динаміку стану системи у вигляді диференційного рівняння із запізненнями:

$$\dot{X}(t) = \int_0^n (D(t) - D(t - \tau) \cdot (1 + u_D(t - \tau)\tau)) d\tau + \int_0^m (L(t - \tau) \cdot (1 + u_L(t - \tau)\tau) - L(t)) d\tau + \int_0^k (IB(t - \tau) \cdot (1 + r_{IB}(t - \tau)\tau) - IB(t)) d\tau - C(L(t), D(t)) \quad , \quad (1)$$

де

X – стан системи (сума грошових коштів на коррахунку та у касі);

m, n, k – максимальні строки кредитних та депозитних договорів;

τ – запізнення [кванти часу (наприклад, місяць)], характеризує строк дії кредитного/депозитного договору;

t_0 – початковий час;

t_1 – час розрахунку;

u_L – процентна ставка по кредитах (керування);

u_D – процентна ставка по депозитах (керування);

r_{IB} – ставка на міжбанківському ринку;

$D(t)$ – обороти по депозитному контуру у час t : $D(t)$ – кредитовий оборот, $D(t-\tau)$ – дебетовий оборот;

$L(t)$ – обороти по кредитному контуру у час t : $L(t)$ – дебетовий оборот, $L(t-\tau)$ – кредитовий оборот.

Обороти по кредитному та депозитному контурах визначимо як функції попиту:

$$L(t) = f(t; u_L, Adv, a, \dots) \text{ та } D(t) = f(t; u_D, Adv, b, \dots). \quad (2)$$

$$C(L, D) = TC + aL + bD + Adv - \text{функція витрат}, \quad (3)$$

де

Adv – витрати на маркетинг та рекламу (керування);

TC – постійні витрати;

a та b – витрати на одиницю виданих кредитів та залучених депозитів відповідно (керування).

$IB(t) = D(t) + K(t-\tau) - D(t-\tau) - K(t) + (X(t) - X_0)$ – оборот на міжбанківському ринку. $IB(t)$ виступає регулятором залишку вільних коштів на коррахунку та у касі:

$$IB = \begin{cases} D(t) + K(t-\tau) - D(t-\tau) - K(t) + (X(t) - X_{\min}) > 0, & IB(t) \geq 0 \\ D(t) + K(t-\tau) - D(t-\tau) - K(t) \mp (X(t) - X_{\min}) = 0, & IB(t) = 0 \\ D(t) + K(t-\tau) - D(t-\tau) - K(t) + (X(t) - X_{\min}) < 0, & IB(t) < 0 \end{cases} \quad (4)$$

де X_{\min} – критичний рівень грошових коштів на коррахунку, необхідний для забезпечення ліквідності банку.

Для спрощення приймемо лінійний вигляд функцій попиту та пропозиції у час t : $K(t) = K_0 - bu_k(t)$

та $D(t) = D_0 - au_d(t)$. Тоді рівняння динаміки системи набуває вигляду:

$$\dot{X}(t) = \int_1^n \left((D_0 + au_d(t)) - (D_0 + au_d(t-\tau))(1 + u_d(t-\tau)) - \right. \\ \left. - (K_0 - bu_k(t)) + (K_0 - bu_k(t-\tau))(1 + u_k(t-\tau)) \right) d\tau \quad (5)$$

а рівняння стану системи у час $t1$:

$$X(t1) = X_0 + \int_{t_0}^{t1} \left(\int_1^n \left((D_0 + au_d(t)) - (D_0 + au_d(t-\tau))(1 + u_d(t-\tau)) - \right. \right. \\ \left. \left. - (K_0 - bu_k(t)) + (K_0 - bu_k(t-\tau))(1 + u_k(t-\tau)) \right) d\tau + \right. \\ \left. + MB(t-\tau) \cdot (1 + r_{MB}(t-\tau)) - MB(t) \right) dt \quad (6)$$

Сукупний прибуток у час $t1$ виразимо через різницю процентних доходів та витрат:

$$R(t1) = \int_{t_0}^{t1} (L(t)u_L(t) - D(t)u_D(t) + IB(t)u_{IB}(t) - C(L(t), D(t))) dt, \quad (7)$$

Обмеження моделі:

1) вимоги щодо виконання нормативів НБУ:

$$H(L_{total}(t), D_{total}(t), X(t), RC(t)) \geq H_0, \quad (8a)$$

де RC – обсяг регулятивного капіталу;

H_0 – вектор граничних значень нормативів;

$L_{total}(t), D_{total}(t)$ – сума сукупних залишків на кредитних та депозитних рахунках;

2) внутрішнє обмеження – сума кредитів не повинна перевищувати суму депозитів (поточних та строкових) та надлишкового залишку на коррахунку:

$$L(t) \leq (1 - \alpha_1)(1 - \theta_2(t))D_{str}(t) + (1 - \alpha_2) \cdot D_{pot}(t) + (X(t) - X_{min}), \quad (85)$$

де $\theta_2(t)$ – частка депозитів, що вилучаються клієнтами до строку;

α_1 – норма резервування, доля від строкових депозитів, яку необхідно спрямовувати до резервного фонду. Встановлюється, як правило, нормативними актами;

α_2 – доля коштів з поточних рахунків клієнтів, яку можна вкладати до активів. Для оцінки цього показника використовуються методи статистичного моделювання.

Введемо до моделі *ризик* (збурення у термінах теорії керування).

Банк у процесі діяльності піддається ризикам: кредитному, процентному, операційному, ризику ліквідності тощо. У термінах теорії керування ризику будемо розглядати як збурення, що впливають на систему, як при прогнозуванні надходжень депозитів та видачі кредитів, так й за ймовірності дострокового повернення та прострочення або неповернення. Обидва рівняння кредитного та депозитного контурів описують однорідні за логікою процеси, але ілюструють 2 варіанти моделювання.

У першому варіанті (кредитний контур) збурення вводиться у запізнення:

$$\dot{L}(t) = - \int_1^m \theta_L(t) L_\tau(t) d\tau + \int_1^m \left((1 - \eta_1^L - \eta_2^L) \cdot \theta_L(t - \tau) L_\tau(t - \tau) \cdot (1 + u_L(t - \tau) \cdot \tau) + \eta_2^L \cdot \int_2^\tau (\theta_L(t - \tau) K_\tau(t - (\tau + \theta_1^\tau))) \cdot (1 + u_L \cdot (t - (\tau + \theta_1^\tau))) d\theta_1^\tau \right) d\tau \quad (9)$$

де θ_1^τ – час прострочення повернення кредитів ($\theta^\tau > 0$), або час, який залишився до запланованого строку повернення кредитів ($\theta^\tau < 0$), виданих на строк τ ;

$\eta_1^L(t)$ – частка неповернених кредитів (стохастична функція втрат від фінансових ризиків);

$\eta_2^L(t)$ – частка кредитів, що повертаються із запізненням, прострочені;

θ_L та θ_D – коефіцієнт відхилення реального обсягу виданих кредитів та депозитів від прогнозованого (збурення на вході кредитного та депозитного контурів).

У другому варіанті (депозитний контур) збурення вводяться до загального обсягу:

$$\begin{aligned} \dot{D}(t) = & \int_1^n \theta_D(t) (D_{0\tau} + a_\tau u_d(t)) d\tau - \int_1^n \theta_D(t - \tau) (D_{0\tau} + a_\tau u_d(t - \tau)) (1 + u_d(t - \tau) \tau) d\tau - \\ & - \int_2^{nd} (\theta_2(t - \tau)) (\theta_1(t - \tau) (D_{0\tau d} + a_{\tau d} u_d(t - \tau)) (1 + u_d(t - \tau) (\tau d - \tau))) d\tau d\tau_d \end{aligned} \quad (10)$$

де $\theta_2(t - \tau)$ – випадкова величина, що характеризує долю депозитів, яку вкладники забирають до строку закінчення дії депозитного договору.

$\theta_2(t - \tau) \in [0; 1]$ – збурення на виході депозитного контуру.

Проведемо системний аналіз процесів взаємодії банку зі страховою компанією (далі – СК). Виділимо три форми взаємодії банку та страхової компанії:

1. Взаємодія СК та Банку без створення юридичної особи;
2. Взаємодія СК та Банку як споріднених осіб;
3. Взаємодія Банку з СК як з дочірньою компанією (кептивні СК).

У даній статті розглянемо тільки першу форму. При взаємодії страхової компанії та банку як споріднених осіб чи як материнської та дочірньої компанії, окрім інтересів та видів взаємодії, що зазначені нижче, додатково виникають інтереси з оптимізації оподаткування, нарощування банком статутного капіталу, виводу капіталу через операції перестрахування тощо.

Покажемо, яким чином взаємодія банку із страховою компанією впливає його стан та динаміку. Для цього виділимо основні інтереси банку та фінансові потоки між банком та страховою компанією, введемо до моделі коефіцієнти коригування та додаткові змінні.

При взаємодії банку зі страховою компанією без створення юридичної особи (як самостійних установ) у банку виникають наступні доходи та витрати, фінансові потоки та зміни коефіцієнтів функцій попиту, пропозиції, витрат та втрат в ході діяльності, які ми введемо до моделі у вигляді функцій часу (наведемо із умовними позначеннями):

1. комісійні від СК за використання каналів збуту страхових продуктів, використання клієнтської бази банку, використання банківського бренду: сума комісійних – $FeesIns(t)$;

2. страхування фінансових ризиків:

a. $\omega I(t)$ – процент компенсації втрат від фінансових ризиків за рахунок страхових виплат (відшкодування). Тут розглянуто тільки втрати в результаті впливу кредитних ризиків;

b. $Comp1(t)$ – сума відшкодування по страхових випадках від фінансових ризиків ($Comp1(t)$ = сума втрат * $\omega I(t)$);

c. $InsFin(t)$ – витрати на страхування фінансових ризиків ($InsFin(t)$ = обсяг кредитного портфеля * коефіцієнт страхової премії CI). Коефіцієнт страхової премії розраховується за формулою

$$CI(L_1, \dots, L_N) = \frac{a_1 \cdot L_1 + a_2 \cdot L_2 + \dots + a_N \cdot L_N}{L_1 + L_2 + \dots + L_N} \quad (11)$$

де L_1, L_N – обсяги кредитного портфеля класів 1, ..., N;

a_1, \dots, a_N – страхова премія для портфелю відповідного класу.

3. комплексне страхування банків (Bankers Blanket Bond) – $InsBBB(t)$:

a. $\omega 2(t)$ – процент компенсації втрат операційних ризиків за рахунок страхових виплат (відшкодування);

b. $Comp2(t)$ – сума відшкодування по страхових випадках від операційних ризиків;

c. $InsBBB(t)$ – витрати на страхування BBB;

4. надання комплексних послуг при споживчому кредитуванні – підвищення привабливості продукту,

розширення ринку збуту: коефіцієнт при функції попиту на кредити – φ_L ;

5. надання комплексних послуг страхування для вкладників – підвищує привабливість банківського продукту: коефіцієнт при функції попиту на депозити – φ_D ;

6. відкриття поточного рахунку СК у банку, розміщення на ньому страхових резервів та отриманих від страхувальників премій: сума поточних коштів – $D_{InsComp}(t)$.

$Ins = InsFin + InsBBB$ – сума загальних страхових премій;

$Comp = Comp1 + Comp2$ – сума відшкодувань при настанні страхових випадків.

Таким чином, стан системи з урахуванням впливу страхової компанії буде визначатися рівнянням:

$$\begin{aligned} \dot{X}(t) = & \int_0^n \left(\varphi_D(t)D(t) - \left(-\varphi_D(t-\tau)D(t-\tau) \cdot (1+u_D(t-\tau)\tau) \right) \right) d\tau + \int_0^m \left(\varphi_L(t-\tau)L(t-\tau) \cdot \right. \\ & \left. \left((1+u_L(t-\tau)\tau) - \varphi_L(t)L(t) \right) \right) d\tau + \\ & + \int_0^k \left(IB(t-\tau) \cdot (1+r_{IB}(t-\tau)\tau) - IB(t) \right) d\tau - C(L(t), D(t), Ins(t)) - \xi(t) + D_{InsComp}(t) + \\ & + Comp(t) + FeesIns(t) \end{aligned} \quad (12)$$

де $\xi(t)$ – стохастична функція втрат в результаті діяльності (операційні ризики).

Сукупний прибуток:

$$R(t) = \int_{t_0}^{t_1} \left(\varphi_L(t)L(t)u_L(t) - \varphi_D(t)D(t)u_D(t) + IB(t)u_{IB}(t) - C(L(t), D(t), Ins(t)) - \xi(t) + Comp(t) + FeesIns(t) \right) dt \quad (13)$$

Функція витрат:

$$C(L, D) = TC + aL + bD + Adv + Ins \quad (14)$$

У кредитному контурі (10) введемо ризики (збурення) до запізнення та функцій попиту. Страхові відшкодування від страхування фінансових ризиків (кредитного портфеля) зменшують частку витрат на:

$$\dot{L}(t) = - \int_1^m \theta_L(t)L_\tau(t)d\tau + \int_1^m \left(\left(1 - (\eta_1^L(t) - \omega 1(t)) - \eta_2^L(t) \right) \cdot \theta_L(t - \tau)L_\tau(t - \tau) \cdot (1 + u_L(t - \tau) \cdot \tau) + \right. \\ \left. + \eta_2^L \cdot \int_2^\tau (\theta_L(t - \tau)K_\tau(t - (\tau + \theta_1^\tau))) \cdot (1 + u_L \cdot (t - (\tau + \theta_1^\tau))) \right) d\theta_1^\tau \quad (15)$$

Отримання аналітичних розв'язок задачі засобами сучасної математики є неможливим, але чисельний розв'язок моделі є можливим реалізувати у вигляді комп'ютерної імітації. Наведемо два приклади розрахунку прогнозу динаміки для абстрактного банку із кроком 1 період за двома сценаріями: без врахування взаємодії зі страховою компанією та із врахуванням такої взаємодії.

Таблиця 1

Результати моделювання динаміки показників діяльності банку без врахування та із врахуванням взаємодії зі страховою компанією

Стаття балансу, показник, коефіцієнт керування	Без взаємодії з СК		Взаємодія з СК	
	01.01.2009	01.02.2009 (прогноз)	01.01.2009	01.02.2009 (прогноз)
	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.
1	2	3	4	5
Сума коштів на коррахунку, X	275.24	455.41	246.62	383.34
Портфель строкових депозитів, Sum D(t)	1 110.00	1 132.00	1 121.00	1 157.30
Поточні кошти, Sum Dpot	100.00	100.00	100.00	100.00
Кредитний портфель, Sum L(t)	1 030.00	1 049.50	1 056.00	1 110.60
Строкові депозити, кредитові обороти (залучення), D(t)	110.00	132.00	121.00	157.30
Строкові депозити, дебетові обороти (повернення), D(t-tau)		110.00		121.00
% ставка по строкових депозитах, <i>ud</i>	8	8	8	8
Нараховані відсотки по строкових депозитах, %D		8.80		9.68
Кредити, дебетові обороти (видача), L(t)	130.00	143.00	156.00	202.80
Кредити, кредитові обороти (до повернення), L(t-tau)		130.00		156.00
Кредити, кредитові обороти (повернення факт), L(t-tau)		123.50		148.20
% ставка по кредитах, <i>ul</i>	14	14	14	14
Нараховані відсотки по кредитах, %L		17.29		20.748
% ставка по поточних рахунках, <i>udpot</i>	1	1	1	1
Нараховані відсотки по поточних рахунках, %Dpot		1.00		1.00
Витрати				
Постійні витрати, FC	2.00	2.00	2.00	2.00
<i>Коефіцієнт витрат на видачу кредитів, a</i>	<i>0.005</i>	<i>0.005</i>	<i>0.005</i>	<i>0.005</i>
Сума витрат на видачу кредитів	0.65	0.72	0.78	1.01
<i>Коефіцієнт витрат на залучення депозитів, b</i>	<i>0.001</i>	<i>0.001</i>	<i>0.001</i>	<i>0.001</i>

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Сума витрат на залучення депозитів	0.11	0.13	0.12	0.16
Ставка страхова премія, %			4	4
Витрати на страхування, Ins -			6.74	8.612
Витрати на страхування фін.ризиків, Ins -			6.24	8.112
Витрати на страхування BBB, Ins -			0.50	0.50
Витрати на маркетинг, Adv	1	1	1.00	1.00
Сума витрат, TC	3.76	3.85	10.64	12.78
X_{min}	50	50	50	50
Залишок коштів для міжбанківської позиції (інформативно), IB_{real}	275.24	455.41	246.62	383.34
Міжбанківська позиція, $IB(t)$	0	0	0	0
Комісійні доходи від РКО та кредитів, $Commis$		1.53		2.128
% комісійних РКО, $comRKO$	0.1	0.1	0.1	0.1
% комісійних за кредити, $comL$	1	1	1	1
Втрати від діяльності, окрім кредитних, $Loss$	1.00	1.00	1.00	1.00
Відсоток (коефіцієнт) неповернених кредитів, η_1		0.05		0.1
Сума неповернених кредитів, L_{loss}		6.50		15.60
Вплив страхової компанії на обсяг пропозицій депозитів, φ_D			0.1	0.1
Вплив страхової компанії на обсяг попиту на кредити, φ_L			0.2	0.2
% зменшення неповернених кредитів від взаємодії з СК, ω_1			0.05	0.05
Відшкодування від СК, $Compensation$			0	14.82
Відшкодування від СК по фін.ризикам, $Compensation$				14.82
Відшкодування від СК по BBB, $Compensation$				0
Комісійні від СК, $FeesIns$				1
Прибуток за період, R	-4.76	4.17	-11.641	14.23
Нерозподілений прибуток		-0.59		2.59

На основі даних комп'ютерної імітації з'являється можливість зробити висновки щодо результатів взаємодії банків та страхових компаній у динаміці, що є дуже важливим для задач стратегічного планування та прогнозування, на відміну від результатів у статичі. Інтеграційні процеси банків та страхових компаній мають на мікрорівні наступні наслідки для банків:

1. збільшення валових витрат TC за рахунок витрат на страхування у розмірі $Ins(t)$;
2. зменшення втрат від кредитних та операційних ризиків за рахунок страхового відшкодування та підвищеного контролю за ризиками з боку страхової компанії: параметри $\omega_1(t)$ та $\omega_2(t)$;
3. зростання комісійного прибутку за рахунок комісійних платежів від страхової компанії $FeesIns(t)$;
4. розширення обсягів потоків у кредитному та депозитному контурах (зростання функцій попиту на кредити та пропозиції депозитів), φ_L та φ_D .

Збільшення витрат на страхування у Періоді 1 окупається за рахунок надходження страхових відшкодувань у Період 2 за умови, що сума страхових премій є меншою за суму втрат від кредитних ризиків. У розглянутому прикладі прибуток від діяльності за період збільшився для випадку взаємодії банку із страховою компанією з 4.17 млн. грн. до 14.23 млн. грн., та нерозподілений прибуток склав 2.59 млн. грн. на відміну від збитку у 0.59 млн. грн. у випадку відсутності взаємодії зі страховою компанією.

Таким чином, взаємодія зі страховими організаціями служить фактором зростання його вартості та збільшення капіталізації, а відповідно, й підвищення стійкості банку та банківської системи.

У силу складності об'єкту „банк”, нестійкості зовнішнього середовища, обумовленого, зокрема, соціально-психологічними факторами, адекватне математичне описання діяльності банку є ускладненим, та побудова адекватної моделі його діяльності можлива або у агрегованій укрупненій формі, або, навпаки, у вигляді детального моделювання всіх грошових потоків банку. При побудові блочної моделі комп'ютерної імітації, у якій деталізовано діяльність кожного структурного підрозділу чи бізнес-процесу, можливість наближення до адекватного представлення реальності зростає.

Оскільки аналітичний розв'язок систем, подібних наведеним у роботі, практично неможливий, то тут доцільно користуватися методами комп'ютерної імітації, які відкривають нові горизонти при побудові СППР для вирішення задач стратегічного планування, прогнозування та аналізу банківської та страхової діяльності.

Література

1. Джозеф Ф. Синки. *Управление финансами в коммерческом банке*. – М.: Galaxy, 1997. – 938 с.
2. Шахов В.В., Медведев В.Г., Миллерман А.С. *Теория и управление рисками в страховании*. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
3. Кобелев Н.Б. *Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. Учебное пособие*. – М.: Дело, 2003. – 336 с.
4. Квакернаак Х., Сиван Р. *Линейные оптимальные системы управления*. – М.: Мир, 1977. – 658 с.
5. Конюховский П.В. *Микроэкономическое моделирование банковской деятельности*. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
6. Егорова Н.Е., Смулов А.М. *Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование: Учебно-практическое пособие*. – М.: Дело, 2002. – 456 с.
7. Царьков В.А. *План-прогноз на основе модели экономической динамики банка // Банковское дело*. – 2000. – № 12. – С. 25–28.
8. Кожевникова И.Н. *Взаимоотношения страховых организаций и банков*. – М., «Анkil», 2005. – С. 112.
9. Задерей Наталія. *Універсалізація кредиторів // Український діловий тижневик “Контракти”*. – № 01 від 17.01.2005.
10. Василенко И., Задерей Н. *Партнеры по экспансии // Український діловий тижневик “Контракти”*. – № 22 від 29.05.2006.
11. Шпиг Ф., Деркач А., Смолий Я., Малюков В., Линдер Н. *Модель управления платежным календарем // Финансовые риски*. – 1997. – № 2. – С. 101–106.
12. Линдер Н. *Непрерывная модель управления денежными потоками банка // Финансовые риски*. – 1998. – № 3. – С. 107–111.
13. Осипенко Д.В. *Динамічна модель комерційного банку // Фінанси України*. – 2005. – № 11. – С. 87–92.

Василь ТКАЧУК, Наталія ТКАЧУК

І Т АА І АДААЕАІ А І АДЕАДЕІ АО О НОАД ААІ ЕААНУЕІ АІ АСІ АНО

Проаналізовано зміст поняття «парадигма», визначено основні типи парадигм банківського маркетингу у процесі його еволюції, обґрунтовано необхідність переходу до клієнто-орієнтованого маркетингу як сучасної парадигми маркетингу у банківській сфері.

Розвиток вітчизняної банківської системи характеризується складними і неоднозначними процесами. На зміну періоду бурхливого росту кількісних і якісних параметрів ринку банківських послуг наступив період глобальної фінансової кризи, яку, на думку багатьох фахівців, за глибиною і масштабами впливу, можна порівнювати із світовою економічною кризою 1929-1933рр. Однак, очевидно, що сучасна криза викликана цілим рядом специфічних причин, до яких можна віднести:

- стрімка глобалізація фінансових ринків і значне випередження темпів їх росту над темпами розвитку сфери матеріального виробництва;
- швидке нарощування надто ризикових активів (особливо іпотечних кредитів);
- занадто високі темпи росту і масовий характер застосування похідних фінансових інструментів, що мало своїм наслідком у значній мірі віртуалізацію банківської діяльності;
- протиріччя між високим рівнем глобалізації фінансових ринків і переважно національними механізмами регулювання та нагляду.

Досвід подолання глобальних економічних і фінансових криз свідчить, що використання традиційних підходів, прийомів і інструментів, які більше чи менше успішно використовуються у докризовий період, не приносить успіху. Забезпечити вихід із кризи можна лише шляхом використання принципово нових теорій, підходів та інструментів, рішучого переходу до нової системи переконань, поглядів, знань, цінностей і прийомів. По відношенню до сфери банківського бізнесу це стосується насамперед банківського маркетингу, як філософії, стратегії і тактики діяльності банків на ринку.

Проблеми маркетингової діяльності банків є предметом наукового дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців, серед яких можна виділити праці Л. Романенко, О. Дзюблюка, Л. Примостки, А. Мороза, Г. Макарової, І. Спіцина, Я. Спіцина, І. Гіленка, Е. Уткіна, В. Севрука, І. Лютого, О. Солодкої, Дж.Д. Сінкі, Котлера Філіпа, Шульца Дона Е., Пітера Р. Діксона та інших.

Проте слід зауважити, що абсолютна більшість досліджень базується на можливості і необхідності постійного та поступального розвитку банківського сектору у відносно сприятливих умовах макро- і мікросередовища. Однак сучасна економічна і фінансова криза, яка носить глобальний і системний характер обумовлює необхідність переходу до нової парадигми банківського маркетингу.

Термін «парадигма» у буквальному перекладі з грецької мови означає приклад або зразок. У методології науки під парадигмою розуміють сукупність цінностей, методів, технічних навиків і засобів, прийнятих у науковому товаристві в рамках усталеної наукової традиції у певний період часу. Зміна парадигми маркетингу означає зміну сприйняття ринку, досягнення нового способу сприйняття економічних реалій і взаємодії з ними.

Банківський маркетинг як окрема наука, як окрема галузь знань та окрема сфера професійної діяльності починає свою еволюцію після другої світової війни. У процесі його еволюційного розвитку можна виділити ряд послідовних етапів, кожний з яких характеризується своєю особливою парадигмою маркетингу.

Історично першою парадигмою банківського маркетингу стала парадигма продукту. Її визначальною рисою був банківський продукт та його функціональні характеристики. Розширення ринку досяглося шляхом здійснення наступного алгоритму:

- знайти вільну ринкову нішу за ознакою наявності попиту на певну послугу;
- запропонувати необхідну послугу, що задовольняє потребу клієнтів даної ніші;
- визначити доступну ціну даної банківської послуги;
- забезпечити необхідний канал доставки банківського продукту;
- провести заходи по просуванню продукту.

В умовах парадигми банківського продукту влада над ринком належить продавцям. Основні інновації в цей період відбувалися у системах масового обслуговування, а персоналізація і особисті контакти були принесені у жертву стандартизації і бюджетності банківських продуктів. Такий тип орієнтації маркетингу у розвинутих індустріальних державах займав панівне становище до початку 70-х років ХХ століття.

Насичення ринку та втрата можливостей його подальшого екстенсивного розвитку шляхом розширення філіальної сітки та залучення нових клієнтів обумовили перехід до наступної парадигми банківського маркетингу – парадигми інтенсифікації комерційних зусиль. Основний її принцип проголошував: «Пропонуй те, що вимагає ринок; роби це краще від конкурентів». Важливо відзначити два суттєвих моменти. По-перше, значно виріс вплив клієнтів; банки почали реально враховувати запити найбільш вигідних для себе сегментів ринку. По-друге, основою стратегії багатьох банків стало відмежування від конкурентів і боротьба за лідерство на ринку. Конкурентноздатність банку почала переважно базуватися на маркетингових інструментах, таких як, асортиментна політика, комунікаційна стратегія, рівень сервісу і якості обслуговування. Запровадження методів сегментування ринку дозволило залучити споживачів у процес розробки банківських продуктів, що сприяло вдосконаленню їх якісних характеристик.

Однак парадигмі інтенсифікації комерційних зусиль, яка в основному базувалася на сегментуванні ринку і нарощуванні збуту шляхом широкомасштабних рекламних заходів, були властиві і певні недоліки. Перший з них полягав у наявності природних обмежень зростання. Базовою метою маркетингової стратегії залишалось охоплення максимальної долі ринку за рахунок залучення нових клієнтів. Після того, як розмір долі ринку стабілізувався, зростання обсягів продаж стало надто складним і дорогим заходом.

Іншою проблемою стала низька ефективність у роботі з клієнтами. Практика використання більшості маркетингових інструментів передбачала їхній вплив на ринок в цілому і розглядала його як певні сукупності клієнтів з подібними запитами. Не дивлячись на достатньо широке застосування інструменту сегментування, банківський маркетинг залишався переважно орієнтованим на масового споживача. Банки відносилися до клієнтів як до «ринкового сегменту» і в силу цього виявилися недостатньо чутливими до зміни індивідуальних запитів і сподівань клієнтів.

На рубежі другого і третього тисячоліття варто відзначити два фактори, які вирішальним чином вплинули на подальший розвиток економічних відносин. Це глобалізація ринків та революція у сфері інформаційних технологій. Глобалізація сприяла зростанню чисельності банків, які конкурують на національних ринках за рахунок виходу на внутрішні ринки іноземних банків. Нові інформаційні технології забезпечили вільний і легальний доступ потенційних клієнтів до інформації про послуги та їхніх продавців, а також зробили можливими дистанційний доступ (в т.ч. у режимі самообслуговування) і реальне придбання багатьох банківських продуктів, які раніше могли доводитися до клієнтів тільки традиційними каналами збуту. Завдяки дії цих двох чинників клієнти отримали справжню свободу вибору.

Відповіддю на ці виклики часу стало формування нової парадигми банківського маркетингу, яку можна означити як клієнто-орієнтований маркетинг. Дана парадигма спирається на такі основні елементи:

- орієнтація на утримання клієнтів, яка обумовлена значним ростом затрат на залучення нових клієнтів, а інколи і неможливістю відчутного збільшення кількості клієнтів навіть масштабними затратами у комунікаційну політику. В цих умовах банкам стає вигідно і головне – надійніше оптимально використовувати потенціал поступового нарощування продаж наявним клієнтам;
- співробітництво з клієнтами, що базується на відносинах, а не на певних характеристиках того чи іншого банківського продукту, які здатні задовольняти певну потребу клієнта;
- індивідуальні комунікації з клієнтами, які з розвитком мережі Інтернет та сучасними ІТ-технологіями забезпечують інтерактивне спілкування клієнта з банком.

Формування нової парадигми банківського маркетингу висуває на перший план у системі управління взаємовідносини банк-клієнт такі неекономічні категорії, як довіра, лояльність, комунікації, цінність. Головний принцип нової парадигми стверджує: «Пропонуй те, що хоче кожний конкретний клієнт». Боротьба з конкурентами при цьому відходить на другий план, головним чинником успіху банку стає вміння знаходити своїх клієнтів, виявити їхні запити і використовувати отримані знання як для розробки нових, так і для вдосконалення існуючих банківських продуктів. Нове розуміння конкурентних переваг банку формується за рахунок нематеріальних активів: бренду, позиціонування, солідності, надійності, ділової репутації, створення індивідуальних цінностей для клієнта і т.д.

У сучасних умовах найбільш досконалими інструментами реалізації нової парадигми у сфері банківського бізнесу стає технологія «управління взаємовідносин з клієнтами», або CRM (Customer Relationship Management). CRM виступає стратегією всіх підрозділів і банку в цілому, визначає свою метою утримання і залучення вигідних для банку клієнтів шляхом використання найсучасніших інформаційних та управлінських технологій. Програмні інструменти CRM інтегровані у єдину базу даних маркетингового середовища банку і взаємопов'язані між собою єдиною бізнес-логікою. Банк збирає інформацію про своїх клієнтів на всіх стадіях їхнього життєвого циклу та трансформує її в необхідні рішення в інтересах власного бізнесу шляхом побудови взаємовигідних відносин з клієнтами. Результатом є можливість банку звернутися до «потрібного» клієнта в «потрібний» момент часу з найбільш ефективною пропозицією та найвигіднішим каналом взаємозв'язку. CRM передбачає також можливість створення історії взаємовідносин банку та клієнта, що дозволяє більш чітко бачити перспективу на майбутнє.

Важливими підсистемами CRM виступають системи оперативного маркетингу (або маркетингу в реальному масштабі часу) і системи вхідного (селективного) маркетингу, які покликані забезпечити підтримку і нарощування рівня продаж банківських послуг та скорочення відпливу клієнтів. Варто зазначити, що запровадження вказаних систем у повному обсязі і перетворення їхніх принципів у практичну філософію діяльності банку забезпечує доволі швидко окупність витрат внаслідок багаторазового зростання коефіцієнту реагування клієнтів. Однак, ефективне використання систем оперативного і вхідного маркетингу потребує вирішення наступних завдань:

- запровадження досконалих технічних і програмних засобів забезпечення;
- підвищення рівня ділової кваліфікації і психологічної підготовки працівників;
- вдосконалення системи матеріального і морального стимулювання фахівців, що працюють у режимі оперативного і вхідного маркетингу.

Можемо констатувати, що українські банки тільки підходять до усвідомлення необхідності та майбутнього практичного використання нової парадигми банківського маркетингу. Орієнтація у своїй повсякденній діяльності виключно на масового клієнта і швидкі темпи розширення масового ринку стало однією з причин кризових явищ на вітчизняному ринку банківських послуг. І тільки глибока системна криза дає українським банкам перший урок нової парадигми маркетингу: дійсно важливим є не темпи зростання кількості клієнтів, темпи зростання кредитного і депозитного портфелів, чи навіть суттєве збільшення долі ринку; дійсно важливим є наявність надійних і лояльних клієнтів та побудова стабільних і взаємовигідних відносин з ними.

Тільки тепер українські банки починають вивчати своїх клієнтів, починають розрізняти їхні індивідуальні особливості за стандартною маскою певного сегменту. Тільки на такому шляху персоналізації відносин можна мінімізувати втрати від кризи і створити міцний фундамент майбутнього розвитку банківського бізнесу на основі гармонійних відносин банку й клієнта в умовах неминучого зростання внутрішніх і зовнішніх мереж особистісних і технологічних зв'язків.

Література

1. Бровченко В. *Холістична парадигма маркетингу // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 1. – С. 49–50.*
2. Лютий І. О. *Банківський маркетинг: Підручн. / І. О. Лютий, О. О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 776 с.*
3. Романенко Л. Ф. *Банківський маркетинг: Монографія. – К.: Ін Юре 2001. – 484 с.*
4. Котлер Филип, Армстронг Гари, Сондерс Джон, Вонг Вероника. *Основи маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 944 с.*
5. Шульц Дон Е., Танненбаум Стэнли И., Лаутерборн Роберт Ф. *Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – XXII, 233 с.*

Аналіз впливу економічної кризи на місцеві бюджети та запропоновано комплекс заходів щодо підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Проаналізовано існуючі проблеми формування місцевих бюджетів та запропоновано комплекс заходів щодо підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Формування конкурентоспроможної економіки України та її інтеграція в світову економічну систему неможливе без збалансованого регіонального розвитку, створення ефективного місцевого господарства та відповідної інфраструктури. Важливу роль у цьому процесі відіграють місцеві бюджети. Розміри місцевого бюджету, величина податкового навантаження і структура бюджетних витрат певним чином впливають на динаміку виробництва, тенденцію зайнятості і загалом соціально-економічний стан відповідної території. Місцеві органи влади володіють реальною інформацією про економічне становище суб'єктів господарювання, що знаходяться на підлеглий їм території, стан житлово-комунального господарства, можливості додаткового залучення ресурсів, тенденції економічного зростання, а також мають можливість ефективно впливати на них, в тому числі шляхом використання бюджетного механізму.

В сучасних умовах посилилась інвестиційна функція місцевих бюджетів, на що вплинули такі чинники, як здобуття Україною права на проведення Євро-2012 та почастищення випадків техногенних аварій і катастроф, зумовлених незадовільним станом технічної інфраструктури [1, с. 3]. В той же час, кризові явища в економіці України негативно впливають на величину коштів, що можуть бути залучені до бюджетів усіх рівнів, а обсяги функцій, які покладені на органи місцевого самоврядування не забезпечуються відповідними ресурсами місцевих бюджетів.

Проблематика формування та збалансування місцевих бюджетів досліджується в працях таких вітчизняних і закордонних вчених як І. Луніна, О. Кириленко, Б. Малиняк, К. Павлюк., С. Юшко, А. Швецов та ін. Напрями зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування пропонуються численними експертами в галузі місцевого самоврядування. Не дивлячись на наявність публікацій, експертних висновків та урядових програм, проведених автором аналіз та дослідження інших вчених [2] показують, що попри деякі реформи в бюджетній сфері місцеві бюджети залишаються незбалансованими за доходами та нестійкими до зміни макроекономічних факторів.

Серед дискусійних питань, які зберігають свою актуальність в умовах фінансово-економічної кризи та перманентного виборчого процесу в Україні, є конкретні напрямки зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, розмежування повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування різних рівнів, забезпечення фінансування власних та делегованих повноважень та збалансованого розвитку регіонів України. Зокрема, розглядаються можливості впровадження податку на майно та включення його до складу доходів місцевих бюджетів [3, с. 7; 4, с. 69], розщеплення значних за надходженнями загальнодержавних податків [3, с. 6; 5, с. 371-372], здійснення територіально-адміністративної реформи. Метою статті є обґрунтування напрямів вдосконалення бюджетного процесу на всіх його стадіях з трансформацією ролі в ньому органів місцевого самоврядування для підвищення їх фінансової спроможності.

Аналіз доходів органів місцевого самоврядування засвідчив, що місцеві бюджети на сьогодні формуються переважно за рахунок одного джерела податкових надходжень – податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), що у 2008 р. складав 80% податкових доходів [7]. Це створює значні ризики невиконання за доходами у випадку макроекономічної нестабільності, що фактично мало місце у 2008 р. Частка решти податкових доходів несуттєва. Всі непрямі податки та податок на прибуток, які зростають пропорційно зростанню ВВП, а також внаслідок інфляції, повністю зараховуються до державного бюджету. В той же час зростання номінальних доходів від податків на власність, зборів за спеціальне використання природних ресурсів, плати за видачу ліцензій, податку з доходів фізичних осіб, які надходять до місцевих бюджетів, можливе лише за рахунок збільшення кількості економічних агентів – платників цих податків, зміни податкових ставок при незмінній базі оподаткування. Таким

чином, державний бюджет «монополізує» ефект від номінального зростання економіки, в тому числі за рахунок інфляції.

Необхідність фінансової централізації обґрунтовується потребою у наданні однакового рівня публічних послуг. Однак централізація має наслідком недостатню власну фінансову базу органів місцевого самоврядування і їх залежність від трансфертів з державного бюджету. В Україні частка трансфертів склала у 2008 р. 43,6%, в тому числі субвенції становили 20,9% доходів місцевих бюджетів. За 2008 р. частка субвенцій у надходженнях спеціального фонду зросла з 7,6% до 18% [7], що на наш погляд є негативною тенденцією. Використання трансфертів для фінансування видатків означає фактичне збереження контролю за напрямками і способами використання ресурсів та прийняття ключових рішень у того суб'єкта відносин, який трансферти виділяє. В умовах України, коли рівень фінансування субвенцій складав 75-87% за період 2005-2008 рр., це дозволяє говорити про так зване «ручне управління» бюджетними потоками центральними органами влади. Крім того, субвенції є цільовими трансфертами, що передбачають дольову участь реципієнта у фінансуванні запланованих заходів. Це збільшує ефективність їх витрачання [5, с. 378]. Такому критерію повною мірою відповідають субвенції на реалізацію інвестиційних проектів. Втрати доходів місцевих бюджетів від надання пільг, встановлених державою чи соціальні виплати (наприклад, одноразова допомога при народженні дитини), які фінансуються за рахунок субвенцій, є видатками на делеговані повноваження держави і повинні фінансуватись за рахунок надходжень від закріплених на постійній основі доходів.

Розрахунки, здійснені нами, показали, що за період 2005-2008 рр. реальна частка ресурсів, якими могли розпоряджатися органи місцевого самоврядування без запозичень і трансфертів з місцевих бюджетів інших рівнів складає в середньому не більше 16-20% від коштів, які до них надходять.

Місцеві фінансові органи не беруть участі у плануванні доходів та видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів і формульному розрахунку обсягів дотацій вирівнювання чи коштів, що передаються до державного бюджету на рівні бюджетів обласних, міських та зведених бюджетів районів. Планові показники «доводяться» міністерством фінансів. Порядок витрачання коштів субвенцій місцевим бюджетам у багатьох випадках визначає Кабінет Міністрів України, а не місцеві ради.

Існуюча методологія формування місцевих бюджетів не дозволяє визначити в загальному обсязі видатків ті, які пов'язані з реалізацією власних повноважень місцевого самоврядування, і ті, що обумовлені виконанням делегованих повноважень. Поділ доходів та видатків на «кошики» використовується лише при розрахунку трансфертів вирівнювання та ніяк не відображається у звітах про виконання бюджетів і планах. Це, на наш погляд, є порушенням принципу прозорості інформації про бюджети, який має бути притаманним демократичному суспільству.

Для забезпечення відповідальності влади за фінансування видатків бюджетів всіх рівнів ми пропонуємо формувати бюджети органів місцевого самоврядування відокремлено від коштів, призначених на фінансування делегованих повноважень. Фактично, за методологією, закріпленою у Бюджетному кодексі України, це означає затвердження доходів і видатків, які враховуються при визначенні бюджетних трансфертів окремим підзаконним актом. Рішення про бюджет територіальної громади включатиме доходи і видатки, які входять до власних повноважень органу місцевого самоврядування.

По-перше, це усуне проблему своєчасності затвердження рішення про бюджет та фінансування видатків бюджетів органів місцевого самоврядування на початку нового бюджетного року. Адже існуючі параметри бюджетного процесу дозволяють формувати місцеві бюджети тільки після прийняття державного бюджету в другому читанні та перерозподілу трансфертів «згори вниз» між рівнями бюджетної системи, тому фактично вони затверджуються зі значним запізненням. Видатки ж на повноваження органів самоврядування не регулюються трансфертною політикою держави, тому їх власні бюджети можуть бути прийняті не залежно від закону про державний бюджет та розподілу трансфертів ще до початку відповідного бюджетного року. Одночасно необхідно вдосконалити механізм надання субвенцій, які виділяються місцевим бюджетам та обмежити їх кількість, про що йтиметься далі.

По-друге, такий порядок жорстко регламентуватиме рух коштів на фінансування повноважень держави і місцевого самоврядування, а відповідно, чітко визначатиметься відповідальність за прийняття рішень у бюджетній сфері, забезпечуватиметься об'єктивність планових розрахунків доходів та видатків. Для цього необхідно законодавчо закріпити перелік функцій, які бере на себе держава і ті, які передає місцевому самоврядуванню несучи за них фінансову відповідальність, а також внести у Бюджетний кодекс норму, яка забороняє використання власних доходів органу місцевого

самоврядування на фінансування делегованих повноважень. Кошти, що надходять на фінансування повноважень, які делегуються державою, повинні зараховуватись на рахунки відповідної територіально-адміністративної одиниці в Казначействі, а розпорядником будуть виступати органи виконавчої влади в особі голови державної адміністрації. Усе це в комплексі знімає відповідальність з органів місцевого самоврядування за фінансування та виконання державних програм та функцій.

По-третє, за умови забезпечення місцевих бюджетів відповідними доходами це сприятиме підвищенню мотивації як регіонів-донорів, так і регіонів-реципієнтів у нарощуванні власних доходів.

Бюджетний процес щодо формування бюджету на виконання делегованих повноважень може здійснюватися в межах норм чинного Бюджетного кодексу. Однак для стимулювання органів місцевого самоврядування до збільшення надходжень «першого кошика» необхідним є забезпечення максимальної прозорості в розрахунках доходів і видатків та трансфертів вирівнювання. Це може бути досягнуто, якщо бюджети формуватимуться «знизу вгору», а не навпаки, як це має місце зараз. Тобто на наш погляд, планові розрахунки бюджету на делеговані повноваження повинні здійснюватися фінансовими органами виконавчих комітетів відповідних рад: обласної, районної, міської за формулою, затвердженою на центральному рівні, і погоджуватися міністерством фінансів, а не доводитися ним. Крім того, доцільним є спрямування коштів від перевищення понадпланових надходжень загальнодержавних податків, які збираються на відповідній території, на її економічний розвиток, а саме зарахування до бюджету розвитку місцевих бюджетів.

Нова редакція Бюджетного кодексу, яка не вступила в дію, передбачає прямі відносини усіх без винятку місцевих бюджетів з державним. Ця норма доцільна для застосування і дозволить реалізувати запропоновану нами схему формування місцевих бюджетів, оскільки розподіл трансфертів вирівнювання відбуватиметься безпосередньо після прийняття закону Про державний бюджет для бюджетів всіх рівнів оминаючи проміжні ланки, як от обласні бюджети. Відповідно, зменшується вплив суб'єктивних чинників на розподіл трансфертів та скорочуються терміни, необхідні для прийняття бюджетів найнижчого рівня.

Бюджет органу місцевого самоврядування повинен включати доходи та видатки на здійснення лише його власних повноважень. При цьому ми пропонуємо здійснювати поділ видатків не на загальний і спеціальний фонди, а розділити їх на поточний бюджет і бюджет розвитку. Бюджет розвитку, на відміну від методології, яка склалася на сьогодні, повинен містити всі видатки капітального характеру та повернення запозичень. Як ми вже зазначали, видатки спеціального фонду дозволяють забезпечити цільове використання коштів бюджетів. Однак здійснення певних витрат зі спеціального фонду обмежується обсягом фактичних доходів з конкретного джерела, а не обґрунтованими потребами у витратах. Ілюстрацією може бути виділення субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, які є доходами спецфонду. Наприклад, субвенція місцевим бюджетам на оснащення сільських амбулаторій, придбання машин швидкої допомоги для сільських закладів охорони здоров'я на 2008 р. була запланована в обсязі 150 млн грн, а фактичне надходження коштів субвенції склало 12700 грн. Крім того, прив'язка до джерела доходів, наприклад, від приватизації, як це має місце щодо державного бюджету, може взагалі унеможливити здійснення конкретних видатків у випадку неотримання таких доходів. Таким чином, від практики поділу видатків бюджетів на загальний і спеціальний фонди на наш погляд слід відмовитись.

Для впровадження такої схеми формування місцевих бюджетів необхідним є чіткий розподіл повноважень між усіма рівнями бюджетної системи. Виходячи з існуючого розподілу повноважень органів влади в Україні та висновків експертів і практиків ми пропонуємо вдосконалити параметри формування місцевих бюджетів, віднісши до делегованих повноважень держави, які здійснюються на рівні відповідних органів самоврядування, ті соціальні послуги та надання пільг різним категоріям громадян, які сьогодні фінансуються за рахунок субвенцій. Для цього у Бюджетному кодексі на постійній основі необхідно закріпити відповідні видатки за конкретним рівнем бюджетної системи. Скажімо, видатки на компенсацію пільгового проїзду у громадському транспорті для окремих категорій громадян будуть включені до видатків «бюджету на делеговані повноваження міських бюджетів, а не до видатків спеціального фонду, щодо якого не здійснюється трансфертне вирівнювання. Така норма забезпечить надання однакових соціальних послуг, що гарантуються державою, на всій території країни за умови законодавчого закріплення соціальних стандартів у грошовому вимірі, а не встановлення їх законом про державний бюджет. В той же час зменшиться кількість субвенцій, які надаються місцевим бюджетам та розподіл яких неформалізований. Частину ж повноважень, які є делегованими на даний час, необхідно передати до компетенції органів місцевого самоврядування.

Напрями підвищення фінансової ...

На обласний рівень слід передати компетенцію комплексного розвитку територій, зокрема координацію втілення інвестиційних проектів соціального характеру, попередження техногенних катастроф тощо. Це забезпечить солідарну відповідальність місцевої влади за ефективне використання коштів. Для цього необхідно забезпечити обласні бюджети власними ресурсами, тобто в сьогоднішній термінології – доходами другого кошика. Крім того, якщо обласні бюджети будуть наділені власними доходами та повноваженнями щодо здійснення інвестицій, їм слід надати право здійснення запозичень, що як показує аналіз, є невіддільним від інвестиційної складової. В цьому контексті позитивним є приклад з повноваженнями щодо формування і використання бюджету АРК, які є ширшими, ніж у решти регіонів України.

Частину повноважень, які є делегованими на даний час, необхідно передати до компетенції органів місцевого самоврядування. В першу чергу це стосується дошкільної освіти, планування витрат на яку не враховує потреби у ресурсах на розширення мережі наявних закладів у відповідності до потреб, які існують в регіонах. Дошкільна освіта з погляду класифікації суспільних послуг та благ є локальним товаром [5, с. 361], що зумовлює доцільність її фінансування з бюджетів органів місцевого самоврядування базового рівня. Ми вважаємо також за доцільне віднесення до власних повноважень місцевого самоврядування видатків на утримання їх органів управління, а саме місцевих рад. Оскільки в Україні державна влада представлена на базовому та регіональному рівнях відповідними державними адміністраціями, то вони і є носіями державної влади, які повинні фінансуватися за рахунок державного бюджету. А органи місцевого самоврядування є виборними органами відповідних територіальних громад і забезпечують реалізацію їх інтересів. Відповідно, тягар з утримання таких органів повинні нести самі громади. Ми вважаємо, що це сприятиме підвищенню якості управління, встановленню відповідальності за прийняття рішень, приходу до влади найефективнішої команди. Крім того це забезпечить встановлення зв'язку між ефективністю прийнятих місцевою владою рішень і витратами на її утримання та сприятиме економії бюджетних коштів.

В цьому зв'язку постає завдання збільшення дохідних джерел місцевих бюджетів для виконання ними власних повноважень. Вітчизняні науковці, спираючись на міжнародний досвід, пропонують як потенційне джерело зміцнення місцевих фінансів податок на майно, який найбільше відповідає вимогам щодо місцевих податків. Цю ж ідею відстоюють представники органів місцевого самоврядування. Однак сучасна економічна ситуація зумовлює нові вимоги до реформування податкової системи. Більшість країн світу проводять політику, спрямовану на стимулювання економічного зростання і, серед іншого – заходи щодо зменшення податкового тиску на малий і середній бізнес. Введення нового податку в умовах економічної кризи є недоцільним на наш погляд, тим більше, що податок на майно юридичних осіб, як такий спрямований проти розвитку підприємництва [3, с. 7], не враховує фінансових можливостей платників і відмінності у розвитку різних регіонів України. Оскільки базою для обчислення податку є оціночна вартість майна, виникають додаткові ризики у зв'язку з ситуацією на ринку нерухомості. Не дивлячись на падіння цін на житлову та комерційну нерухомість протягом 2008-2009 рр., вони залишаються завищеними та не відповідають ні стану економіки, ні величині доходів громадян, ні цінам на житло у близьких за рівнем розвитку інших країнах. Відповідно завищеними будуть і суми податку, визначені від ринкової оцінки. З іншої сторони, введення податку на майно негативно вплине на стан будівельної галузі, яка знаходиться в глибокій кризі. Оскільки між рівнем розвитку економіки і величиною надходжень до бюджету існує пряма залежність, введення майнового оподаткування негативно вплине на загальну величину доходів місцевих бюджетів, що нівелює позитивний ефект від його впровадження.

Альтернативою на наш погляд є розщеплення податку на додану вартість між державним і місцевими бюджетами. Ця ідея не є новою для вітчизняної науки. Переваги та недоліки ПДВ як джерела надходжень до місцевих бюджетів розглядаються у працях згадуваних нами авторів. Розщеплення ПДВ має такі позитивні риси як стабільність, прозорість, стимулювання органів місцевого самоврядування до нарощування надходжень податку (в т. числі і до державної скарбниці) і розширення податкової бази [4, с. 69; 5, с. 372]. Наводиться і досвід розвинутих країн, зокрема Німеччини, у розщепленні ПДВ між державним бюджетом і бюджетами органів місцевого самоврядування. Однак більшість авторів обмежується наведенням переваг та недоліків розщеплення «великих» податків, можливості ж впровадження такого розщеплення в Україні не розглядаються.

Для визначення можливості реформування розподілу доходів між ланками бюджетної системи в межах чинного податкового законодавства та з врахуванням запропонованих підходів до формування місцевих бюджетів ми дослідили надходження ПДВ, ПДФО та соціальних субвенцій до місцевих бюджетів, що представлено в табл. 1

Порівняльні параметри окремих надходжень до державного та місцевих бюджетів у 2004-2008 рр., тис. грн.

	2004	2005	2006	2007	2008
ПДВ	16733,5	33803,8	50396,7	59382,8	92082,6
темп росту ПДВ		2,02	1,49	1,18	1,55
соціальні субвенції, коди 41030600, 41030800, 41030900, 41031000, 41032500	5403	5201	9118,9	15829	18908,8
ПДФО	12578,8	16486,6	22791,1	34782,1	45895,8
темп росту ПДФО		1,31	1,38	1,53	1,32

Як видно з табл. 1, надходження ПДВ зростають вищими темпами, ніж надходження ПДФО до місцевих бюджетів за весь аналізований період, крім 2007 р. коли зросла ставка оподаткування. Суми ПДВ практично в два рази перевищують надходження ПДФО і в тричі – надходження соціальних субвенцій. Ми пропонуємо на основі всього вище викладеного наступну схему розподілу дохідних джерел та видатків місцевих бюджетів:

1. Видатки, які необхідно регулювати трансфертною політикою, в т. ч. ті, що фінансуються за рахунок субвенцій на соціально-економічний розвиток, включаються до бюджету на делеговані повноваження відповідних органів місцевого самоврядування.

Для фінансування зазначених видатків місцевих бюджетів на делеговані повноваження пропонуємо закріпити частину надходжень податку на додану вартість у пропорції 50:50 між доходами державного бюджету та доходами місцевих бюджетів на делеговані повноваження. При цьому, на наш погляд, немає необхідності у застосуванні диференційованого підходу до його розподілу між окремими бюджетами, так як компенсація нерівномірності надходжень у різних регіонах відбуватиметься за рахунок трансфертів.

2. Податок з доходів фізичних осіб пропонуємо включити до власних доходів місцевих бюджетів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів для стимулювання розвитку регіонів та сприяння їх економічному піднесенню. Для цього доцільно встановити пропорційність розщеплення надходжень від ПДФО між поточними витратами та бюджетом розвитку місцевих бюджетів.

Підсумовуючи зазначимо, що розподіл доходів між ланками бюджетної системи не вирішить питання підвищення фінансової спроможності місцевих органів влади без надання їм відповідних інституційних компетенцій щодо вибору методів і способів фінансування власних і делегованих повноважень. В іншому випадку рівень бюджетної системи, з якого здійснюються видатки, впливатиме лише на формальний рух коштів.

Економічна криза привела до загострення проблем, які існують в бюджетній системі України. Необхідність стимулювання економічного зростання зумовлює підвищення ролі місцевих бюджетів і формує потребу у збільшенні їх фінансової спроможності. Серед напрямків такого підвищення пропонується комплекс заходів, що передбачають виокремлення місцевого бюджету та бюджету на делеговані повноваження держави; включення до останнього видатків на повноваження, які підлягають трансфертному вирівнюванню, в т. ч. тих, які фінансуються за рахунок субвенцій; включення до доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, 50% ПДВ, віднесення ПДФО до власних доходів місцевих бюджетів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Розподіл ПДВ між обласними, районними бюджетами та бюджетами міст, селищ і сіл, а також конкретизація власних видаткових повноважень місцевих бюджетів вимагають докладного вивчення, що і формує перспективи подальших досліджень для вирішення поставленого наукового завдання.

Література

1. Кириленко О.П. Малиняк Б.С. Бюджетні видатки на розвиток інфраструктури держави: теоретичне обґрунтування, вітчизняний досвід/ О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк // *Фінанси України*. – 2008. – № 7. – С. 3-16.

Напрями підвищення фінансової ...

2. Юшко С.В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми та перспективи / С.В. Юшко // *Фінанси України*. – 2009. – № 1. – С. 86-97.
3. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів // *Фінанси України*. – 2006. – № 4. – С.24-37.
4. Слухай С.В., Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко // *Фінанси України*. – 2007. – № 7. – С. 63-73
5. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин. – Монографія. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
6. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України: проект закону України від 02.07.2008 № 2709: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009
7. Звіт про виконання бюджету України за 2008 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog=45096>

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Оксана АНТОНОВА

АННОТАЦІЯ

Висвітлено питання економічних основ процесу зміни політичного режиму, що розглядається в контексті різних теоретико-методологічних підходів до вивчення демократизації. Значну увагу приділено аналізу впливу економічного фактору на різних стадіях транзиту. Сформульовано проблему впливу економічних криз на процес становлення та збереження нових режимів.

Демократизаційні процеси традиційно досліджувались в рамках двох підходів – структурного та стратегічного, проте, обидва підходи створювали диспропорцію між факторами, які пояснювали причини та наслідки транзиту. Структурний підхід призводив до соціально-економічного детермінізму, проте так і не зміг пояснити окремі випадки функціонування недемократичних режимів при високому економічному розвитку країни. Можливості стратегічного підходу набагато ширші, але він приділяє недостатню увагу економічним передумовам політичних процесів і, таким чином, часто хибує на відірваність від історичного контексту. Тому сьогодні постає критична необхідність у врівноважуванні позицій цих двох підходів і створенні дієвого концепту для дослідження змін режимів у сучасному світі.

Питання економічних основ процесу зміни політичного режиму висвітлюються в наукових працях С. Ліпсета, С. Хантінгтона, А. Шедлера, Г. О'Доннела, Х. Лінца та А. Штефана, А. Пшеворського, Г. Гіла, С. Хаггарда, Р. Р. Кофмана, Ч. Тіллі, Д. Растоу, А. Ю. Мельвіля та інших. Разом з тим погляди дослідників кардинально розходяться у питанні впливу економічних факторів на становлення нового політичного режиму і, зокрема, мало дослідженою залишається проблема впливу економічних передумов, в тому числі кризових явищ, на руйнацію демократичного режиму.

Головною метою дослідження є виокремлення ключових підходів до вивчення процесу зміни режиму, виявлення їх суперечливих та спільних позицій для того, щоб окреслити межі впливу економічних факторів на характер транзиту та його наслідки. Відповідно, логіка цього дослідження підпорядкована таким завданням: виокремити основні підходи до пояснення причин демократичного транзиту, розкрити переваги та недоліки структурного підходу, який акцентує увагу на економічних передумовах демократизації, в рамках розгляду стратегічного підходу окреслити вплив економічних факторів на стратегічну взаємодію політичних гравців, визначити вплив економічної ситуації на збереження демократичного режиму, сформулювати проблему економічних передумов редемократизації.

Перехід до демократії великої кількості країн – найбільш масштабний та вражаючий процес ХХ століття. Цей політичний феномен потребував пояснення, у зв'язку з чим виникли різні підходи, які мали на меті пояснити процеси демократизації, використовуючи для цього різні інструменти. Деякі дослідники виявляли зв'язок між типом культури країни та стабільністю новоствореної демократії, інші ж відвели вирішальну роль таким факторам, як громадянська культура, віра в легітимність демократії, раціоналістичні та індивідуалістичні цінності, чи наявність протестантизму. Проте, зазначені підходи не дали повного пояснення закономірностей змін режимів, оскільки так і не змогли пояснити, як культурні чинники продукують певні політичні наслідки. Натомість, ці підходи більш успішно пояснюють вплив культурного фактору на тривалість демократії за допомогою аргументу «здорового глузду» про те, що режим є більш міцним, якщо його інститути та процедури узгоджуються із цінностями населення (та еліт), ніж якщо вони знаходяться з ними у конфлікті; проте, навіть у цьому випадку зв'язок між цінностями та інституціями залишається дещо туманним [8].

Інший підхід, який став досить впливовим, виявляє закономірний вплив економічного розвитку країни на зміну її політичного режиму. Підвалини цього підходу були закладені у праці С. Ліпсета «Соціальні реквізити демократії» 1959 року. Відкриття С. Ліпсета, яке підтвердилось численними наступними дослідженнями, полягало у виявленні стійкої кореляції між рівнем економічного розвитку та демократизацією. Відкриття С. Ліпсета показало, що демократичні режими мають вищий рівень економічного розвитку ніж недемократичні. Не зважаючи на критику методології дослідження, закономірність, яка була відкрита С. Ліпсетом лишається незмінною. Якщо звернутись до даних звіту Світового банку за 2008 рік і співставити їх із даними звіту Freedom House за 2008 рік, виявиться, що із 65 країн, які належать до групи економік із високими валовим національним доходом на душу населення (більше 11 456 американських доларів), лише 11 не є демократіями.

Кореляція між багатством і демократією передбачає, що переходи до демократії в першу чергу повинні відбуватись в країнах із середнім рівнем економічного розвитку. В бідних країнах демократія не можлива, а в багатих вона вже здійснилась. У зв'язку з такою закономірністю виникла теорія про існування деякої економічної зони політичного транзиту, зокрема С. Хантінгтон робить припущення, що країни, які відносяться до цієї особливої економічної зони швидше за все перейдуть до демократії, і більшість країн, які переходять до демократії опиняться у цій зоні. Як тільки країна розвивається економічно і потрапляє в дану зону, у неї з'являються перспективи демократизації [4].

Проте, до цього припущення потрібно внести деякі поправки, інакше виникає небезпека трактування демократії в дусі економічного детермінізму. Багатство саме по собі ніколи не було вирішальним фактором. Економічні фактори здійснюють вплив на демократизацію, але не детермінують її. Розвиток економіки створює нові соціальні умови, а також низку «побічних явищ», які в свою чергу сприяють зміні режиму. По-перше, економічний розвиток створює нові джерела збагачення і влади, що змінює як соціальну структуру в цілому, так і структуру еліти, яка має доступ до влади. По-друге, економічний розвиток змінює суспільні цінності, оскільки у зв'язку з більш високим рівнем освіти громадяни стають більш толерантними, «помірними», стриманими та раціональними в тому, що стосується політики. По-третє, зростання добробуту сприяє збільшенню середнього класу, у зв'язку з чим суспільство все менше піддається радикальним настроям та антидемократичним ідеям. По-четверте, економічна система стає більш комплексною, із численною кількістю складних взаємозв'язків, і авторитарному режиму все важче її контролювати. Цей список можна продовжувати далі, і кожен із цих наслідків потребує детального дослідження. В даній ситуації для нас важливо встановити, що економічний розвиток впливає на процес зміни режиму, але лише економічний розвиток на широкій основі, який включає значну індустріалізацію та інформатизацію, може здійснювати визначальний вплив на становлення демократії, а багатство отримане за рахунок продажу нафти та інших природних ресурсів – ні.

Наступний крок у розвитку транзитології докорінно перевернув уявлення про вплив економічного фактору на процес зміни режимів. Дослідження Г. О'Доннела, Х. Лінца та А. Штефана виявили, що вирішальну роль у руйнації режиму відіграють не структурні фактори, а поведінка політичних акторів. Зокрема порівняльні дослідження руйнації демократичних режимів в Європі і Латинській Америці піддали сумніву вирішальний вплив економічних факторів, оскільки саме електоральні інституції та стратегії поведінки політичних акторів призвели до поляризації суспільних настроїв, а сам перехід до авторитарного режиму був спричинений провалом демократичного лідерства.

Таким чином, стратегічна взаємодія політичних еліт була поставлена в центр процесу зміни режиму. Фокус на стратегічних інтеракціях дозволив політичній науці виокремити впливових акторів в процесі демократизації, визначити те, яким чином здійснюється їх вплив, та відійти від песимістичних передбачень з наперед визначеним результатом, що впливають із відносно незмінних економічних та соціальних обставин. Звісно, деякі дослідники залишились на боці структурного підходу. Зокрема впливова критика професора Стенфордського університету Т. Карл вказувала на те, що цей підхід «має небезпеку скотитись до надмірного волюнтаризму, якщо не буде належним чином занурений у систему структурних історичних обмежень». Зрештою місце економічного фактору в рамках нового підходу окреслилось дослідженням впливу економічних умов на інтереси, ресурси і стратегії поведінки ключових акторів у «грі», а також вплив економічного середовища на тривалість та особливості процесу транзиту.

Таке зміщення акцентів принесло свої плоди. Зокрема Ш. Хаггард і Ф. Кофман, досліджуючи процеси демократизації довели, що економічні кризи не здійснюють вирішального впливу на зміну режиму, проте виявили, що наявність чи відсутність економічної кризи визначає характер транзиту та породжує специфічні наслідки. Економічна криза підриває домовленості між авторитарним правлінням

Інституційне забезпечення економічного зростання

та ключовими соціополітичними групами і піддає авторитарне правління небезпеці зради бізнес-клі чи протесту «знизу». Ізоляція авторитарної еліти призводить до її розколу та подальшої фрагментації, і зрештою авторитарні можновладці вже не можуть в переговорах забезпечити собі сприятливі умови відходу від влади. Політика посттранзитного періоду характеризується низькими політичними бар'єрами і тенденцією фрагментації.

В тих країнах, де зміна режиму не супроводжувалась економічною кризою, авторитарна еліта зберігає суттєву підтримку суспільства навіть після відходу від влади. Ця підтримка дозволяє їм впливати на інституційну структуру, таким чином підтримуючи власні привілеї, сприяючи політичним союзникам, та зменшуючи простір для маневрів опонентів (табл. 1) [9].

Таблиця 1

Політична економія демократичного транзиту

	Транзит за умов економічної кризи	Транзит за умов відсутності економічної кризи
Проблеми, що постають перед авторитарною владою	<ul style="list-style-type: none"> • Зрада бізнес-еліт • Економічно вмотивовані масові протести • Розкол у владних колах у зв'язку з розподілом ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> • Вимога лібералізації
Процес конституційної реформи	<ul style="list-style-type: none"> • Сильний вплив опозиції 	<ul style="list-style-type: none"> • Домінування авторитарних еліт
Влада обраних посадовців	<ul style="list-style-type: none"> • Усунення авторитарних інститутів • Скорочення привілеїв військових 	<ul style="list-style-type: none"> • Збереження впливу авторитарних інститутів • Збереження привілеїв військових
Політичні бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> • Існування незначних обмежень на політичну участь • Дозвільний характер норм, що регулюють діяльність партій 	<ul style="list-style-type: none"> • Заборона діяльності деяких політичних груп • Заборонний характер норм, що регулюють діяльність партій
Партійна система	<ul style="list-style-type: none"> • Слабкі партії • Атомізована чи поляризована партійна система 	<ul style="list-style-type: none"> • Сильні партії • Центрична партійна система

Вплив економічного чинника на консолідацію демократії в дослідницькій літературі представлений більш однозначно, і дискусій навколо цього питання було значно менше. Адже важко не погодитись із А.Шедлером, який вказує на те, що слід сподіватись, що демократичний режим збережеться, якщо він спирається на міцні „структурні” основи, оскільки:

1. Хоча рівні економічного розвитку не визначають долі політичного режиму, вони становлять важливі обмеження або можливості для зміцнення демократії;

2. Інститути створюють стимули для демократичної поведінки та ефективні бар'єри для певних видів антидемократичної поведінки [10].

Сьогодні після кількох десятиліть дискредитації теорія соціально-економічних основ демократії зазнала інтенсивного відродження. Рівень економічного розвитку має визначальний вплив на збереження демократії. Низький рівень доходу на душу населення становить значну загрозу для збереження демократії. Відповідно до результатів дослідження А. Пшеворського бідні демократії, в яких річний прибуток на душу населення становить менше 1000 американський доларів, є надзвичайно крихкими (табл. 2).

Таблиця 2

Вплив річного прибутку на душу населення на міцність демократії

Річний прибуток на душу населення, USD	Шанси, що демократія зруйнується протягом одного року	Очікуваний термін існування, роки
1000	0,12	8,5
2000	0,6	16
3000	0,03	33
6000	0,01	100

Демократії, в яких річний рівень доходу на душу населення перевищує 6000\$ „непохитні, тож можна сподіватися, що вони існуватимуть довіку”. Жоден демократичний режим не зазнав краху з річним доходом більше 6055\$ (рівень Аргентини в 1976). Якщо демократія встановлюється в заможній країні, вона буде існувати не залежно від того, як вона функціонує та від будь-яких зовнішніх умов [6]. Тому, на нашу думку, С. Ліпсет був цілком правий, коли заявив, що „чим заможніше суспільство, тим більше в нього шансів зберегти демократію”. Звідси можна зробити очевидний висновок: чим бідніше суспільство, тим менше в нього шансів зберегти демократію.

Дану закономірність підтверджує приклад демократизаційних процесів третьої хвилі. За показником валового національного продукту на душу населення станом на 1987 р. країни третьої хвилі демократизації розбиваються на кілька чітких категорій (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень економічного розвитку країн третьої хвилі

ВНП на душу населення в 1987 р., USD	Країни
5000 і більше	Іспанія, Східна Німеччина, Чехословаччина, Угорщина, Болгарія
2000 – 4 999	Греція, Португалія, Аргентина, Уругвай, Бразилія, Польща, Румунія, Південна Корея
1000 - 1999	Перу, Еквадор, Туреччина, Гренада, Чилі
500 – 999	Гватемала, Сальвадор, Гондурас, Нікарагуа, Болівія, Філіппіни
Менше 500	Індія, Пакистан, Нігерія, Судан

В останній групі з валовим національним продуктом на душу населення менше 500 американських доларів із чотирьох країн до 1990 року дві (Нігерія і Судан) повернулись до воєнного правління, а в третій (Пакистан) демократично обраний правитель був зміщений зі своєї посади за наказом армії. В результаті, станом на 1990 р. Індія залишилась єдиною вкрай бідною країною, що змогла зберегти демократію [4]. Отже, нерозвинена відстала економіка, і як наслідок, менш складне та освічене суспільство становлять загрозу збереженню демократичного режиму.

Проте, сьогодні головною проблемою є питання ролі економічного фактору в процесі редемократизації – руйнації демократичного режиму. Не зважаючи на те, що більшість дослідників схиляється до визнання того факту, що безпосередньою причиною редемократизації є провал демократичного лідерства, економічний фактор може відіграти в цьому процесі свою вирішальну роль. Економічні кризи породжують соціальні конфлікти, політичну поляризацію та стимули для різних владних груп відмовитися від демократичної орієнтації. Окрім того, в кризових умовах завжди з'являється можливість прив'язати економічні труднощі до природи політичного режиму. Питання полягає у тому, чому одні молоді демократії успішно долають економічну кризу, а інші під тягарем труднощів повертаються до авторитарних форм правління? Ми вже встановили, що вплив економічних факторів на зміну режиму переважно опосередкований, він може або загострювати проблеми, або навпаки – блокуватись іншими факторами. Таким чином економічні фактори здійснюють вплив на функціонування політичного режиму, але не детермінують його. І хоча між рівнем економічного розвитку і демократією існує спільна кореляція, проте ніякий рівень економічного розвитку чи економічна криза самі по собі не являються необхідними або достатніми як для становлення демократії так і для її руйнації.

Отже, економічні фактори здійснюють значний вплив на долю авторитарних і демократичних режимів. Цей вплив опосередковується стратегічною взаємодією головних політичних гравців, оскільки економічні умови визначають їх інтереси, ресурси та стратегії поведінки. Економічні умови впливають не лише на характер демократизаційного процесу, а й на політичний процес посттранзитного періоду. Також роль економічних факторів відрізняється залежно від стадії становлення режиму, адже хоча економічні передумови не визначають долі політичного режиму, вони здійснюють важливий вплив на зміцнення демократії.

Підсумовуючи викладене, варто зауважити, що сьогодні принципове значення має дослідження впливу економічних криз на збереження демократичного режиму, яке дасть відповідь на питання, які політичні рішення в умовах кризи можуть підтримати стабільність демократії в Україні, а які дії можуть стати фатальними у процесі редемократизації.

Література

1. Мельвиль А.Ю. *Демократические транзиты (Теоретико-методологические и прикладные аспекты)*. - М.:1999. / www.auditorium.ru
2. Пшеворський А. *Переходи до демократії: лібералізація і демократизація / Демократія: Антологія*. – К.: Смолоскип, 2005. – 1108 с.
3. Растоу Д. *Переходи до демократії: спроба створення динамічної моделі / Демократія: Антологія*. – К.: Смолоскип, 2005. – 1108 с.
4. Хантингтон С. *Третья волна. Демократизация в конце XX века*. – М.:РОССПЭН, 2003. – 368 с.
5. Шедлер А. *Вимірювання демократичної консолідації / Демократія: Антологія*. – К.: Смолоскип, 2005. – 1108 с.
6. Cheibub, Jose Antonio, Przeworski, Adam, Limongi Neto, Fernando Papaterra, Alvarez, Michael M. *What Makes Democracies Endure? / Journal of Democracy – Volume 7, Number 1, January 1996*.
7. Diamond, Larry Jay. *Developing Democracy: toward consolidation*. – Baltimore and London, 1999. – 362 p.
8. Gill Graeme. *The dynamics of Democratization. Elites, civil society and the transition*. – Basingstoke and New York, 2000. – 287 p.
9. Haggard Stephan, Kaufman Robert R. *The Political Economy of Democratic Transitions. / Transition to Democracy. Ed.: L. Anderson. Columbia University Press, 1999*. – 316 p.
10. Schedler Andreas. *What is Democratic Consolidation? / Journal of Democracy – Volume 9, Number 2, April 1998*.

Оцінка впливу цін на головні паливно-енергетичні ресурси на окремі показники та індикатори енергетичної безпеки та показники розвитку країни. Визначено залежності, характерні для багатьох країн та регіонів світу, на основі яких визначено підстави для формування сучасної адекватної та ефективної політики захисту національних енергетичних інтересів.

Проведено оцінку впливу цін на головні паливно-енергетичні ресурси на окремі показники та індикатори енергетичної безпеки та показники розвитку країни. Визначено залежності, характерні для багатьох країн та регіонів світу, на основі яких визначено підстави для формування сучасної адекватної та ефективної політики захисту національних енергетичних інтересів.

Проблеми забезпечення енергетичної безпеки (ЕНБ) держави все більше і більше набувають глобального характеру. Як визначено в новій «Стратегії національної безпеки України» [1], суттєво змінилося сприйняття України світом, вона отримала нові можливості для реалізації власних національних інтересів у мінливому та суперечливому глобальному просторі. В таких умовах подальший сталий розвиток і захист найвагоміших здобутків України потребує чіткої визначеності держави у стратегічних пріоритетах і цілях, які мають відповідати викликам і загрозам ХХІ століття, її взаємодії з сучасними системами міжнародної і регіональної безпеки.

В загальному плані глобальна ЕНБ передбачає забезпечення ефективного, надійного та екологічно безпечного енергозабезпечення за цінами, які відображають фундаментальні принципи ринкової економіки. В той же час, за великим рахунком, можна сказати, що єдиного поняття ЕНБ не існує, кожна країна вкладає в це поняття свої, іноді навіть протилежні з іншими країнами, погляди.

В значному ступені, бачення ЕНБ базується на визначенні дійсних загроз безпеці, які і визначають спрямованість та пріоритетність державної енергетичної політики спрямованої на забезпечення ЕНБ. Розглянемо більш детально сучасні загрози ЕНБ визначені різними країнами та регіонами світу.

Так для країн ЄС визначені наступні загрози ЕНБ [2, 3]:

- термінова потреба в інвестиціях (тільки Європі для задоволення існуючого попиту на енергію та відновлення старіючої інфраструктури потрібні інвестиції порядку одного трильйону євро впродовж наступних 20 років);
- зростання залежності від імпорту (якщо внутрішня енергетика не стане конкурентоспроможнішою в наступні 20-30 років, то 70% енергетичних потреб Євросоюзу будуть задовольнятися імпортованими паливно-енергетичними ресурсами (ПЕР) (сьогодні цей рівень складає 50%, при цьому деякі регіони постачання ПЕР знаходяться в зонах нестабільності);
- концентрація головних запасів ПЕР в декількох країнах (на сьогодні близько половини об'ємів споживаного в ЄС газу постачається з трьох країн (Росія, Норвегія та Алжир), а існуючі тенденції дозволяють прогнозувати зростання цієї частки до 80% в наступні 25 років);
- зростання глобального попиту на ПЕР (очікується, що цей попит зросте до 2030 року приблизно на 60%, при цьому його зростання на нафту становитиме близько 1,6% на рік);
- зростання цін на нафту та газ (за останні два роки ціни на нафту та газ майже подвоїлися, а на електроенергію також значно зросли, що є дуже обтяжливим для споживачів, але в водночас стимулює підвищення енергоефективності та інноваційного розвитку);
- суттєве потепління (за розрахунками викиди парникових газів вже викликали потепління на 0,60С, а неприйняття відповідних запобіжних заходів може призвести до підвищення температури на 1,4 – 5,80С до кінця сторіччя, що матиме серйозні наслідки для економік та екосистем як ЄС, так і інших регіонів світу);
- недостатній розвиток конкурентоспроможних європейських енергетичних ринків (тільки існування таких ринків здатне забезпечити громадянам та підприємствам ЄС безпеку постачання та більш прийнятні ціни. Досягнення цієї мети потребує розвинутих взаємозв'язків, ефективного законодавства, встановлення та застосовування на практиці регуляторних рамок, в тому числі і правил співтовариства щодо конкуренції, але консолідація енергетичного сектору повинна мати ринкову природу).

За своїм якісним характером головні та найбільш болючі проблеми енергозабезпечення, які в значній мірі визначають роль та місце енергетики в економіці США, та були визначені ще з нафтових криз початку 70-х років минулого сторіччя, можна поділити на три групи [4]:

- загальна нестача запасів головних ПЕР для сталого розвитку;
- циклічне зростання світових та внутрішніх цін на головні ПЕР;
- зростання залежності США від недостатньо стабільних зовнішніх джерел ПЕР.

Згідно з «Основними напрямками державної політики у сфері забезпечення енергетичної безпеки України» [5] головними загрозами енергетичній безпеці України на сучасному етапі визначені:

- надмірна енергоємність економіки, неефективність використання ПЕР, нераціональна структура паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) держави;
- неефективність політики енергозбереження;
- надмірна залежність економіки України від зовнішніх монопольних джерел постачання ПЕР, відсутність суттєвих позитивних зрушень у диверсифікації джерел енергопостачання;
- невідповідність цінової та тарифної політики умовам постійного зростання світових цін на енергоносії;
- високий рівень зношеності основних виробничих фондів підприємств ПЕК, що спричиняє надмірне споживання енергоресурсів та створює передумови для техногенних катастроф;
- руйнація науково-технологічного потенціалу ПЕК та низька інноваційна активність енергетичних підприємств;
- платіжна криза та незадовільний фінансовий стан підприємств ПЕК;
- непослідовність ринкових перетворень, нерозвиненість ринку ПЕР та його інфраструктури, неефективність системи управління ПЕК, насамперед корпоративними частками держави у статутних фондах його підприємств;
- відсутність належних державних резервів ПЕР;
- тіньовий перерозподіл прав власності, тінізація обігу фінансових та матеріально-технічних ресурсів у ПЕК.

На саміті «групи восьми» в Санкт-Петербурзі 16 червня 2006 року проблеми забезпечення глобальної енергетичної безпеки були однією із основних тем для обговорення. В заключному документі цього саміту [7] головними загрозами (проблемами) безпеки на сьогоднішній день визначені:

- високі та нестійкі ціни на нафту;
- зростання попиту на енергоресурси та обмеженість запасів традиційних їх видів, які до 2030 року залишатимуться привалюючими (до 80%);
- зростання залежності багатьох країн світу від імпорту енергоносіїв;
- потреба у великих інвестиціях для усіх ланцюгів енерговиробництва;
- необхідність захисту навколишнього середовища та вирішення проблем кліматичних змін;
- уразливість життєвоважливої енергетичної інфраструктури;
- політична нестабільність, природні катаклізми та інші загрози.

Таким чином, в перелік сучасних загроз енергетичній безпеці (ЕнБ), які характерні як для країн ЄС [2, 3], США [4], України [5] так і для країн експортерів головних паливно-енергетичних ресурсів, наприклад Росії [6], да і глобальної енергетичної безпеки [7] в той чи іншій формі входять і цінові ризики. В загальному плані їх можна визначити як:

- високі та нестійкі ціни на нафту – глобальний вимір;
- зростання цін на нафту та газ (за останні два роки ціни на нафту та газ майже подвоїлися, а на електроенергію також значно зросли, що є дуже обтяжливим для споживачів, але водночас стимулює підвищення енергоефективності та інноваційний розвиток) – для ЄС;
- невідповідність цінової та тарифної політики умовам постійного зростання світових цін на енергоносії – для України;

Крім того, встає необхідність визначення впливу цінових змін на рівень розвитку держави. Дана проблема не нова, і вплив вартості ПЕР на економічний розвиток держави розглянуто в багатьох роботах, наприклад [8-10]. В той же час прямих та прийнятних індикаторів, які б визначали вплив визначених цінових коливань на рівень ЕнБ, а доводити це не варто, і особливо їх граничних значень, які б дозволяли завчасно сигналізувати про той чи інший рівень загроз, пов'язаний саме з ціновими коливаннями головних ПЕР, в більшості методологічних оцінках не має.

В той же час ціновы змяні, особливо вартості нафты (рис. 1) вражаюць, тількі за останній рік (з лістапада 2007 по лістапад 2008 року) вони коліваліся в інтэрвалі з ~150\$/барэль до ~50\$/барэль (на дзейны момэнт часу ціну нават не можна перадбачыці).

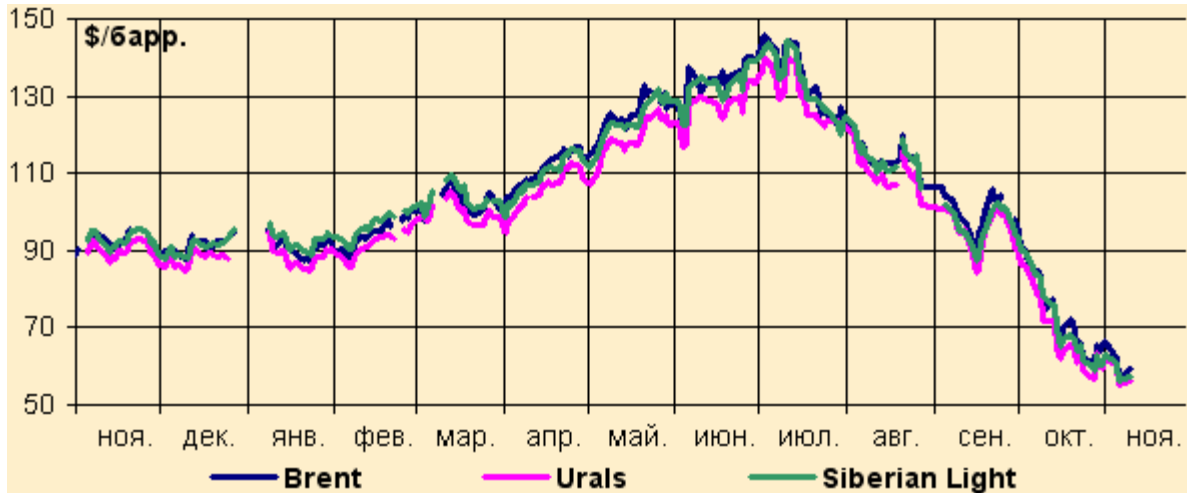


Рис. 1. Дынаміка змяні цін на галоўны сорты нафты

З коліваннямі цін на нафту змяняюцца (з тым ці іншым тэрмінам затрымкі) і іншыя ціновы паказнікі: нафтапрадукты, прыродны газ, электраэнергія тощо).

Одним із асноўных індикатараў ЕнБ разглядаецца энергаеўнасць ВВП (або эфектыўнасць выкарыстання ПЕР, якщо разрахуваці зворотнае значэння энергаеўнасці ВВП). Залежнасць данога паказніка від цін на галоўны ПЕР стала прадметам багатах даслédжэнь, сярэд якіх можна вызначыці робыці [8-10]. В робыці аўтара [11], тажоб булі атрымані залежнасці эфектыўнасці выкарыстання ПЕР від ціны на электраэнергію.

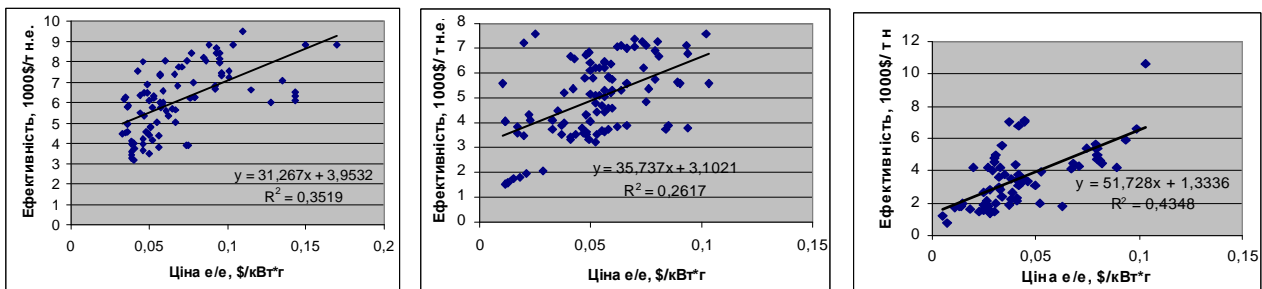


Рис. 2. Залежнасць між энергаеўнасцю спажывання ПЕР та ціною электраэнергіі для краін 1, 2 та 3 групы

Іншым важлівым індикатарам ЕнБ можна вважаты дастатнасць энергапастаўчання ПЕР, або пiтому (на адну асобу насельнiцтва краiны) кiлькiсть ПЕР. В робыці аўтара [11] тажоб булі вызначені і залежнасці шчо до вышчевызначенага індикатара від ціны.

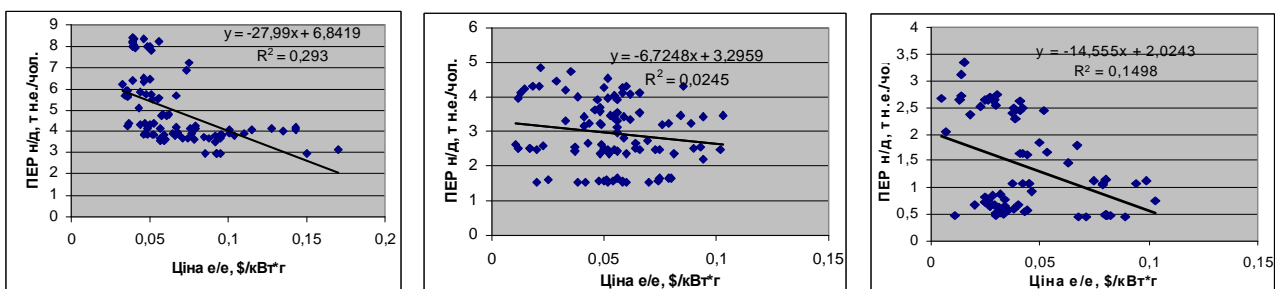


Рис. 3. Залежнасць між душовым спажывання ПЕР та цінамі на электраэнергію для краін 1, 2 та 3 групы

Слід зазначити, що добуток цих двох індикаторів дає такий важливий показник економічної безпеки як питомий (на одну особу) рівень ВВП в країні. Отримані залежності наведені на рис. 4.

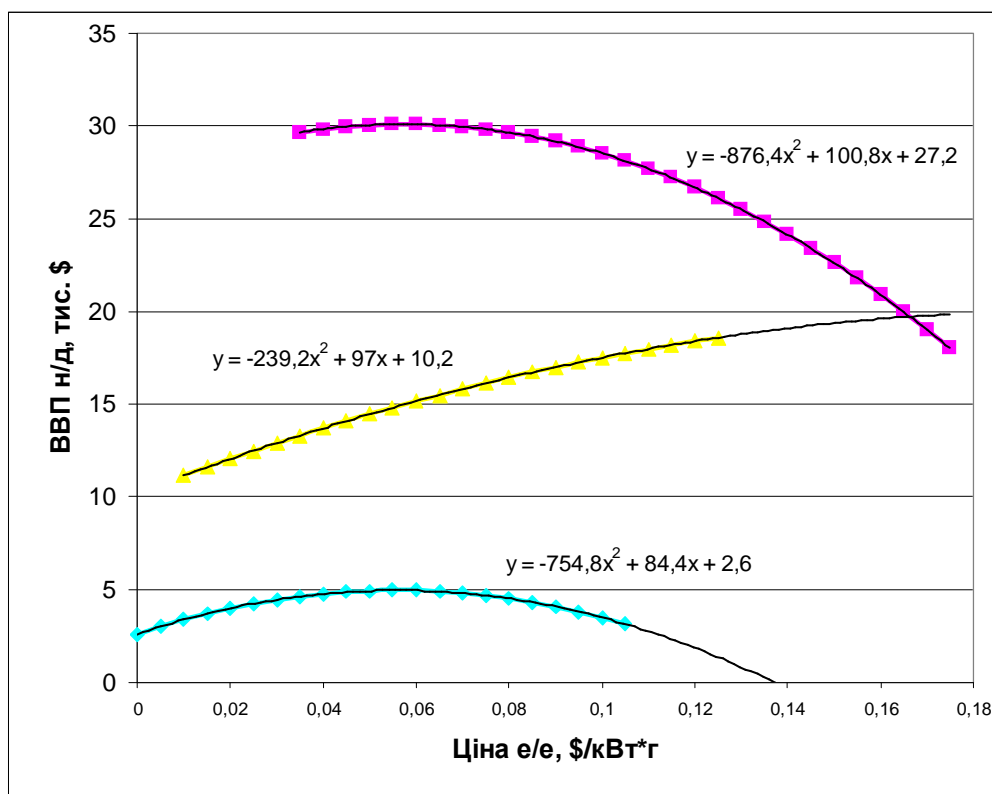


Рис. 4. Залежність ВВП на душу населення країни від цін на електроенергію

Слід зазначити, що отримані залежності були визначені при привалюючому ціновому зростанні. І в загальному плані можуть достатньо легко бути обґрунтовані.

Крім того, «довічною проблемою міжнародних співставлень» [8] є проблема релевантності значної кількості різних країн світу (країни з різним рівнем розвитку, кліматичними умовами та географічними особливостями розташування тощо). Для вирішення завдань, які передбачають використання досвіду та оцінку можливих наслідків проведення певної економічної політики, необхідно визначити критерії та знайти країни, які б за своїм рівнем та умовами розвитку були б прийнятні для співставлення. В той же час необхідно відмітити, що знайти єдине загальне правило прийнятності для будь якої країни та в будь яких випадках не можливо. Однак, уроки економічної політики та економічного розвитку, єдині ринкові умови їх діяльності, особливо в сучасних умовах глобалізації та розширеного міжнародного співробітництва (в тому числі і сфері енергетики), дозволяють знайти достатньо близькі країни для співставлення, маючи вагомні підстави для прийнятності отриманих залежностей.

В такому разі, маючи дані щодо цінових впливів на вищевизначені індикатори при ціновому зростанні, зробимо спробу оцінити їх поведінку при ціновому спаді.

Для показника ефективності споживання ПЕР можна визначити, що відсутність потужних стимулів щодо енергозбереження значно зменшать темпи його зростання (ми вважаємо що технічний прогрес та інші вимоги ринкового середовища щодо конкуренції будуть залишатися привалюючими).

Що стосується індикатора питомого споживання ПЕР, то тут його поведінка, в більшому ступені, буде залежати від загальної економічної політики прийнятій в державі і може прийняти всі можливі варіанти: від зменшення (але з темпами значно нижчими ніж при ціновому зростанні); залишитися майже незмінними; зростати, що є найбільш вирогідним.

В загальному плані встає необхідність врахування впливу цінових показників ПЕР на рівень ЕнБ та ЕнН.

Як показано в роботі [11], формула для оцінки рівня енергетичної залежності з врахуванням цінових показників вартості ПЕР має наступний вид:

$$P_{зал.і}^j = \frac{\sum_{i=1}^n O_{імн.і}^j \times C_i}{\sum_{i=1}^n O_{заг.і} \times C_{заг.і}}$$

де: $O_{заг.і}$ та $C_{заг.і}$ загальне постачання та загальна внутрішня ціна і-го енергоносія в країні.

Виходячи з цієї формули можна визначити, що для забезпечення високого рівня енергетичної незалежності (низького рівня енергетичної залежності) внутрішня ціна ПЕР ($C_{заг.і}$) по відношенню до ціни імпортованого енергоносія повинна збільшуватися. Така політика – забезпечення високих внутрішніх цін на головні ПЕР – знаходить своє підтвердження в реальній економіці. Так, саме для забезпечення низького рівня можливого тиску з боку виробників та постачальників головних ПЕР (в першу чергу це стосується нафти та газу) в Німеччині внутрішні ціни на ці ПЕР підтримуються на достатньо високому рівні. В той же час, враховуючи зв'язок обсягів споживання головних ПЕР, ефективність використання ПЕР і загального рівня економічного розвитку з внутрішніми цінами на ПЕР, ця залежність не така однозначна.

Як висновок можна визначити, що проблема визначення економічно обґрунтованих цін на головні ПЕР була та залишається одним із основних завдань забезпечення ЕНБ та загального сталого розвитку будь-якої країни. В той же час, однозначної адекватної відповіді на наявні значні цінові коливання, які характерні для сучасних умов розвитку не існує. Кожна країна чи регіон світу шукають свої адекватні механізми реагування на наявні цінові коливання.

В науковому плані необхідно продовжити аналітичні дослідження впливу цінових коливань на головні показники та індикатори ЕНБ кожної окремої країни чи регіону світу, з метою визначення найбільш оптимальних та ефективних механізмів реагування, формування та ефективної реалізації адекватної політики захисту національних інтересів держави.

Література

1. Стратегія національної безпеки України // Затверджена Указом Президента України від 12 лютого 2007 року №105/2007.
2. Европейская стратегия безопасности энергоснабжения (Зеленая книга) / Европейская Комиссия; «Интерсоларцентр». – М., 2002.
3. Зеленая книга Европейская стратегия устойчивой, конкурентоспособной и безопасной энергетики, Брюссель, 08.03.2006 г., СОМ (2006) 105 окончательная редакция, <http://www.delukr.ec.europa.eu/page947.html>
4. National energy policy Report of the National energy policy Development Group, May 2001, <http://www.energy.gov/about/nationalenergypolicy.htm>.
5. Стратегія національної безпеки України // Затверджена Указом Президента України від 12 лютого 2007 року №105/2007.
6. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года // Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1234-р от 28 августа 2003 года, <http://www.minprom.gov.ru/docs/strateg>.
7. Глобальна енергетическая безопасность. Итоговый документ саммита «группы восьми», Санкт-Петербург, 16 июля 2006 г., <http://www.civilg8.ru/index.php>.
8. Суслов Н.И. Тенденции энергопотребления России и структурные сдвиги, Открытый семинар Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (Россия) «Экономические проблемы энергетического комплекса» (рук. д.э.н. А.С. Некрасов), заседание №43 от 16 сентября 2003 г.
9. Алибегов М.М., Григорьев Л.М. Энергопотребление и тарифы на электроэнергию // Экономика и математические методы. – 2003. – № 4 (том 39). – С. 59–71.
10. Башмаков И. Опыт оценки параметров ценовой эластичности спроса на энергию // http://www.cenef.ru/art_11212_119.html.
11. Бараннік В.О. Вплив цін паливно-енергетичних ресурсів на основні показники економічного розвитку країни // Стратегічна панорама. – 2006. – №3. – С. 153-162.

Наталія БИКОВА

І ЗДІЙСНЕНО ЕА АЕНІ І ДОІ І АІ І І ОАІ О²АЕО А²О×ЕÇІ ВІ ЕО І І ОІ АЕО
 ОІ ДАІ ААЕУІ ЕО І ²АІ ДЕ² І НОА (І А І ДЕЕЕАА² ОЕДА І НУЕІ АІ АЕНІ І ДОО
 ААДААЕІ Е ОА АЕДІ А²А Ç ААДААЕІ Е)

Здійснено структурно-динамічний аналіз зовнішньої торгівлі деревиною та виробами з деревини з країнами світу за період з 2002 року до 2008 року на основі статистичних даних. Оцінено структуру та динаміку в експорті торгівлі деревиною та виробами з деревини України.

На сучасному етапі світових інтеграційних і глобалізаційних процесів характерною рисою механізму стимулювання експорту є його комплексність, яка включає одночасне застосування різноманітних заходів, спрямованих на забезпечення розробки нових видів товарів і розвитку їх експортного виробництва, заохочення збуту товарів і створення необхідних умов для безперешкодного просування їх на зовнішні ринки. У даному контексті особливо важливим є вивчення світового досвіду, сутність якого зводиться до використання низки сучасних інструментів, спрямованих на підтримку та стимулювання експортного виробництва товарів, із метою сприяння розвитку експорту.

Питання оцінки експортного потенціалу вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, а саме: Б.Балассу, М.Голдстейна, Д.Грінвея, О.В. Калюжною, І.І. Королькова, А.І.Кредісова, П.Кругмана, Г.Б.Крушницької, А.А. Мазаракі, Ю.В.Макогона, Т.О. Мацко, Т.М. Мельник, В.В. Михайліва, Н.М. Пирець, М.Портера, В.Р.Сіденка, С.Смалвуда, С.І.Соколенка, Л.В. Страшинської, А.С.Філіпенка, В.В.Юхименка та інших.

Разом із тим, у вітчизняній і зарубіжній літературі нема ґрунтовних досліджень присвячених оцінці експортного потенціалу оптових торговельних підприємств, що і викликало зацікавленість у подальшому дослідженні.

Мета дослідження полягає у оцінці експортного потенціалу вітчизняних оптових торговельних підприємств, які експортують деревину та вироби з деревини.

Для досягнення мети дослідження було поставлено такі завдання: чітко визначити поняття експортного потенціалу країни; надати характеристику стану ринку деревини та виробів з деревини в Україні; проаналізувати обсяги експорту деревини та виробів з деревини за групами у 2002-2008 роках; оцінити темпи зростання (зниження) експорту деревини та виробів з деревини за аналізований період; проаналізувати географічну структуру експорту деревини та виробів з деревини і навести їх динаміку; визначити особливості сучасної стадії експорту деревини та виробів з деревини в Україні; намітити шляхи покращення експорту деревини та виробів з деревини у країні світу.

Перш за все, необхідно чітко визначити поняття «експортного потенціалу країни». Експортним потенціалом є можливість національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та послуги, які користуються попитом на міжнародних ринках за умов ефективного використання всіх наявних природних ресурсів, валютної і фінанси-кредитної систем, розвитку науково-технічного потенціалу, а також сервісно-збутової інфраструктури підтримки експорту [1, с.296]. Визначивши, що є експортним потенціалом проаналізуємо його стан на прикладі експорту деревини та виробів з деревини.

Структура експорту будь-якої країни формується за рахунок її спеціалізації у виробництві тої чи іншої продукції. Україна, особливо західний регіон, спеціалізується на виробництві деревини (як давальницької сировини) та виробів з деревини. Дана група товарів екпортується більше ніж у 100 країн світу та традиційно є однією із вагомих складових експорту країни.

За часів колишнього Радянського Союзу потреби України у деревині і продукції її переробки значною мірою задовольнялись за рахунок постачання лісових товарів з Росії та Білорусії. Поставка деревини споживачам здійснювалась згідно з плановими завданнями за фіксованими цінами, рівень яких не відбивав їхньої фактичної вартості. Внутрішній ринок деревини практично був відсутній. Експорт здійснювався централізованою організацією союзного підпорядкування.

Ситуація докорінно змінилася після проголошення незалежності України. Найважливішою зміною стала відмова від державної монополії на експорт деревини та виробів з неї, у результаті чого і

Оцїнка експортного потенціалу ...

державні лісогосподарські підприємства, і представники приватного бізнесу отримали можливість виходу на зовнішній ринок [2, с. 160].

У сучасних умовах господарювання лише низька ціна на продукцію з вітчизняної деревини дозволяє українським експортерам займати невеликий, але стійкий сегмент ринку. Але тенденції глобалізації та вступ України до Світової організації торгівлі загрожує звести цю перевагу до нуля. У зв'язку з цим особливої важливості набуває пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності експорту деревини.

Першочерговим завданням для досягнення конкурентоспроможності вітчизняної деревини та виробів з неї на зарубіжних ринках є виявлення ключових вимог світового ринку до них. Проаналізуємо динаміку експорту деревини та виробів з неї за 2002-2008 роки на основі даних Державного комітету статистики України [3-9]. Результати занесемо у табл. 1.

Таблиця 1

Експорт деревини та виробів з деревини за групами у 2002-2008 роках, тис.дол.США*

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВСЬОГО:	289638,03	400368,8	516410,06	532921,32	602840,69	827000,1	800805,1
4401000000 Деревина паливна у вигляді колод, полін, хмизу, гілок тощо	304,83	4183,26	5184,56	10484,57	19394,14	31504,5	35768,5
4402000000 Вугілля деревне, агломероване або неагломероване:	3188,51	6512,2	8876,19	12343,29	14823,89	20202,4	23928,0
4403000000 Лісоматеріали необроблені, обкоровані або необкоровані, начорно брусовані або небрусовані	65610,19	88237,02	130159,2	136821,03	141840,01	165767,2	157541
4404000000 Деревина бондарна; колоди колоті; дерев'яні палі та кілки, загострені, але не розпиляні вздовж; деревина обтесана або закружена	219,62	187,65	208,93	258,86	264,06	240,7	382,8
4405000000 Шерсть деревна:	0	0	0,26	0,07	11,18	1,0	15,3
4406000000 Шпали дерев'яні для залізничних або аналогічних колій:	1787,57	3661,46	4352,42	3033,72	3286,8	5368,6	3494,8
4407000000 Лісоматеріали розпиляні або стругані уздовж, колоті або луцені, обтесані або необтесані, шліфовані або нешліфовані, завтовшки понад 6 мм	160817,1	213847,47	248012,99	230743,43	240195,35	319736,6	272518,6
4408000000 Листи одношарової фанери та шпону і листи для клеєної фанери (клеєні або неклеєні) та інші види деревини, розпиляної уздовж, товщиною не більше 6 мм	7581,91	13481,71	20748,78	26959,09	38711,51	62513,4	68491,8
4409000000 Деревина, пиломатеріали у вигляді профільованого погонажу вздовж будь-яких країв чи площин, стругана або нестругана, шліфована або нешліфована, з'єднана або нез'єднана ушип	7146,02	8331,38	10647,83	9628,03	11452,57	16006,9	15956,2

Інституційне забезпечення економічного зростання

441000000 Плити деревостружкові та аналогічні плити з деревини	10711,12	14910,24	24815,3	29120,54	43529,85	75016,5	58579,2
441100000 Плити деревоволокнисті з деревини	2105,98	2857,2	4046,9	3201,09	2867,86	2640,9	3674,0
441200000 Фанера клеєна, панелі дерев'яні фанеровані та аналогічні матеріали з шарованої деревини	19300,31	24516,54	33398,79	39829,67	39601,39	54217,0	48905,9
441300000 Деревина пресована, у вигляді блоків, плит, брусків або форм профільованих виробів	520,66	412,13	260,39	275,56	172,4	237,3	73,1
441400000 Рами дерев'яні для картин, фотографій, дзеркал тощо	210,58	401,85	353,5	553,69	688,8	637,4	461,5
441500000 Ящики, коробки, пакувальні корзини, барабани та аналогічна тара з деревини	2206,37	3723,93	5700,48	4862,49	5324,78	16461,9	17584,6
441600000 Бочки, чани, діжки та інші бондарні вироби та їх частини з деревини, включаючи клепку	1083,65	494,88	174,61	369,9	1122,59	1258,4	2843,6
441700000 Інструменти, оправи та ручки для інструментів з деревини, частини та ручки для мітел або щіток, дерев'яні форми, колодки та розтяжки для взуття	248,52	278,93	446,95	1028,07	1650,19	2778,4	3333,8
441800000 Вироби столярні та теслярські, будівельні деталі, включаючи пористі дерев'яні панелі, паркетні плити збірні, гонт і дранку для покрівель	3121,36	9786,48	12860,07	16469,65	27655,77	40438,4	71042,7
441900000 Прибори столові або кухонні дерев'яні	717,66	555,32	1251,88	1126,4	867,37	1375,0	1446,4
442000000 Вироби дерев'яні мозаїчні та інкрустовані; шкатулки, коробки для ювелірних та аналогічних виробів; дерев'яні статуєтки та інші декоративні вироби; дерев'яні меблі, що не належать до групи 94	38,3	114,94	304,51	548,87	843,82	150,7	460,1
442100000 Інші вироби з дерева:	2717,77	3874,21	4605,52	5816,99	8536,36	10446,9	14303,0

* побудовано авторкою

Згідно Українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) деревина та вироби з деревини належать до 44 групи товарів. У цій групі товари поділяються на 21 категорію. До цієї групи включаються необроблена деревина, напівфабрикати з деревини та вироби з деревини в цілому. Необроблена деревина та напівфабрикати, згідно УКТЗЕД, відносяться до товарних позицій

4401-4413. Товарні позиції 4414-4421 включають готові вироби з деревини, які містять у собі вироби незалежно від того, виготовлені вони просто з деревини, з деревостружкової плити чи аналогічних плит, деревоволокнистої плити, шаруватої або пресованої деревини.

З таблиці 1 можна побачити, що протягом 2002-2007 років у експорті деревини та виробів з неї спостерігалась тенденція до зростання, а саме: у 2003 році в порівнянні з 2002 роком на 38,23%, у 2004 році – на 28,98%, у 2005 році – на 3,2%, у 2006 році – на 13,12%, у 2007 році – на 37,18%. У 2008 році спостерігається тенденція до зниження обсягів експорту на 3,17% у порівнянні з 2007 роком, але більше на 276,48% у порівнянні з 2002 роком. Зниження за останній рік відбулося у зв'язку зі світовою фінансовою кризою та знеціненням української грошової одиниці.

Велике значення для оцінки експорту деревини та виробів з неї має їх візуальне представлення, зокрема, на рисунку 1 зображено обсяги експорту деревини та виробів з неї по категоріях поділу 44 групи протягом 2002-2008 років.

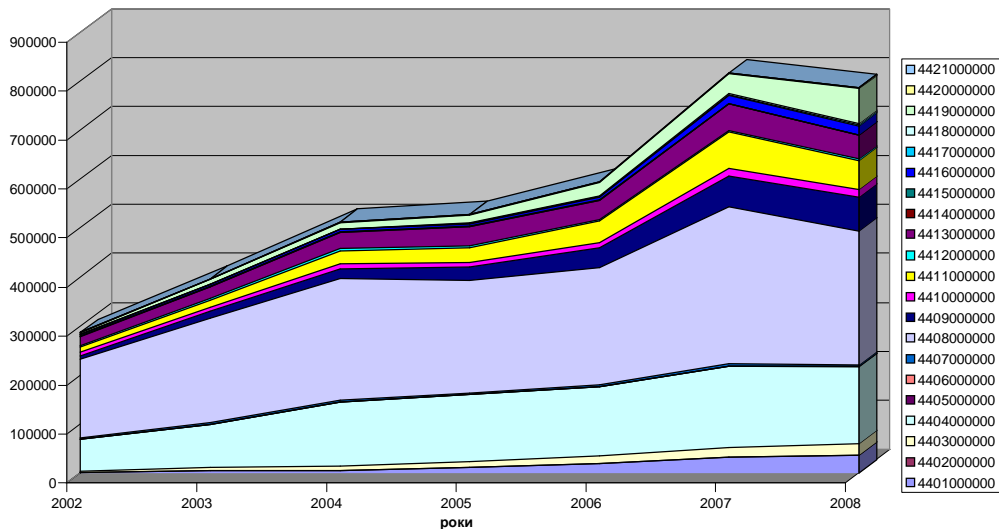


Рис. 1. Обсяги експорту деревини та виробів з неї протягом 2002-2008 років*

* побудовано авторкою на основі даних [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Як видно з рис. 1, в усіх категоріях, крім категорії 4401000000 та 4402000000, спостерігається протягом 2002-2007 років тенденція до зростання, а у 2008 році зниження. У категоріях 4401000000 та 4402000000 спостерігається протягом 2002-2008 років тенденція до зростання.

Найбільшу частку експортованої деревини та виробів з деревини протягом 2002-2008 років склали: лісоматеріали необроблені, обковані або не обковані, начорно брусовані або небрусовані; лісоматеріали розпиляні або стругані уздовж, колоті або луцнені, обтесані або необтесані, шліфовані або не шліфовані, з'єднані або нез'єднані; плити деревостружкові та аналогічні плити з деревини або з інших здерев'янілих матеріалів, агломеровані або неагломеровані з використанням смол або інших органічних сполучних речовин; фанера клеєна, панелі дерев'яні фанеровані та аналогічні матеріали з шарованої деревини.

Для того, щоб дослідити темпи зростання (зниження) експорту деревини та виробів з деревини протягом 2002-2008 років нами було побудовано графік, який зображено на рисунку 2.

У темпах зростання (зниження) експорту деревини та виробів з деревини спостерігається наступна тенденція: у 2003 році темп зростання порівняно з 2002 роком збільшився з 126,04% до 138,23%; у 2004 році порівняно з 2003 роком відбулося зниження (128,98% < 138,23%); така ж тенденція і у 2005 році (103,2% < 128,98%); у 2006 році темп зростання збільшився (113,12% > 103,2%); у 2007 році така ж тенденція як і у попередньому періоді (137,18% > 113,12%); у 2008 році різке зниження темпу (96,83% < 137,18%); у 2008 році порівняно з рівнем 2002 року відбулося значне зниження (96,83% < 126,04%). Як уже зазначалося, така тенденція пов'язана зі світовою кризою, та зниження обсягів експорту та імпорту на світові ринки товарів та послуг.

Зовнішньоторговельні зв'язки нашої країни розвиваються під впливом різноспрямованих процесів інтеграції економіки в світове господарство та систему регіональних взаємин.

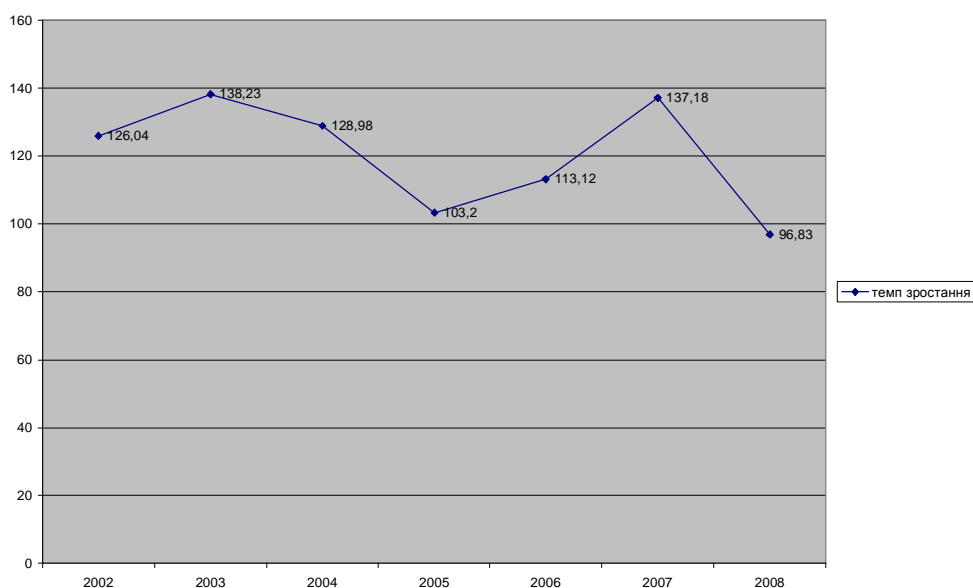


Рис. 2. Темпи зростання (зниження) експорту деревини та виробів з деревини за 2002-2008 рр. *

* побудовано авторкою

Для наочності необхідно розглянути географічну структуру експорту деревини та виробів з деревини за 2008 рік. Для цього згрупуємо усі країни у такі групи: країни СНД, Європа, Азія, Африка, Америка, Австралія та океанія, невизначені країни (рис. 3).

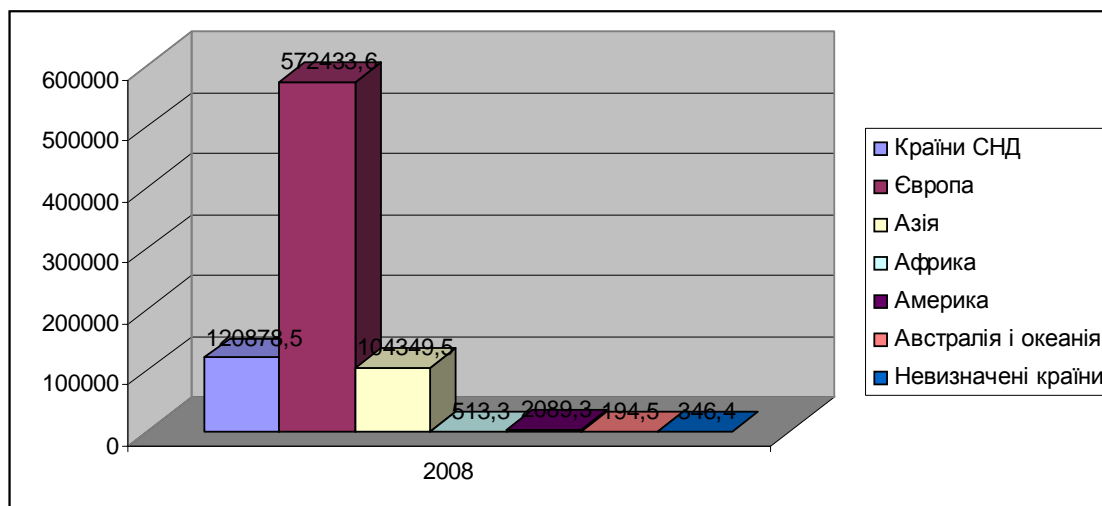


Рис. 3. Географічна структура експорту торгівлі деревиною та виробами з деревини за 2008 р. *

* побудовано авторкою

Як видно з рисунку 3, найбільша частка експорту товарів деревини та виробів з деревини експортуються у країни Європи (71,5%) та країни СНД (15,1%).

Розглянемо динаміку експорту товарів з деревини та виробів з деревини протягом 2002-2008 років (рис. 4).

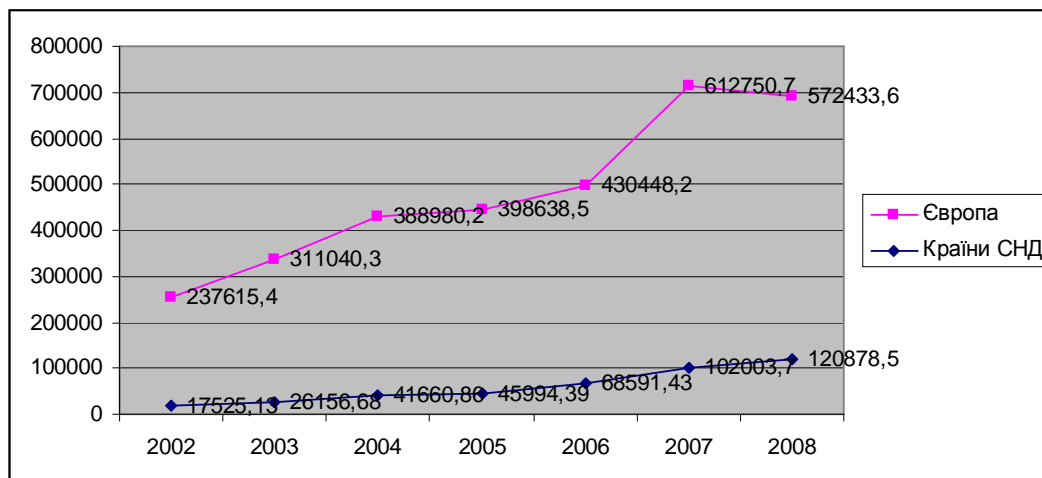


Рис. 4. Динаміка експорту деревини та виробів з деревини у країни Європи та СНД за 2002-2008 рр.*

* побудовано авторкою

Ми бачимо (рис. 4), що протягом останніх років спостерігається тенденція до нарощення обсягів експорту деревини та виробів з неї у країни СНД. У країни Європи спостерігалась тенденція до збільшення обсягів експорту протягом 2002-2007 років, а у 2008 році значно зменшилися.

Темпи приросту обсягу експорту деревини у країни СНД протягом останніх років збільшувалися: у 2003 році – на 49,2%; у 2004 році – на 59,3%; у 2005 році – на 10,4%; у 2006 році – на 49,1%; у 2007 році – 48,7%; у 2008 році – 18,5%. Темпи приросту (зменшення) обсягів експорту деревини та виробів з деревини у країни Європи змінювалися наступним чином: у 2003 році збільшилися на 30,9%; у 2004 році – на 25%; у 2005 році – на 2,5%; у 2006 році – 8%; у 2007 році – на 42,3%; у 2008 році зменшилися на 6,6%.

Головними експортерами продукції з деревини України із країн близького зарубіжжя є Росія, Білорусь, Киргизстан, Латвія, Молдова та інші. Серед країн далекого зарубіжжя основними торговельними партнерами щодо товарів з деревини виступають Німеччина, Бельгія, Польща, Великобританія, Італія, Швейцарія, Чехія, Угорщина, Іспанія, США тощо.

Експорт продукції та товарів із деревини у країни далекого зарубіжжя розширює можливості залучення в національну економіку світових виробничих та наукових досягнень, забезпечує поповнення валютних запасів, розширює комерційні форми співробітництва українських підприємств із зарубіжними та працює на позитивний імідж нашої країни.

Сьогодні український експорт деревини та виробів з неї перебуває на стадії формування. На цьому етапі торгівля деревиною та виробами з неї має свої особливості, які знижують її економічну ефективність:

- на зовнішньому та внутрішньому ринках попит на низькоякісну і маломірну деревину (технологічна сировина, баланси, інше) значно нижчий, ніж наявні можливості заготівлі та продажу. В зв'язку з цим важливим для України є розвиток виробництв, що переробляють низькоякісну деревину (целюлозно-паперові комбінати, плитні заводи) та пошук зовнішніх споживачів цієї продукції;

- українські продавці деревини представлені підприємствами, які здатні запропонувати відносно невеликі обсяги продукції, що ускладнює або зовсім виключає контакт із великими західними компаніями, зацікавленими у постійних поставках, а також погіршує можливості торгівлі деревиною, яка використовується для глибокої переробки;

- українські продавці не мають достатнього досвіду торгівлі, не обізнані добре з кон'юнктурою, вимогами і традиціями субрегіональних ринків деревини. Крім того, нинішні національні стандарти поки що не відповідають світовим;

- на експортному ринку української деревини та виробів з неї з боку продавців функціонує велика частка посередників, які заробляють на значній різниці між внутрішніми й експортними цінами;

– поки що відсутні або недостатньо розвинені аналітичні та інформаційні служби, що досліджують стан ринку деревини та виробів з неї, хоча це є обов'язковим елементом цивілізованого ринку. Здебільшого інформація про експортну торгівлю фрагментарна і малодоступна, щодо внутрішнього ринку практично відсутня [2, с. 167-168].

На нашу думку, проаналізувавши все вищеописане можна намітити шляхи покращення експортного потенціалу вітчизняних оптових підприємств, які займаються експортом деревини та виробів з деревини. По-перше, так як, при Радянському Союзі потреби у деревині та виробах з неї нашої країни задовольнялися за рахунок постачання з Білорусії та Росії, сьогодні у зовнішній торгівлі цієї групи спостерігається від'ємне сальдо торговельного балансу і залишається тенденція з переважанням імпорту з вищезгаданих країн-сусідів. Для покращення даної ситуації, думаємо, необхідно переорієнтувати експорт деревини та виробів з деревини на країни Європи, а тому необхідно щоб продукція деревообробної промисловості відповідала світовим стандартам, а саме, вимогам Світової організації торгівлі (СОТ). І хоча, наша держава, вступила до СОТ, але продукція даної галузі і далі залишається не відповідної до їхніх вимог.

По-друге, в Україні переважають малі підприємства з виробництва, переробки та торгівлі деревиною та виробами з деревини, тобто вони експортують продукцію невеликими партіями, що не задовольняє вимоги країн дальнього зарубіжжя. Тому, вітчизняним оптовим підприємствам необхідно об'єднувати по декілька підприємств з виробництва та переробки продукції деревообробної промисловості, і перетворившись на масштабні підприємства експортувати продукцію великими партіями на зовнішні ринки.

По-третє, необхідно створити дослідні (інформаційні) підприємства, які б досліджували стан та вимоги зовнішнього ринку деревини та виробів з деревини.

Отже, тільки все це у комплексі надасть змогу нашій державі покращити виробництво та торгівлю деревиною та виробами з неї і деревообробна промисловість зможе стати пріоритетною галуззю України.

Література

1. Бикова Н.В. Теоретичні засади експортного потенціалу як складової формування торгівлі на зовнішньому ринку // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці: Книги-XXI, 2008. – Вип. II. Економічні науки. – С. 292-297.
2. Світовий ринок товарів та послуг: Підручник. – Ч.1 / А.А. Мазаракі, Є.М. Воронова, В. В. Юхименко та інші; За заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2005. – 319 с.
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2002 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2003
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2003 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2004
5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2004 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2005
6. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2005 році, том 1, стат. зб. / Держкомстат України – К. 2006
7. Експорт/імпорт товарів за країнами світу у 2006 році / Держкомстат України. // www.ukrstat.gov.ua
8. Експорт/імпорт товарів за країнами світу у 2007 році / Держкомстат України. // www.ukrstat.gov.ua
9. Експорт/імпорт товарів за країнами світу у 2008 році / Держкомстат України. // www.ukrstat.gov.ua

Вікторія БІРКЕНТАЛЕ

ЃІ ЦАЕОІ Е І ОІ ЃІ І Е ²І ОАЕАЕООАЕУІ І - АЕАЃІ І ЃО² БЕ І АА АО²АІ А
ОІ І АА ЃААЕ²ЦАО² ²І ОАЕАЕООАЕУІ І АІ І І ОАІ О²АЕО

Сформульовано основні напрями удосконалення існуючої системи формування, реалізації та розвитку інтелектуального потенціалу людини, пріоритетні напрями інвестування розвитку регіону. Підкреслено, що основою для реалізації інноваційної стратегії України повинні бути інвестиції в людину, створення правових, організаційних та економічних умов для підвищення рівня використання та розвитку інтелектуальної власності та інтелектуального потенціалу.

Розвиток та ефективна реалізація інтелектуального потенціалу є на сьогодні обов'язковою складовою успішних реформ в усіх розвинутих країнах. Поступово й вітчизняне суспільство визнає, що саме інтелект і знання є дійсним капіталом нації. Відзначається безпосередній вплив зростання значення авторського права на збільшення національного багатства України. Великий потенціал закладено не лише у ринку високих технологій, але й у всебічній підтримці авторів – тих, хто створює ці технології, виробляє інноваційний продукт. Інвестиції в людину, у створення правових, організаційних та економічних умов для підвищення рівня використання та розвитку інтелектуального потенціалу повинні бути основою стратегії побудови інформаційного суспільства.

Проблемам використання та розвитку інтелектуального потенціалу в контексті забезпечення умов побудови інформаційного суспільства *присвячені наукові праці* вітчизняних та зарубіжних вчених О.Амоші, В.Гейця, О.Грішної, І.Каленюк, С.Мочерного, А.Чухна, Л.Шаульської, В.Іноземцева, Д.Елкінда та інших [1; 2; 3; 4; 5]. Значний внесок у вирішення проблем становлення та розвитку національної системи інтелектуальної власності містять наукові роботи видатних учених та фахівців у галузі економіки й права Г.Андрощука, В.Базилевича, В.Бережанської, Л.Глухівського, А.Жарінової, О.Морозова, М.Паладія та інших.

Проте, не зважаючи на достатню кількість робіт, присвячених дослідженню інтелектуального потенціалу, залишається актуальною та недостатньо вирішеною проблема визначення найвагоміших складових інтелектуального потенціалу, умов забезпечення розвитку сфери інтелектуальної власності як складової та фактору підвищення використання наявного інтелектуального потенціалу на всіх рівнях економіки.

Мета статті – викласти результати дослідження автора стосовно стану, умов функціонування та розвитку сфери інтелектуальної власності як складової-чинника використання інтелектуального потенціалу окремої особистості, підприємства або держави; виявити проблеми та пріоритетні напрями розвитку інтелектуальної власності для забезпечення підвищення рівня використання інтелектуального потенціалу.

Внутрішня структура інтелектуального потенціалу, відповідно до обраної автором концепції, включає такі компоненти: система освіти, система науки, інноваційна діяльність, інформаційні ресурси, матеріалізовані здобутки інтелектуальної діяльності, інтелектуальна власність, матеріальний добробут населення [6]. Кожен із них безпосередньо відображає рівень та умови нагромадження інтелектуального потенціалу на всіх його фазах.

Дослідження категорії інтелектуального потенціалу дозволило виділити фази процесу його нагромадження та групи чинників, які впливають на ефективність їх протікання. Системна модель взаємодії та взаємного впливу зазначених елементів процесу нагромадження інтелектуального потенціалу представлена на рис. 1.

Аналіз внутрішньої структури інтегрального показника інтелектуального потенціалу дає можливість оцінити вплив кожного з внутрішніх компонентів на відносну зміну інтегрального показника. Результати проведених досліджень показали, що приріст інтегрального показника інтелектуального потенціалу (ІПІП) за 2000-2005 роки на 15,87%, в середньому по регіонах України, здебільшого був забезпечений зростанням матеріального добробуту населення (11,37% змін) та приростом у сфері інтелектуальної власності (4,13% приросту) (табл. 1). Це свідчить про значну залежність умов формування і використання інтелектуального потенціалу від стану в сфері інтелектуальної власності.

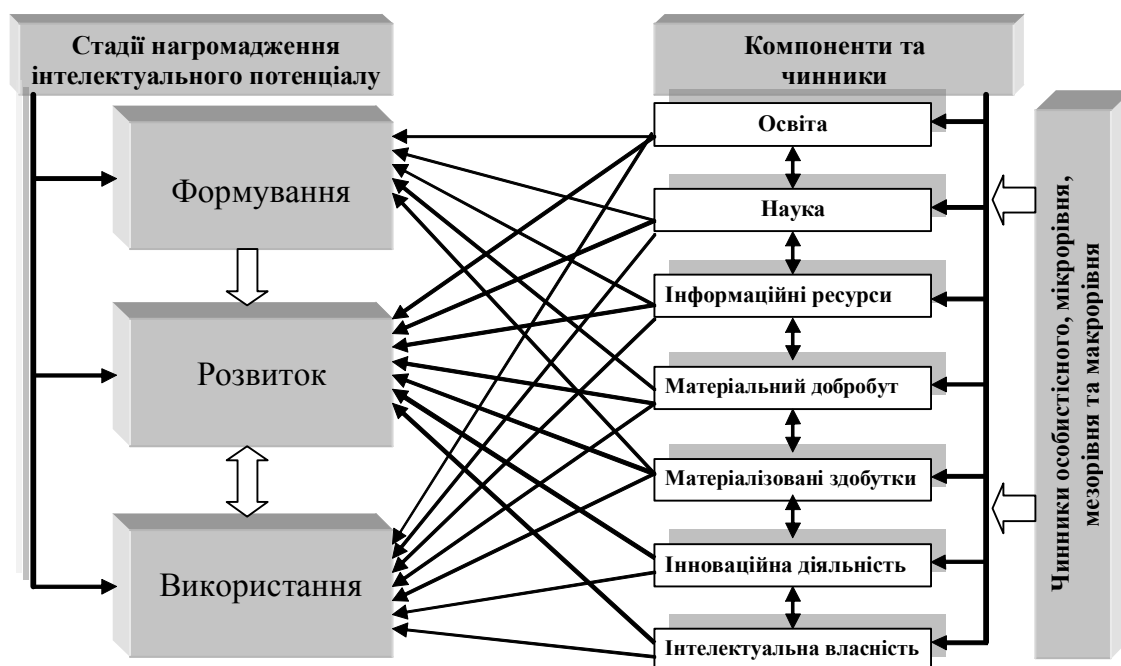


Рис. 1. Процес нагромадження інтелектуального потенціалу за фазами та компонентами (системна модель)

Таблиця 1

Вплив внутрішніх підсистем на зміну ІпІП (в середньому за регіонами)

№ з/п	Внутрішня підсистема ІпІП	Умовні познач. (X _i)	Середньозважене нормоване значення по 25-ти регіонах України		Абсолютний приріст підсистеми (ΔX _i)	Відносна зміна ІпІП за рахунок впливу відповідних підсистем, % (ΔY _{x_i})
			2000 р.	2004 р.		
1	Матеріальний добробут	X ₁	0,116	0,27	0,157	11,367
2	Інформаційні ресурси	X ₂	0,092	0,118	0,026	1,92
3	Освіта	X ₃	0,572	0,59	0,018	1,328
4	Наука	X ₄	0,248	0,26	0,012	0,885
5	Інноваційна діяльність	X ₅	0,192	0,136	- 0,056	- 4,13
6	Інтелектуальна власність	X ₆	0,052	0,108	0,056	+ 4,13
7	Матеріалізовані здобутки	X ₇	0,083	0,088	0,005	0,37
	ІпІП	Y	1,355	1,57	0,215	15,87

Джерело: розраховано автором.

Далі, в порядку зниження впливу, розташовані інші внутрішні підсистеми: інформаційні ресурси, освіта, наука, матеріалізовані здобутки.

Проблема ефективного використання інтелектуального потенціалу в довгостроковому періоді безпосередньо пов'язана з розвитком інтелектуальної діяльності та ефективністю застосування об'єктів інтелектуальної власності. Аналіз тенденцій у сфері охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності в Україні доводить, що останні роки характеризуються достатньо стабільними позитивними змінами. Проте темпи цих змін ще дуже помірні для забезпечення вимог часу (рис.2). Слабка державна підтримка розвитку сфери інтелектуальної власності, відсутність досвіду ринкових відносин у цій сфері гальмують інноваційну активність окремих підприємств і економічне зростання країни в цілому. Проблеми, які перешкоджають більш стрімкому розвитку сфери інтелектуальної власності, існують у різних сферах та ланках економіки.

Розвиток охорони інтелектуальної ...



Рис. 2. Динаміка показників компонента «Інтелектуальна власність»

Джерело: побудовано за [7; 8; 9; 10; 11].

До недавнього часу основним недоліком вітчизняної системи інтелектуальної власності була недосконалість та невідповідність світовим вимогам законодавчої бази зазначеної сфери. Сьогодні можна констатувати, що національна законодавча база для сфери інтелектуальної власності вже сформована і адаптована до законодавства ЄС. Головною метою процесу гармонізації законодавства є удосконалення механізмів захисту прав інтелектуальної власності. Проте, залишаються і проблеми – не всі закони є діючими. Припинено або відмінено статті законів, які містять механізм стимулювання та пільгові умови щодо підтримки розвитку інтелектуальної власності та інновацій.

Нестабільність фінансової системи завжди була стримуючим фактором розвитку, а за умов спаду в економіці країни – ще більше перешкоджатиме становленню та розвитку сфери інтелектуальної власності. Недостатнє бюджетне фінансування, нерозвиненість кредитування, венчурного інвестування, страхування є тим гальмом, що стримує кардинальні та прогресивні зміни цієї сфери.

Проте, обмежені можливості вітчизняних підприємців у придбанні нової прогресивної техніки та технологій можна частково компенсувати творчими ідеями, раціоналізаторськими пропозиціями та винаходами вітчизняних авторів і працівників підприємств. Наявність та стан винахідницького потенціалу характеризується кількістю заявок, поданих до Держдепартаменту на отримання охоронного документу. Показником є кількість заявок на винаходи на 1 млн. жителів. В Україні за 2007 рік до Держдепартаменту було подано 3500 заявок на винахід та 8700 на корисні моделі. У розрахунку на 1 млн. жителів цей показник дорівнював 80 (враховуючи тільки винаходи) та 300 (з корисними моделями). Це значення наближається до показників розвинутих європейських країн (близько 400), що свідчить про наявність значного творчого, винахідницького потенціалу [12]. При цьому близько 15% заявок подається громадянами зарубіжних країн – США, Німеччини, Франції, Швейцарії, що є прикладом високої зацікавленості українським ринком інтелектуальної власності. Динаміка показників щодо отримання заявок та видачі охоронних документів національним заявникам у вітчизняних та зарубіжних патентних відомствах наведена в таблиці 2.

У 2008 році зберігався достатньо високий рівень винахідницької активності. Так, за 9 місяців 2008 року від національних заявників – юридичних та фізичних осіб – Держпатенту було подано близько 9 тисяч заявок на отримання охоронних документів [12]. Серед результатів творчої діяльності є «піонерні» винаходи та новітні розробки у сфері лазерної, кріогенної, аерокосмічної техніки, створення програмних продуктів, суднобудування, засобів зв'язку і телекомунікацій.

Показники системи інтелектуальної власності

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Подано заявок до Держдепартаменту інтелектуальної власності України	2718	4238	5173	6287	7704	8034	7639	7761	8564
Отримано охоронних документів у Держдепартаменті інтелектуальної власності України	1730	3256	6763	5988	7312	7627	7337	7638	8488
Подано заявок до зарубіжних патентних відомств	337	194	248	226	336	305	257	412	345
Отримано охоронних документів у зарубіжних патентних відомствах	1448	132	114	146	193	222	245	264	281

Джерело: складено за [7; 8; 9; 10; 11].

Треба відзначити, що поступово діяльність державних органів системи охорони інтелектуальної власності сприяє інтеграції нашої країни у світове співтовариство. ВОІВ та іншими впливовими міжнародними організаціями визнається значна законодавча та організаційно-правова робота, яка здійснюється у сфері інтелектуальної власності України. Значним досягненням та результатом у цій сфері стало прийняття України членом СОТ у травні 2008 року.

Суттєві позитивні зрушення спостерігаються у термінах та якості проведення експертизи заявок на винаходи. У 2000 році експертиза заявки на винахід або модель проводилась понад 30 місяців. З тих часів Держпатентом було вжито низку заходів, спрямованих на покращення стану справ у цій сфері. Так, запроваджено сучасні інформаційні та автоматизовані системи для звільнення експертів від виконання безлічі дрібних і трудомістких операцій. Створено розгалужену патентно-інформаційну базу, низку інформаційно-довідкових систем та систем пошуку із застосуванням всього спектру інформаційних джерел пошуку та взаємодії із заявниками. На сьогодні тривалість кваліфікаційної експертизи заявок на винаходи скоротилась до 15-17 місяців, що практично відповідає вимогам пріоритету Паризької конвенції (12 місяців). Про покращення якості експертизи свідчить і той факт, що лише два патенти з 4058, виданих у 2007 році, в судовому порядку було визнано недійсними.

Важливим етапом забезпечення життєздатності ланцюгу «освіта-наука-виробництво» є комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, тобто їх впровадження у сферу виробництва з метою отримання прибутку або іншої вигоди. Найбільш загальноприйнятими формами комерціалізації є: використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві, ліцензування, внесення до статутного фонду, продаж прав, франшиза. З точки зору раціональної поведінки, суб'єкти господарювання повинні порівнювати різні форми комерціалізації та вибирати найбільш вигідну з них. Для економічного обґрунтування може застосовуватись вся сукупність доступних методів прийняття рішень: маркетингові дослідження ринку інтелектуальної власності, економіко-статистичні, економіко-математичні моделі, різні методи та підходи до оцінювання об'єкта інтелектуальної власності. Оцінка вартості прав інтелектуальної власності залишається досить складним, але необхідним завданням. Це обумовлюється низкою проблем: визначенням розміру збитків правовласників; необхідністю оцінки при інвестуванні у науково-дослідну розробку; при постановці на бухгалтерський облік як нематеріальних активів, при страхуванні та ліквідації підприємства. Оцінка дозволяє не тільки визначити цінність ресурсу для власника, але й визначити ринкову вартість продукту. Це дозволить сформувати подальшу стратегію власника щодо впровадження та реалізації об'єкта інтелектуальної власності.

Збільшення абсолютних розмірів інтелектуальної власності відбивається на підвищенні ринкової вартості об'єктів інтелектуальної власності. Фінансова сила об'єктів інтелектуальної власності проявляється у різниці між ринковою вартістю компанії та вартістю її матеріальних активів. У теперішній час, за різними даними, нематеріальні активи найбільших компаній складають близько 40-85% загальної вартості бізнесу. Компанії, які володіють правами інтелектуальної власності, отримують значні економічні переваги перед конкурентами.

Проведене дослідження дозволило з'ясувати стан та перспективи розвитку сфери інтелектуальної власності як умови підвищення рівня використання інтелектуального потенціалу. На основі отриманих результатів можна сформулювати наступні висновки:

– економічна та політична нестабільність в країні відволікає увагу суспільства від проблеми недостатнього використання інтелектуального потенціалу нації;

– наслідком тривалої політичної реформи стало зниження контролю держави та відсутність чіткої стратегії щодо розвитку інтелектуальної власності;

– залишається достатньо низькою правова грамотність населення у сфері інтелектуальної власності;

– привертає увагу зниження престижу, соціальної значущості праці учених, спеціалістів з вищою освітою, носіїв інтелектуальної власності;

– недосконалою залишається нормативно-правова база з точки зору надійного захисту об'єктів інтелектуальної власності та безпосередньо носіїв інтелектуального потенціалу;

– не може вважатися ефективною та такою, що сприяє розвитку інтелектуального потенціалу, робота учених та фахівців не за профілем підготовки;

– залишаються проблеми з виплатою винагороди авторам;

– матеріальна та моральна недооцінка державою представників інтелектуальної праці залишає загрозу «відпливу умів» за межі країни;

– проблеми у сфері інтелектуальної власності дають підстави говорити про загрози інтелектуальній безпеці країни.

З огляду на актуальність і нагальну потребу вирішення зазначених проблем розвитку інтелектуальної сфери, на нашу думку, *необхідно*:

– прийняти на державному рівні стратегію розвитку інтелектуальної власності як умови збереження та розвитку інтелектуального потенціалу країни в цілому;

– створити загальнонаціональний центр інтелектуальної освіти населення;

– залучити всю сукупність методів та інструментів державного регулювання для проведення більш активної політики щодо стабілізації та розвитку інтелектуальної сфери, підвищення престижу інтелектуальної праці.

Наведені результати аналізу стану та показників функціонування сфери інтелектуальної власності можуть слугувати фундаментом та інформаційним забезпеченням *подальших досліджень* стосовно організаційно-економічного механізму управління реалізацією та розвитком інтелектуального потенціалу на всіх рівнях економічної системи.

Література

1. Амоша О. І., Мельцер Л. Г. *Інноваційна діяльність у регіональному розрізі: перешкоди, стимули, перспективи*. В кн.: *Интеллектуальная собственность. Использование. Внедрение. Передача*. / Под общ. ред. Ю.Н. Киклевича – Донецкое региональное отделение Академии технологических наук Украины. – Донецк: МЧП «ВИК». – 2007. – С. 40–50.
2. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1, Т. 3 / Редкол: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К.: Видав. центр «Академія», 2000.
3. Чухно А. А. *Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України*. – К.: «Логос», 2003. – 631 с.
4. Шаульська Л. В. *Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті*. – Донецьк, 2005. – 502 с.
5. Elkind D. *Ties that stress: The new family imbalance*. Cambridge (Mass.); L.: Harvard univ. press, 1995. – P. 58.1.
6. Мурашко В. В. *Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального потенціалу // Автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к. е. н.* – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 20 с.
7. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2000 р.»* – К.: Держкомстат, 2001. – 290 с.
8. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2004 р.»* – К.: Держкомстат, 2005. – 360 с.
9. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2005 р.»* – К.: Держкомстат, 2006. – 362 с.
10. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2006 р.»* – К.: Держкомстат, 2007. – 369 с.
11. *Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2007 р.»* – К.: Держкомстат, 2008. – 364 с.
12. Глухівський Л. *Правова охорона інтелектуальної власності як необхідний елемент інноваційної діяльності // Інтелектуальна власність*. – 2008. – № 12. – С. 32–35.

АІ АЕ²Ç Î Î Î ÈÒÓ ÒÀ Î ÐÎ Î Î ÇÈÖ² Î À ÑÓ×ÃÎÎ Î Î Ó ÐÈÎ ÈÓ Î ÐÀÖ²
ÓÈÐÀÎ Î

Досліджено особливості й основні причини дисбалансу на ринку праці України, проаналізовано стан попиту та пропозиції робочої сили, визначено основні напрямки подолання дисбалансу.

Розвиток ринку праці кваліфікованої робочої сили є важливим завданням для забезпечення сталого економічного зростання нашої країни. Структурна перебудова економіки обумовила відповідні зміни на ринку праці України, зокрема щодо професійно-кваліфікаційного складу попиту і пропозиції робочої сили. Аналіз дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці та його основних причин є важливим завданням, оскільки його результати відображають рівень задоволення потреб економіки в робочій силі, забезпечення належного рівня життя населення.

Вагомий внесок у дослідження дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці здійснили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Бандур С.І., Богиня Д.Б., Боровик В.С., Брич В.Я., Буряк П.Ю., Васильченко В.С., Грішнова О.А., Григор'єва М.І., Єрмакова Е.Е., Калініна С.П., Котляр А.Е., Лібанова Е.М., Лук'янченко Н.Д., Мартякова О.В., Никифоренко В.Г., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Петюх В.М., Рофе А.І. та інші.

Мета статті – аналіз поточного стану попиту та пропозиції на ринку праці України та розробка пропозицій щодо подолання відповідного дисбалансу.

З моменту проголошення незалежності в Україні спостерігається стійка динаміка скорочення чисельності населення (у 2000 р. – 49 429,8 тис. осіб проти 46 646,0 тис. осіб у 2007 р.), а також скорочення населення працездатного віку при збільшенні кількості населення непрацездатного віку. Але в сучасних економічних умовах відбувається скорочення чисельності безробітного населення (у 2000 р. – 2 655,8 тис. осіб проти 1 417,6 тис. осіб у 2007 р.), збільшення зайнятого (у 2000 р. – 20 175,0 тис. осіб проти 20 904,7 тис. осіб у 2007 р.) та економічно активного населення. Ця тенденція обумовлена, перш за все, виходом на ринок праці осіб непрацездатного, зокрема пенсійного віку. Вказана закономірність є причиною виникнення дефіциту трудових ресурсів необхідної якості та кваліфікації, що стає суттєвим обмежувачем прискорення темпів економічного зростання практично в усіх галузях економіки.

В Україні із числа незайнятих працевлаштовується менше третина громадян, і це при тому, що щорічно потреба підприємств в робітниках для заміщення вільних робочих місць є досить великою. Модернізація виробництва, розширення застосування та розвиток нових наукоємних технологій ведуть до змін професійно-кваліфікаційної структури попиту та пропозиції на ринку праці та підвищення вимог до якості робочої сили. Сучасне становище характеризується високою нестачею кваліфікованих кадрів за окремими професіями та спеціальностями. Швидке зростання економіки призвело до того, що деякі галузі зростають на 20–50% на рік, проте пропозиція робочої сили у цих сферах, навпаки, скорочується. Однією з причин неспівпадіння попиту та пропозиції на ринку праці є те, що втрачено престиж робітничої професії, а звідси – нестача відповідних кадрів для комплектування підприємств. Це знайшло підтвердження в проведеному аналізі зайнятості України за період 2000–2007 рр. (табл. 1).

Усього за 2007р. центрами зайнятості працевлаштовано 1 098,6 тис. осіб (45,4% від тих, хто потребував працевлаштування). У той же час звернулися в центри зайнятості 2419,7 тис. осіб, а потреба підприємств у працівниках склала 660,3 тис. осіб, звідки видно, що чисельність осіб, які звернулись до центрів зайнятості, перевищує потребу підприємств в 3,7 рази, при цьому роботодавці не можуть підібрати необхідні кадри. В 2000р. ситуація склалась наступним чином — центрами зайнятості працевлаштовано 597,0 тис. осіб, звернулись в центри зайнятості 2 744,1 тис. осіб, а потреба підприємств у працівниках склала 68,2 тис. осіб. Потреба підприємств в 40,2 рази менше, ніж бажаних знайти роботу. Тобто ситуація з працевлаштуванням на ринку праці України в 2007 р. відносно 2000р. значно покращилась. Це обумовлено підвищенням ділової та економічної активності суб'єктів господарювання.

Таблиця 1

Аналіз зайнятості України за період 2000–2007 рр.[1]

Роки	Кількість незайнятих громадян, які скористалися послугами державної служби зайнятості, в цілому за рік				Потреба в робочій силі, на кінець року	Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду, на кінець року
	Всього, тис. осіб	з них		перебували на обліку, на кінець року		
		працевлаштовано	тис. осіб		у % до тих, які перебували на обліку	
	тис. осіб	у % до тих, які перебували на обліку	тис. осіб	тис. осіб	осіб	
2000	2 744,1	597,0	21,8	1 188,0	68,2	17
2001	2 760,2	772,7	28,0	1 028,8	96,9	11
2002	2 799,2	831,8	29,7	1 055,2	123,9	9
2003	2 835,2	877,3	30,9	1 003,7	138,8	7
2004	2 900,6	984,2	33,9	998,9	166,5	6
2005	2 887,7	1 049,8	36,4	903,5	186,6	5
2006	2 700,4	1 070,8	39,7	780,9	170,5	5
2007	2 419,7	1 098,6	45,4	660,3	169,7	4

Подальші дослідження проблеми невідповідності попиту та пропозиції на ринку праці України показали, що на сьогоднішній день найважливішою проблемою залишається невідповідність заявлених вакансій у державну службу зайнятості й професійних характеристик незайнятих громадян, які шукають роботу. Дані про потреби підприємств й організацій у працівниках за досліджуваний період представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Потреба підприємств у працівниках за професійними групами у 2002-2007 рр. (на кінець періоду; тис. осіб) [3]

ПРОФЕСІЙНІ ГРУПИ	2002	2003	2004	2005	2006	2007
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	6,7	8,0	10,3	12,7	10,6	11,1
професіонали	12,9	15,1	16,9	18,6	14,5	16,5
фахівці	12,2	13,8	15,3	17,4	15,4	15,6
технічні службовці	2,3	2,6	4,4	5,1	5,3	6,4
працівники сфери торгівлі та послуг	6,8	7,5	9,9	12,4	14,5	15,1
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	1,7	1,8	2,0	2,3	1,9	1,4
кваліфіковані робітники з інструментом	44,7	48,8	53,6	56,0	50,7	48,8
робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	27,9	30,4	38,0	39,6	33,4	31,7
найпростіші професії	8,7	10,8	16,1	22,5	24,2	23,1

Дані таблиці 2 показують, що в 2007 р. відносно 2002 р. зростає потреба підприємств в працівниках сфери торгівлі та послуг (в 2,2 рази), професіоналах та фахівцях (в 1,28 разу), працівниках робочих професій (в 2,7 рази).

На підприємствах України на сьогодні катастрофічно не вистачає ремонтного персоналу всіх напрямків і категорій: будівельників, верстатників й інших. Сьогодні потрібні: токарі, токарі-розточувальники, фрезерувальники (роботодавці замовили майже 2 тис. фрезерувальників, тоді як серед зареєстрованих безробітних їх налічува-лось лише 440 осіб).

Однією з основних причин дисбалансу на ринку праці є неспівпадіння структури професійної освіти з потребами підприємств у робочій силі, що обумовлює значні непродуктивні витрати державних і особистих коштів громадян, моральні втрати суспільства. На ринку праці набуло поширення негативне явище, коли випускники професійних і вищих навчальних закладів не можуть працевлаштуватись, оскільки спеціальність, яку вони отримали, не потрібна економіці. Так, незважаючи на постійне зниження реального рівня безробіття, на обліку в центрах зайнятості перебуває 25–30 тис. випускників вищих і професійно-технічних навчальних закладів. Найбільша кількість безробітних серед випускників вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації – за спеціальностями «Облік та аудит», «Банківська справа», «Правознавство», «Економіка підприємництва» та випускників навчальних закладів I–II рівнів акредитації – фахівців з бухгалтерського обліку і операторів комп'ютерного набору, працівників сфери торгівлі та побутових послуг [2, с. 26].

Таким чином, для подолання проблеми дисбалансу на ринку праці необхідно внести конструктивних заходів:

1. Необхідно розробити механізм прогнозування й моніторингу потреб ринку праці. Прогнозування стану ринку праці повинно проводитися на 3 рівнях: рівень навчальних закладів, підприємств і центру зайнятості, на державному рівні. На першому рівні вищі й професійно-технічні заклади повинні проаналізувати різні аспекти працевлаштування випускників. На другому рівні головними виконавцями повинні бути центри зайнятості і підприємства. Фахівці центрів зайнятості через систематичні дослідження та спілкування з роботодавцями встановлюють перспективні потреби в фахівцях. На третьому рівні – Міністерство освіти, Міністерство праці й Міністерство економіки повинні не тільки розробляти програми пріоритетного розвитку, але й виробляти комплекс заходів щодо фінансування освіти.

2. Державній службі зайнятості необхідно організувати співробітництво з роботодавцями, при якому з ними повинні вестись постійні роз'яснювальні роботи із приводу важливості в сприянні працевлаштуванню. Однією з головних форм співробітництва є стажування безробітних на робочих місцях, так само надання дотаційних місць, які створюються за рахунок коштів Фонду соціального страхування на випадок безробіття.

3. Необхідно проводити профорієнтаційну роботу та інформувати школярів й абітурієнтів про те, які професії користуються попитом на ринку праці, щоб випускники не поповнювали ряди безробітних, одержавши освіту.

4. Не менш актуальним є професійне перенавчання й підвищення кваліфікації, завдяки яким можна працевлаштувати людину на те робоче місце, яке є в базі центра зайнятості, що скоротить період очікування роботи згідно зі своєї професією.

5. Важливий напрямок підвищення рівня зайнятості – самозайнятість. Це дозволить людині відкрити власну справу, тим самим забезпечивши роботу собі й робочі місця іншим безробітним.

Таким чином, протягом тривалого періоду часу в економіці України зберігається дисбаланс між професійно-кваліфікаційною структурою попиту та пропозиції робочої сили. Тому для ефективного врегулювання попиту та пропозиції на ринку праці доцільно розробляти комплексні заходи: такі, як тісне співробітництво з роботодавцями, систематичне інформування випускників про потреби підприємств й організацій у працівниках, своєчасне перенавчання й підвищення кваліфікації працівників, організація власного бізнесу.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Маршавін Ю. Шляхи врегулювання професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 25–29.
3. Пищулина О. Основні напрями реформування політики держави щодо регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
4. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 15–21.
5. Ярошенко Г., Заюков І. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти України // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 25–29.

І ²ÆÐĀĀ²ĀĬ Í ĀËÛĬ ² ÇĀ'ΒÇËË ÒĀ ˆŌ Ō²Í ĀÍ ŃĬ ĀĬ -ĀËĬ Í Ĭ Ĭ ²×Í ² ŌĬ ÐĬ Ë ÐĀĀŌËᐅ ĀĀÍ Í Β

Досліджено роль фінансово-економічних інституцій в активізації міжрегіональних зв'язків держави. Запропоновані практичні кроки для вдосконалення форм економічного регулювання міжрегіональних зв'язків з метою підвищення рівня економічного розвитку регіонів України.

Фінансово-економічне регулювання є найважливішим інструментом економічної політики, як в межах окремої країни, так і при здійсненні міжрегіональної і міждержавної економічної діяльності. Саме за допомогою даного виду державного регулювання, окремі економічні регіони отримують можливість збільшити надходження фінансових ресурсів до місцевих бюджетів, створити мотивацію у господарюючих суб'єктів, у тому числі і для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

У вітчизняній науковій літературі питання ефективності державних фінансів розглядалися В.М. Федосовим, В.М. Опаріним, О.Д. Василюком, К.В. Павлюк, В.І. Кравченком, І.О. Луніною та ін. Проблемами ефек-тивності діяльності місцевих урядів займалися такі зарубіжні науковці, як С. Бейлі, Д. Кінг, О. Селігмен, Дж. Оунс, К. Дейві, Г. Петері, Т. Хорват, Д. Ноулен та ін. Однак проблематика визначення та практичного застосування показників ефективності податкового та фінансового регулювання міжрегіональних зв'язків залишається недостатньо дослідженою.

Обґрунтування практичних пропозицій щодо вирішення актуальних організаційно-економічних проблем інтеграції регіонів України в єдиний економічний простір шляхом вдосконалення податкових та фінансових механізмів їх взаємодії і визначило основну мету даного дослідження.

Регулювання міжрегіональних зв'язків та інтеграційних процесів здійснюється економічними і організаційними методами. Економічні методи регулювання включають податкове стимулювання всіх видів міжрегіональної співпраці, страхування операцій, кредитно-фінансову підтримку регіонів та виробників.

Під організаційними (адміністративними) методами розглядають взаємодію регіональних адміністрацій, законодавчих органів, створення відповідної нормативної бази, розвиток інфраструктури.

Адміністративні методи регулювання міжрегіональних зв'язків повинні використовуватися головним чином для контролю за якістю товарів і послуг, дотриманням правил торгівлі, для недопущення штучних бар'єрів на шляху руху товарів і послуг між регіонами. Такі спроби штучного обмеження ввезення і вивозу товарів регулярно мають місце в практиці господарського керівництва регіонами.

Основними методами регулювання і стимулювання міжрегіональних зв'язків в умовах ринкової економіки повинні ставати економічні методи, адміністративним же методам належить допоміжна роль.

До економічних методів стимулювання міжрегіонального обміну з боку органів державної влади регіонів відносять:

- податкове стимулювання всіх видів міжрегіонального співпраці;
- розробка і реалізація сумісних програм розвитку територій і економічної взаємодії;
- страхування, гарантійна і застава підтримка міжрегіональних проектів;
- створення спеціальних фондів для реалізації сумісних програм;
- кредитно-фінансова підтримка міжрегіональної співпраці допомога в залученні фінансових ресурсів, зокрема у формі позик і кредитів;
- надання пільг учасникам міжрегіональної співпраці по використанню робочої сили, природних і екологічних ресурсів;
- надання пільг по використанню нерухомості і власності, що належать суб'єктам регіонів і муніципалітетам.

Розглянемо дані методи стимулювання міжрегіонального розвитку докладніше. Для досягнення стратегічної мети і завдань розвитку міжрегіональних економічних зв'язків з пріоритетних напрямів розвитку територій, потрібне застосування якісно нових організаційно-економічних механізмів.

На нинішньому етапі розвитку економіки регіонів України, першочерговими слід вважати податкові і фінансові форми регулювання, до яких належать:

- використання прогресивних форм і методів оподаткування діяльності торгівельно-закупівельних і посередницьких організацій;
- заходи по оптимізації структури вивозу на основі надання гарантій під довгострокові кредити підприємствам галузей високотехнологічного сектора;
- розвиток сумісних інвестиційних проектів регіонів на основі проведення операцій на ринку цінних паперів;
- розробка рамкових угод між адміністраціями регіонів про можливість взаємозаліків обов'язкових платежів;
- заходи по натуралізації податкових і фінансових платежів.

Одним з основних напрямів фінансового регулювання міжрегіональної співпраці є прискорення оборотності грошових коштів. Міжрегіональні партнери часто відмовляються від ряду господарських операцій через заборгованість у взаєморозрахунках. В цьому випадку регіональні органи управління повинні укладати рамкові угоди (двох-, трьохсторонні) з регіональними адміністраціями-партнерами про взаємозаліки платежів.

Механізм реалізації цього напрямку полягає у випуску свідоцтв про обов'язкові платежі (за оренду приміщень, комунальні платежі і т.д.), які можна було б пред'явити як безготівкову оплату. Зниження суми наявної грошової маси, прискорення взаємозаліку платежів дозволило б істотно поживавити товаропотоки на міжрегіональному ринку товарів і послуг і зняло б ряд економічних бар'єрів в діяльності фірм-партнерів. В цих цілях можна також використовувати і такий механізм фінансового регулювання, як натуралізація податкових відрахувань.

В даний час місто Київ, наприклад, має значні податкові надходження від статусу ділового і торгового центру. Збереження цієї тенденції в податковому регулюванні багато в чому може сприяти створенню прийнятних умов для оренди приміщень фірмам, що беруть участь в міжрегіональній співпраці.

На наш погляд, можливість здійснення механізму взаємозаліків орендних платежів, податкових відрахувань і інших фінансових платежів на рівні роздрібною ціни товарів, продукції і послуг, що реалізуються фірмами на столичному споживчому ринку, дозволила б істотно розширити доступ до міжрегіональної співпраці більшому числу фірм.

Окрім територіального розширення товарообігу необхідно уважніше відноситися до проблем регулювання ціноутворення при побудові міжрегіональних економічних відносин. Для цього, на наш погляд, доцільно прийняти заходи для розширення практики встановлення рекомендованих галузевими союзами виробників і експортерів мінімальних відпускних цін.

Важливим напрямом дії на зміцнення і розвиток міжрегіональних зв'язків України виступає активізація розміщення муніципальних боргових зобов'язань в інших регіонах, оскільки, не дивлячись на складну фінансову ситуацію, в державі є всі передумови для розвитку фінансового ринку. В зв'язку з цим, вельми перспективним напрямом регулювання економічних відносин є формування міжрегіональних фінансових інститутів, що надають комплекс кредитно-фінансових послуг, включаючи забезпечення безперешкодного проходження поточних платежів, з одного боку, і надання довгострокових кредитів в сумісні інвестиційні проекти і програми – з іншою.

Розробка і реалізація сумісних міжрегіональних програм і проектів виступає одним з найбільш перспективних напрямів співпраці, з погляду економічної ефективності використання ресурсів, що є у регіонах. Разом з тим не можна не визнати, що активізація розвитку цього напрямку безпосередньо залежить від зміни макроекономічної ситуації в українській економіці, а саме від підвищення частки накопичення у валовому внутрішньому продукті і збільшення інвестиційної активності. При цьому одна з причин інвестиційного спаду за роки реформ полягає в зниженні реального накопичення (об'ємів капітальних вкладень за рахунок всіх джерел фінансування в зів'язаних цінах). Випереджаюче зростання цін на інвестиційні ресурси, в порівнянні з середнім по народному господарству в цілому збільшенням цін на товари і ресурси, зумовив тенденцію до зниження реального накопичення. Падіння реальних об'ємів капітальних вкладень за весь період реформ відбувалося швидшими темпами, ніж зниження об'ємів ВВП.

На наш погляд, падіння інвестицій в українську економіку обумовлене складністю адаптації виробників до жорстких інструментів фінансової політики, загальною економічною нестабільністю вітчизняної економіки і, як наслідок, слабкою зацікавленістю господарюючих суб'єктів в довгострокових

інвестиціях у виробництво. Найгостріше ці труднощі і деформації інвестиційного процесу виявляються на регіональному рівні.

В ході реалізації заходів із регулювання міжрегіональних інвестиційних процесів необхідно приймати до уваги значну диференціацію регіонів по рівню соціально-економічного розвитку.

В зв'язку з цим необхідно враховувати два наступні моменти:

- по-перше, невиправданою представляється політика регіональної влади, при якій останніми роками йде скорочення частки обласних засобів в регіональних інвестиційних програмах тих регіонів, які не мають в своєму розпорядженні достатніх власних ресурсів для здійснення структурних перетворень;
- по-друге, не виправдовується розрахунок на розширення участі власних засобів підприємств і населення в регіональних інвестиційних проектах.

Новим напрямом в економічному забезпеченні і стимулюванні міжрегіональних зв'язків може стати використання для цих цілей бюджетних коштів регіонів. В даний час економічні зв'язки регіонів будуються на основі угод про економічне співробітництво і взаємний товарообмін. Проте, передбачені цими угодами об'єми поставок товарів і послуг, сумісні інвестиційні проекти часто не виконуються, оскільки укладають угоди регіональні адміністрації, а реалізують – конкретні підприємства і фірми. При цьому, регіональна влада не несе відповідальності за неповну реалізацію взаємних домовленостей.

У зв'язку з цим можна запропонувати використовувати засоби регіональних бюджетів для забезпечення зобов'язань, узятих на себе місцевими адміністраціями. В цьому випадку до регіонального бюджету, що приймається, закладаються норми, які дозволяють використовувати частину його коштів як фонд, що гарантує виконання регіоном своїх зобов'язань по міжрегіональних зв'язках. Природно, що такі взаємини, при яких реалізація міжрегіональних зв'язків гарантується засобами регіонального бюджету, можливі між регіонами лише на паритетній основі.

Наступним найважливішим компонентом в системі регулювання міжрегіональних зв'язків є стабільне функціонування мережі об'єктів ринкової інфраструктури (біржі, страхові організації, аудиторські, бухгалтерські, консалтингові фірми).

Приймаючи до уваги, що біржова система має вже достатньо розвинену структуру, можна стверджувати, що в новій якості вона могла б успішно конкурувати з численними і недостатньо оснащеними торгово-посередницькими організаціями.

При цьому реорганізація біржової системи повинна забезпечувати доступ будь-якому підприємству і регіональним партнерам в організаційні структури (торгові доми, ярмарки) і відповідати наступним основним умовам:

- відображати інтереси середньо- і дрібнооптових покупців;
- орієнтувати комерційні інтереси на запити споживачів.

Темпи і масштаби формування міжрегіонального економічного простору багато в чому залежать також від механізму реалізації міжрегіонального маркетингу.

На першому етапі впровадження ринкових відносин маркетинг, як правило, розвивається на мікро рівні і носить назву фірмового маркетингу, покликаного максимізувати прибуток підприємства через задоволення потреб покупця. При цьому, спочатку ці потреби виявляються, а потім вже втілюються в пропозиції відповідних товарів і послуг.

На другому етапі маркетинг розповсюджується на наступний рівень управління (мезорівень) і може бути названий регіональним маркетингом. Його метою є залучення регіону, як рівноправного господарюючого суб'єкта, в систему ринкових відносин, активізація позицій регіональних органів управління, які представляють інтереси регіону для забезпечення в нім високого рівня і якості життя населення відповідно до системи розподілу праці, що склалася.

Практичні форми міжрегіональних відносин можуть бути найрізноманітнішими: від традиційних двох- або багатобічних угод до створення асоціацій, консорціумів і інших територіальних об'єднань для вирішення сумісних завдань.

В зв'язку з цим розробка практичних форм і моделей системи міжрегіонального маркетингу дозволяє визначити перспективні напрями співпраці. До них можна віднести наступні їх види і форми:

- досягнення взаємного економічного інтересу і ділового партнерства;
- збалансованість інтересів всіх суб'єктів економічних відносин;
- розробка і вживання протекціоністських заходів по підтримці регіональних виробників, включаючи зусилля всіх владних структур;

- створення ринкової інфраструктури міжрегіонального товарообміну (товаропровідній мережі, що включає фірмові магазини, маркетингові представництва регіональних виробників, торгові дома і т.д.).

Регіональні органи влади, а також окремі підприємства і організації намагаються шукати нові форми партнерських відносин у виробничій і фінансово-економічній сферах. При цьому зростає роль міждержавного і міжрегіонального маркетингу на всіх рівнях управління. Це викликано тим, що при переході до нових ринкових відносин необхідно створити таку систему регіонального маркетингу, яка реалізувала б не тільки інтереси держави при формуванні міждержавних форм співпраці, але і інтереси регіонів та безпосередніх товаровиробників.

Важливою умовою розвитку міжрегіональних зв'язків є надання пільг учасникам міжрегіональної співпраці при використанні ними природних і регіональних ресурсів. Під цим розуміють встановлення розрахункових тарифів по оплаті водо-, енерго-, теплопостачання, очищенню стічних вод, переробці і утилізації відходів, що дозволяють не тільки вести господарську діяльність, але і отримувати кошти для реалізації сумісних програм і проектів.

На закінчення можна зробити наступні висновки:

1. В перспективі подальшого вдосконалення вітчизняної економічної політики доцільно будь-які зміни в податковому і фінансовому регулюванні міжрегіональної співпраці і зовнішньоекономічної діяльності проводити з врахуванням інтересів регіонів і муніципалітетів, не порушуючи методологію формування основ регіональної податкової політики.

2. В цілях розвитку і зміцнення інститутів ринкової інфраструктури представляється доцільним регіональним органам управління посилити роботу по укрупненню товарних бірж, концентрації на них більшого числа продавців, впровадженню прогресивного оподаткування біржових операцій у напрямі зниження ставок податку при збільшенні об'ємів торгових операцій.

3. Необхідно розробити механізм податкового і фінансового регулювання сумісних інвестиційних програм і проектів регіональних адміністрацій по перспективних напрямках. Розвиток і вдосконалення мережі міжрегіонального маркетингу передбачає створення і розвиток інститутів ринкової інфраструктури міжрегіонального товарообміну, що включає фірмові оптові і роздрібні магазини, маркетингові представництва регіональних виробників, інформаційну мережу.

Література

1. Брячихин А.М. *Как найти выход их финансовых трудностей?* // *Финансы*. – 1995. – № 3. – С. 26.
2. Василик О.Д. *Податкова система України: Навч. посібник*. – К.: ВАТ "Поліграфкнига", 2004. – 478 с.
3. Крисоватий А.І. Десятнюк О.М. *Податкова система: Навчальний посібник*. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331 с.
4. Філіп Сімоно. *39 уроків сучасної економіки*. – К.: ВД «КМ Академія», 2004. – 297 с.

Тетяна СТРОЙКО

Аналіз основних проблем функціонування суб'єктів ринкової інфраструктури – аналіз основних напрямів розвитку інституцій ринкової інфраструктури для забезпечення економічного зростання підприємств агропродовольчої сфери.

Розглянуто основні проблеми функціонування суб'єктів ринкової інфраструктури. Обґрунтовано основні напрями розвитку інституцій ринкової інфраструктури для забезпечення економічного зростання підприємств агропродовольчої сфери.

Однією з причин тривалої кризи в агропродовольчій сфері України є недостатній розвиток ринкової інфраструктури. Агропродовольча сфера передбачає наявність відповідної системи інституцій, через які вона пристосовується до ринкових умов. Інституційне забезпечення ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери забезпечить формування виробничих систем, які в повній мірі відповідають ринковим умовам.

Розробці теоретичних питань формування та розвитку ринкової інфраструктури присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема В. Андрійчука, П. Борщевського, П. Беленького, П. Гайдуцького, Т. Дудара, С. Дусановського, В. Зіновчука, Б. Пасхавера, М. Портера, П. Саблука, Г. Черевка, Л. Худолій, В. Юрчишина та інших учених. Проте окремі сторони цієї багатогранної проблеми не вирішені, зокрема, дискусійними залишаються питання подальшої трансформації ринкових інституцій агропродовольчої сфери.

Метою дослідження є обґрунтування напрямів розвитку інституцій ринкової інфраструктури з метою забезпечення економічного зростання агропродовольчої сфери.

Процес формування та становлення інституцій ринкової інфраструктури пройшов ряд етапів, пов'язаних з суспільним поділом праці. В той же час, основою стабільного економічного зростання агропродовольчої сфери України є формування мережі розвиненої та збалансованої ринкової інфраструктури. Останнім часом увага значної кількості економістів прикута до вивчення проблем трансформації ринкової інфраструктури та її впливу на рівень економічного зростання виробництва в агропродовольчій сфері.

Економічним базисом функціонування ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери повинно стати формування відповідної системи інституцій – інституційного середовища. В економічній науці під інституційним середовищем в основному розуміють «основні політичні, соціальні та правові норми, які є базою для виробництва, обміну й споживання» [1]. На думку С. Панчишина та А. Сохецької, інституційне середовище – це чіткий упорядкований набір інститутів, що визначають обмеження для економічних суб'єктів, які формуються в межах тієї чи іншої системи координат господарської діяльності [2, 25].

В той же час П. Беленький зазначає, що сучасний товарний ринок – це категорія товарного виробництва, яка не обмежується рамками національної економіки, а в пошуках збуту власної продукції виходить за національні межі. Він характеризується оптимізацією використання важливих факторів виробництва, спрямованих на створення конкурентних засад у його розвитку. Загалом товарний ринок є регулюючою основою конкурентоспроможності товарів, досягнення рівня міжнародних стандартів. Виходячи з цих особливостей, його можна трактувати як один з найважливіших систем ринкової економіки, що забезпечує контакти продавців і покупців [3].

Узагальнюючи вищезазначені положення, можемо додати, що на сучасному етапі розвитку агропродовольчої сфери економічною основою її зростання повинна стати чітко обґрунтована система інституцій у галузі просування та реалізації агропродовольчої продукції. Наслідком неврегульованості цієї сфери стала поява в ринковому середовищі агропродовольчої сфери великої кількості різноманітних комерційних підприємств, які отримують значні прибутки саме на ланцюгу реалізації сільськогосподарської продукції.

У сучасних умовах розвитку аграрної економіки, відповідно до законодавства України, сільськогосподарські підприємства мають право реалізовувати свою продукцію за різними напрямками: на ринку, за договорами, переробним підприємствам, населенню, на біржі, продаж зарубіжним країнам,

передача на переробку на давальницьких засадах і таке інше. На жаль в більшості випадків сільськогосподарська продукція реалізується за так званими «іншими каналами», тобто комерційним структурам, з метою подальшого перепродажу. Не одержав належного розвитку продаж продукції через біржі, агроторгові дома, оптові ринки. Саме тому створення ефективної системи інституцій, що забезпечували б цивілізоване просування товару від виробника до споживача, є основним фактором розвитку агропродовольчої сфери.

У свою чергу недорозвиненість ринкової інфраструктури є одним з чинників формування диспаритету цін в цій сфері. Саме тому необхідно якнайшвидше втілювати в життя заходи, спрямовані на розвиток інфраструктури. Через удосконалення системи збуту та постачання сільське господарство повинно стати пріоритетною галуззю агропродовольчої сфери, отримуючи при цьому відповідну частину прибутку при реалізації кінцевої продукції. Стабільне функціонування інституцій ринкової інфраструктури дозволить усунути проблеми, пов'язані з реалізацією продукції, оптимізувати витрати виробників на реалізацію продукції, активізує оптову торгівлю та формування крупних оптових партій аграрної продукції.

Для подальшого обґрунтування системи ринкових інституцій в агропродовольчій сфері доцільно визначитись з основними функціями, покладеними на ринкову інфраструктуру, а саме – оптимізація товарообмінних операцій та системне маркетингово-інформаційне забезпечення як виробників, так і споживачів продукції.

Для ефективного розвитку ринкової інфраструктури, що повинна бути базисом економічного зростання агропродовольчої сфери, доцільним є розвиток двох основних напрямів – біржової торгівлі та торгівлі через оптові продовольчі ринки. Внаслідок реформувальних процесів, що відбувалися в аграрному секторі економіки, утворилась різні за розміром підприємницькі структури. Тому ми вважаємо, що для крупних аграрних підприємств основним суб'єктом ринкової інфраструктури повинна бути біржа, в той час коли для фермерських господарств та невеликих за розміром сільськогосподарських підприємств більш прийнятною є реалізація продукції через оптові продовольчі ринки. Це підтверджується і світовим досвідом, адже найбільший розвиток оптові продовольчі ринки отримали в країнах з дрібним сільськогосподарським виробництвом – в Іспанії, Франції, Японії, а у вигляді аукціонів – в Нідерландах [4]. В підтримку розвитку оптової торгівлі свідчить і досвід сусідньої Польщі, яка має розвинену мережу оптових ринків. Близько двох десятків їх існують у вигляді акціонерних товариств і створені в результаті реалізації відповідних відомчих та урядових програм. Усі оптові ринки Польщі створено за фінансової та організаційної підтримки місцевого керівництва і крупних банків. За останні кілька років польські оптові ринки отримали високу оцінку з боку багатьох представників Європейського Союзу і Європейського Банку реконструкції і розвитку [5].

В Україні ситуація поки складається не кращим чином. Аграрії, вирощуючи пристойні врожаї, не в змозі реалізувати їх і отримати відповідні прибутки для відтворення виробничої сфери. Для подолання проблем з реалізацією аграрної продукції Кабінетом Міністрів України 9.11.2008 року було прийнято розпорядження, яке схвалювало Концепцію Державної цільової програми створення оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Ця програма спрямована на створення 25 оптових ринків: 9 – у 2009 році, 16 – у 2011 році, що забезпечить:

- удосконалення процесу реалізації сільськогосподарської продукції, більш ефективне використання мережі збуту сільськогосподарської продукції, запобігання несправедливій конкуренції, задоволення в повному обсязі потреби споживачів у якості та безпечності сільськогосподарської продукції;
- визначення шляхів та форм участі держави у створенні та розвитку мережі оптових ринків;
- створення сучасних, інтегрованих до світової системи оптових ринків у всіх регіонах країни [6].

Тобто в рамках реалізації даної концепції планується побудувати 25 оптових ринків в кожному регіоні України протягом п'яти років. Завдяки реалізації цього проекту всі сільськогосподарські товаровиробники, навіть найменші фермерські та індивідуальні господарства, зможуть отримати доступ на ринки сільськогосподарської продукції. Сформована мережа оптових ринків дозволить аграріям реалізовувати свою продукцію за вигідними цінами і в зручних умовах.

Важливим елементом ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери є біржі, які почали формуватися на початку 90-х років. На наш погляд, саме цивілізована біржова торгівля є основним способом визначення справедливої ринкової ціни. Адже ціна, сформована за умови вільної торгівлі – в ході біржових торгів, є оптимальною для покупців та продавців, так як характеризує співвідношення попиту та пропозиції. По суті, біржова торгівля є важливим фактором відкритої конкуренції.

Особливу роль при формуванні ефективного інституційного середовища ринкової інфраструктури необхідно відводити державі. Саме державна підтримка дозволить забезпечити позитивні зрушення

в цій сфері та створити ефективну мережу, що забезпечуватиме функціонування різноманітних суб'єктів ринку в агропродовольчій сфері. Визначальними напрямками державної підтримки в галузі створення ефективної ринкової інфраструктури повинні стати:

- удосконалення нормативно-правової бази в галузі формування ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери;
- підтримка ефективного інформаційно-консультаційного обслуговування ринків аграрної продукції;
- впровадження інноваційних розробок в агропродовольчій сфері.

Для виконання цих завдань держава має чималий арсенал знарядь – правових, адміністративних, економічних. Особливо вагомими є інструменти економічного впливу: податкова політика, пільгове кредитування, ціноутворення на певні товари та послуги, державні субсидії та інше. Правові знаряддя обумовлюються системою нормативно-правових та законодавчих актів, що регулюють діяльність всіх суб'єктів господарювання. Важелі адміністративного впливу застосовуються органами виконавчої влади через ліцензування, державний контроль, прямі розпорядження та накази по різних сферах діяльності.

Формування системи ринкових інституцій агропродовольчої сфери є об'єктивною необхідністю, зумовленою вимогами сучасної економіки. Всі інституції повинні працювати в межах відрегульованого правового поля на принципах здорової конкуренції та взаємовигідного партнерства.

Основними напрямками розвитку ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери повинні стати:

- створення в межах агропродовольчої сфери замкненого ланцюга «виробництво – зберігання – переробка – реалізація». Це дозволить мінімізувати кількість посередницьких структур, зупинить процес вимивання обігових коштів з галузі;
- подальший розвиток оптової торгівлі та активізація біржової торгівлі аграрною продукцією;
- формування системи ефективного складського господарства, таропакувальної індустрії, логістичної мережі;
- розвиток сфери інформаційно-консультаційних, маркетингових послуг;
- організація підготовки та перепідготовки кадрів для підприємств інфраструктурного забезпечення агропродовольчої сфери;
- посилення ролі держави, формування системи державних замовлень на сільськогосподарську продукцію.

Стабільне функціонування інституцій ринкової інфраструктури агропродовольчої сфери дозволить підвищити ефективність галузі в цілому, через мінімізацію втрат сільськогосподарської продукції в процесі її заготівлі, зберігання, транспортування, переробки. Світовий досвід підтверджує, що об'єкти інфраструктури повинні розвиватися випереджаючими темпами в порівнянні з виробництвом, лише в цьому випадку, ми можемо говорити про створення базису для економічного зростання підприємств агропродовольчої сфери.

Література

1. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. – 1993. – № 5. – С. 66–80.
2. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика [З. Ватаманюк, С. Панчишин, О. Дорош, Н. Гнатюк, І. Грабинська, С. Кудин та ін]; за ред. З. Ватаманюка. – Львів: «Новий Світ-2000», 2005. – 648 с.
3. Бельський П. Механізми розвитку ринкової інфраструктури в Україні // Вісник національної академії наук України. – 2002. – № 4 – Режим доступу до журн.: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-04/index.htm>.
4. Тимофеева Т. Становление коммерческой инфраструктуры АПК России // АПК: экономика и управление. – 2006. – № 5. – С. 33–39.
5. Поліщук Д. Оптові ринки: розкіш чи необхідність? // Аграрний тиждень. – 2009. – № 3 (088). – С. 6.
6. Концепція Державної цільової програми створення оптових ринків сільськогосподарської продукції (Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 листопада 2008 р. N 1447-р). Режим доступу.: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1447-2008-%F0>.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Леся БОІЛА, Мар'яна БОІЛА

Г АІ ДВІ ЕЕ ОАІ НЕТІ АЕАІ І В ЕІ І ОВІ ЕР АЕОДАО
І А СAE²СІ Е×І І І О ОДАІ НІ І ДО²

Розглянуто основні недоліки контролю витрат на залізничному транспорті. Для їх усунення запропоновано використання бюджетування витрат за напрямками діяльності в галузі.

Для здійснення ефективного управління діяльністю будь-якого підприємства, повного та своєчасного виконання усіх покладених на нього завдань необхідно проводити всебічний контроль за ходом виробничого процесу.

Особливо важлива роль відводиться контролю в управлінні великими виробничими об'єктами, до яких слід віднести і Укрзалізницю, оскільки вона являє собою виробничо-технологічний комплекс організацій та підприємств.

Питання контролю витрат в галузях економіки відображені у наукових працях багатьох вітчизняних економістів: Ф. Ф. Бутинця, М. Т. Білухи, В. А. Дерія, М. В. Мельника, Є. М. Романіва. Однак порядок здійснення контролю на залізничному транспорті потребує глибокого дослідження, оскільки на даний час, крім методичних рекомендацій, відсутня будь-яка наукова література з організації контрольно-ревізійної роботи в галузі.

Важливо зазначити, що у зв'язку із специфікою здійснення перевезень на залізничному транспорті контроль і ревізія фінансово-господарської діяльності проводиться відокремлено у кожному структурному підрозділі галузі, а також в інших її організаціях та підприємствах. Це дає можливість врахувати всю різноманітність покладених на них обов'язків, особливості і технологічний процес їх діяльності. Проте до реформування галузі, перший етап якого завершується у 2009 році, значним недоліком в обліку на залізничному транспорті була відсутність зведеної інформації про витрати за видами перевезень. Незважаючи на те, що частка вантажних перевезень у загальному доході Укрзалізниці становить близько 90%, а пасажирські завжди були збитковими і потребували субсидування, ці напрямки діяльності не виділялись як самостійні сегменти. Зведена інформація за типами руху не відображалась в звітності. У зв'язку з цим на сучасному етапі важливо побудувати ефективну систему контролю витрат за окремими напрямками діяльності залізничного транспорту: вантажними і пасажирськими перевезеннями.

Метою написання даної статті є висвітлення можливих шляхів покращення контролю за витратами на здійснення вантажних перевезень як напрямку діяльності, у якому формується найбільша питома вага витрат Укрзалізниці.

Дослідження здійснення контролю на залізничному транспорті дозволяє зробити висновок, що найбільшим недоліком на кожному з етапів його проведення є відсутність належного попереднього планування та нормування витрат на здійснення перевезень. Однак саме ці заходи виступають дієвими механізмами в проведенні контролю. Тому важливо налагодити таку систему управління в галузі, котра б дозволила ефективно поєднати розрахунок прогресивних норм витрат, своєчасне виробниче та фінансове планування, а також складання оперативної звітності для виявлення відхилень. Це дозволить створити необхідне інформаційне середовище для здійснення якісного поточного та наступного контролю.

При цьому практика показує, що основою ефективного контролю є достовірні планові показники, оформлені таким чином, щоб представлена інформація максимально відповідала потребам управління.

Базою планування на залізничному транспорті є річний план перевезень, що ділиться на квартали.

Планові показники розраховуються відповідно до обсягу роботи і норм витрат на одиницю роботи (вимірник).

На сьогоднішній день у галузі використовується метод планування вантажних перевезень за встановленими календарними строками. Тобто планові показники для нового періоду розраховуються за декілька місяців до завершення попереднього. План у такому випадку складається на один рік. При цьому за три місяці перед завершенням поточного календарного року починається складання плану на наступний рік. Після цього процес планування переривається на дев'ять місяців. За відсутності стабільного розвитку економіки в країні даний метод є недостатньо ефективним. Мало того, за умов економічної кризи, як показала практика, розраховані у такий спосіб показники взагалі виявились неприйнятними для виконання. Тому існує потреба в пошуку більш дієвих методів планування витрат на здійснення вантажних перевезень.

Іншим недоліком є те, що економічне планування в господарствах залізничного транспорту все ще базується на методах і нормативній базі, що були розроблені для умов планової економіки. Отже, інформація, яка сьогодні в галузі використовується для прийняття управлінських рішень є не завжди достовірною.

Відтак постає необхідність у налагодженні такого механізму управління на залізничному транспорті, котрий дозволить би усунути всі зазначені недоліки. Зокрема необхідно налагодити нормування витрат, яке буде відповідати сучасним умовам господарювання, гнучке фінансове планування та відображення інформації про результати діяльності в оперативному режимі для своєчасного виявлення відхилень. Найбільш повно усім цим вимогам відповідає бюджетне планування.

Запропонована схема управління витратами на залізничному транспорті з використанням бюджетного планування для забезпечення потреб оперативного контролю подана на рис. 1.

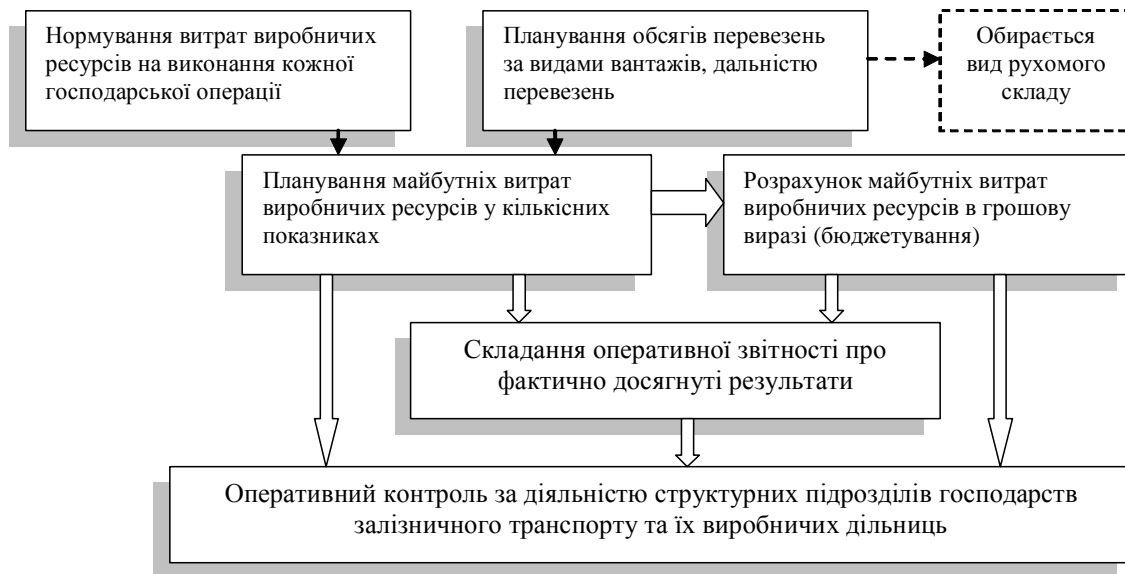


Рис. 1. Взаємозв'язок нормування, планування, бюджетування при здійсненні контролю витрат на здійснення вантажних перевезень

За визначенням Інституту дипломованих бухгалтерів з управлінського обліку США, бюджет – це кількісний план у грошовому вираженні, підготовлений і прийнятий до визначеного періоду часу [2, с.276]. Відповідно процес планування та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів називають бюджетуванням.

Використання бюджетного управління в галузі дозволить вирішити такі завдання:

- покращити планування фінансово-господарської діяльності;
- сприяти розробці нових нормативів і кількісних критеріїв для здійснення оперативного контролю витрат;
- проводити координацію діяльності різних структурних підрозділів залізничного транспорту;
- мотивувати керівників, які несуть відповідальність за здійснення витрат і отримання прибутків;
- покращити контроль й оцінку результатів за центрами відповідальності;

– сприяти виявленню поточних потреб й оптимізації грошових та матеріальних потоків на підприємстві.

Дослідженням встановлено, що ефективна система бюджетування на залізничному транспорті повинна містити три основні складові:

1. Планування обсягів роботи, розробка прогресивних норм витрат на виконання усіх господарських операцій у ході надання транспортної послуги та періодичний моніторинг показників.

2. Підготовка функціональних бюджетів, тобто бюджетів видів діяльності чи структурних підрозділів господарств галузі, для яких може складатись окремий бюджет і може здійснюватись контроль його виконання.

3. Автоматизація фінансових розрахунків, що включає не лише складання фінансових прогнозів, але й побудову управлінського обліку, в рамках якого в будь-який час можна отримати інформацію про хід виконання раніше затверджених бюджетів з окремих видів діяльності чи структурних підрозділів, а не лише залізниці в цілому.

На відміну від стандартизованих форм фінансової звітності, бюджет може складатись в довільній формі. У кожному окремому випадку все залежить від того, що є предметом бюджетного процесу та від структури підприємства, яка визначає функції окремих підрозділів і відповідальність їх керівників. Тому саме організаційна структура є відправною точкою в побудові системи бюджетного планування й управління, оскільки вона визначає рівень контрольованості витрат і порядок їх групування за центрами відповідальності.

Бюджети можуть складатись для підприємства в цілому, для напрямків діяльності у багатопрофільних підприємств, для структурних підрозділів. При цьому бюджети структурних підрозділів і напрямків діяльності формуються в основний (зведений) бюджет, де останній забезпечує як оперативне, так і фінансове планування. Таким чином цей, бюджет являє собою скоординований за всіма підрозділами чи видами діяльності план роботи підприємства.

Відповідно до організаційної структури галузі бюджети повинні складатись як для кожної окремої залізниці в цілому, так і для її структурних підрозділів, що виступають центрами витрат та сферами відповідальності, а також для дільниць, які є місцями виникнення витрат і сферами відповідальності. У зазначених структурних одиницях проводиться нормування витрат, їх планування та контроль, що є необхідним для кожного бюджетного центру. Поряд з тим ми пропонуємо здійснювати бюджетне планування за напрямком діяльності залізничного транспорту «Перевезення вантажів».

Внаслідок проведеного реформування повна величина експлуатаційних витрат на виконання вантажних перевезень формується за видами діяльності: вантажні перевезення, утримання інфраструктури, локомотивна тяга, ремонт рухомого складу. Отож і надалі зберігається потреба спеціального розрахунку та узагальнення витрат за окремим видом руху. Особливо це стосується виду діяльності «Утримання інфраструктури». Тут показники більшості статей витрат потребують розподілу між вантажними та пасажирськими перевезеннями відповідно до встановлених для кожної з них вимірників.

Таким чином, як і при складанні звітності, так і в плануванні та проведенні бюджетування існує необхідність виділяти в рамках управлінського обліку напрямки діяльності залізничного транспорту «Перевезення вантажів», що дозволить зробити його більш «прозорим» для потреб управління. Зокрема це сприятиме проведенню якісного аналізу і контролю витрат за рахунок акумулювання всіх потрібних показників у єдиних розроблених звітних формах.

Отже, бюджетування витрат на здійснення вантажних перевезень у галузі повинне проводитись не лише за структурними підрозділами та їх виробничими дільницями, але й за окремим напрямком діяльності «Перевезення вантажів». Такий підхід дозволить поглибити увагу керівництва до нормування, обліку і контролю витрат у найбільш дохідному сегменті діяльності Укрзалізниці, де також є найбільшою частка експлуатаційних витрат.

Ефективність і обґрунтованість прийнятих бюджетів виявляється тоді, коли зіставляються планові показники з фактичними, для чого складаються статичні чи гнучкі бюджети.

В статичному бюджеті витрати плануються, виходячи з чітко визначеного рівня виробництва. При порівнянні даних такого бюджету з досягнутими результатами коливання фактичного обсягу виробництва до уваги не береться, тобто проводиться порівняльний аналіз показників, за якого встановлюється лише факт досягнутого результату. Такий спосіб бюджетування витрат підходить для підприємств з чітко фіксованими обсягами виробництва. Можливостей здійснювати більш детальний аналіз статичний бюджет не надає, у зв'язку з чим на залізничному транспорті перевагу слід надати впровадженню гнучких бюджетів, котрі є більш інформативними.

Гнучкий бюджет враховує зміну витрат в залежності від зміни рівня виробництва і являє собою динамічну базу для порівняння досягнутих результатів з плановими показниками. Гнучкий бюджет на залізничному транспорті включатиме витрати, що корегуватимуться відповідно до фактичного обсягу перевезень. Якщо в статичному бюджеті показники плануються, то в гнучкому вони розраховуються. При користуванні гнучким бюджетом застосовується факторний аналіз результатів. Порівняльна характеристика двох згаданих видів бюджетів показує, що гнучкий надає більш об'єктивні дані для аналізу діяльності галузі. Зокрема в ньому для виробничих витрат спочатку визначатимуться норми в розрахунок на одиницю виконаних робіт, а потім на основі цих норм обчислюватиметься плановий обсяг виробничих витрат в залежності від рівня фактично перевезених вантажів. Таким чином, система бюджетування, заснована на контрольованому прогнозі, має цілий ряд переваг і в сучасних умовах є одним з найбільш передових методів управління.

Практичні дослідження також показують, що аналіз показників гнучкого бюджету надає можливість простежити динаміку залежності окремих статей витрат від обсягів перевезень, тобто достовірно визначити залежні і незалежні витрати та надалі вивчати особливості їх поведінки.

В сфері управління витратами на здійснення вантажних перевезень цей спосіб бюджетування, зокрема, сприятиме більш економному використанню ресурсів і забезпечить пошук шляхів зниження витрат за рахунок оперативного контролю за результатами діяльності та своєчасному усуненню непродуктивних відхилень.

Поряд з тим бюджетування – це, як правило, безперервний процес. Залежно від того, як закінчується місяць чи квартал, з урахуванням нових даних, додається новий бюджет. Таким чином забезпечується постійне дванадцятимісячне планування незалежно від місяця бюджетного року. Щоквартальне чи щомісячне оновлення даних у першу чергу покликане забезпечити безперервний контроль за фактичними і плановими показниками. Тривалість бюджетного періоду передусім залежить від специфіки галузі, а також особливостей макросередовища, де вона функціонує.

Отже, бюджетне планування витрат на залізничному транспорті, в порівнянні з традиційними використовуваними сьогодні в галузі методами планування, має цілий ряд переваг.

Бюджетування сьогодні виступає як нова управлінська технологія. Проте його впровадження на будь-якому підприємстві не потребує особливих внутрішніх реформ діючої системи управління, оскільки бюджетне планування лише забезпечує удосконалення інформаційних потоків і зв'язків в існуючій організаційно-управлінській структурі.

Для того, щоб використати усі переваги бюджетування як управлінської технології, важливо, щоб воно виступало не лише інструментом планування, але й інструментом контролю за станом підприємства в цілому і напрямків його діяльності. Тому поряд із розрахованими показниками на визначений період повинні складатись звіти про їх виконання з метою зіставлення планових і фактичних даних.

При цьому важливо, щоб інформативність таких звітів була максимальною. Зокрема, представлені в них показники повинні відобразитись не лише в грошовому вираженні, але й у кількісному, що сьогодні на залізничному транспорті не провадиться. Діючі форми галузевих звітів про витрати незручні для проведення фінансового контролю, бо не дають можливості зіставити обсяг виконуваних робіт та їх вартість. Наведена сума витрат дозволяє лише судити про величину відхилення, але не дає змоги побачити і проаналізувати причини його виникнення. Таким чином, втрачається зв'язок досягнутих результатів з відображеними сумами грошових коштів.

Отже, пропонуємо в планово-економічних та звітних формах залізничного транспорту поряд із вартісним вираженням витрачання ресурсів і виконуваних робіт відображати дані про їх кількісний обсяг.

Витрати на виконання перевезень залізничного транспорту плануються за економічними елементами витрат згідно з Номенклатурою витрат, кожна із статей якої належить до певного структурного підрозділу. Таким чином, для того, щоб відобразити планові і фактичні дані за напрямком діяльності «Перевезення вантажів», необхідно розробити звітну форму та згрупувати у ній необхідні статті витрат цих підрозділів, де показники кожної вже будуть розподілені відповідно до встановлених вимірників за видами руху.

При цьому всі дані потрібно показувати у вартісному і кількісному вимірах та забезпечити високий рівень інформативності документу.

На рис. 2 подано схему запропонованого звіту про виконання бюджету витрат за напрямком діяльності залізничного транспорту «Перевезення вантажів», який рекомендується використовувати не лише для контролю показників з виконання плану за певний період, але і як додатковий розділ фінансового звіту Укрзалізниці № 14-зал «Звіт про доходи та витрати підприємств основної діяльності залізничного транспорту України».

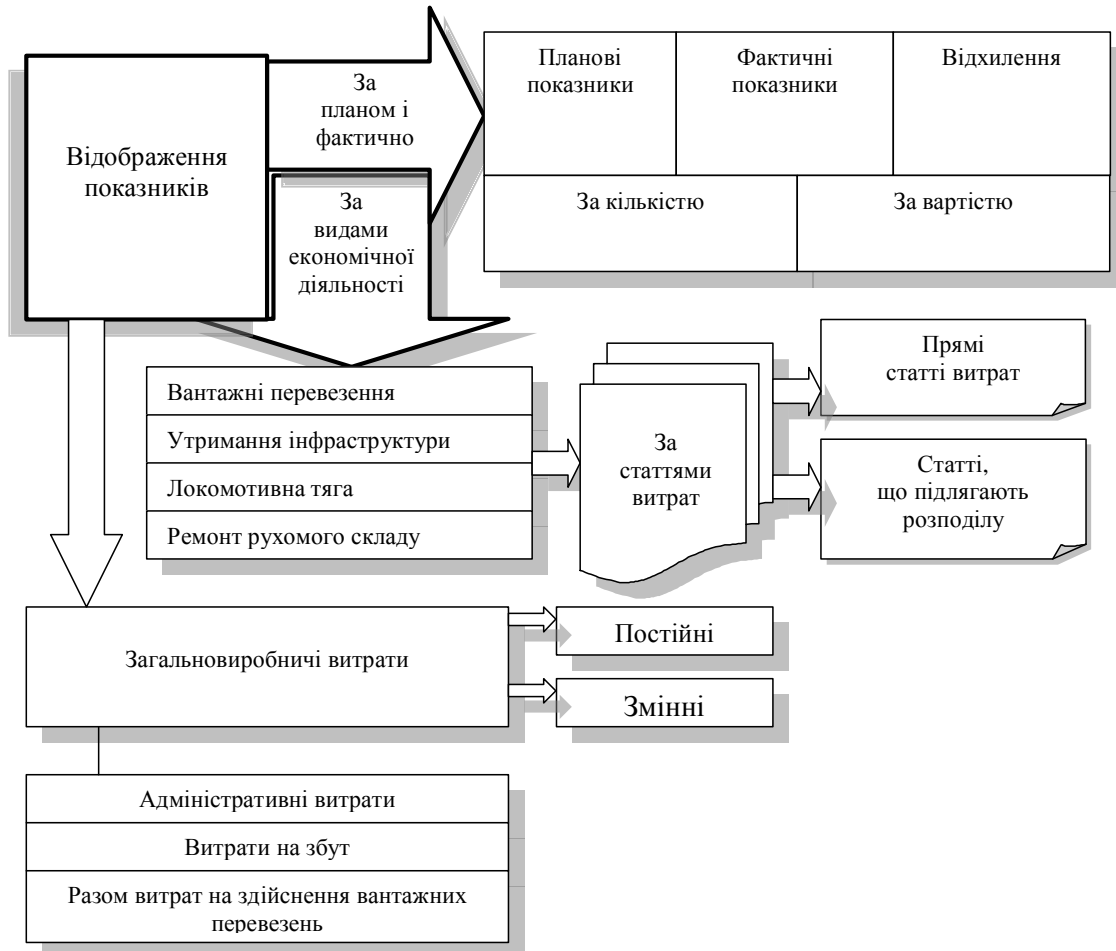


Рис. 2. Схема звіту про виконання бюджету витрат з перевезення вантажів

Важливо, щоб показники, відображення яких передбачено в даному звіті, розраховувались в оперативному режимі. Це дозволить забезпечити апарат управління необхідною своєчасною інформацією для проведення поточного контролю та аналізу виявлених відхилень, що є базою прийняття ефективних рішень.

Таким чином, запропонована схема побудови бюджетування витрат на залізничному транспорті надасть не лише якісні і достовірні планові показники, необхідні для проведення поточного контролю, але й забезпечить необхідний рівень оперативності розрахунків та представлення всієї потрібної інформації

Література

1. Методичні рекомендації з проведення внутрішнього аудиту та контролю фінансово-господарської діяльності підприємств залізничного транспорту. – [затверджено Наказом Укрзалізниці від 22.04.2008 р., № 221-Ц] – К., 2008. – 170 с.
2. Фаріон І.Д. Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посіб. / Фаріон І.Д., Писаренко Т.М. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 566 с.

Руслан БРУХАНСЬКИЙ

0BΔΑΙ ΝΟΤ ΔΙ ΑΟ²Β ÄĒÄ²ÄÄĀ Ā Ī Ī Ī Ē²ÖĒĒĒ Ē²ĒUŃUĒĒ ĀĪ ĒĪ Ī ÄĀĐŃUĒĒÖ
 Ī ²ÄĪ ĐĒ^a Ī ΝΟÄ Ç Ī Ī ÇĒÖ²Ē ĒÖĐÄÖÄÄ²×Ī Ī ÄĪ Ī ÄĪ ÄÄĒĪ ÄĪ ÖÖ

Розглянуто дискусійні аспекти щодо визначення бази нарахування і розподілу дивідендів у сільськогосподарських підприємствах; обґрунтовано специфіку та визначальні теоретичні положення дивідендної політики сільськогосподарських підприємств України з позицій стратегічного менеджменту.

Послідовна реструктуризація вітчизняних сільськогосподарських підприємств колективної форми власності у підприємницькі структури ринкового типу зумовила реалізацію принципово нового джерела отримання доходу – у вигляді дивідендів. З економічної точки зору дивіденди є формою індивідуального привласнення доходу (визначеної його частини), яка характеризується двостороннім взаємозв'язком відносин власності і розподілу, тобто регламентація процесу нарахування й виплати дивідендів створює економічний важіль паралельного впливу як на відносини власності, так і на відносини розподілу. Економічна відмінність і специфіка даного впливу характеризується двома основними аспектами: частковий вплив дивідендної політики на відносини власності розглядається як результат участі у цих відносинах; на відносини розподілу – як спосіб привласнення певної частини прибутку. Вказані аспекти визначають параметри класичної моделі дивідендної політики підприємств, не враховуючи принципових особливостей сільськогосподарського виробництва, зокрема використання землі як основного засобу виробництва і елемента капіталу.

Методологія дивідендної політики суб'єктів господарювання на високому рівні досліджена вітчизняними науковцями. Ґрунтовні наукові дослідження Гайдуцького П.І., Ігнатенко М.С., Михайлова М.Г., Моссаковського В.Б., Саблука П.Т. та інших вчених досить чітко обґрунтовують концепцію дивідендної політики вітчизняних і зарубіжних підприємств.

Однак, класична методологія нарахування і виплати дивідендів у стандартному вигляді є непридатною для використання в сільськогосподарських підприємствах. Дивідендну політику підприємств аграрного сектора економіки України необхідно адаптувати до специфіки сільськогосподарського виробництва і використовувати з урахуванням конкретних умов господарювання та стратегії розвитку агробізнесу.

Метою статті є намір врегулювання основних дискусійних аспектів визначення бази нарахування і розподілу дивідендів у сільськогосподарських підприємствах та обґрунтування визначальних положень дивідендної політики сільськогосподарських підприємств України з позицій стратегічного менеджменту.

Вивчення вітчизняної та світової практики нарахування й виплати дивідендів доводить наявність принципово відмінних підходів і видів дивідендної політики залежно від критеріїв, які застосовуються в процесі нарахування дивідендів: 1) стабільної питомої ваги дивідендів у прибутку (обмежує дію суб'єктивних факторів при визначенні розміру поточних дивідендів; обсяг виплат перебуває у прямій залежності від розміру прибутку; виникає суттєве обмеження інвестиційних можливостей сільськогосподарського підприємства у випадку одержання незначної маси прибутку); 2) фіксованих дивідендних виплат (дивіденди виплачуються у попередньо визначеному стабільному розмірі; акціонер практично не зацікавлений у збільшенні обсягу прибутку); 3) постійного росту дивідендів (в основі даної політики лежить, передусім, психологічний фактор впливу; дивіденди в більшості випадків штучно занижені; орієнтація на перспективу); 4) стабільності виплат (підприємство з метою підтримання сприятливого інвестиційного іміджу стабільно сплачує дивіденди за будь-яких результатів діяльності); 5) залишкова політика (дивіденди формуються згідно залишкового принципу – після задоволення всіх потреб підприємства щодо розподілу прибутку; існує фактор ризику недоодержання доходів); 6) повної капіталізації прибутку (реінвестування отриманих доходів; повна невиплата дивідендів або альтернативний шлях отримання доходу у вигляді цінних паперів шляхом збільшення обсягу персонального статутного внеску) (рис. 1).

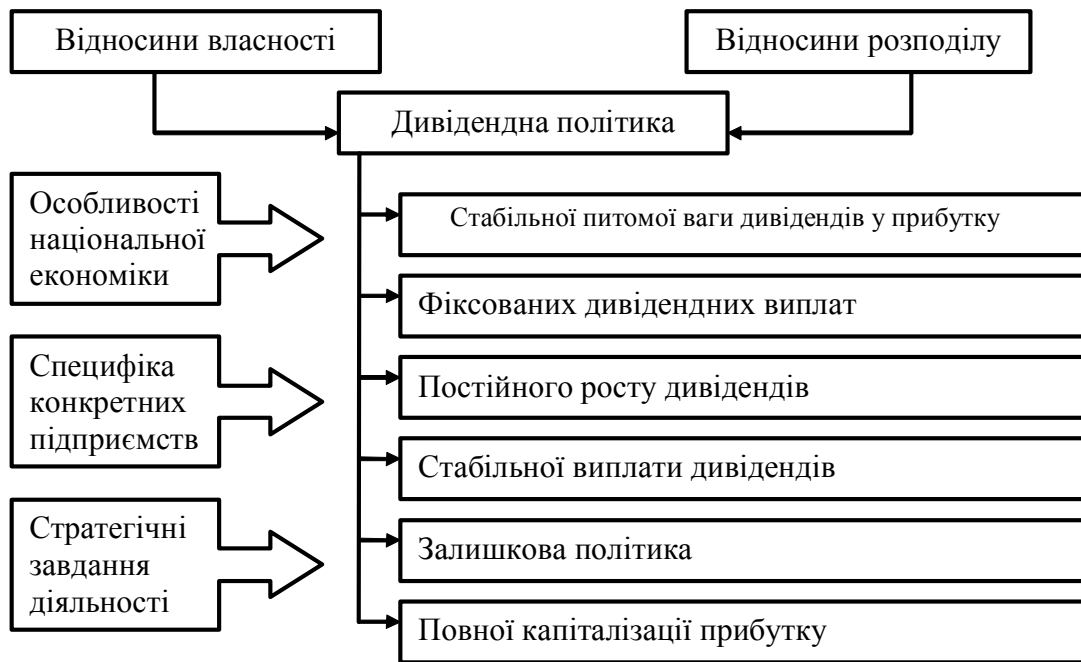


Рис. 1. Модель формування дивідендної політики підприємства

Кожен із представлених видів дивідендної політики може використовуватись підприємством протягом певного періоду діяльності заради досягнення певної мети. Вибір і практична реалізація конкретного виду дивідендної політики підприємства зумовлена рядом факторів економічного, правового, адміністративного, соціального впливу. Таким чином, періодичне застосування конкретного варіанту дивідендної політики вимагає виваженого економічно обґрунтованого підходу з врахуванням особливостей національної економіки, специфіки конкретного підприємства та стратегічних завдань діяльності.

Сільськогосподарські підприємства, результати виробничої діяльності яких у значній мірі залежать від природно-кліматичних факторів, змушені встановлювати незначний і нестабільний розмір дивідендів. Низька інвестиційна привабливість вітчизняних сільськогосподарських підприємств зумовлена передусім незначною рентабельністю діяльності. До того ж кризова економічна ситуація у вітчизняному сільськогосподарському виробництві вимагає залучення значної частини прибутку на оновлення матеріально-технічної бази підприємств, покриття нестачі оборотних коштів, створення нових виробничих потужностей тощо. Таким чином, в сучасних умовах господарювання більшість сільськогосподарських підприємств змушена застосовувати дивідендну політику залишкового принципу, тобто визначення фактичного обсягу і розподіл дивідендів відбувається лише після вирішення всіх виробничих, адміністративних та інвестиційних завдань. Однак, з психологічної точки зору найбільш прийнятним варіантом дивідендної політики підприємства є встановлення стабільної або фіксованої частки дивідендів у прибутку, що підвищує рівень довіри акціонерів (пайовиків) до підприємства, спрощує контроль за нарахуванням дивідендів тощо.

Стратегічний менеджмент сучасного сільськогосподарського підприємства повинен враховувати два важливі аспекти:

- 1) інтереси учасників в отриманні максимального прибутку;
- 2) стратегічну позицію підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності.

Вивчення світового досвіду формування й розвитку дивідендної політики підприємств вказує на існування третього, не менш важливого, фактора впливу на зміст дивідендної політики – врахування економічних інтересів підприємства як суб'єкта фондового ринку (емітента цінних паперів). На жаль, у сучасному сільськогосподарському виробництві України даний аспект майже не враховується, оскільки вітчизняний фондовий ринок повною мірою не сформовано, а механізм прямого інвестування у діяльність сільськогосподарських підприємств діє лише в окремих випадках як виключення.

Таким чином, дивідендна політика сільськогосподарських підприємств повинна формуватись в розрізі наступних аспектів: 1) забезпечення економічних інтересів співвласників в отриманні оптимального, а не максимального прибутку; 2) часткове систематичне і цілеспрямоване реінвестування прибутку з метою розширеного відтворення; 3) підвищення інвестиційної привабливості підприємства з метою залучення інвестицій; 4) створення стабільного стратегічного іміджу підприємства.

Специфіка сільськогосподарського виробництва створює об'єктивні умови для внесення певних коректив у методику нарахування й виплати дивідендів. Передусім, слід врахувати, що процес реструктуризації сільськогосподарських підприємств призвів до розмежування колективної власності в частині майнових об'єктів і земельних ресурсів, посвідчених відповідно сертифікатом на майновий пай та сертифікатом на право на земельну частку (пай). Причому мова йде не про фактично визначений індивідуальний майновий об'єкт, а лише про право на його отримання, тобто персональний майновий пай розглядається лише як певна умовна частина колективного майна в грошовому еквіваленті. Це надзвичайно велика проблема, яка зумовлена неможливістю фізичного паювання майнових об'єктів.

Не менш загрозлива ситуація спостерігається у випадку паювання земельної власності колективних сільськогосподарських підприємств – земельні ділянки конкретних власників у багатьох випадках не визначені та не розмежовані в натурі, до того ж не підтверджені Державними актами.

Таким чином, реорганізоване підприємство в більшості випадків використовує лише право на володіння майном і землею, ресурси залишаються колективною власністю, оскільки обсяг в натурі індивідуальних паїв досі не визначено.

Особливості сільськогосподарського виробництва створюють ще один досить дискусійний момент в організації процесу нарахування й виплати дивідендів – що є базою розподілу?

Теоретично стартова диференціація внесків співвласників у статутний капітал підприємства базується на вартості майнових паїв. Відповідно в окремих господарствах застосовується методика нарахування дивідендів пропорційно обсягу майна конкретних співвласників, розмір земельного паю при цьому не враховується, оскільки є рівновеликим для всіх пайовиків.

На нашу думку, такий підхід є неграмотним та ірраціональним. Обсяг земельної власності конкретного пайовика в процесі господарської діяльності підприємства може зазнавати суттєвих змін шляхом операцій спадкування, дарування, купівлі-продажу тощо, відповідно повинен змінюватись і розмір дивідендних виплат. До того ж земля є основною складовою частиною сільськогосподарського капіталу.

Вважаємо, що в процесі нарахування дивідендів у сільськогосподарських підприємствах базою розподілу доцільно вважати весь обсяг персонального капіталу співвласника як в майновій, так і у земельній формі. Вартість майнового паю відображена в грошовому виразі в системі бухгалтерського обліку підприємства, а обсяг земельного паю фіксується в умовних гектарах, оскільки земля досі не поставлена на баланс господарств.

В результаті при нарахуванні дивідендів практично використовуватиметься дві бази розподілу: 1 гривня майнового паю і 1 умовний гектар земельного паю. Така ситуація значно ускладнюватиме розрахунок дивідендів, оскільки залишається невирішеним питання за допомогою яких критеріїв можна розподілити загальний обсяг дивідендного фонду окремо на майновий і земельний.

Вважаємо, що найбільш виправданим і економічно доцільним варіантом розподілу дивідендного фонду сільськогосподарських підприємств є врахування сумарної вартості майнового і земельного паїв, тобто капітал конкретного учасника повинен складатись із суми вартостей майна і землі, отриманих на основі паювання колективної власності з врахуванням поточних динамічних і структурних змін в процесі господарської діяльності підприємства.

З теоретичної точки зору доцільним є розгляд ще одного підходу до розподілу дивідендів, який ґрунтується на додатковому врахуванні поточної трудової участі співвласників. Такий варіант розподілу дивідендів теоретично можна вважати більш справедливим, оскільки він враховує не лише обсяг власності (пасивну категорію), але й особисту участь співвласника (при умові поєднання прав власності і трудової участі). Однак, в сучасних умовах господарювання такий підхід до визначення рівня дивідендів є не зовсім грамотним, оскільки одним із центральних питань ринкової економіки є чітке розмежування прав володіння, користування й трудової участі, тобто власник отримує дивіденди, орендодавець – орендну плату, найманий працівник – заробітну плату.

Таким чином, дивіденди повинен отримувати лише співвласник залежно від обсягу своєї власності у статутному капіталі підприємства, а додаткові надходження за рахунок трудової участі у діяльності підприємства – у формі заробітної плати.

І ЕОАІ І В ОЇАІ АЕАІ І НО² І ДААІ АОА ОА І А^а ЕО^а АОАЕОБ

На основі аналізу літературних джерел обґрунтовано визначення предмета та об'єкту аудиту, окреслено їхні характерні ознаки та вказано спосіб їхнього взаємозв'язку.

Аудит як наука та система знань визначається певною метою, предметом та об'єктами дослідження. У цілому, мета аудиту полягає в досить глибокому і докладному ознайомленні з об'єктом аудиторської думки аби скласти про нього компетентну та адекватну думку.

Щоб дійсно розуміти, чим аудит займається, що вивчає, у чому полягає основне коло питань, котрими вирішуються основні проблеми аудиту, потрібно дослідити його предмет. Але його потрібно розглядати лише у зв'язці з об'єктом аудиту, оскільки сам предмет у кожному конкретному випадку характеризується певним об'єктом тому, що залежно від направленості аудиту змінюється і сам об'єкт дослідження.

Останнім часом в економічній літературі почали обґрунтованіше висвітлювати зазначені питання теорії аудиту, Проблемам розвитку методології та організації аудиту присвятили праці такі вітчизняні вчені як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Я.А. Гончарук, Л.П. Кулаковська, О.А. Петрик, Ю.В. Піча, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, Б.Ф. Усач, В.А. Шевчук та інші.

Однак визначення предмета та об'єктів аудиту, особливо у їх взаємозв'язку, залишаються дискусійним і неоднозначним.

Певна теоретична невизначеність вказаних питань та їх практична актуальність для аудиторської діяльності дозволили вказані вище напрями розвитку теорії та практики аудиту покласти в основу проведеного дослідження. Тому основною ціллю цього дослідження є визначення взаємозв'язку мети аудиту, його предмету та об'єктів.

Згідно з МСА 200 „Мета та загальні принципи аудиту фінансових звітів” мета аудиту фінансових звітів полягає в наданні аудиторіві можливості висловити думку про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності [2,с. 216].

Законом України „Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993 р. № 140-V визначено, що аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів.

Відповідно до загальної теорії пізнання основою для виділення науки у самостійну галузь наукових знань є встановлення її предмета та об'єкта.

Правильне визначення предмета аудиту сприятиме вирішенню питань застосування аудиту в управлінні господарською діяльністю підприємств, установ та організацій. Аналогічна проблема має місце й в умовах розкриття сутності аудиту як практичної діяльності.

В економічній літературі з аудиту засвідчується неоднаковість підходу різних науковців щодо визначення предмета та об'єкта аудиту. Так, Я.А.Гончарук та В.С.Рудницький вважають, що при визначенні предмета аудиту переважають такі три важливі концепції:

- розгляд предмета аудиту щодо стану господарських засобів і господарських процесів;
- розгляд предмета аудиту щодо кругообігу господарських засобів;
- розгляд предмета аудиту як розширене відтворення [8,с.112]

Зупинимось детальніше на працях тих економістів, які стверджують, що предметом аудиту є процес розширеного відтворення. Зокрема, М.Т. Білуха характеризує предмет аудиторського контролю як процес розширеного відтворення суспільно-необхідного продукту і додержання його економіко-правового регулювання в умовах ринкової економіки [4, с.133].

Аналогічної думки дотримуються й інші науковці. Так, предметом аудиту є процес розширеного відтворення суспільно необхідного продукту, достовірність відображення його в системі

бухгалтерського обліку і звітності, а також дослідження ефективності ділової активності з дотриманням чинного законодавства [3 с. 28].

Отже, згідно з цією концепцією предметом аудиту є процес розширеного відтворення суспільно необхідного продукту, достовірність відображення його в системі бухгалтерського обліку та звітності, а також дослідження ефективності ділової активності з дотриманням чинного законодавства.

Однак процес розширеного відтворення суспільно необхідного продукту не може бути повною мірою предметом аудиту, оскільки сам аудит не повністю охоплює стадії розподілу та споживання. Основою для визначення предмету аудиту слугує не кругообіг господарських засобів та процес розширеного виробництва, а інформація про факти явищ та процесів господарської діяльності [8, с. 113].

Тому, на думку В.С.Рудницького, предметом аудиту слід вважати інформацію про факти господарської діяльності суб'єкта господарювання, що підлягає перевірці, відображену у бухгалтерському обліку, фінансовій звітності та інших джерелах інформаційної структури, що підлягає кількісній та вартісній оцінці.

Іншою концепцією є розгляд предмета аудиту щодо кругообігу господарських засобів, згідно з якою рух коштів у сфері виробництва й обігу продукує створення нових товарів та послуг та отримання прибутку. Так, кошти суб'єктів господарювання перетворюються у матеріальну форму – виробничі фонди (сировину, матеріали, напівфабрикати). Потім внаслідок виробництва підприємства стають власниками результатів виробництва, які потім реалізуються споживачам за формулою Т – Г – Т. Ці операції документально засвідчуються і згодом можуть перевірятися аудитором.

Приблизником такого підходу є Л.П. Кулаківська та Ю.В. Піча, які до предмету аудиту відносять процеси і явища, які відображені документально і пов'язані з господарською діяльністю підприємства, при цьому межі аудиторської перевірки визначаються її метою [10, с. 26].

Предметна область аудиту – це інформація, яка досліджується аудитором, з метою формування ним думки щодо повноти, достовірності й законності відображення в бухгалтерському обліку та звітності господарських фактів. До неї входять такі розділи: засновницькі й інші загальні документи підприємства; облікова політика клієнта; документи по всіх рахунках та розділах бухгалтерського обліку; фінансова звітність; інші джерела інформації [11, с. 122].

Ф.Ф.Бутинець стверджує, що предметом аудиту є господарська діяльність підприємства та інформація про цю діяльність, сформована в системі бухгалтерського обліку та поза його межами, тобто документальні дані про господарську діяльність підприємства, що досліджуються за допомогою спеціальних способів і прийомів, вироблених наукою про господарський контроль [6, с. 28-29].

Інше тлумачення предмета аудиту надає Б.І. Валуєв. Так, він вважає, що предметом аудиторської діяльності є стан економічних, організаційних, інформаційних й інших характеристик, що перебувають у сфері аудиторської оцінки [7, с. 18]. М.І. Бондар розширив визначення додаванням правової характеристики, а саме: “аудит передбачає оцінку законності здійснення господарських процесів та достовірності інформації, що цікавить користувачів та замовників аудиту” [5, с. 16].

Згідно з думкою В.Я. Савченко для вивчення предмета аудиту має застосовуватися системний підхід, який повинен охоплювати економічні, організаційні, інформаційні та інші характеристики. На його думку, аудит, як складова економічного контролю, розкриває нові можливості підприємницької діяльності, вивчає її ефективність та відповідність законодавству, досліджує організацію виробництва, планування, збереження фінансових ресурсів, достовірність відображення господарсько-фінансових операцій у бухгалтерському обліку та звітності. Крім того, предметом аудиту мають бути і договірні відносини, виконання договорів, тобто здійснення контролю над усіма формами обороту суспільно необхідного продукту [12, с. 15].

Найпоширенішим у світі є обов'язковий аудит фінансової звітності щодо підтвердження її достовірності. Разом з тим спектр аудиторських послуг постійно розширюється.

Згідно з Законом України „Про аудиторську діяльність” від 22 квітня 1993 року аудитор (аудиторська фірма) можуть надавати інші аудиторські послуги, пов'язані з їх професійною діяльністю, зокрема, по веденню та відновленню бухгалтерського обліку, у формі консультацій з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи і оцінки стану фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Аудиторські організації на замовлення суб'єктів господарювання можуть виконувати також і такі послуги: організація бухгалтерського обліку та його автоматизація; розробка та створення системи внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту на підприємстві; консультації з питань оптимізації оподаткування; погоджені процедури з приватизації державного майна, придбання, злиття та поглинання

підприємств; консультації з випуску акцій та їх просування на міжнародні ринки цінних паперів; консультації з фінансів, менеджменту, управління трудовими ресурсами, маркетингу тощо. Вони можуть розширюватись відповідно до економічних та правових потреб суб'єктів господарювання. Тому, залежно від різновидностей аудиторських послуг змінюються як об'єкти, так і його предмет.

Розгляд спеціальної економічної літератури з аудиту підтверджує неоднаковий підхід вчених і практиків до визначення поняття об'єкта аудиту.

Господарські процеси в науці про господарський контроль розглядаються як сукупність складових елементів – фактів господарського життя. В результаті здійснення фактів господарського життя основна маса господарських фактів впливає на фінансовий стан підприємства. Такі факти господарського життя називають господарськими операціями, і вони є основними об'єктами аудиторського дослідження.

На кожному конкретному підприємстві аудит може охоплювати рух всього комплексу активів та зобов'язань, а також всі зміни в структурі капіталу. При цьому об'єкти аудиту настільки різноманітні, що надати їх вичерпний перелік практично неможливо [3, с. 31].

Порівняно з поняттям предмету поняття об'єкту аудиту є більш конкретним, воно передбачає основні та найсуттєвіші елементи того, що саме охоплює аудит в кожній господарюючій одиниці. Термін „об'єкт аудиту” слід розглядати як окремий елемент предмету аудиту, на який направлена цілеспрямована дія аудитора. В залежності від направленості аудиту, аудитор в своїй діяльності має справу з об'єктами досить різними за своїм складом, цільовою орієнтацією та іншими характеристиками [6, с. 33].

Проф. Б. Валуєв тлумачить під об'єктами аудиторських послуг „окремі або взаємопов'язані економічні, організаційні, інформаційні та інші сторони функціонування системи, що підлягає вивченню, стан яких може бути оцінено кількісно і якісно” [3, с. 19].

В.Я. Савченко також вважає, що під об'єктом аудиторської діяльності слід розуміти окремі та взаємопов'язані організаційні, інформаційні та інші форми функціонування системи, що вивчається, стан яких може бути оцінено кількісно та якісно [12, с. 16]. Таку думку підтримують Т.Г. Безуглова та Н.С. Усик [3, с. 28].

Бутинець Ф.Ф. також дотримується думки, що „об'єкт аудиторської діяльності – це взаємопов'язані економічні, організаційні, інформаційні, технологічні та інші сторони функціонування системи, що вивчається, стан якої може бути оцінений кількісно та якісно” [6, с. 34]. Аналогічне визначення наводить і Давидов Г.М. [9, с. 21]. Бондар М.І. розширює визначення, вказуючи, що сторони функціонування системи можуть бути і не пов'язаними [5, с. 46].

Інший відомий науковець Б.Ф. Усач вважає, що об'єктом аудиту є фізичні та юридичні особи, при цьому перевірки підлягають окремі господарські засоби і процеси, сукупність яких характеризує виробничу та фінансово-господарську діяльність підприємств і окремих посадових осіб за відповідний період, що складає поняття об'єкту контролю. Також під об'єктами, на його думку, можна розуміти й економічні процеси, матеріально-технічне постачання, виробництво, збут продукції, продуктивність праці, прибуток тощо. Крім того, об'єктами аудиту можуть бути конкретні засоби (майно) або джерела їх утворення [13, с.240].

Оскільки аудит покликаний вивчати діяльність підприємства, то на перший погляд здається, що його об'єктом є підприємство, на якому він збирає необхідний для пізнання матеріал. Але вивченням діяльності підприємства займаються й інші економічні науки, такі як політекономія, статистика, бухгалтерський облік, економічний аналіз тощо. Отже, одні й ті самі об'єкти можуть бути предметом дослідження не однієї, а декількох галузей наук. Відмінність полягає в тому, що в кожному конкретному випадку ці об'єкти розглядаються з власних специфічних та особливих сторін, що є притаманними саме цій науці. Тому, на нашу думку, невірним є твердження, що об'єктами аудиту є юридичні та фізичні особи.

Інші учені-економісти, такі як Я.А. Гончарук та В.С. Рудницький, вважають, що об'єкт аудиту – це інформація про окремі факти господарської діяльності суб'єкта господарського контролю, що відображена в системі бухгалтерського контролю та інших джерелах інформаційної структури і підлягає кількісній та вартісній оцінці [8, с. 113].

На нашу думку, об'єктами аудиту є інформаційне середовище, система бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Науково обґрунтована класифікація об'єктів аудиту має теоретичне та практичне значення. З теоретичної точки зору класифікація об'єктів дає можливість глибше зрозуміти сутність предмету

аудиту та його видів, а з позицій організації аудиторського процесу – адекватно скласти план та програму аудиторської перевірки, визначитись з методами та процедурами аудиту.

Класифікація об'єктів аудиту за складністю має на меті їх розподіл на прості та складні. До простих зазвичай належать об'єкти, які містять незначну кількість елементів контролю. Наприклад, товарна продукція є простим об'єктом для контролю, але їй притаманні такі елементи як якість, асортимент, конкурентоспроможність на ринку, естетична привабливість тощо. До складних належать об'єкти, які мають невизначену структуру, що підлягає дослідженню. Наприклад, автоматизацію технологічного процесу відносять до складних об'єктів аудиту, на вході яких відомі затрати на впровадження, а на виході – вироблена продукція. Але ті фактори, що впливають на результативні показники (ефективність нової техніки), можна визначити при подальшому дослідженні із застосуванням методів економічного аналізу [13, с.24].

Щодо часу, наприклад, доцільно виділити об'єкти аудиту, які мали оцінку у минулому, теперішньому чи майбутньому часі. Так, витрати бувають минулого, теперішнього та майбутнього періодів. За таким же принципом можна розглядати доходи та резерви суб'єктів господарювання. Так, минулий стан об'єкта аудиту оцінюється тоді, коли необхідно мати висновок про достовірність бухгалтерської звітності і доцільність господарських операцій. Теперішній стан об'єктів аудиту оцінюється під час перевірки наявності матеріальних цінностей та коштів, тобто коли з'ясується реальний стан бухгалтерського обліку, систем планування і стимулювання. А оцінка майбутнього стану об'єкта можлива як результат аудиторського дослідження проблем удосконалення відповідних сторін системи управління.

Залежно від тривалості роботи аудитора над об'єктами їх можна визначити як такі, що перебувають постійно, або періодично під контролем аудитора, або підлягають одноразовій оцінці. Наприклад, аудитор постійно повинен вести контроль за оцінкою активів підприємства. А періодичному контролю можуть підлягати ресурси, певні поетапні процеси тощо.

Велика кількість об'єктів аудиту та їх характеристика потребують ґрунтовного підходу до визначення класифікаційних ознак. Аналіз літературних джерел показав, що класифікація об'єктів аудиту проводиться, в основному, за такими ознаками: видами; функціональним призначенням та джерелами утворення засобів; складністю; сферою діяльності; часом оцінювання; характером оцінювання; видами аудиту; терміном перебування об'єктів аудиту в полі діяльності аудиту [6, с. 30-34].

Розвиток сучасної економіки, процеси концентрації та глобалізації капіталу супроводжуються появою нових явищ та процесів, таких як нематеріальні активи, цінні папери, фінансові інструменти тощо, які стають об'єктами обліку та аудиту. Окрім основної операційної діяльності підприємства здійснюють операції з інвестування, фінансування та вкладання капіталу. Концепція аудиту розвинулась від підтверджуючого аудиту до системно-орієнтованого та аудиту, що базується на ризику. Розширилися види та спектр аудиторських послуг. Отже, розвиток об'єктів аудиту та їх характеристик потребують удосконалення класифікації об'єктів аудиту. Доцільно об'єкти аудиту класифікувати за такими ознаками: об'єктами обліку; господарськими процесами; стадіями аудиторського процесу; складовими аудиторського ризику; видами аудиту; функціональним призначенням та джерелами утворення засобів; за видами діяльності; складністю; тривалістю аудиторського обслуговування; часом оцінювання стану діяльності підприємства.

Аналіз визначень предмета аудиту свідчить про відсутність єдиної думки серед науковців. Спостерігається помилкове ототожнення предмета „аудиту” та „аудиторської діяльності”, а також предмета та об'єкта аудиту. Не конкретизуються предмет та об'єкти аудиту за різними видами аудиту, дослідження цих понять стосуються, в основному, аудиту фінансової звітності.

Підсумовуючи слід зазначити, що предмет аудиту визначається метою, завданнями аудиту та потребами користувачів результатів аудиторської перевірки. Отже, предмет змінюється залежно від видів та об'єктів аудиту. Предмет аудиту характеризується та конкретизується певними об'єктами. Його також слід розглядати в динаміці, зі зростанням числа аудиторських послуг змінюється кількість об'єктів аудиту, а отже, його предмет.

Слід зазначити, що предмет, а особливо об'єкти аудиту зумовлюються потребами користувачів інформації про реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Такими користувачами можуть бути:

- уповноважені відповідно до законів України представники органів державної влади;
- власники і засновники господарюючих суб'єктів;
- інші фізичні та юридичні особи, що мають матеріальну зацікавленість у результатах господарсько-фінансової діяльності суб'єкта господарювання, які можуть виступати у ролі кредиторів, інвесторів, постачальників тощо [9, с. 22].

На методологічному рівні необхідно визначити співвідношення понять „предмет” та „об’єкт” аудиту. На нашу думку предмет потрібно розглядати, виходячи з двох основних підходів:

– предмет аудиту конкретизується його об’єктами, об’єкти – це окремі найбільш істотні складові елементи предмета. Поняття „об’єкт” є більш вузьким та конкретним, ніж поняття „предмет аудиту”;

– у предметі аудиту в концентрованому вигляді має бути закладена концептуальна мета дослідження. Вибір об’єктів аудиту залежить від мети та завдань дослідження.

Наприклад, якщо предметом аудиту є перевірка достовірності фінансової звітності, то об’єктами аудиту стає система обліку та внутрішнього контролю. Для підтвердження достовірності фінансової звітності перевіряють всі об’єкти обліку.

Якщо метою операційного аудиту є перевірка діяльності підприємства з позицій ефективності та продуктивності, то за об’єкти будуть обрані основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

Якщо на замовлення підприємства-клієнта проводиться огляд фінансової звітності, то він здійснюється без детального вивчення системи внутрішнього контролю і обліку підприємства, без перевірки первинної документації на достовірність та проведення інвентаризації активів. Ступінь впевненості за результатами оглядової перевірки менший, ніж за результатами фінансового аудиту, і аудитор у своєму висновку констатує, чи привернув його увагу будь-який факт, що дає йому підстави вважати, що фінансові звіти не складені в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності. Отже, перелік об’єктів огляду фінансових звітів вужчий, ніж при аудиті фінансових звітів.

У теорії пізнання об’єкт розглядається як те, на що спрямована пізнавальна діяльність суб’єкта дослідження (пізнання). А предмет – це властивість, притаманна об’єкту. Дослідження предмета як суттєвих властивостей об’єкта дає можливість встановити закономірності його функціонування. Об’єкт слід розглядати як частину існуючого світу, а предмет – як суб’єктивно встановлені властивості об’єкта, що піддаються пізнанню. Об’єкт та предмет дослідження як категорії процесу пізнання співвідносяться між собою як загальне та часткове.

Література

1. Закон України „Про аудиторську діяльність” від 22.04.1993 р. № 140-V.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гук, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ „ІАМЦ АУ „СТАТУС”, 2007. – 1172 с.
3. Безуглова Т.Г., Усик Н.С. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. для дистанц. навч. / Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини „Україна”. Інститут дистанційного навчання. – К.: Університет „Україна”, 2007. – 371 с.
4. Белуха Н.Т. Аудит: Учебник. – К.: Знання, КОО, 2000. – С. 133–139.
5. Бондар М.І. Аудит в АПК: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 188 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП „Рута”, 2002. – 672 с.
7. Валуев Б.И. Возможный поход к классификации системы хозяйственного учета. Информационный аспект // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Серія економічна, вип. 16. – С. 15-22.
8. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 443 с.
9. Давидов Г.М. Аудит: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 511 с.
10. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Основи аудиту: Навч. посіб. 3-є вид. – К.: Каравела, 2006. – 312 с.
11. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. – К.: 2006. – 560 с.
12. Савченко В.Я. Аудит: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
13. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посіб. – 4-е вид., перероб., і доп. – К.: Знання, 2007. – 231 с.

Олексій ЯРОЩУК

І АОР АЕХІ² І НІ І АЕ І ДІ АІ І СОААІ І В О² АІ НІ АІ АІ НОАІ О АЕО² І АДІ І АІ ОІ ААДЕНОАА

Розглянуто методи прогнозування фінансового стану, переваги та недоліки, особливості застосування при прогнозуванні фінансової звітності підприємства.

Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності суб'єкта господарювання в зовнішньому середовищі. Він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал в діловій співпраці, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансових і інших відносинах. Одночасно останні ставлять перед собою завдання об'єктивно оцінити стан справ в контрагента та на цій основі вибрати оптимальну стратегію своєї співпраці з ним в найближчій або довготривалій перспективі. Таким чином, в переважній більшості випадків, це будуть висновки по їх діях відносно даного підприємства в майбутньому, а тому для всіх цих осіб щонайбільший інтерес буде представляти майбутній (прогнозний) фінансовий стан підприємства. Це пояснює надзвичайну важливість завдання визначення прогнозного фінансового стану підприємства і актуальність питань, пов'язаних з розробкою нових і поліпшенням існуючих методів такого прогнозування.

Разом з тим, одним із базових завдань аналізу є зниження невизначеності, пов'язаної з ухваленням економічних рішень, орієнтованих в майбутнє через вивчення причин та інерційності в змінах. При такому підході вона може використовуватися як інструмент обґрунтування короткострокових і довгострокових економічних рішень, доцільності інвестицій; як засіб оцінки майстерності і якості управління; як спосіб прогнозування майбутніх фінансових результатів. Фінансове прогнозування дозволяє в значній мірі поліпшити управління підприємством за рахунок забезпечення координації всіх чинників виробництва і реалізації, взаємоув'язки діяльності всіх підрозділів товариств, та розподілу відповідальності між ними.

Питання оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств досліджувалися в багатьох працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: М. І. Баканова, В. В. Ковальова, М. Н. Крейніної, В. М. Родіонової, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, А. Д. Шеремета; Л. Бернстайна, А. Гропелі, Е. Нікбахта, Е. Хелферта та ін.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств внесли вчені-економісти: В. М. Івахненко, Л. А. Лахтіонова, О. О. Терещенко, М. Г. Чумаченко, А. В. Чупіс та ін.

Метою даного дослідження є розробка методологічних основ формування моделей прогнозування фінансового стану підприємства. Тому для досягнення вищевказаної мети необхідно розв'язати наступні завдання:

- класифікувати методи прогнозування фінансового стану;
- виявити їх сферу застосування, переваги та недоліки в практичній діяльності фінансового планування та прогнозування.

В наш час, за оцінками дослідників, нараховується понад 150 різних методів прогнозування.

Метод прогнозування – це сукупність способів і прийомів, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних екзогенних та ендегенних даних, а також їх змін у розглянутому періоді часу зробити певні судження про ймовірність майбутнього розвитку акціонерного товариства.

В існуючих наукових джерелах використовуються різні класифікаційні принципи при групуванні методів прогнозування. Однак, на нашу думку, однією з найбільш важливих класифікаційних ознак є ступінь формалізації, що досить повно охоплює прогностичні методи. Тому у більшості класифікаційних схем їх можна розділити на три основних типи: методи екстраполяції, методи моделювання, методи експертних оцінок.

При такому поділі методам екстраполяції протиставляються як самостійний клас методи моделювання. Разом з тим, побудова моделей має на меті розкрити закономірності розвитку

досліджуваного об'єкту чи процесу на деякій ретроспективній ділянці. І якщо модель збудована правильно й адекватно відображає зв'язки та властивості аналізованого об'єкту, вона може бути використана для екстраполяції, тобто для оцінки можливих змін його у майбутньому.

З іншого боку, чисті методи екстраполяції є не що інше як використання встановлених тенденцій поза ретроспективною ділянкою спостережень, тобто побудову певних емпіричних чи теоретичних моделей, які описували б ці тенденції. Таким чином застосування екстраполяції в прогнозуванні фінансового стану акціонерного товариства завжди базується на використанні певних, як правило формальних, моделей.

Одночасно необхідно зауважити, що в економічно розвинутих країнах все більшого розповсюдження отримує використання формалізованих моделей управління капіталом. Ступінь формалізації знаходиться в прямій залежності від розмірів підприємства: чим більша фірма, тим частіше її керівництво може та повинно використовувати формалізовані підходи у фінансовій політиці. В західній науковій літературі наголошується, що близько 50% великих фірм і близько 18% дрібних і середніх фірм вважає за краще орієнтуватися на формалізовані кількісні методи в управлінні фінансовими ресурсами та в діагностиці стану підприємства.

В зв'язку з тим, що перелік прогнозованих фінансових показників під час підготовки управлінських рішень може відчутно варіювати, ми пропонуємо доповнити попередню класифікацію таким чином, тобто набір показників можна прийняти як наступний критерій для класифікації цих методів. Отже, за набором прогнозованих показників методи прогнозування можна розділити на:

1. Методи, в яких прогнозується один або декілька окремих показників, що мають найбільший інтерес і значущість для аналітика, наприклад, виручка від реалізації, прибуток, собівартість продукції і т. д.

2. Методи, в яких будуються прогнозні форми звітності цілком в типовій або агрегованій номенклатурі статей. На підставі аналізу даних минулих періодів прогнозується кожна стаття (агрегована стаття) балансу і звіту про фінансові результати. Величезна перевага методів цієї групи полягає в тому, що отримана звітність дозволяє всесторонньо проаналізувати фінансовий стан підприємства. Аналітик одержує максимум інформації, яку він може використовувати для різних цілей, наприклад, для визначення допустимих темпів нарощування виробничої діяльності, для визначення необхідного обсягу додаткових фінансових ресурсів із зовнішніх джерел, розрахунку будь-яких фінансових коефіцієнтів і т. д.

Методи прогнозування звітності, у свою чергу, діляться на методи, в яких кожна стаття прогнозується окремо виходячи з її індивідуальної динаміки, і методи, що враховують існуючий взаємозв'язок між окремими статтями як в межах однієї форми звітності, так і з різних форм. Дійсно, різні рядки звітності повинні змінюватися в динаміці погоджено, оскільки вони характеризують одну і ту саму економічну систему.

Залежно від виду використовуваної моделі всі методи прогнозування можна поділити на три великі групи:

1. Методи експертних оцінок, які передбачають багатоступеневе опитування експертів за спеціальними схемами й обробку отриманих результатів за допомогою інструментарія статистики. Це найпростіші та достатньо популярні методи, історія яких налічує не одне тисячоліття. Застосування цих методів на практиці, звичайно, полягає у використанні досвіду і знань торгових, фінансових, виробничих керівників підприємства. Як правило, це забезпечує ухвалення рішення найбільш простим і швидким чином. Недоліком є зниження або повна відсутність персональної відповідальності за зроблений прогноз. Експертні оцінки застосовуються не тільки для прогнозування значень показників, але і в аналітичній роботі, наприклад, для розробки вагових коефіцієнтів, порогових значень контрольованих показників і т. п.

2. Стохастичні методи, що припускають ймовірносний характер як прогнозу, так і самого зв'язку між досліджуваними показниками. Ймовірність отримання точного прогнозу зростає із збільшенням числа емпіричних даних. Ці методи займають місце, що веде, з позиції формалізованого прогнозування і істотно варіюють за складністю використовуваних алгоритмів. Найпростіший приклад – дослідження тенденцій зміни обсягу продажів за допомогою аналізу темпів зростання показників реалізації. Результати прогнозування, отримані методами статистики, чутливі до впливу випадкових коливань даних, що може іноді приводити до серйозних прорахунків.

Стохастичні методи можна розділити на три типові групи, які будуть названі нижче. Вибір для прогнозування методу тієї або іншої групи залежить від безлічі чинників, у тому числі і від тих, що є в наявності початкових даних.

Перша ситуація – наявність часового ряду – зустрічається досить часто: фінансовий менеджер або аналітик має в своєму розпорядженні дані про динаміку показника, на підставі яких намагається побудувати прийнятний прогноз. Іншими словами, йдеться про виділення тренда. Це можна зробити різними способами, основними з яких є простий динамічний аналіз і аналіз за допомогою авторегресійної залежності.

Друга ситуація – наявність просторової сукупності – має місце в тому випадку, якщо із деяких причин статистичні дані про показник відсутні або є підстава вважати, що його значення визначається впливом деяких чинників. В цьому випадку може застосовуватися багатофакторний регресійний аналіз, що є розповсюдженням простого динамічного аналізу на багатовимірний випадок.

Третя ситуація – наявність просторово-часової сукупності – має місце у тому випадку, коли: ряди динаміки недостатні по своїй довжині для побудови статистично значущих прогнозів; аналітик має намір врахувати в прогнозі вплив чинників, що розрізняються за економічною природою і їх динамікою. Початковими даними служать матриці показників, кожна з яких є значеннями тих же самих показників за різні періоди або на різні послідовні дати.

3. Детерміновані методи, що припускають наявність функціональних або жорстко детермінованих зв'язків, коли кожному значенню ознаки фактора відповідає цілком певне не випадкове значення результативної ознаки. Як приклад можна навести залежність, реалізовану в рамках відомої моделі факторного аналізу фірми Дюпон. Використовуючи цю модель і підставляючи в неї прогнозні значення різних чинників, наприклад виручки від реалізації, оборотності активів, ступеня фінансової залежності й інших, можна розрахувати прогнозне значення одного з основних показників ефективності – коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Іншим вельми наочним прикладом служить форма звіту про фінансові результати, що представляє собою табличну реалізацію жорстко детермінованої моделі чинника, що пов'язує результативну ознаку (прибуток) з факторами (дохід від реалізації, рівень витрат, рівень податкових ставок і ін.).

Тут не можна не згадати про ще одну групу методів, які базуються на побудові динамічних імітаційних моделей підприємства. В такі моделі включаються дані про заплановані закупівлі матеріалів і комплектуючих, об'ємах виробництва і збуту, структурі витрат, інвестиційній активності підприємства, податковому оточенні і т. д. Обробка цієї інформації в рамках єдиної фінансової моделі дозволяє оцінити прогнозний фінансовий стан компанії з дуже високим ступенем точності. Реально такого роду моделі можна будувати тільки з використанням персональних комп'ютерів, що дозволяють швидко здійснювати величезний обсяг необхідних обчислень.

Формалізовані моделі прогнозування фінансового стану підприємства піддаються критиці в двох основних моментах: в ході моделювання можуть, а фактично і повинні розроблятися декілька варіантів прогнозів, причому формалізованими критеріями неможливо визначити, який з них краще; будь-яка фінансова модель лише спрощено виражає взаємозв'язки між економічними показниками.

Насправді обидві ці тези навряд чи несуть дуже негативний відтінок, вони лише вказують аналітику на існуючі обмеження будь-якого методу прогнозування, про яких необхідно пам'ятати при використанні результатів прогнозу.

Розглянемо можливості основних методів фінансового прогнозування детальніше.

Простий динамічний аналіз. Кожне значення часового ряду може складатися з наступних складових: тренда, циклічних, сезонних і випадкових коливань. Метод простого динамічного аналізу використовується для визначення тренда наявного динамічного ряду. Дану складову можна розглядати як загальну спрямованість змін значень ряду або основної тенденції ряду. Циклічними називаються коливання щодо лінії тренда для періодів понад одного року. Такі коливання в рядах фінансових і економічних показників часто відповідають циклам ділової активності: різкому спаду, пошавленню, бурхливому зростанню і застою. Сезонними коливаннями називаються періодичні зміни значень ряду протягом року. Їх можна вичленувати після аналізу тренда і циклічних коливань. Нарешті, випадкові коливання виявляються шляхом зняття тренда, циклічних і сезонних коливань для даного значення. Величина, що залишається після цього, і є випадкове відхилення, яке необхідно урахувати при визначенні ймовірної точності прийнятої моделі прогнозування.

Метод простого динамічного аналізу виходить з передумови, що прогнозований показник (Y) змінюється прямо пропорційно з часом. Тому для визначення прогнозних значень прогнозованого показника будується, наприклад, наступна залежність:

$$Y_t = a + b * t \quad (1)$$

де t – порядковий номер періоду.

Параметри рівняння регресії b знаходяться, як правило, методом найменших квадратів. Існують також інші критерії адекватності (функції втрат), наприклад метод найменших модулів або метод мінімакса. Підставляючи у формулу (1) потрібне значення t , можна розрахувати необхідний прогноз.

Авторегресійна залежність. В основу цього методу закладена достатньо очевидна передумова про те, що економічні процеси мають певну специфіку. Вони відрізняються, по-перше, взаємозалежністю і, по-друге, певною інерційністю. Остання означає, що значення практично будь-якого економічного показника у момент часу t залежить певним чином від стану цього показника в попередніх періодах (в даному випадку ми абстрагуємося від впливу інших чинників), тобто значення прогнозованого показника в минулих періодах повинні розглядатися як ознаки чинників. Рівняння авторегресійної залежності в найбільш загальній формі має вигляд:

$$Y_t = A_0 + A_1 * Y_{t-1} + A_2 * Y_{t-2} + \dots + A_k * Y_{t-k} \quad (2)$$

де Y_t – прогнозоване значення показника B у момент часу t ;

Y_{t-i} – значення показника B у момент часу $(t-i)$;

A_i – i -й коефіцієнт регресії.

Достатньо точні прогнозні значення можуть бути отримані вже при $k = 1$. На практиці також нерідко використовують модифікацію рівняння (2), вводячи в нього як чинника період часу t , тобто об'єднуючи методи авторегресії і простого динамічного аналізу. В цьому випадку рівняння регресії матиме вигляд:

$$Y_t = A_0 + A_1 * Y_{t-1} + A_2 * Y_t \quad (3)$$

Коефіцієнти регресії даного рівняння можуть бути знайдені методом найменших квадратів. Відповідна система нормальних рівнянь буде мати вигляд:

$$\begin{aligned} j * A_0 + A_1 * \sum Y_{t-1} + A_2 * \sum t &= \sum Y_t; \\ A_0 * \sum Y_{t-2} + A_1 * \sum (Y_{t-1})^2 + A_2 * \sum (t * Y_{t-1}) &= \sum Y_t * Y_{t-1}; \\ A_0 * \sum t + A_1 * \sum (t * Y_{t-1}) + A_2 * \sum t^2 &= \sum (t * Y_{t-1}) \end{aligned} \quad (4)$$

де j – довжина ряду динаміки показника B , зменшена на одиницю.

Для характеристики адекватності рівняння авторегресійної залежності можна використовувати величину середнього відносного лінійного відхилення:

$$\varepsilon = \left(\frac{1}{j} \right) \sum |Y_i - Y_i^*| / Y_i \quad (5)$$

де Y_i^* – розрахункова величина показника B у момент часу i ;

Y_i – фактичне значення показника B момент часу i .

Якщо $\varepsilon < 0,15$, вважається, що рівняння авторегресії може використовуватися при визначенні тренда часового ряду економічного показника в прогнозних цілях. Зважаючи на простоту розрахунку цього критерію, він достатньо часто застосовується при побудові регресійних моделей.

Факторний регресійний аналіз. Метод застосовується для побудови прогнозу якого-небудь показника з урахуванням існуючих зв'язків між ним і іншими показниками. Спочатку в результаті якісного аналізу виділяється k чинників (X_1, X_2, \dots, X_k), що впливають, на думку аналітика, на зміну прогнозованого показника B , і будується найчастіше лінійна регресійна залежність типу

$$Y = A_0 + A_1 * X_1 + A_2 * X_2 + \dots + A_k * X_k \quad (6)$$

де A_i – коефіцієнти регресії, $i = 1, 2, \dots, k$.

Значення коефіцієнтів регресії ($A_0, A_1, A_2, \dots, A_k$) визначаються в результаті складних математичних обчислень, які звичайно проводяться за допомогою стандартних статистичних комп'ютерних програм.

Визначальне значення при використанні даного методу має знаходження правильного набору взаємозв'язаних ознак, напряду причинно-наслідкового зв'язку між ними та виду цього зв'язку, який не завжди лінійний. Опис формалізованих процедур побудови таких прогнозних моделей достатньо глибоко викладено в курсах статистики.

Прогнозування на основі пропорційної залежності. Основою для розробки методу пропорційної залежності показників послужили дві основні характеристики будь-якої економічної системи – взаємозв'язок і інерційність.

Одною з очевидних особливостей діючої комерційної організації, як системи, є природним чином визначена взаємодія її окремих елементів (як якісних, так і тих, що піддаються кількісному вимірюванню). Це означає, що багато з показників діяльності акціонерних товариств, навіть не будучи зв'язаними між собою формалізованими алгоритмами, змінюються в динаміці синхронно. Очевидно, що якщо якась система знаходиться в стані рівноваги, то окремі її елементи не можуть діяти хаотично, принаймні мінливість їх дій має певні обмеження.

Друга характеристика – інерційність діяльності компанії – також достатньо очевидна. Зміст її полягає в тому, що в стабільно працюючій компанії з стабільними технологічними процесами і комерційними зв'язками не може бути різких “сплесків” відносно ключових кількісних характеристик. Так, якщо частка собівартості продукції в загальній виручці склала в звітному періоді 70%, як правило, немає підстави вважати, що в наступному періоді значення цього показника істотно зміниться.

Метод пропорційної залежності показників базується на твердженні про те, що можна ідентифікувати якийсь показник, що є найбільш важливим з позиції характеристики діяльності компанії. Він завдяки цій властивості міг би бути використаний як базовий для визначення прогнозних значень інших показників в тому значенні, що вони “прив'язуються” до базового показника за допомогою найпростішої пропорційної залежності. За базовий показник частіше всього використовується або виручка від реалізації, або собівартість реалізованої (виробленої) продукції.

Послідовність процедур даного методу така:

1. Ідентифікується базовий показник B (наприклад, виручка від реалізації).

2. Визначаються похідні показники, прогнозування, які представляють інтерес для керівництва акціонерного товариства (зокрема, до них можуть відноситися показники бухгалтерської звітності в тій або іншій номенклатурі статті, оскільки саме звітність представляє собою формалізовану модель, що дає достатньо об'єктивне уявлення про економічний потенціал компанії). Як правило, необхідність і доцільність виділення того або іншого похідного показника визначаються його значущістю в звітності.

3. Для кожного похідного показника P встановлюється вид його залежності від базового показника: $P = f(B)$. Частіше всього вибирається лінійний вид цієї залежності.

При розробці прогнозної звітності перш за все складається прогнозний варіант звіту про фінансові результати, оскільки в цьому випадку розраховується прибуток, що є одним з визначальних показників для балансу, що розробляється.

При прогнозуванні балансу розраховують перш за все очікувані значення його активних статей. Що стосується пасивних статей, то робота з ними завершується за допомогою методу балансової ув'язки показників, а саме, частіше всього виявляється потреба в зовнішніх джерелах фінансування.

Саме ж прогнозування здійснюється в ході імітаційного моделювання, коли при розрахунках варіюють темпами зміни базового показника і незалежних чинників, а його результатом є побудова декількох варіантів прогнозної звітності. Вибір якнайкращого з них проводиться вже за допомогою неформалізованих критеріїв.

Балансова модель прогнозу економічного потенціалу підприємства. Суть даного методу зрозуміла вже з його назви. Баланс підприємства може бути описаний різними балансовими рівняннями, що відображають взаємозв'язок між різними активами і пасивами підприємства. Найпростішим з них є основне балансове рівняння, яке ув'язує між собою капітал товариства та його використання і має вигляд:

$$A = E + L \quad (7)$$

де A – активи, E – власний капітал, L – зобов'язання підприємства.

Ліва частина рівняння відображає матеріальні та фінансові ресурси підприємства, права частина – джерела їх фінансування. Прогнозована зміна ресурсного потенціалу повинна забезпечуватися: неминучою відповідною зміною джерел фінансування; можливими змінами в їх співвідношенні.

Оскільки модель (7) адитивна, такий же взаємозв'язок буде між показниками приросту:

$$\Delta A = \Delta E + \Delta L \quad (8)$$

На практиці прогнозування здійснюється шляхом використання складніших балансових рівнянь і поєднання даного методу з іншими методами прогнозування.

Комбінований метод. Розглянуті раніше методи прогнозування не випадково названі базовими методами. Вони є основою будь-яких моделей фінансового прогнозування, проте рідко використовуються на практиці в чистому вигляді. В більшості випадків застосовується комбінований метод, що поєднує в собі прийоми і алгоритми декількох з них. Це обумовлено наявністю в кожного окремого базового методу недоліків і обмежень, які нейтралізуються при їх комплексному використанні. Базові методи у складі комбінованих взаємодоповнюють один одного. Часто один з них розглядається як інструмент додаткового контролю результатів, отриманих іншими методами.

Комбінований метод за наведеною класифікацією відноситься до методів, що прогнозують форми звітності (в агрегатованій номенклатурі статей). В прогнозуванні враховується не тільки індивідуальна динаміка статті, але і взаємозв'язок між окремими статтями як всередині однієї форми звітності, так і між різними формами. Як результат прогнозування одержують баланс і звіт про фінансові результати в майбутньому періоді в агрегатованій номенклатурі статей.

Комбінований метод – один з багатьох принципово можливих для побудови прогнозних форм звітності. Очевидно, що висновки по порівнянню між собою різних методів фінансового прогнозування необхідно робити на основі порівняння точності одержуваних прогнозів.

Розглядаючи проблеми фінансового прогнозування не можна обійти питання точності прогнозу. Основними критеріями при оцінці ефективності моделі, використовуваної в прогнозуванні, служать точність прогнозу та повнота представлення майбутнього фінансового стану підприємства. З погляду повноти, безумовно якнайкращими є методи, що дозволяють побудувати прогнозні форми звітності. В цьому випадку майбутній стан підприємства можна проаналізувати не менше детально, ніж його теперішній стан. Питання точності прогнозу дещо більш складне та вимагає більшої уваги. Точність або помилка прогнозу – це різниця між прогнозним і фактичним значеннями. В кожній конкретній моделі ця величина залежить від ряду чинників.

Надзвичайно важливу роль відіграють історичні дані, використовувані при побудові моделі прогнозування. В ідеалі бажано мати велику кількість даних за значний період часу. Крім того, використовувані дані повинні бути “типovими” з погляду ситуації. Стохастичні методи прогнозування, що використовують апарат математичної статистики, пред’являють до історичних даних цілком конкретні вимоги, у разі невиконання яких не може бути гарантована точність прогнозування. Дані повинні бути достовірні, зіставні, достатньо представницькі для вияву закономірності, однорідні та стійкі.

Точність прогнозу однозначно залежить від правильності вибору методу прогнозування в тому або іншому конкретному випадку. Проте це не означає що в кожному випадку може бути застосовна тільки яка-небудь одна модель. Цілком можливо, що у ряді випадків декілька різних моделей видадуть відносно надійні оцінки. Основним елементом в будь-якій моделі прогнозування є тренд або лінія основної тенденції зміни ряду. В більшості моделей передбачається, що тренд є лінійним, проте таке припущення не завжди закономірне і може негативно вплинути на точність прогнозу. На точність прогнозу також впливає використовуваний метод відокремлення від тренда сезонних коливань – складання або множення.

При використанні методів регресії вкрай важливо правильно виділити причинно-наслідкові зв’язки між різними чинниками і закласти ці співвідношення в модель.

Важливо пам’ятати, що помилки прогнозу показників звітності і помилки визначення за ними результативних показників (фінансових коефіцієнтів) в більшості випадків не співпадають. Точність прогнозу фінансових коефіцієнтів з допомогою методів, що ґрунтуються на побудові прогнозної звітності, завжди нижча за точність, з якою визначаються самі прогнозні значення рядків звітності. Тому, якщо аналітик, як це і повинно бути, має певні вимоги до точності визначення фінансових коефіцієнтів, то повинен вибирати метод, що забезпечує ще вищу точність прогнозу показників звітності.

Перш ніж використовувати модель для складання реальних прогнозів, її необхідно перевірити на об’єктивність, з тим щоб забезпечити точність прогнозів. Цього можна досягти двома різними шляхами:

1. Результати, отримані за допомогою моделі, порівнюються з фактичними значеннями через якийсь проміжок часу, коли ті з’являються. Недолік такого підходу полягає в тому, що перевірка “безсторонності” моделі може зайняти багато часу, оскільки по-справжньому перевірити модель можна тільки на тривалому часовому відрізьку.

2. Модель будується виходячи з усіченого набору наявних історичних даних. Дані, що залишилися, можна використовувати для порівняння з прогнозними показниками, отриманими за допомогою цієї моделі. Такого роду перевірка більш реалістична, оскільки вона фактично моделює прогнозну ситуацію. Недолік цього методу полягає в тому, що останні, а отже, і найбільш значущі показники виключені з процесу формування початкової моделі.

Із вищесказаного відносно перевірки моделі стає ясним, що для того, щоб зменшити очікувані помилки, доведеться вносити зміни у вже існуючу модель. Такі зміни вносяться протягом всього періоду застосування моделі в реальному житті. Безперервне внесення змін можливо в тому, що стосується тренда, сезонних і циклічних коливань, а також будь-якого використовуваного причинно-наслідкового співвідношення. Ці зміни потім перевіряються за допомогою вже описаних методів. Таким чином, процес вибору моделі включає кілька етапів: збір даних, побудову початкової моделі, перевірку, уточнення – і знову все спочатку на основі безперервного збору додаткових даних з метою забезпечення надійності моделі як джерела прогнозної інформації про фінансовий стан акціонерного товариства.

При розробці будь-якої з моделей прогнозування передбачається, що ситуація в майбутньому не буде суттєво відрізнятися від теперішнього часу. Іншими словами, вважається, що всі значущі чинники

або враховані в моделі прогнозування, або незмінні протягом всього періоду часу, коли вона використовується. Проте модель – це завжди спрощення реальної ситуації шляхом відбору з нескінченної кількості діючих чинників обмеженого числа тих з них, які вважаються найбільш важливими виходячи з конкретних цілей аналізу. Точність і ефективність побудованої моделі в такому випадку будуть залежати від правильності та обґрунтованості такого відбору. При використанні моделі для прогнозування необхідно пам'ятати про існування чинників свідомо або несвідомо не включених в неї, які проте можуть впливати на стан підприємства в майбутньому.

Література

1. *Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. – 408 с.*
2. *Артеменко В. Г. Финансовый анализ / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М.: ДИС, 1997. – 160 с.*
3. *Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.*
4. *Банк, В. Р. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М.: Велби; Проспект, 2005. – 344 с.*
5. *Баранов В. В. Финансовый менеджмент: механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях: Учеб. пособие / В. В. Баранов – М.: Дело, 2002. – 272 с.*
6. *Бень Т. Л. Интегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Л. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–60.*
7. *Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 215 с.*
8. *Богомолова Е. В. Совершенствование методологии экономического анализа на современном этапе развития России // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 1. – С. 73–79.*
9. *Грачев, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. От бухгалтерского учета к экономическому: Учеб.-практ. пособие. – М.: Финпресс, 2002. – 208 с.*
10. *Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А. Ю. Денисов, С. А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.*
11. *Дубров А. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика. 1998. – 352 с.*
12. *Клейнер, Г. Б. Экономические зависимости: принципы и методы построения / Клейнер Г. Б., Смоляк С. А. – М.: Наука, 2000. – 104 с.*
13. *Ковалёв А. П. Диагностика банкротства. – М.: Финстатинформ, 1995. – 96 с.*
14. *Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.*
15. *Ковалев, В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001. – 424 с.*
16. *Коробов М. Я. Фінасово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Знання, 2000. – 347 с.*
17. *Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник. – Мін-во освіти і науки України. – Вид.2-ге, перероб. та доп. – К.: ЦНЛ, 2005. – 472 с.*
18. *Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – 7-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2002. – 704 с.*
19. *Системный анализ в управлении / В. С. Анорилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин и др.; под ред. А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.*

ΝΟΟΙ ΖΗΤΟΥ ΟΙ ΘΑΑΕΖΙ Γ Β ΑΕΘΒΑΘΑΙ Ε Ι ΑΘΕΙ Γ ΑΟΑ²ΑΙ Γ ΑΙ
Γ ΖΑΙ ΘΕᵃ Γ ΝΟΑΑ Γ Α ÇΑΝΑΑΑΘ ΝΕΝΘΑΙ Γ Γ ΑΙ Γ ΖΑΘΓ ΑΟ

Розкрито сутність управління витратами на засадах системного підходу, проаналізовано елементи системи управління витратами та розроблено модель управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу.

В системі управління господарською діяльністю витрати є одним з найважливіших і найскладніших об'єктів. Це пов'язано як з великою кількістю видів витрат, так і з залежністю витрат від значної кількості чинників та характером реагування підприємства на вплив цих чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що, як правило, науковці і практики [1-13] досліджують тільки окремі аспекти управління витратами, зокрема ті, які пов'язані з удосконаленням обліково-розподільчих, аналітичних та планово-бюджетних процедур. Однак, незважаючи на чималу кількість наукових праць, не сформовано цілісної концепції управління витратами підприємства, яка б давала змогу забезпечити його конкурентоспроможність на ринку.

В статі поставлено завдання розкрити сутність управління витратами на засадах системного підходу, проаналізувати елементи системи управління витратами та побудувати модель управління витратами на засадах системного підходу.

Існує багато різних підходів до управління витратами (функціональний, комплексний, ситуаційний, процесний тощо), однак, вважаємо, що на сьогодні найефективнішим є управління витратами на засадах системного підходу, який дає можливість забезпечити оптимальний розвиток підприємства у високодинамічному зовнішньому середовищі.

Управління – це цілеспрямовані дії на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку із зміною обставин [1, с. 9], а управляти, за твердженням А. Файоля, «означає вести підприємство до мети, намагаючись якнайкраще використати його ресурси».

Витрати, згідно положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 16, це зменшення активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці зміни можуть бути достовірно оцінені [2].

Щодо системного підходу, то це підхід за якого будь-яка система розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, яка має вхід (ресурси), вихід (мету), зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотній зв'язок. На думку окремих вчених системний підхід є найскладнішим підходом в сенсі управління витратами [3, с. 14]. Твердохліб М. І. [4] вважає, що системний підхід – це «сукупність методологічних принципів і положень, що дають змогу всебічно розглядати систему як одне ціле з узгодженим функціонуванням усіх її елементів». Мізюк Б.М. підкреслює, що системний підхід є «дослідженням способів організації елементів системи в єдине ціле і взаємодії процесів функціонування системи, її підсистем та елементів» [5].

Системологи вважають, що система – це відокремлена сукупність взаємодіючих між собою елементів, яка утворює деяку цілісність, володіє певними інтегральними властивостями, що дозволяє їй виконувати в середовищі визначену функцію [6, с. 86].

Система характеризується такими властивостями [3, с. 16]:

1. Цілісність системи;
2. Взаємозалежність та взаємодія системи із зовнішнім середовищем;
3. Структурність системи;
4. Ієрархічність системи;
5. Багатогранність опису системи;
6. Неперервність функціонування та еволюція системи;
7. Цілеспрямованість системи;
8. Тяжіння системи до стану стійкої рівноваги;

9. Альтернативність шляхів функціонування і розвитку системи;
10. Орієнтація системи на якість;
11. Пріоритет інтересів системи вищого рівня над системами нижчих рівнів;
12. Надійність системи.

З огляду на вищезазначене вважаємо, що система управління витратами підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які базуються на потенціалі підприємства та орієнтовані на виконання його місії, зазнають змін у процесі його діяльності, взаємодіють між собою та зовнішнім середовищем, з метою отримання оптимального результату від здійснення витрат. Управління ж витратами підприємства на засадах системного підходу, на нашу думку, – це реалізація набору дій щодо управління витратами, який ґрунтуються на результатах неперервного методологічного дослідження елементів системи управління витратами, взаємозв'язків між ними і зовнішнім середовищем, процесів перетворення вхідних ресурсів на вихідний результат.

На думку окремих науковців великою проблемою управління витратами, є те що воно розпочинається здебільшого після того як матеріальні, трудові та фінансові ресурси вже залучені, і завершується в момент реалізації продукції. При такому ставленні менеджерів до процесів управління, підприємство втрачає значні резерви для оптимізації витрат як на етапі залучення джерел ресурсів (постачальників, підрядників, кредитних установ, кадрових агентств тощо), так і на етапі співпраці з покупцем після моменту реалізації продукції (в аспекті економії експлуатаційних витрат споживачів і зменшення витрат на формування їх прихильності до продукції підприємства).

Використовуючи системний підхід доцільно виділяти такі елементи системи управління витратами машинобудівного підприємства (рис. 1):

1. Вхід системи – фінансові, матеріальні, інформаційні, трудові ресурси, нові технології, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки тощо.

2. Система управління витратами в межах організаційної структури підприємства, у якій здійснюється планування, контроль, аналіз витрат тощо.

2.1. Керуюча підсистема:

2.1.1. Суб'єкти управління в розрізі ієрархічних рівнів – власники, менеджери та інші фахівці підприємства, які приймають участь у виконанні окремих функцій управління витратами;

2.1.2. Мета управління витратами;

2.1.3. Довготермінові цілі;

2.1.4. Короткотермінові цілі;

2.1.5. Завдання управління витратами;

2.1.6. Стратегія;

2.1.7. Тактика;

2.1.8. Політика;

2.1.9. Тип управління витратами (стратегічне та оперативне);

2.1.10. Методи управління витратами;

2.1.11. Способи і засоби управління витратами.

2.2. Керована підсистема.

2.2.1. Об'єкти управління – витрати по підрозділах підприємства, видів діяльності, процесів тощо;

2.2.2. Потенціал підприємства;

2.2.3. Проміжні результати управління витратами – економія, відсутність перевитрат, вироблена продукція, інший очікуваний проміжний результат.

3. Вихід системи – фінансовий чи інший кінцевий результат діяльності підприємства.

Вхід системи передбачає залучення ресурсів (фінансових, матеріальних та інших), необхідних для здійснення витрат підприємства. Суб'єкти управління (керуюча підсистема) повинні контролювати вчасне надходження ресурсів, а також їх відповідність встановленим нормам якості, цінам тощо. Для цього необхідно встановити чіткі значення або діапазон значень параметрів входу і ретельно їх дотримуватись.

Суб'єкти управління повинні мати конкретні завдання, які мають відповідати меті, довготерміновим і коротко терміновим цілям підприємства, його стратегії, тактиці і політиці. На основі вищезазначеного суб'єкти управління вибирають і застосовують методи, способи і засоби управління витратами, причому як в розрізі оперативного, так і стратегічного управління.

Управління витратами здійснюється на основі наявного потенціалу підприємства для отримання проміжних, а згодом і кінцевих результатів.

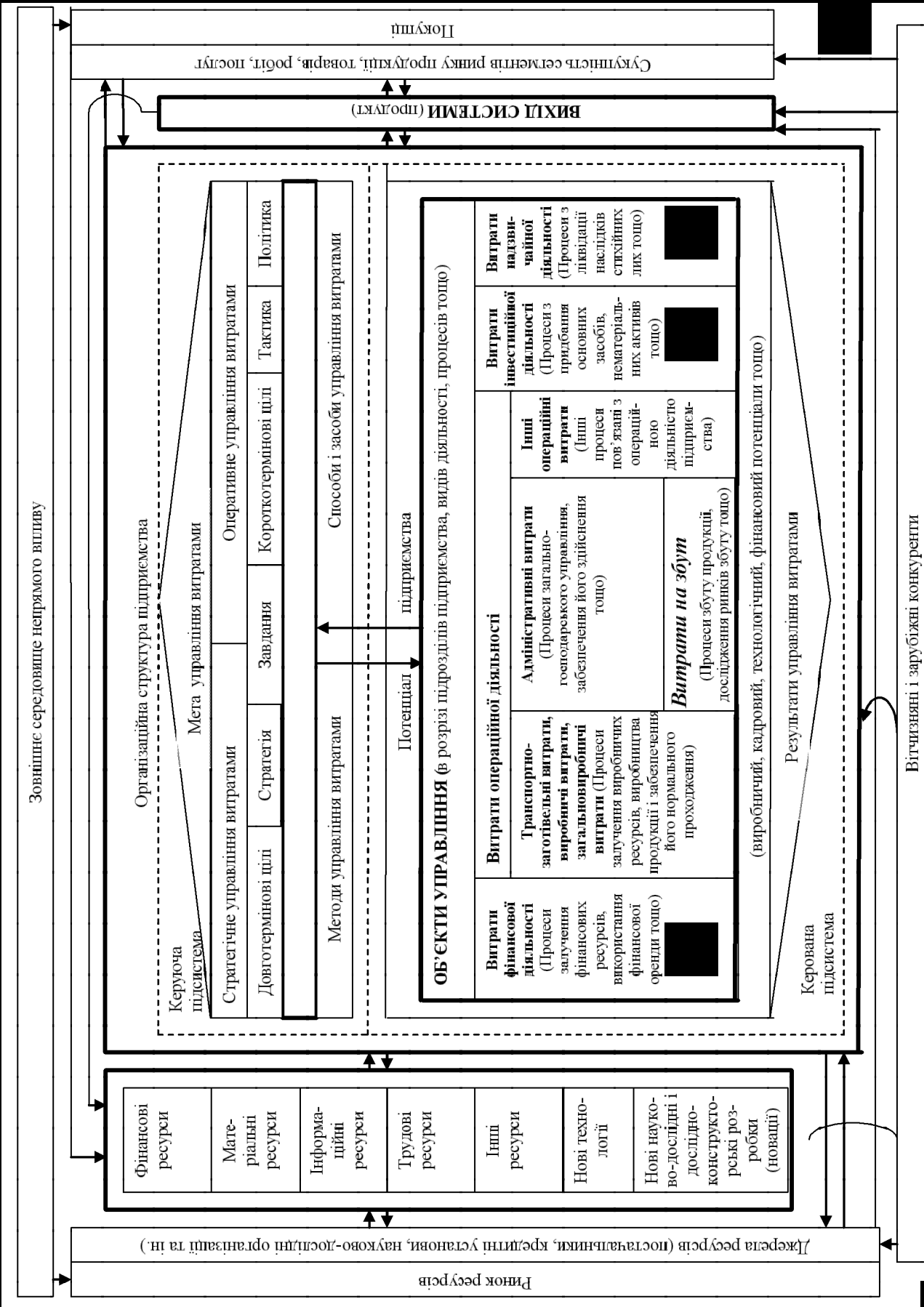


Рис. 1. Модель управління витратами машинобудівного підприємства на засадах системного підходу

Вихід системи є результатом діяльності підприємства (наприклад, прибуток отриманий від реалізації виробленої на підприємстві продукції). Для виходу також необхідно встановлювати значення параметрів, які повинні відповідати місії, цілям і стратегії підприємства. Якщо суб'єкти управління не контролюватимуть якість виходу системи, то підприємство може втрати як ділову репутацію, так і перспективу подальшого розвитку загалом.

Між елементами системи управління витратами існує багато різних прямих та зворотних зв'язків. Керуюча і керована підсистеми взаємодіють між собою за допомогою інформаційних потоків, які проходять через канали зв'язку. Метою керуючої підсистеми є розроблення і прийняття управлінських рішень, які передаватимуться для виконання керованій підсистемі по каналах прямого зв'язку. Керована підсистема повинна забезпечити виконання прийнятих рішень, а інформацію про відхилення від запланованих результатів на виході системи управління витратами по каналах зворотного зв'язку передати керуючій підсистемі. За допомогою інформаційних потоків, які проходять через зворотні зв'язки керуюча підсистема має змогу здійснювати вплив на ресурси, які акумулюються на вході системи управління витратами. Таким чином здійснюється взаємозв'язок між входом і виходом системи. Система управління витратами поєднана також взаємними зв'язками із зовнішнім середовищем непрямого та прямого впливу на підприємство.

Запропонована модель управління витратами на засадах системного підходу дає змогу підвищити рівень здійснення цього процесу на машинобудівних підприємствах та отримати максимальні як поточні, так і стратегічні результати.

Література

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. *Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навч. посібник. – 3-тє вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, “Інтелект-Захід”, 2007. – 384 с.*
2. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 “Витрати”, затверджене наказом МФУ від 31.12.1999р. №318.*
3. Фатхутдинов Р.А. *Стратегический менеджмент: Учеб. для вузов. – 3-е изд., – М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 1999. – 416с.*
4. Твердохліб М.Т. *Інформаційне заміщення менеджменту: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 224с.*
5. Мізюк Б.М. *Системне управління: Монографія. – Львів: Вид-во комерційної академії, 2004. – 338 с.*
6. Старіш О.Г. *Системологія: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 232 с.*
7. Соловьев В.С. *Стратегический менеджмент: Учебник. – Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.*
8. Василенко В.О. *Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.*
9. Шиян А.А. *Економічна кібернетика: вступ до моделювання соціальних і економічних систем: Навчальний посібник. – Львів: “Магнолія 2006”, 2007. – 228 с.*
10. *Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи / В.Н. Волкова, В.А. Воронков, А.А. Денисов и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с.*
11. Мукан О.В. *Системний підхід до корпоративного управління // Вісник Національного університету “Львівська політехніка” “Логістика” № 552, 2006. – С.418–424.*
13. Станфорд Л. *Оптнер. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем: Перев. с англ. С.П. Никанорова, 1967. – 213 с.*

НАШІ АВТОРИ

АНДРУШКІВ Тарас	к. е. н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет
АНТОНОВА Оксана	аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
АТАМАНЮК Еліна	асистент, Хмельницький національний університет
БАРАННІК Вячеслав	к. е. н., старший науковий співробітник, Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську
БИКОВА Наталія	аспірант, Київський національний торгово-економічний університет
БІЛЕЦЬКИЙ Альфред	здобувач кафедри фінансів, Національний університет Державної податкової служби України
БІРКЕНТАЛЕ Вікторія	доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Державний університет інформатики і штучного інтелекту МОН України, м. Донецьк
БОБИЛЕВА Марія	асистент кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
БОЙКО Анастасія	аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці, Донецький національний університет
БОЇЛА Леся	аспірант, Тернопільський національний економічний університет
БОЇЛА Мар'яна	студент, Тернопільський національний економічний університет
БРУХАНСЬКИЙ Руслан	к. е. н., доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку, Тернопільський національний економічний університет
БУТИРИНА Віра	асистент кафедри фінансів, Донбаський державний технічний університет
ГАЛАПУП Наталія	к. е. н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
ГАЛІУЛІНА Анна	аспірант, Донецький національний університет
ДЗЮБАНОВСЬКА Наталія	аспірант кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет
ДОРОШ Олена	аспірант ННЦ "Інститут аграрної економіки"
ЖУКОВСЬКА Аліна	к. е. н., старший викладач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
ІВАЦУК Олег	к. е. н., професор кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет

Наші автори

КАРАМБОВИЧ Іван	к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, Академія митної служби України
КАРП Ірина	к. е. н., старший викладач кафедри економіки підприємств і корпорацій, Тернопільський національний економічний університет
КАРПИШИН Наталія	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
КОЗЛОВСЬКИЙ Андрій	к. т. н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці, Вінницький інститут економіки ТНЕУ
КОЗЮК Віктор	д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет
КОРОЛЬ Володимир	к. е. н., доцент, Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника
КОСТЕЦЬКИЙ Володимир	викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет
КУШНІР Тарас	к. е. н., асистент кафедри економічної теорії, Львівський національний університет імені Івана Франка
МАЛИНЯК Богдан	к. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
МОРКВА Ірина	студентка, Тернопільський національний економічний університет
НІКІТІНА Ольга	старший викладач кафедри обліку та аудиту, Національний гірничий університет, м. Дніпропетровськ
ОСІПЕНКО Денис	здобувач, Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України"
ПАНОЧИШИН Юрій	к. т. н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці, Вінницький інститут економіки ТНЕУ
ПЕРЕВОЗНЮК Віталіна	аспірант кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ПИСЬМЕННИЙ Віталій	к. е. н., викладач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ПРОБОЇВ Ольга	к. е. н., викладач кафедри фінансового інжинірингу, Тернопільський національний економічний університет
ПРОКОПОВ Олексій	аспірант, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ
ПУЦЕНТЕЙЛО Петро	к. е. н., доцент, докторант кафедри аграрного бізнесу і обліку, Тернопільський національний економічний університет
ТКАЧУК Василь	к. е. н., доцент, декан факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет

ТКАЧУК Наталія	начальник сектору супроводження банківських операцій відділення №1 Тернопільської філії ВАТ «ВТБ Банк»
ТОПОРОВСЬКА Валентина	студентка факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
СОКОЛОВА Юлія	аспірант кафедри політичної економії, Запорізький національний технічний університет
СОРИНА Оксана	аспірант кафедри менеджменту і маркетингу, Запорізький національний технічний університет
СОХАЦЬКА Олена	д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансового інжинірингу, Тернопільський національний економічний університет
СТРОЙКО Тетяна	к. е. н., доцент кафедри організації виробництва та агробізнесу, Миколаївський державний аграрний університет
УКРАЇНЕЦЬ Інна	головний економіст відділу планування доходів бюджету управління фінансів та бюджету, Тернопільська міська рада
ФАТУЛЛАСЬВА Алла	аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка
ЧІКІТА ІРИНА	старший викладач кафедри банківської справи, Львівська комерційна академія
ШЕВЧЕНКО Лілія	к. е. н., доцент кафедри економіки та регіональної економічної політики, Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
ЮРЧЕНКО Аліна	викладач кафедри міжнародних відносин та економічної теорії, Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон
ЮРЧЕНКО Віктор	к. е. н., доцент, завідувач кафедри міжнародних відносин та економічної теорії Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон
ЯКОВЕНКО Наталія	аспірант кафедри міжнародного економічного партнерства, Тернопільський національний економічний університет
ЯРОЦЬУК Олексій	к. е. н., доцент кафедри економічного аналізу, Тернопільський національний економічний університет
ЯСІНСЬКА Алла	асистент, кафедра обліку та аналізу, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка»

ABSTRACTS

DEVELOPMENT MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS FOR MICRO-, MESO- AND MACROLEVEL

Elina ATAMANYUK

Use of labor potential of rural population in modern economic

The main areas of inconsistency entrepreneurship in rural areas, which adversely affect the use of labor potential of its residents, are considered. The ways of solutions to the problems of labor potential use of the rural population in the current economic conditions are offered.

Vira BUTYRINA

Motivational factors yielding employees of the housing and communal services

The distinguished features of functioning and development of the housing and communal services in the conditions of the industrial city of monofunctional type are analyzed. The methodical recommendations are meant also to monitor the ability of people to pay housing and communal services, to attract out-of-budget funds, to raise the role of regional budgets.

Alina ZHUKOVSKA

Personnel audit as a tool of a complex estimation of efficiency of personnel management

The necessity, essence, objects, parameters, directions, structure and kinds of personnel audit as a tool of a complex estimation of efficiency of personnel management is investigated. Advantages and disadvantages of internal and external personnel audit are allocated. The perspective ways of development of personnel audit as an innovative tool for estimation of efficiency of personnel management are outlined.

Iryna KARP

Organization and management of transport department of industrial enterprise

The theoretical principles of organization and management of transport department of industrial enterprise are outlined. The analysis of activity of a transport department is conducted. Some technical and operating parameters of use of rolling stock industrial enterprise are described.

Olga PROBOIV

Knowledge management as a competitive advantage in forming of enterprise potential

Main aspects of knowledge management are considered. The system of knowledge management is analyzed from the position of direct projection of information usefulness and objectivity and its ability to be used as knowledge management quality. The influence of knowledge management at obtaining of competitive advantages and forming of enterprise potential is established.

Petro PUCENTEYLO

Theoretical principles of competition: evolutionary genetic aspect

The theoretical principles of competition are investigated. The comparative analysis of approaches to identify categories of competition from the perspective of the evolution of economic science is considered. An author's approach to understanding the competitive relations in modern economic conditions from the perspective of the concept of modernization is proposed.

Yulia SOKOLOVA

Capital concentration and corporations' market power

In the article considered questions, which tying up with causes and consequences of concentration corporations' capital, origin and maintenance of concept „market power“, by basic problems which arise up at corporations in investigation of subsequent concentration. The ways of counteraction the overconcentration of capital and market power of corporations are offered.

Oksana SORINA

Design of enterprise competition position using the fuzzy set theory

The article is devoted to the ground of possibility the vehicle of the fuzzy set theory using for the design of company competition position, and also for determination its position procedure estimation. The ways of distribution of this method are offered for the enterprises of different industries.

Alina YURCHENKO

Economic efficiency of vegetable-growing and its influence is on market of vegetable products condition

The economic efficacy of vegetable growing and its influence upon the state of vegetable production market is determined. The analysis of peculiarities of production of vegetable products on the enterprises of Kherson region is considered. The economically – based directions of increasing of the efficacy of vegetable production is developed.

Victor YURCHENKO

Development of agroindustrial complex of Ukraine is in the conditions of influence of external economic relations

The modern condition of external economic relations and their influence upon the development of agroindustrial complex is researched. The foreign experience of the state support of agrarian enterprises that make the export operations is analyzed. The ways of stimulating and regulating of the Ukrainian export of agricultural production are proposed.

INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

Maria BOBILEVA

Development of economic collaboration is between Ukraine and EU in the conditions of «East partnership»

The features of development of economic collaboration are investigated between Ukraine and countries of European Union in the conditions of project „East partnership”. The strong and weak sides of such collaboration are determined. Directions of his deepening are offered.

Anna GALIULINA

International economic activity of Ukraine in the world market of capitals

International economic activity of Ukraine is analysed in the world market of capitals. The ways of activation of activity of Ukrainian business are offered in the world market of capitals taking into account a tendency to the improvement of internal economic situation.

Ivan KARAMBOVYCH, Liliya SHEVCHENKO

Methodological bases of analysys of customs relationship in the system of international economic relationship

Methodological aspects of customs relationship systems genesis are considered. It is proved that customs relationships arise up into the foreign trade exchange of manufacture products and represent economical processes being the component of economical relationships. Objective-subject determinants of customs relationships are defined.

Viktor KOZUYK

General theoretical problems of relations between monetary phenomena and global financial stability

The problems of relations between monetary phenomena and global financial stability are analyzed. It is stressed that such relations don't have historical homogeneity due to different types of conflicts between national and international monetary order. It is found structural problems of Post-Jamaica world order that don't guarantee global financial stability from monetary side.

Olga NIKITINA

Determination of national competitiveness of Ukraine in the conditions of globalization of world economy

The problem of determination of national competitiveness of Ukraine in the conditions of globalization of world economy is investigated. The strong and weak sides of ratings of international ratings agencies and their role are analysed for the informative providing of potential investors.

Oleksiy PROKOPOV

Comparative analysis of models of informative providing of subjects of foreign economic activity in the USA and France

The article stress on the analysis of information provision types of international business activity in the USA and France, characterise the main features of information government policy. Also shortly and comprehensively clears up the content of this policy and demonstrates the model of National Information System of Provision Export and International Business in the crisis condition.

Olena SOKHATCKA, Iryna MORKVA

The perspective of intercountries regulations of tax haven regulation in the conditions of economic instability.

The article examines the methods of tax haven regulation in the conditions of economic instability. History digression is done, the positive and negative aspects of application are shown in the world tax system, the reasons of accusations of tax havens are exposed in strengthening of world economic crisis, the prospects of their organization are shown in the process of exit from an economic crisis.

Alla FATULYAEVA

Development of integration processes in an increasing globalization

The interdependence between economic and political aspects of integration processes in Ukraine is investigated. The analysis of integration processes in an increasing globalization is undertaken.

Natalia YAKOVENKO

Concept and principles of effective model inbound tourism

In this article a model of the effective tourist business is proposed; considered the state's role in tourism, analyzed an economic component of effective tourism activities, outlined the importance of social and environmental elements of tourism activities.

PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

Taras ANDRUSHKIV

Formation of competitive stock market of Ukraine and ways integration to international stock markets

A modern fund market of Ukraine condition is analysed, certainly basic directions of development and ways of his integration to the international markets of funds. Outlined ways of priorities of providing and functioning of market of financial services, and, in particular, fund market, and also factors which carry out as positive so negative influence on integration of fund market of Ukraine to the international markets of funds are certain.

Alfred BILETSKY

Advanced evaluation of customs regulation in the implementation of national development priorities

The necessity of introduction the complex evaluation for fiscal and governing customer politics were proved. The systems of dimensionless parameters customer fiscal and governing efficiency were created and empirical evaluation this parameters were made. The customer fiscal and governing potential determination were introduced.

Natalia HALAPUP, Valentyna TOPOROVSKA

Development of the banking system of Ukraine in the context of globalization economic processes

The features of modern development of the banking system of Ukraine are considered in the article, certainly basic factors which entailed the crisis phenomena in the bank sector of country. A basic place is selected the questions of globalization processes in the economy of the developed countries of the world and their influence on a domestic economy on the whole and bank sector in particular. Certainly basic directions of development of the banking system of Ukraine in the context of globalization of financial markets in the world.

Natalia DZYUBANOVSKA

Mathematical tool of credit-deposit policy of bank

The basic elements of the banking system are considered and the mathematical tool of credit-deposit policy of bank is refined. Existence of proportion is analytically well-proven between a bonus for the risk of failure to return of credit and size of credit risk. Grounded size of deposit rate of percent and investigational dynamics of lending rate.

Oleg IVASCHUK, Volodymyr KOSTETCKYY

Modeling optimum combination of financial software companies municipal electric

Proposed and tested a model instrument for making profitable decisions on the optimal mix of budgetary funds and private equity as a source of financial support of municipal electric companies.

Natalia KARPYSHYN, Inna UKRAINETC

Incomes of local budgets: problems of formation and ways of filling.

The problems of forming of local budgets incomes on the modern stage of municipal reforms in Ukraine are considered and offered ways of their decision.

Andriy KOZLOVSKY, Yuri PANOCHYSHYN

Market analysis of electronic payment systems in Ukraine

The problems of market development of electronic payment systems in Ukraine are examined in the article. In conditions of world economic crisis their decision will take a positive effect on economic situation in the country.

Taras KUSHNIR

Institutional foundations of investment analysis

Interpretation of institutional investors from position of institutional approach and implementation by them functions inherent to the formal institutes are grounded. The analysis of dynamics of development of institutional investors of bank and nonbank type is conducted in a domestic economy.

Bogdan MALYNYAK

State and problems of financial control issues in local level in Ukraine

The article presents the organization of financial control at local level. The author describes the problems of realization of functions of every group of subjects of financial control. The features of realization of public financial control in the conditions of strengthening of democratic relations in society and reduction of influencing of organs of state administration on local self-government are explored. The author also offers the ways of optimization of financial control at local level.

Vitalina PEREVOZNYUK

Housing and communal reform: how to move to an effective market mechanism

Analyzed The current practice of the operation of housing and communal sector is analysed. The main problems of housing and communal sector are outlined. The proposal for their solution are formed. To address issues of housing and communal sector the whole system of science-based approaches and the proposed mechanism for their implementation is considered.

Vitaly PYSMENYY

Conceptual approaches to defining the TAX essence

In article in the context of study of concepts of theory of taxation an etymology of tax is investigated. The author also researches a social and economic essence of tax in the conditions of claim of democratic principles of public life.

Denys OSIPENKO

Approach to the analysis of integration processes in banks and insurance companies on example of dynamic quadrostructural models of commercial bank

The fragments of system analysis of banking activity and impact on bank of interaction with insurance company are carried out in the article. The result of analysis is represented as the dynamic four-contour

model of the commercial bank that is built on the flow chart basis and intended for forecasting and planning commercial bank's activity in aggregated indexes. The dynamic model of bank is represented as a system of differential equations with lags and system of limits. The results of banking activity simulation in conditions of cooperation with insurance company and without one are carried out in the article.

Vasyl TKACHUK, Natalia TKACHUK

New paradigm in marketing of banking business

The content of the notion of "paradigm" are analyzed. Defines the main types of bank marketing paradigms in the process of evolution, justified the need for transition to customer-oriented marketing as a modern paradigm of marketing in the banking sector.

Irina CHIQUITA

Improvement of financial capacity of local government

The analysis of existing problems of forming of local budgets is made and a complex of activities for increasing of financial capacity of institutions of local governing is proposed.

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

Oksana ANTONOVA

Economic grounds of democratic processes

Elucidated the question of economic fundamentals of a change of political regime is considered in the context of different theoretical and methodological approaches to the study of democratization. Much attention is paid to analyze the influence of economic factors on various stages of transit. The formulated problem effects of economic crises in the process of formation and preservation of new regimes.

Vyacheslav BARANNIK

Pricing indicators of country energy security

The article deals with estimation of influence of prices on the main fuel and energy resources on different indices and indicators of energy security and on indices of country development such as GDP. Dependencies are found that are typical for most countries and regions of the world. They give the foundation for forming a modern, appropriate and effective policy for protection of national energy interests.

Natalia BYKOVA

Evaluation of export potential of domestic wholesale trade companies (on example of Ukraine export of wood and wood products)

Structural-dynamic analysis of the external trading in wood and wares is carried out from wood between Ukraine and other countries of the world for period from 2002 years to 2008 year on the basis of statistical information. A structure and dynamics is appraised in the export of trading in wood and wares from wood of Ukraine.

Victoria BIRKENTALE

Development of intellectual property as a prerequisite of intellectual potential

The author formulates the main recommendations concerning the formation, realization and development of the human intellectual potential of current system; priority areas of government financing and investing of region development. The article underlines that the basis of realization of Ukraine's innovation strategy must be investment in people, creation of legal, organizational and economical conditions for the rise of the level using intellectual property and intellectual potential development.

Anastasia BOYKO

Analysis of supply and demand in the modern labor market of Ukraine

Characteristics and main causes of imbalance in the labor market of Ukraine are investigated. The analysis of supply and demand of labor are provided. The main directions of overcoming imbalances are determined.

Volodymyr KOROL

Interregional ties and their financial-economic form of regulation

Investigated the role of financial and economic institutions in enhancing inter-regional relations of the state. Practical steps to improve the forms of economic regulation of inter-regional relationships to enhance economic development in Ukraine are proposed.

Tetyana STROYKO

The effective institutions of market infrastructure —basis of economic growth agricultural areas

In article the basic problems of functioning of subjects of a market infrastructure are considered. The basic directions of development of institutions of a market infrastructure for maintenance of economic growth of the enterprises of agrofood sphere are proved.

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

Lesya BOYILA, Mariana BOYILA

Ways of improving the cost control on railways

The basic problems of cost control on railway transport were considered. Budget of cost for direction activity to decide this problem is offered for use.

Ruslan BRUHANSKYI

Transformation of dividend policy of agricultural enterprises with strategic management positions

Debatable aspects are considered in relation to determination of base extra charge and distribution dividends in agricultural enterprises; reasonably specific and qualificatory theoretical positions dividend policy agricultural enterprises of Ukraine from positions strategic management.

Olena DOROSH

Objects and consistency of audit

Based on the analysis of literary sources reasonably identify the subject and object of the audit, outlined their characteristic signs and indicated how the relationship between them.

Oleksiy YAROSHCHUK

Methodological principles of prediction of financial condition of joint stock company

The methodology of forecast of the financial statement, advantage and failings, features of using a forecast of the financial reporting of enterprise are considered.

Alla YASINSKA

Essence of cost control of engineering company on basis of system approach

Essence of management charges is exposed on principles of approach of the systems, the elements of control the system by charges are analysed and a case charges frame is developed on principles of approach of the systems.

Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку тринадцятий випуск збірника наукових праць “Наука молода”. Приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. До співпраці запрошуються аспіранти та молоді науковці віком до 35 років.

Основні вимоги до підготовки та оформлення матеріалів

Подаються два примірники статті українською мовою. Обсяг – 6–10 сторінок. Текст має бути вирівняний з обох боків, набраний шрифтом “Times New Roman” через 1,5 інтервалу (кеглем 14). Поля: зліва, знизу та зверху – 2 см, справа – 1 см. Для формул, графіків, схем, таблиць необхідно використовувати вмонтовані у “WORD” режими. Сторінки не нумерувати.

Стаття повинна відповідати вимогам, викладеним у Постанові президії ВАКУ України від 15.01.2003 р. “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАКУ України” (Бюлетень ВАКУ України. – 2003. – № 1. – С. 2).

З рукописом подається файл на CD-R у форматі WORD for WINDOWS у версії не нижче 6.0 – 7.0 Office 97 з розширенням “doc., rtf”. Диск потрібно підписати.

До статті додаються анотація українською та англійською мовами, переклад прізвища, імені та назви статті англійською мовою; довідка про автора, у ній вказуються прізвище, ім’я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, посада, організація, контактний телефон, адреса для листування та назва статті.

Усі статті проходять рецензування.

Статті можна подавати до 1 квітня 2010 року особисто або надсилати за адресою: 46020 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11, ТНЕУ, Рада молодих вчених, каб. 1103.

Відповідальні за випуск збірника наукових праць “Наука молода”:

Адамик Богдан, головний редактор збірника наукових праць;

Мартинюк Володимир, заступник головного редактора збірника наукових праць

Монастирський Григорій, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Наукове видання

НАУКА МОЛОДА

**Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету**

*Випуск 12
2009 рік*

Редактор-коректор *О. В. Бойчук*

Комп'ютерна верстка *Л. Я. Безушко*

Підписано до друку 28.12.2009 р. Формат 84x108 ¹/₁₆.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. № Р009-02-09.
Обл.-вид. арк. 29,8. Умовн. друк. арк. 25,7.
Тираж 300.

Віддруковано у видавництві ТНЕУ "Економічна думка"
46004 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел./факс (0352) 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ "Гал-Друк"
46006 м. Тернопіль, вул. Бродівська, 44
тел. 52-05-63.