

ISSN 1818-2682

Випуск 15–16  
2011 рік

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

# НАУКА МОЛОДА



Äî 50-dl÷÷  
Ńíđíđ'leüñüęîâî íröhríréüîâî  
Íęîîêl÷îâî ólâíđńčńłó

Тернопіль  
ТНЕУ  
2011

---

# НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених ТНЕУ

Випуск 15–16  
2011 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць  
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ  
Тернопільського національного  
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,  
протокол № 8  
від 25 червня 2011 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.

**Заступники головного редактора:**

Мартинюк В. П., к. е. н., доц.

Монастирський А. Ї., е. а. і., аїо.

**Редакційна колегія:**

Адамів О. П., к. т. н.,

Бруханський Р. Ф., к. е. н., доц.,

Галагуп 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.,

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.,

Ярощук 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 макрорівнів, функціонування міжнародної економіки в ХХІ ст., розвитку фінансово-кредитної системи України, 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

© ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011

---

# ЗМІСТ

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

<b>Галина БАК</b> Передумови забезпечення інноваційної діяльності в розвитку компанії	15
<b>Юрій БАРСЬКИЙ</b> Стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону за посередництвом фінансових інструментів	20
<b>Галина БАХЧИСАРАЙ</b> Вплив державного регулювання на інноваційну діяльність країни	25
<b>Ірина БІЛЕЦЬКА, Віра ОРЛОВА</b> Місце та роль фінансової безпеки в системі економічної безпеки туристичного підприємства	29
<b>Микола ГОРЛАЧУК, Богдан БЛАЦАК</b> Формування інноваційної моделі розвитку України	34
<b>Марина ҐУДЗЬ</b> Теоретичні засади вибору механізму залучення інвестицій в лікувально-оздоровче підприємство	37
<b>Ольга ДЯЧУН</b> Аналіз ефективності впроваджених антиризикованих заходів	42
<b>Алла ЛИТВИНЧУК</b> Оцінювання системи комунікацій виробництва з використанням нечітких множин	46
<b>Анна МАЛАНЧУК, Катерина БОЯРИНОВА</b> Залучення іноземних партнерів до науково-технічного співробітництва в межах інноваційних кластерів	50
<b>Ірина МЕНДЕЛА</b> Створення сучасної системи управління у готельно-ресторанному бізнесі	55
<b>Павло НАВКА</b> До питання розвитку фізичної культури і спорту як чинника забезпечення соціально-економічного розвитку країни	59
<b>Ірина НЕЧАЄВА</b> Оцінка синергетичного ефекту від створення вертикально інтегрованих структур	64

---

<b>Олександра ОВСЯНЮК-БЕРДАДІНА</b> Напрямки підвищення соціальної спрямованості системи державних закупівель послуг	71
<b>Сергій ПІДГАЄЦЬ</b> Мотиваційні чинники розвитку державно-приватного партнерства	76
<b>Ірина ПРОДАН</b> Підхід до розроблення моделі управління персоналом за компетенціями	82
<b>Руслан СМОЛЕНЮК</b> Організаційно-економічний механізм агропромислового комплексу України в умовах глобалізації	88
<b>Володимир СТЕФАНКІВ</b> Кластерний підхід як чинник інноваційного розвитку промисловості регіону	91
<b>Неля ЧОРНА</b> Шляхи удосконалення інноваційно-інвестиційного забезпечення аграрного бізнесу в Україні	95
<b>Оксана ШКОЛЕНКО</b> Основні напрями та інструменти вдосконалення державної політики захисту вітчизняних товаровиробників	101

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

<b>Ольга ВЕЧІРКО</b> Сутнісна характеристика зовнішньоекономічної діяльності	105
<b>Наталія КОСТЕНКО</b> Гео економічні аспекти торговельної політики країн: неолібералізм чи неопротекціонізм?	109
<b>Владлен НЕБРАТ</b> Державна політика в галузі залучення іноземних інвестицій як невід'ємна частина інтеграційної політики	116
<b>Софія ПАЗІЗІНА</b> Концептуальні засади політики імпортозаміщення	122
<b>Борис ПИЛИПЕНКО</b> Світовий і національний досвід формування та реалізації механізму мотивації до участі у венчурних інноваційних проектах	126
<b>Ольга РЯБЧИНА</b> Особливості енергетичної політики Європейського Союзу в умовах кризи	133
<b>Олена ЧЕРНОІВАНОВА, Олексій ЛАУШКІН</b> Регіональні монетарні союзи як основа глобальної фінансової архітектури	137

---

**Анна ШЕРЕМЕТА**

Теоретичні підходи до визначення критеріїв достатності міжнародних резервів в історичній перспективі 141

---

**Зоряна ЯРЕМКО**

Сучасні тенденції функціонування світового ринку пива 145

---

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ**

**Богдан АДАМИК**

Аналіз застосування принципів ефективного банківського нагляду в Україні 152

---

**Оксана АДАМИК**

Формування бюджету Пенсійного фонду України: інституційно-процедурний аспект 157

---

**Василь ДЕМ'ЯНИШИН**

Удосконалення кошторисного планування в умовах бюджетного реформування 165

---

**Олена ЗАКЛЕКТА-БЕРЕСТОВЕНКО, Тетяна СТАДНІК**

Причини ухилення від оподаткування та шляхи їхнього усунення 169

---

**Олена ЗАПОРОЖЕЦЬ**

Поняття та місце адміністрування митних платежів у митній системі України 174

---

**Віктор КОЗЮК, Павло ЛУЦІВ**

Вплив рішення щодо запровадження третього рівня лістингу цінних паперів на фондові індекси ПФТС та «Української фондової біржі» 179

---

**Катерина КОЛІСНІЧЕНКО**

Соціально-економічні чинники та джерела податкових ризиків 185

---

**Надія ЛУБКЕЙ, Світлана КРАМАРЧУК**

Шляхи вдосконалення формування дохідної бази місцевих бюджетів України 192

---

**Андрій ЛУЧКА**

Управління бюджетною ліквідністю у ФРН: особливості організації та уроки для України 198

---

**Олена МАЛАХОВА**

Оцінка впливу економічних факторів на ефективність банківської системи 202

---

**Анна ПЕТРИКІВ**

Управління інформаційним забезпеченням місцевих запозичень 209

---

**Тетяна ПИСЬМЕННА**

Європейський досвід діяльності вищих органів контролю державних фінансів: уроки для вітчизняної практики 213

---

**Світлана САВЧУК**

Планування міжбюджетних трансфертів: практика та шляхи вдосконалення 222

---

---

<b>Вікторія ТРОХИМЕНКО</b> Роль ринку банківських послуг у ринковій економіці	231
<b>Мар'яна ФЕДИК</b> Стан і тенденції розвитку банківської інфраструктури в Україні	238
<b>Олександр ФРАДИНСЬКИЙ, Андрій МАШКО</b> Становлення оподаткування в країнах Стародавнього світу	244
<b>Ярослав ЧАЙКОВСЬКИЙ, Олег ПАСТУШОК</b> Антиінфляційна політика в Україні у післякризовий період	248
<b>Ірина ЧИРАК</b> Переосмислення принципів кредитування і функцій центрального банку в умовах посилення фінансової нестабільності	254

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

<b>Іван АЛЕКСАНДРОВ, Олена КРАВЕЦЬ</b> Синтез категорій та понять ринкового механізму управління якістю навколишнього середовища	259
<b>Вікторія ВАКАРАШ</b> Інституційні перетворення та їхній вплив на розвиток аграрного господарювання в Україні	267
<b>Ігор ГРУДЗЕВИЧ, Дмитро СТІЛЬЧУК</b> Економічні механізми реалізації державної екологічної політики в контексті сталого розвитку	271
<b>Юрій ДЗЯДИКЕВИЧ, Руслан РОЗУМ, Микола БУРЯК</b> Основні напрями управління процесами використання відходів деревини	274
<b>Антоніна КАКОДЕЙ</b> Теоретичні основи управління екологічними ризиками	279
<b>Наталія КАРАЄВА, Ірина ГУСЄВА</b> Структура організаційно-економічного механізму забезпечення енергетичної безпеки України	284
<b>Тетяна КОВАЛЕНКО</b> Оцінка резервів економії електроспоживання населення в умовах вдосконалення тарифної політики	288
<b>Олена МЕЛЬНИК-БАНТОН</b> Моніторинг трансформацій стану здоров'я населення та фінансування сфери охорони здоров'я в Україні	292
<b>Ілья НАУМОВ</b> Направлення реструктуризації отраслевої науки в регіоне (на прикладі Свердловської області)	302

---

<b>Ольга НІПАЛІДІ</b> Удосконалення законодавства з питань оподаткування суб'єктів малого підприємництва	307
<b>Ростислав ПИНДА</b> Організаційне забезпечення посилення розвитку будівельної сфери регіону	310
<b>Володимир СИМАШКО, Павло ДЕНИЩУК</b> Сучасні тенденції розвитку білінгу	314
<b>Юлія СНІТКО</b> Поняття та основи формування економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств	320
<b>Денис ТАТАРКИН</b> Особые экономические зоны в России как фактор развития регионов	324
<b>Тетяна ФІЛАХТОВА</b> Удосконалення охорони праці як один із чинників гідної праці на вугільних підприємствах України	328
<b>Ганна ХАРЧЕНКО</b> Пріоритетні напрями зростання агропродовольчого потенціалу сільськогосподарських підприємств	335

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

<b>Світлана ГАЛЕЩУК</b> Окремі питання обліку експортно-імпортних операцій на вітчизняних підприємствах	339
<b>Алла ДУБОДЕЛОВА, Оксана ЮРИНЕЦЬ</b> Методи стратегічного аналізу бізнес-середовища підприємства	344
<b>Олексій КРУПОДЕР</b> Особливості обліку та аудиту факторингових операцій фінансових компаній	350
<b>Роман МАЧУГА</b> Визначення відносних показників якості інформаційних систем в обліку	357
<b>Ростислав ОКРЕПКИЙ, Дмитро ШТЕФАНІЧ</b> Методичні аспекти інтеграції ABC- і XYZ-аналізу в процесі формування асортиментного портфеля фірми	362
<b>Ірина ОМЕЦІНСЬКА</b> Структура витрат відповідно до податкового та бухгалтерського законодавства	367
<b>Наталія ПОЧИНОК</b> Вплив оцінки відповідності кваліфікації персоналу на стратегічний розвиток будівельних підприємств	373
<b>Олексій ЯРОЩУК</b> Аналіз системи економічної безпеки підприємства	378

---

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Актуальне дослідження з проблем розбудови митної системи та забезпечення економічної безпеки України	382
VIII міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації»	383
НАШІ АВТОРИ	386
ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ	391



---

## CONTENT

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

<b><i>Galyna BAK</i></b> Conditions of innovative activity in company development	15
<b><i>Yurij BARSKIY</i></b> Stimulation of the socially oriented development of economy of region is at mediation of financial instruments	20
<b><i>Ganna BAKHCHISARAY</i></b> Influence of government control is on innovative activity of country	25
<b><i>Iryna BILECKA, Vira ORLOVA</i></b> Place and role of financial safety in the system of economic security of tourist enterprise	29
<b><i>Mykola GORLACHUK, Bogdan BLASCHAK</i></b> Forming of innovative model of development of Ukraine	34
<b><i>Maryna GUDZ</i></b> Theoretical principles of choice of mechanism of bringing in of investments are in a health enterprise	37
<b><i>Olga DYACHUN</i></b> Analysis of efficiency of the inculcated anti risk measures	42
<b><i>Alla LITVINCHUK</i></b> An evaluation of the system of communications of production is with the use of unclear plurals	46
<b><i>Anna MALANCHUK, Katerina BOYARINOVA</i></b> Bringing in of foreign partners is to the scientific and technical collaboration within the limits of innovative clusters	50
<b><i>Iryna MENDELA</i></b> Creation of modern control system in the hotel-restaurant business	55
<b><i>Pavlo NAVKA</i></b> To the question of development of physical culture and sport as factor of providing of socio-economic development of country	59
<b><i>Iryna NECHAEVA</i></b> An estimation of sinergistical effect is from creation of apeak computer-integrated structures	64

<b>Olexandra OVSYANYUK-BERDADINA</b>	
Directions increase social orientation of public procurement of services	71
<b>Sergiy PIDGAEC</b>	
Motivational factors of development of state private partnership	76
<b>Iryna PRODAN</b>	
Going is near development of case a personnel frame after jurisdictions	82
<b>Ruslan SMOLENYUK</b>	
An Organizationally economic mechanism of agroindustrial complex of Ukraine is in the conditions of globalization	88
<b>Volodymyr STEFANKIV</b>	
Cluster approach as factor of innovative development of industry of region	91
<b>Nelia CHORNA</b>	
Ways of improvement of innovative-investment software of agrarian business in Ukraine	95
<b>Oksana SHKOLENKO</b>	
Major tools and tendencies of domestic commodity producers state protection policy improvement	101

## INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

<b>Olha VECHIRKO</b>	
The essence description of external economic activity	105
<b>Natalia KOSTENKO</b>	
Geoeconomical aspects of trade policy of countries: new liberalism or new protectionism?	109
<b>Vladlen NEBRAT</b>	
A public policy is in industry of bringing in of foreign investments, as inalienable part of integration policy	116
<b>Sofia PAZIZINA</b>	
Conceptual foundations of policy of import substitution	122
<b>Boris PILIPENKO</b>	
World and national experiences of formation and implementation mechanism of motivation to participate in venture innovation projects	126
<b>Olga RYABCHINA</b>	
Features of power policy of European Union are in the conditions of crisis	133
<b>Olena CHERNOIVANOVA, Oleksiy LAUSHKIN</b>	
Regional monetary unions as the basis of the global financial architecture	137

---

<b>Anna SHEREMETA</b> Theoretical approaches to the estimation of international reserves adequacy in historical retrospective	141
---	-----

---

<b>Zoryana YAREMKO</b> Modern trends in world beer market's operation	145
--	-----

---

## PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

<b>Bogdan ADAMYK</b> Analysis of application of principles of effective bank supervision in Ukraine	152
--	-----

---

<b>Oksana ADAMYK</b> Forming of budget of pension fund of Ukraine: institucion-procedural aspect	157
---	-----

---

<b>Vasyl DEM'YANYSHYN</b> Improvement of the estimate planning in the conditions of budgetary reformation	165
--	-----

---

<b>Olena ZAKLEKTA-BERESTOVENKO, Tetyana STADNIK</b> The reasons for tax evasion and ways to address them	169
---	-----

---

<b>Helen ZAPOROZHEC</b> A concept and place of administration of custom payments is in the custom system of Ukraine	174
---	-----

---

<b>Viktor KOZIUK, Pavlo LUTSIV</b> Effect of the decision on implementation of the third level of listing of securities on stock indices pfts and «Ukrainian stock exchange»	179
--	-----

---

<b>Katerina KOLISNICHENKO</b> Socio-economic factors and sources of tax risks	185
--	-----

---

<b>Nadija LUBKEY, Svitlana KRAMARCHUK</b> The courses for improvement of the forming the profitable base of local budgets in Ukraine	192
--	-----

---

<b>Andriy LUCHKA</b> Liquidity management of the budget in Germany: peculiarities of organization and lessons for Ukraine	198
---	-----

---

<b>Olena MALACHOVA</b> Estimation of influence of economic factors on efficiency of the banking system	202
---	-----

---

<b>Anna PETRIKIV</b> Management the informative providing of the local borrowings	209
--	-----

---

<b>Tetyana PYSMENNA</b> European experience of supreme audit institutions: lessons for domestic practice	213
---	-----

---

---

<b>Svitlana SAVCHUK</b> Planning of interbudgetary transferts: practice and ways of improving	222
<b>Viktoriya TROKHIMENKO</b> The banking service market role in the market economy	231
<b>Maryana FEDYK</b> State and trends of banking infrastructure in Ukraine	238
<b>Oleksandr FRADYNSKIY, Andrey MASHKO</b> Becoming of taxation in the countries of the ancient world	244
<b>Yaroslav CHAYKOVSKIY, Oleh PASTUSHOK</b> Antiinflationary policy in Ukraine after crisis period	248
<b>Iryna CHYRAK</b> Rethinking of principles of crediting and functions of central bank in the conditions of strengthening of financial instability	254

## INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

<b>Ivan ALEKSANDROV, Helen KRAVEC</b> Synthesis of categories and concepts of market mechanism of quality management of environment	259
<b>Viktoriya VAKARASH</b> Institutional transformations and their influence on development of agrarian managing in Ukraine	267
<b>Igor GRUDZEVICH, Dmitry STRILCHUK</b> The economic mechanisms of realization of public ecological policy in the context of steady development	271
<b>Yuriy DZYADYKEVYCH, Ruslan ROZUM, Mykola BURIAK</b> Basic directions of management of utilization of wastes of wood processes	274
<b>Antonina KAKODEY</b> Theoretical government ecological risks bases	279
<b>Natalia KARAEVA, Iryna HUSYEVA</b> Organizational-economic mechanism structure of providing the energy security of Ukraine	284
<b>Tetyana KOVALENKO</b> An estimation of backlogs of economy of electro-consumption of population is in the conditions of perfection of tariff policy	288

<b>Olena MELNYK-BANTON</b> Monitoring of transformations of the level of health of population and financing of sphere of health protection in Ukraine	292
<b>Ilya NAUMOV</b> Directions of re-structuring of the branch science in region (on the example of Sverdlovsk area)	302
<b>Olga NIPIALIDI</b> An improvement of legislation is on questions of taxation of small business entities	307
<b>Rostyslav PINDA</b> Orgware of strengthening of development of a build sphere of region	310
<b>Volodymyr SIMASHKO, Pavlo DENYSHCHUK</b> Modern tendencies of billing's development	314
<b>Yuliya SNITKO</b> Concept and bases of forming of economic-financial safety of agricultural enterprises	320
<b>Denis TATARKIN</b> Special economic zones in Russia as a factor regional development	324
<b>Tetyana FILAKHTOVA</b> Improvement of labour protection as one of factors of development of coal enterprises of Ukraine	328
<b>Ganna KHARCHENKO</b> Priority areas of growth of agri-food potential of agricultural enterprises	335

## MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

<b>Svitlana GALESHCHUK</b> Some aspects of export and import operations accounting on the domestic enterprises	339
<b>Alla DUBODELOVA, Oksana YURINEC</b> Methods of strategic analysis of business environment of enterprise	344
<b>Oleksii KRUPODER</b> Peculiarities of accounting and audit of factoring transactions of finance companies	350
<b>Roman MACHUGA</b> Determination of relative indexes of quality of the informative systems of account	357
<b>Rostyslav OKREPKIY, Dmytro SHTEFANICH</b> Methodical aspects of integration of ABC and XYZ-analysis in the process of assortment portfolio construction of firm	362

---

**Nataliya POCHYNOK**

Impact assessment staff on the strategic development  
of construction enterprises

373

**Olexiy YAROSCHUK**

Analysis of the economic security system of enterprise

378

## **SCIENTIFIC LIFE**

Actual research is from the problems of alteration of the custom system  
and providing of economic security of Ukraine

382

The eighth International Scientific Conference of Young Scientists  
«Economic and social development of Ukraine in the XXI century: national identity  
and globalization trends»

383

OUR AUTHORS

386

INFORMATIVE LETTER

391

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

Галина БАК

### ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РОЗВИТКУ КОМПАНІЇ

*Показано, що інноваційна діяльність виступає необхідним елементом в розвитку компанії в сучасних умовах адаптації до зовнішнього середовища. Розглянуто проблеми вітчизняних організацій, які впроваджують інновації. Досліджено значення правового, фінансового та інформаційного забезпечення інноваційної діяльності й підкреслено важливість виділення нормативно-методичного аспекту в інноваційному розвитку організації.*

*Innovative activity serves an essential element in company development in modern terms of adaptation to the external environment. In the article is shown the problems of domestic organizations that implement innovations. They are legal, financial, informative preconditions of implementation of innovations. Here is emphasized the importance of selection regulatory and methodological conditions in a separate group in company development.*

Розвиток кожної компанії спрямований на зміцнення її позицій на внутрішніх і зовнішніх ринках, що досягається шляхом постійного оновлення асортименту продукції, пошуку нових споживачів, вибору нових каналів збуту, зменшенню витрат, завдяки технологічному оновленню. Розвиток суб'єктів господарської діяльності та економіки країни загалом можна забезпечити екстенсивним шляхом (розширення обсягів виробництва та збуту), інтенсивним науково-технічним (використання досягнень науки і техніки з метою підвищення конкурентоспроможності) та інноваційним науково-технічним шляхом, що передбачає безперервне оновлення асортименту продукції та технологій виробництва, удосконалення системи управління виробництвом і збутом.

Компанії економічно розвинутих країн все частіше обирають інноваційний шлях розвитку, оскільки частка інновацій (нових технологій, продуктів, способів їхньої реалізації та організації виробництва) у загальному обсязі отриманого ними прибутку постійно зростає. Як бачимо, впровадження інноваційних процесів впливає на економічний розвиток господарських структур у майбутньому. Разом із цим, багато вітчизняних компаній, які стали на інноваційний шлях розвитку, стикаються з багатьма проблемами, пов'язаними із забезпеченням інноваційної діяльності.

Проблему комплексного забезпечення інноваційної діяльності розглядає ряд зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, російський вчений А. П. Сергєєв говорить, що рівень розвитку суспільства визначається увагою, яку приділяють у ньому науці, культурі, техніці й технологіям. Проте наука, техніка й технології можуть розвиватися тільки за наявності відповідних умов, особливо правових [1]. Серед українських науковців проблеми забезпечення інноваційної діяльності досліджують багато економістів, переважно концентруючи увагу на дослідженні окремих напрямків забезпечення. Так, В. І. Рошило, П. П. Микитюк, О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан у своїх працях зосереджують увагу здебільшого на фінансовому та інформаційному забезпеченні інноваційного розвитку підприємства. О. П. Степанов, Н. П. Гончарова, Г. О. Андрощук виокремлюють і розглядають правове, фінансове та інформаційне забезпечення. Особливістю досліджень напрямків та проблем забезпечення

інноваційного розвитку російського вченого Р. Фатхутдінова є те, що, поряд із правовим, фінансовим та інформаційним забезпеченням, він виділяє ще й нормативно-методичне. Такі українські науковці, як І. Г. Бабець, А. І. Мокій, О. П. Осідач, Ю. В. Полякова у своїх дослідженнях опираються на його розробки.

Автор цілком згідний з думкою, що нормативно-методичне забезпечення необхідно виділяти в окрему групу. Тому метою статті є розгляд проблем правового, фінансового, інформаційного та підкреслена необхідність виділення нормативно-методичного забезпечення інноваційного розвитку підприємства як окремої групи.

В умовах жорсткої конкуренції стратегія багатьох промислових підприємств та компаній передбачає впровадження різноманітних інновацій. Однак розроблення і виведення на ринок інновацій пов'язані з неабияким ризиком. Із загальної кількості проектів із розробки й виведення на ринок нової продукції зазнають краху близько 40% проектів, пов'язаних із виробництвом товарів широкого споживання, 20% товарів промислового призначення, 18% послуг. Як зазначають В. Г. Мединський та С. В. Ільдеменов близько 50% витрат на створення і просування на ринку нових товарів припадає на виробни, які так і не знайшли попиту, а 30% нововведень, які здобули визнання, швидко сходять з ринку.

З погляду деяких компаній інноваційну діяльність необхідно розглядати як один з основних засобів їхньої адаптації до постійних змін зовнішнього середовища. Інноваційна діяльність означає процес створення, впровадження та поширення інновації. Сутністю інновацій та інноваційної діяльності компанії є зміни, які розглядаються як джерело доходу [2]. Саме тому, незважаючи на доволі високий ризик неприйняття інновацій на ринку, інноваційна діяльність виступає необхідним елементом розвитку компанії.

Інноваційна діяльність, як і будь-яка інша, потребує певного забезпечення, яке гарантує реалізацію інноваційних розробок.

До комплексного забезпечення інноваційної діяльності традиційно зараховують: фінансове, інформаційне та правове забезпечення. Однак згодом нормативно-методичне забезпечення почали відокремлювати, керуючись тим, що хоча багато міжнародних процесів уніфіковані на всіх рівнях управління, система стандартів та виміру в багатьох країнах неоднакова. Наприклад, ширина залізниці, система виміру в багатьох країнах різна. Так, в одних країнах діє сантиметрова система виміру, в інших – дюймова, що створює певні незручності. З огляду на це вважаємо слушним виділити нормативно-методичне забезпечення в окрему групу.

Правову основу для забезпечення інноваційної діяльності на мікро- та макро- рівнях становлять національні законодавчі й нормативно-розпорядчі акти, мережа спеціалізованих правових інститутів і корпус фахівців, які забезпечують практичне застосування правової бази. Основні положення про інноваційну діяльність містяться в основному законі України «Про інноваційну діяльність»[3]. Правила, норми забезпечення інноваційної діяльності представлені в багатьох законодавчих актах.

Трапляються випадки, що на законодавчому рівні можна побачити деякі неузгодженості й суперечності щодо питань інноваційного розвитку держави. Так, у прийнятому Законі «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукомістких технологій» мова йде про необхідність зміни структури промисловості, щоб до 2013 р. обсяги виробництва 5-го укладу вирости до 12%, а 6-го – до 3%. Таким чином, пропонується поступово наздоганяти розвинений світ, використовуючи нереалізовані можливості кожного укладу. Разом із цим, «Основні напрями стратегії соціально-економічного розвитку до 2015 року» (Постанова президії НАН України «Про основні напрями стратегії соціально-економічного розвитку до 2015 року» № 34 від 18. 02. 2004 р.) пропонує реалізацію стратегії «інноваційного прориву», яка полягає в зосередженні уваги на становленні 6-го укладу і виборі таких його напрямів, завдяки яким країна може вийти в лідери. Незрозумілим є державний пріоритет – поступовий розвиток, чи «технологічний прорив»?

Чинна нормативно-правова база державного управління має доволі виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів ще недостатня. Зміни, які сталися в науковій системі України за останні роки, здебільшого відповідали умовам жорсткої державної консервативної політики, за якої інноваційна сфера не стала пріоритетною в системі державної підтримки. Наслідком реалізації такої політики є відставання України від держав, які здійснюють прогресивну або наступальну науково-технічну та інноваційну політику.

Р. Фатхутдінов вважає, що всі теоретичні, методичні та практичні питання з розроблення, функціонування та розвитку системи інноваційної діяльності мають бути викладені у відповідних нормативно-методичних документах міжнародного, державного, регіонального та підприємницького



рівня. Міжнародні документи повинні регламентувати загальні положення щодо екології, прав людини, безпеки товарів та послуг, стандартизації й т. ін. Документи державного рівня мають і надалі розвивати питання, регламентовані в міжнародних документах, а документи регіонального рівня – розвивати й підтримувати питання, зазначені в державних документах.

Таким чином, буде створена відповідна ієрархія, де документи нижчого порядку не повинні в жодному разі суперечити документам вищого порядку. Така ієрархія потрібна для забезпечення уніфікації та взаємозамінності певних питань у галузі інноваційної діяльності [4].

На даний час багато міжнародних процесів уніфіковані на всіх рівнях управління, хоча ще досі існують відмінності у прийнятих стандартах. Нормативно- методичні документи можуть бути таких видів: нормативні акти та стандарти; методики, положення та інструкції і т. ін.

Необхідно зазначити, що в законодавчій базі України наявні певні правові норми, що регулюють процес здійснення стандартизації. Так, Закон України «Про стандартизацію» визначає, що стандартизація – це діяльність, яка полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їхньому функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному співробітництву.

При цьому нормативні документи зі стандартизації поділяються на: державні стандарти України; галузеві стандарти; стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок; технічні умови; стандарти підприємств. Державні стандарти України містять обов'язкові та рекомендовані вимоги. До обов'язкових належать: вимоги, що забезпечують безпеку продукції для життя, здоров'я і майна громадян, її сумісність і взаємозамінність, охорону навколишнього природного середовища і вимоги до методів випробувань цих показників; вимоги техніки безпеки і гігієни праці з посиланням на відповідні санітарні норми і правила; а також вимоги щодо відходів як вторинної сировини і т. ін. Рекомендовані вимоги державних стандартів України підлягають безумовному виконанню, якщо: це передбачено чинними актами законодавства; ці вимоги включено до договорів на розроблення, виготовлення й поставку продукції; виробником (постачальником) продукції зроблено заяву про відповідність продукції цим стандартам.

У свою чергу, стандарти можуть бути таких видів: міжнародні стандарти (МС), європейські стандарти (ЕН), державні стандарти України (ДСТУ, ISO 9001, 9002, 9003, стандарти організацій, підприємств і т. д.).

Якщо ж не існує загального стандарту, прийнятого на міждержавному рівні, то кожній країні чи регіону доводиться вирішувати певну проблему самостійно, що в свою чергу значно стримує й ускладнює певні економічні процеси, уповільнює інтеграцію між країнами і призводить до збільшення витрат.

Деякі нормативно-методичні документи, розроблені й затверджені міжнародними організаціями, мають бути автентичними й обов'язковими для всіх організацій, незалежно від їхньої форми власності. Наприклад, міжнародна система ваг та виміру, система охорони навколишнього середовища, система управління якістю на основі стандартів ISO 9000, 9001, 9002, 9003, система безпеки та міжнародної сертифікації товарів і послуг, термінологія та операції в сфері фінансів мають бути єдині для всіх країн, а отже, і для всіх підприємств.

Збільшення кількості нормативно-методичних документів, правил, термінів, норм міжнародного характеру значно спростить побудову системи управління кожного підприємства, підвищить ефективність використання природних ресурсів, праці, капіталу як головних факторів забезпечення благоустрою та якості життя.

Фінансове забезпечення належить до системи ресурсного забезпечення необхідними видами ресурсів, а саме трудових, матеріальних та фінансових. Головним у системі ресурсного забезпечення А. І. Мокій, Ю. В. Полякова, О. П. Осідач та І. Г. Бабець [5] вважають фінансове забезпечення, яке охоплює фінансові відносини інноваційної організації з іншими організаціями та структурами з питань оплати постачання матеріальних ресурсів, науково-технічної продукції, субпідрядних робіт, розрахунків з трудовим колективом та державними органами

Інновації з погляду фінансування є інвестиціями, що спрямовані в розробки та впровадження нових технічних засобів виробництва та продукції.

Фінансування інновацій може бути успішним завдяки наявності відповідного механізму його реалізації. Стратегічне призначення фінансового механізму – створення такої системи відносин та інтересів, яка б не допускала виникнення проблем.

Здійснення інноваційної діяльності вимагає від підприємства-інноватора різних доступних джерел. Ними можуть бути: власні, залучені, позикові грошові кошти, вітчизняні та зарубіжні інвестиції. Серед власних коштів підприємств велика частка належить амортизаційним відрахуванням, які призначаються для простого відтворення, але практично вони відіграють значно більшу роль, оскільки оновлення основного капіталу за їхній рахунок здійснюється на новій техніко-технологічній основі. В дійсності вони не завжди використовуються за економічним призначенням.

Статистичні дані свідчать, що за 2008 р. власні кошти організацій становили 73,7% від загального обсягу джерел фінансування інноваційної діяльності. При цьому частка державного та місцевих бюджетів становила 1,4%, а іноземних та вітчизняних інвесторів – 5,2%, частка кредитування – 16,4%, частка інших джерел фінансування становила 3,3% [6].

Фінансування інновацій є одним із найважливіших чинників у забезпеченні інноваційної діяльності. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні супроводжується чималою кількістю проблем, вирішення яких сприятиме формуванню інноваційної моделі розвитку економіки України.

Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності – комплексне поняття, що охоплює сукупність первинних і вторинних даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворення, правила організації банку даних, методи кодування та пошуку інформації. Необхідною умовою при цьому є мінімальні витрати з пошуку необхідної інформації, які споживач тратить для вирішення своїх конкретних завдань.

Кожному учаснику інноваційного процесу необхідна «своя» інформація, «свій» звичний та доступний носій різного ступеня узагальнення. Підприємця цікавить інформація про середовище, в якому він бажає працювати, кон'юнктура ринку, законодавче й податкове поле та ін.; інноватору потрібна інформація, що стосується рівня розвитку науки взагалі або певної наукової галузі, рівень наукового опрацювання проблемних сфер суспільства. Інформація для інноватора-бізнесмена – такий самий виробничий ресурс, як і загальноекономічні виробничі ресурси для будь-якого виробника загалом.

Завдання інформаційного забезпечення в зв'язку з вибором пріоритетів інноваційного розвитку зводяться до позицій країни з ряду сучасних напрямів науки і техніки, виявлення масштабів інноваційної діяльності (витрат на нововведення), типів інновацій, пов'язаних із впровадженням або нових продуктів, або нових виробничих методів.

Заходи спеціального характеру, які здійснює держава, спрямовані на стимулювання інноваційної активності, в усьому світі концентруються на підтриманні нововведень у малому бізнесі. В Україні сфера діяльності малих підприємств – це переважно обслуговування і торгівля.

Одне з найважливіших завдань інформаційного забезпечення інноваційних процесів – характеристика участі малих підприємств в інноваційній діяльності, в тому числі через інформацію про витратні показники, організаційні форми інноваційного бізнесу, фактори його ефективності.

Одним з елементів наукової політики є організація взаємодії між науковими дослідженнями та виробництвом. В зв'язку з цим одним з основних завдань інформаційного забезпечення інноваційного процесу стає дослідження наукового потенціалу, що охоплює всі його складові, сектор економіки загалом.

На стадії виробництва відбувається відбір, аналіз, використання (поширення) науково-технічної документації, оцінювання технічних умов, що потребують інформації про світові, регіональні, національні, галузеві класифікаційні та оцінні показники.

На стадії експлуатації, модернізації, утилізації потрібна кон'юнктурна та маркетингова інформація.

Структура джерел інформації, необхідної в інноваційному бізнесі, представлена в: періодичній загальнодоступній та науковій літературі, фірмових каталогах та проспектах, офіційних періодичних і разових звітах фірм-виробників, каталогах і проспектах виставок та ярмарок, галузевих промислових стандартах, періодичних аналітичних та прогнозних оглядах спеціалізованих інститутів з аналізу ринків, інтернет-сторінках промислових та дослідних компаній.

Державна система науково-технічної інформації охоплює науково-технічні бібліотеки й установи, зокрема: Наукова бібліотека ім. Вернадського НАН України, Парламентська бібліотека, Бібліотека Кабінету Міністрів, Бібліотека при Адміністрації Президента, галузеві бібліотеки, Український науково-дослідний інститут науково-технічної інформації (УКР НДІ НТІ) та його регіональні центри, підрозділи галузевих НДІ.

Що стосується міжнародних засад статистики науки та інновацій, то вони базуються на Єдиних стандартах і правилах Керівництва Осло зі збору та інтерпретації даних у сфері технологічних інновацій, прийнятих в 1991 р. 56 сесією Комітету з науково-технічної політики Організації економічного

співробітництва та розвитку (ОЕСР). Ця організація була ініціатором організації роботи зі статистики інновацій, заснованих на міжнародних підходах і стандартах, що бере свій початок від 1989 р. (OECD proposed guidelines for and interpreting technical innovations data. Oslo manual / OECD/ Paris. 1992).

Міжнародні стандарти є комплексом рекомендацій провідних міжнародних організацій щодо методології системного опису статистичних даних науки та інновацій. Статистичною службою ЄС (Євростатом) у 1969 р. була розроблена номенклатура для зіставлення наукових програм та бюджетів (остання редакція 1992 р.), підготовки щорічних доповідей про державне фінансування науки, а також проект рекомендацій з регіональних аспектів статистики інновацій.

З метою гармонізації категорій та визначень для надання інформації на 12-й сесії генеральної конференції ЮНЕСКО схвалені «Рекомендації з міжнародної статистики науки та техніки», а в 1984 р. опубліковано Керівництво ЮНЕСКО зі статистики науки та техніки, яке уточнене у 1995 р. на основі Керівництва Фраскаті, (назва походить від назви італійського міста Фраскаті, де був підписаний документ). Керівництво Фраскаті містить найбільш повне узагальнення багаторічного міжнародного досвіду в галузі збору, розроблення й аналізу статистичних даних про розвиток науки. З кінця 1980-х рр. воно стало найважливішим міжнародним стандартом зі статистики наукових досліджень та розробок, чому сприяли різні ініціативи ОЕСР [5].

Експерти ОЕСР з огляду на потреби в розробленні спеціальних стандартизованих рекомендацій з питань статистичного вивчення актуальних аспектів розвитку науки та техніки, їхнього ресурсного забезпечення, результативності, впливу на економічне зростання на міжнародному та національному рівнях підготували серію методологічних посібників, що утворюють так звану «Сім'ю Фраскаті», у тому числі з визначення та інтерпретації даних балансу платежів за технології (1990 р.), збору даних про технологічні інновації – Керівництво Осло (1992 р.), використання патентних даних як показників науки і техніки (1994 р.), визначення кадрових ресурсів науки і техніки – Канберзьке Керівництво (разом із Євростатом, 1995 р.). Разом із цим, ведеться підготовка стандартів з вимірювання продукції галузей високої, середньої та низької технології та з бібліометричної статистики.

Враховуючи все вищесказане, бачимо, що інноваційна діяльність відіграє ключову роль у стратегічному розвитку окремої компанії, галузі, регіону і країни й має забезпечуватися певними передумовами. Дефіцит державних коштів та обмеженість власних ресурсів підприємств вказують на необхідність розроблення дієвого механізму фінансування з метою активізації інноваційної діяльності компаній, а суперечливість законодавчої бази звертає увагу на гостру необхідність її вдосконалення.

Стратегічний розвиток держави визначається увагою, яку приділяють в даній державі до розвитку науки, культури, техніки та технології. В свою чергу, і наука, і техніка, і технологія можуть ефективно розвиватися тільки за наявності відповідних умов, якими є правові, нормативно-методичні, фінансові та інформаційні передумови.

#### **Література**

1. *Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации / А. П. Сергеев – М. : Теис, 1996. – 704 с.*
2. *Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / П. П. Микитюк. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 400 с.*
3. *Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року, № 40-IV.*
4. *Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент : учеб. [2-е изд. ] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 464 с.*
5. *Мокій А. І. Міжнародний інноваційний менеджмент : навч.-метод. посіб. / [А. І. Мокій, Ю. В. Полякова, О. П. Осідач, І. Г. Бабаць]. – Львів: Вид-во ЛКА, 2004. – 308 с.*
6. *Фінансування інноваційної діяльності: за даними Державного агентства з інвестицій та інновацій, 12.12.2009 [Елек*

**СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ ЗА ПОСЕРЕДНИЦТВОМ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ**

*Подано схему вибору фінансових інструментів стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону. Запропоновано й обґрунтовано набір інструментів, застосування яких забезпечить розвиток регіонів, як в економічній, так і в соціальній площинах.*

*The pattern of choice of financial instruments of stimulation of the socially oriented development of economy of region is given in the article. The set of tools application of which will provide development of regions is offered and grounded, as in economic so social cut.*

Перехід регіонів на модель соціально орієнтованої економіки вимагає виваженого державного та регіонального управління через застосування різних фінансових інструментів, які стимулюватимуть цей процес і сприятимуть нарощенню фінансової бази регіону та його бюджетного потенціалу. Традиційні інструменти, що склалися в умовах командно-адміністративної економіки і принципи якої функціонують донині, не дають змоги стимулювати соціально орієнтований розвиток економіки регіонів держави, призводять до появи дисбалансів у системі фінансування економічної та соціальної сфер, спрямування коштів, переважно лише в соціальну сферу, залишаючи поза увагою розвиток економіки; порушують соціально-економічну безпеку регіонів держави шляхом міжбюджетного вирівнювання, де «бідні» регіони живуть за рахунок «багатих»; призводять до надмірного навантаження на бюджет – як наслідку великої кількості необґрунтованих і фінансово незабезпечених соціальних зобов'язань держави, недосконалості фінансового контролю та системи відповідальності за порушення фінансово-бюджетної дисципліни місцевими органами влади тощо. Від вирішення цих проблем залежить можливість переходу регіону на соціально орієнтовану економіку, забезпечення рівноважного існування економічної та соціальної сфер, наповнення місцевого бюджету, нарощення фінансового потенціалу регіону. Реаліями часу є нові принципи державної бюджетної політики та податкового регулювання, що передбачають необхідність узгодження місцевих бюджетів із фінансуванням державного бюджету і стимулювання роботи суб'єктів господарювання на основі нового Податкового кодексу та регіонів до переходу на модель соціально орієнтованого розвитку їхньої економіки [1]. Все це вимагає застосування виважених фінансових інструментів стимулювання цих процесів.

Вагомий внесок у розробку фінансового інструментарію економічного розвитку регіону внесли такі зарубіжні та українські вчені, як І. М. Вахович, Е. Гайдар, І. В. Запатріна, М. М. Ставнича, Л. Л. Ковальська, Л. К. Сергієнко, О. І. Галась, Б. Малиняк та ін. Однак дослідження цих науковців стосувалися або ж розвитку окремого інструментарію фінансової політики, або ж ролі держави у виборі інструментарію, що забезпечить економічний розвиток регіонів.

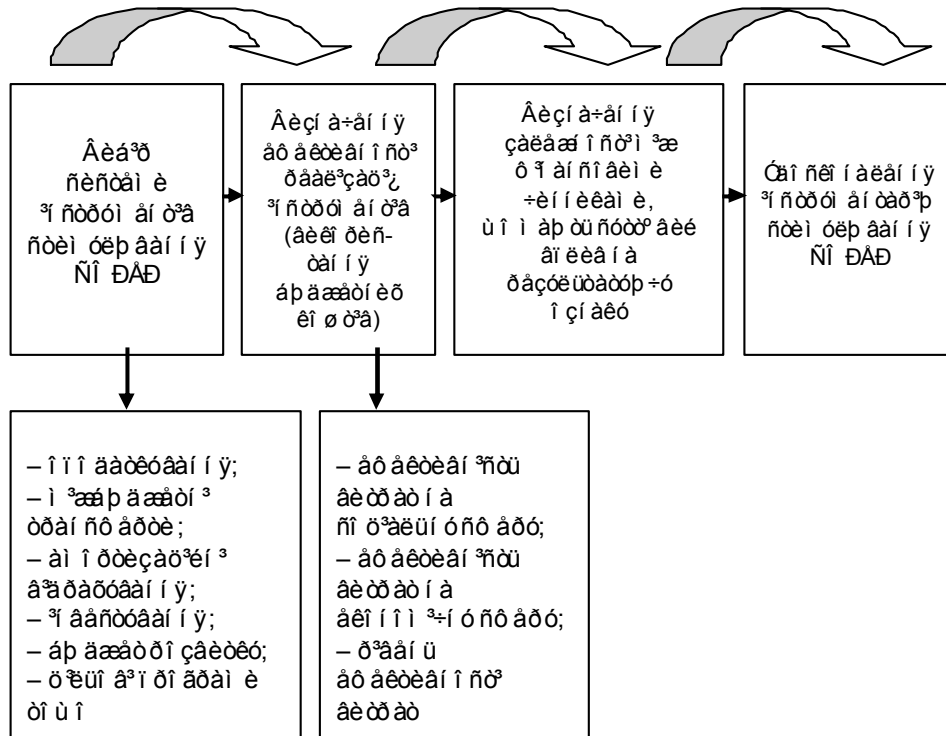
Незважаючи на значний внесок вчених у дослідженні цієї проблематики, відсутній єдиний цілісний підхід до вибору фінансових інструментів стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону.

Враховуючи зазначене, постає завдання пошуку й застосування таких фінансових інструментів, які стимулюватимуть соціально орієнтований розвиток економіки регіонів держави, дозволятимуть уникнути соціальної асиметрії регіонів внаслідок спаду економіки, соціального вибуху і сприяти збалансованості економічного та соціального розвитку як єдиного цілого.

Як показує передовий світовий досвід, за основу економічного розвитку більшості країн взято інноваційну модель розвитку, у зв'язку з чим застосовується ряд фінансових інструментів, які стимулюють регіони країни впроваджувати інновації та створювати венчурний бізнес. Таким чином, на відміну від України, зарубіжні держави за допомогою субсидій, пільгового оподаткування, податкових канікул, бюджетних інвестицій, дотацій, тощо стимулюють регіони та суб'єктів до формування та розвитку саме економічного потенціалу, який є первинною ланкою до забезпечення процесів соціалізації. В Україні ж практично всі регулюючі фінансові інструменти спрямовано на підтримку соціальної сфери, тобто захисту соціально незахищених верств населення, нівелюючи таким чином економічний розвиток,

який фінансується за «залишковим» принципом. Тому основне завдання державних та регіональних органів влади полягає у пошуку й застосуванні фінансових інструментів, які стимулюватимуть соціально орієнтований розвиток економіки регіонів держави, дозволять уникнути деградації суспільства внаслідок динамічного стану економіки, соціального вибуху і досягти таким чином ефективного економічного та соціального розвитку.

Загальна схема вибору фінансових інструментів стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону подана на рис. 1.



**Рис. 1. Загальна схема вибору фінансових інструментів стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону**

На початковому етапі визначаються фінансові інструменти стимулювання соціально орієнтованого розвитку регіону, серед яких варто виділити такі основні з них, як оподаткування, міжбюджетні трансферти, амортизаційні відрахування, інвестування, бюджет розвитку, цільові програми, ефективність реалізації яких визначає рівень соціально-економічного розвитку регіонів держави та їхню збалансованість. Коротко розглянемо їхній зміст.

Фінансування соціально орієнтованої економіки регіону має ґрунтуватися на податковій концепції ринкового типу, на регулюючій податковій політиці, вихідним пунктом якої при визначенні видів і величин податків та пільгових умов оподаткування є не дефіцит державного бюджету, а проведення структурної та інвестиційної політики. Існує чимало досліджень з питань визначення оптимальної частки державних витрат і ВВП країни та впливу цього показника на темпи економічного розвитку [2, 3, 4, 5].

Так, Е. Гайдар вважає, що швидше за все існує така межа рівня податкового навантаження на економіку, перевищення якої негативно впливає на темпи економічного зростання [2].

А. Ілларіонов та Н. Півоварова вважають, що існує тісний взаємозв'язок між розмірами держави і темпами економічного зростання, і навіть пропонують для використання методу обчислення оптимального розміру держави, яка дає змогу досягти найвищих темпів економічного зростання [3]. Відповідно до згаданої методики під розмірами держави розуміють питому вагу державних витрат у ВВП. Науковцями був розрахований оптимальний розмір держави, який, на їхню думку, забезпечуватиме максимізацію темпів економічного зростання в Росії (18–20% ВВП) та порогов рівень розміру держави (36–38%), при перевищенні якого зростання в Росії припиняється [3, 6]. Таким чином, вони дійшли висновку, що в Росії завищений рівень фіскального навантаження й було здійснено відповідні

заходи щодо його зниження. Таким чином, головними причинами недосконалої податкової політики є низький рівень регулюючої функції податкової системи (незважаючи на прийняття Податкового кодексу), нестабільність та суперечливість податкових норм, диспропорції у розподілі податкового навантаження як результату ігнорування принципу соціальної справедливості в оподаткуванні; низький рівень ефективності функціонування системи позабюджетних фондів цільового призначення у сфері соціального захисту населення і т. ін.

Основним інструментом підтримання окремих регіонів з боку держави є міжбюджетні трансферти. У децентралізованих державах основний обсяг таких трансфертів припадає на фінансову допомогу, що спрямовується на розвиток соціальної сфери [7]. Проте в умовах дефіциту фінансових ресурсів та слабкості регіональних бюджетів ці дотації використовуються на споживання, тоді як у розвинених країнах вони мають переважно інвестиційний характер, тобто спрямовуються на розвиток економіки [8].

Політика субсидій держави має базуватись на диференціації рівня доходів різних верств населення та рівня розвитку регіонів, оскільки менш забезпечені громадяни витрачають порівняно більше своїх доходів, ніж високозабезпечені. Це дасть змогу скоротити надання різних субсидій і переорієнтувати вивільнені кошти на інвестиційні потреби [9].

Бюджетне фінансування слід використовувати лише для стратегічно важливих та пріоритетних видів економічної діяльності регіону. Передумовою бюджетного фінансування у вигляді міжбюджетних трансфертів є підтримання життєдіяльності стратегічно важливих видів економічної діяльності регіону, забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів держави, оптимальне співвідношення між рівнями розвитку соціальної та економічної сфер регіону. Водночас, нормативи бюджетної забезпеченості потребують постійного перегляду, зважаючи на результативність та ефективність використання цих коштів. Щодо розподілу субвенцій з державного бюджету між місцевими бюджетами на виконання інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток регіонів, то він здійснювався прямо пропорційно до чисельності населення, яке проживає на відповідних територіях. Такий підхід до розподілу субвенцій є дуже спрощеним, оскільки доволі важко врахувати реальну потребу в інвестиційних ресурсах, що не створює стимулів до їхнього ефективного використання [10, 11]. Основними причинами такого стану є низький рівень державного контролю за витрачанням коштів регіональними органами влади (на місцевому рівні де-факто відсутній зовнішній аудит, а внутрішній здійснюється з недостатньою комплексністю та системністю); низький рівень децентралізації фінансових ресурсів, що знижує відповідальність регіональних органів влади за використання бюджетних коштів.

Слід зауважити, що міжбюджетні трансферти спрямовані здебільшого на вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів держави. Виникає ситуація, за якої економічно слабкі регіони, які «мало заробляють», потребують все більше додаткових міжбюджетних трансфертів, які виділяються із Державного бюджету, що не стимулює регіональні органи влади до нарощування власної фінансової бази. Таким чином, виникає несправедливість стосовно тих регіонів, які «власними зусиллями» формують «економічний каркас» країни. Вважаємо, що політика і принцип «мало заробляєш – більше маєш» міжбюджетного вирівнювання потрібно змінити у напрямку міжбюджетного стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону. Водночас необхідно зазначити, що через історичні особливості, геополітичне розташування, різний рівень ресурсного забезпечення не всі регіони держави зможуть забезпечити самофінансування. З огляду на це державні органи влади за допомогою різних інструментів стимулювання повинні вибудувати таку структуру видів економічної діяльності у територіальній площині, де кожен регіон зміг би максимально використати наявні можливості, врахувати інтереси як економічно розвинених, так і слабо розвинених регіонів, а також пріоритети державної регіональної політики, забезпечуючи однакові умови процесів соціалізації незалежно від території. Отже, реформування системи міжбюджетних відносин має передбачати удосконалення системи розподілу міжбюджетних трансфертів з орієнтацією на стимулюючу функцію розвитку економіки регіону; реалізацію принципів фіскальної децентралізації з метою зміцнення фінансової бази органів регіонального управління та посилення впливу фіскальних інструментів регулювання соціалізації економіки на регіональному рівні.

Серед інструментів непрямого державного регулювання найбільшого поширення, поряд із податковими пільгами, набули амортизаційні відрахування. Перспективною є можливість формування особливого сектору фондового ринку – ринку коштів амортизаційних фондів, що дає змогу активізувати інвестиційний процес у західних країнах. У результаті створення такого інституту підприємства матимуть змогу конвертувати амортизаційні кошти в платіжні шляхом їхнього продажу через об'єднані фонди амортизації (ОФА). У зарубіжних країнах такі інституції створюються також з метою консолідованого використання амортизаційних коштів та здійснення контролю за цим використанням на передбачені

чинним законодавством цілі [12]. Метою розвитку країни є насамперед високий рівень соціально-економічного потенціалу країни загалом та її регіонів. Тому фонд амортизаційних відрахувань є інструментом, за допомогою якого суб'єкти господарювання регіону зможуть оновити матеріально-технічну базу і таким чином поліпшити своє економічне становище.

Інвестиції є інструментом, що визначає загальне зростання економіки. У результаті інвестування в економіку збільшується валовий регіональний продукт, розвиваються і йдуть вперед в економічній конкуренції галузі, що найбільшою мірою задовольняють попит на ті чи інші товари. Інвестиції, що утворюються за рахунок валового регіонального продукту, самі обумовлюють його зростання й відтворення [13]. Необхідно зауважити, що донорами для регіонів держави можуть стати як іноземні, так і вітчизняні інвестори. Однак для цього необхідно створити відповідні стимули та умови, за яких іноземні інвестори бажали б вкладати кошти. Водночас необхідно надавати перевагу вітчизняним інвесторам шляхом створення вигідних умов як для самого інвестора, так і для регіонів та країни загалом. Адже іноземні інвестори, одержавши надприбутки від інвестованих коштів, вивозять їх у свої країни, що не приводить до подальшого економічного зростання регіонів держави. Таким чином, іноземні інвестиції доцільно вкладати й використовувати лише на початковому етапі формування соціально орієнтованої економіки регіону для створення «каркасу» розвитку економіки регіону. Згодом необхідно напрацьовувати власну фінансову базу, або ж залучати вітчизняного інвестора. З огляду на це вирішення питання про присутність іноземного капіталу має бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку регіонів держави, підвищення їхньої конкурентоспроможності та гарантування соціально-економічної безпеки.

Бюджет розвитку є одним з інструментів стимулювання фінансового забезпечення соціально орієнтованої економіки регіонів держави, забезпечення бюджетної підтримки економічного зростання. Слід зазначити, що сьогодні спостерігається нераціональна структура видатків місцевих бюджетів, де вони спрямовуються здебільшого на забезпечення соціальних витрат, нівелюючи економічний розвиток регіону. В результаті цього відбувається соціальне перевантаження економіки регіону, і як наслідок – порушення соціально-економічної рівноваги. Фінансування економічного розвитку здійснюється за залишковим принципом. Таким чином, обмежені державні кошти, що закладались у бюджет розвитку, не могли забезпечити істотні позитивні зрушення в економічному розвитку. Водночас спостерігається неефективне спрямування коштів бюджету розвитку. Так, кошти бюджету розвитку спрямовуються на ті проекти, які мають короткі періоди окупності, високу рентабельність, але не враховують пріоритетів та цільових орієнтирів економічного розвитку регіону. Таким чином, на території регіону створюються виробництва, які є екологічно шкідливими, ресурсномісткими тощо, і які дають короткотерміновий ефект, а не орієнтуються на довгостроковий економічний розвиток. Необхідно змінити структуру бюджету розвитку шляхом збільшення капітальних видатків на економічний розвиток регіону, що в перспективі принесе дохід, який можна буде інвестувати в людський розвиток, економіку, соціальну сферу тощо. Бюджет розвитку повинен сприяти реалізації активної регіональної інвестиційної політики для досягнення економічного зростання. Він має стати основним інструментом реалізації регіональних пріоритетів та узгодження інтересів між соціальною та економічною сферами.

Державні та регіональні цільові програми є інструментом, який спрямований на вирішення важливих проблем соціально-економічного розвитку регіонів держави. В нинішніх умовах функціонування ринкової економіки цільові програми сприймаються переважно як фінансова підтримка окремих регіонів, можливість одержання додаткових фінансових джерел для соціально-економічного розвитку регіону, зменшення розриву в регіональних асиметриях розвитку. В умовах нераціонального регулювання міжбюджетних відносин державні цільові програми часто стають для регіональних органів влади доволі привабливим засобом залучення додаткових фінансових ресурсів на регіональні потреби, що зумовлює жорстку конкуренцію за бюджетні кошти. Однак як показує практика, це призводить до розпорошення бюджетних коштів, недофінансування пріоритетних програмних завдань, відсутності узгодженості фінансування цільових програм із можливостями бюджету протягом терміну їхнього виконання, виваженого механізму визначення найважливіших економічних проблем, на вирішення яких мають бути спрямовані бюджетні кошти, оскільки цільові програми розвитку не завжди відповідають пріоритетам регіону і порушують баланс інтересів між економічною та соціальною сферами. Пріоритети розвитку окремих регіонів не завжди узгоджуються із пріоритетами розвитку країни загалом, що зумовлює відсутність координації цілей та завдань цільових програм на державному рівні, і як наслідок – перетворює їх у різноспрямовані проекти. Так, місцева влада розробляє регіональні програми розвитку для того, щоб відповідати покладеним на неї обов'язкам, а не з метою поліпшення рівня соціально-економічного розвитку регіону. Ці програми є короткостроковими, спрямованими на

поточне вирішення проблем. Представники бізнес-структур беруть участь лише в тих питаннях територіального розвитку, які зачіпають їхні інтереси. Територіальна громада майже повністю вилучена з цього процесу, незважаючи на існуючі механізми громадської участі у процесі взаємодії представників місцевого самоврядування з окремими членами громад [14]. Таким чином, у регіоні відсутній механізм координації та співпраці з формування цільових програм як інструмента стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки, які б охоплювали інтереси всіх суб'єктів регіональної економічної системи й відображали особливості економічного та соціального розвитку. Отже, фінансуванню повинні підлягати ті цільові програми, які враховують пріоритети розвитку регіону, що стануть основою для соціалізації його економіки, які дають довгостроковий економічний ефект і дають змогу забезпечити оптимальне співвідношення між економічною раціональністю та соціальною ефективністю, програми, які відповідають постулатам і принципам соціально орієнтованої економіки.

Як підсумок зазначимо, що схема вибору фінансових інструментів стимулювання соціально орієнтованого розвитку економіки регіону не є уніфікованою, а має бути гнучкою і ба-зуватися на комплексному аналізі демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного і тру-дового потенціалу, конкурентоспроможності вітчизняної економіки, результатах оцінювання досягнутого рівня розвитку економіки і соціальної сфери та з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших факторів й очікуваних тенденцій зміни впливу цих факторів у перспективі.

### Література

1. Рожко О. Д. Державна підтримка місцевих бюджетів у забезпеченні реструктуризації економіки регіонів України / О. Д. Рожко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 25. – С. 135–143.
2. Гайдар Е. Государственная нагрузка на экономику / Е. Гайдар // Вопросы экономики. – 2004. – № 9. – С. 4–23.
3. Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, Н. Пивоварова // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 18–45.
4. Нигматулин Р. Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста / Р. Нигматулин // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 125–131.
5. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. – С. 4–14.
6. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання / І. В. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екоп. стратегій, 2007. – 528 с.
7. Ставничка М. М. Використання бюджетних інструментів у світовій практиці регулювання регіонального розвитку / М. М. Ставничка // Економіка та держава. – 2009. – № 2. – С. 36–38.
8. Ковальська Л. Л. Стратегічний потенціал регіону: методика оцінки та механізм нарощення : моногр. / Л. Л. Ковальська, К. І. Оксенюк. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010. – С. 148.
9. Сергієнко Л. К. Вплив бюджетно-податкової політики на соціально-економічний розвиток держави / Л. К. Сергієнко // Вісник ЖДТУ. 2010. – № 3 (53). – С. 342–345.
10. Малиняк Б. Механізм надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам в умовах становлення громадянського суспільства / Б. Малиняк // Світ фінансів. – 2009. – № 4. – С. 69–82.
11. Рожко О. Д. Державна підтримка місцевих бюджетів у забезпеченні реструктуризації економіки регіонів України / О. Д. Рожко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 25. – С. 135–143.
12. Пшик Б. І. Розвиток фінансово-кредитних відносин на базі вдосконалення амортизаційної політики / Б. І. Пшик // Банківська система в Україні в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. 14–15 жовт. 2010 р. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2009. – С. 250–252.
13. Галась О. І. Внутрішні інвестиції як стабілізаційний інструмент економічного розвитку держави / О. І. Галась, Д. Б. Круцляк // Академічний огляд. – 2010. – № 1(32). – С. 115–119.
14. Соболева Г. Г. Розробка моделі організаційно-правового поля формування і реалізації регіональної стратегії соціально-економічного розвитку / Г. Г. Соболева // Економіка і регіон. – 2009. – № 2(21). – С. 49–53.



Ганна БАХЧИСАРАЙ

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ  
НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇНИ

*Розглянуто методи стимулювання інноваційної діяльності різних країн, охарактеризовано головну мету і шляхи державного регулювання інноваційної політики, побудовано рейтинг країн за складовими інноваційної інфраструктури.*

*The article deals with methods for stimulating innovation in different countries, described the main goal of state regulation and ways of innovation policy, built on top of the elements of innovation infrastructure.*

В останні десятиліття в розвинених країнах сформувалися комплексні системи стимулювання інноваційного процесу, які складаються з безлічі прямих і непрямих інструментів стимулюючого впливу, які дають змогу охопити доволі широкий спектр видів діяльності, починаючи з досліджень і завершуючи ринковим просуванням нових технологій, товарів і послуг.

Дослідженню методів та інструментів стимулювання інноваційної діяльності присвячені роботи зарубіжних економістів, таких як: М. Аокі, Н. Іванова, Б. Лундвал, Р. Нельсон, І. Шумпетер, а також праці вітчизняних науковців, серед них: Ю. Макогон, Т. Медведкін, М. Пашута, Л. Федулова, М. Шарко.

Мета статті – розглянути необхідність державного регулювання інноваційних процесів та вплив на макроекономічні показники, визначити комплекс заходів зі стимулювання інноваційного розвитку і скласти рейтинг країн за складовими інноваційної інфраструктури.

У світовій практиці є широкий спектр економічних інструментів підтримки науково-технічної, інноваційної та промислової політики, з допомогою яких можна управляти інноваційним процесом на макро- і мікрорівнях. У кінці ХХ ст. уряди розвинених країн посилили увагу до проблем інновацій, розглядаючи їх як важливий фактор конкурентоспроможності країни. Регулюванням і підтримкою інноваційної діяльності в економічно розвинених країнах займається держава, реалізуючи свої основні функції через інноваційну політику.

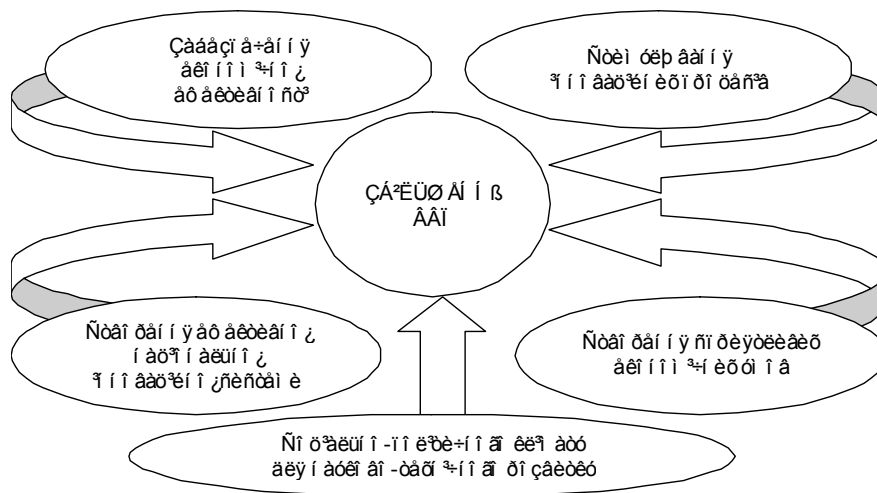


Рис. 1. Вплив державного стимулювання інноваційної діяльності на ВВП

Функції державного регулювання інновацій такі: акумулювання грошових коштів на наукові дослідження та інновації; координація інноваційної діяльності (синхронізація нововведень за технологічними ланцюжками і стадіями науково-інноваційного циклу); стимулювання інновацій

(заохочення конкуренції, фінансові субсидії, пільги учасникам інноваційних процесів, страхування інноваційних ризиків); створення правової бази для інноваційних процесів; кадрове забезпечення інновацій; формування науково-інноваційної інфраструктури, в тому числі ринку інновацій; інституціональне забезпечення інноваційних процесів (державні організації з науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, великі корпорації, малий бізнес); регулювання соціальної та екологічної спрямованості інновацій; підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності; регіональне регулювання інноваційних процесів; регулювання міжнародних аспектів інноваційних процесів [3].

Застосування прямих інструментів у повному обсязі потребує значних фінансових ресурсів, що не завжди є можливим у розвинених країнах. У зв'язку з цим значна увага приділяється прямим і непрямим методам стимулювання інноваційної діяльності. Всі методи стимулювання інноваційної діяльності держави спрямовані на збільшення ВВП (див. рис. 1).

Найбільший інтерес являє досвід країн, які становлять «технологічне ядро» світового розвитку: США, Японія, Німеччина, Великобританія і Франція. Моделі інноваційного розвитку цих країн подібні, але й містять ряд характерних рис. За останні роки значний досвід опосередкованого стимулювання інновацій накопичений в ряді інших країн, які активно використовують принципи інноваційного розвитку: Швеція, Нідерланди, Фінляндія, Південна Корея, Ізраїль, Ісландія, Сінгапур та ін. Про це свідчать ряд світових рейтингів, представлені в табл. 1. Всі ці рейтинги є результатами великих щорічних досліджень, в яких розглядаються комерційні результати інноваційної діяльності в країнах, активність урядів щодо заохочення та підтримки інноваційної діяльності у своїй державній політиці, рівень освіченості населення, наявність і функціонування національної інноваційної системи, стан інформаційної та комунікаційної інфраструктури і т. ін. Провідні інноваційні економіки світу займають лідируючі позиції завдяки прямим і непрямим методам стимулювання інноваційної діяльності.

Таблиця 1

## Світовий рейтинг інноваційності економік країн світу

Країна	Рейтинг інноваційності економіки (2009–2010 рр.) [6]	Рейтинг інноваційності економіки (2009 рр.) [7]	Рейтинг інноваційності економіки (2010 рр.) [8]	Рейтинг інноваційності економіки (2009 рр.) [9]	Рейтинг інноваційності економіки (2009–2010 рр.) [10]
США	1	13	9	*	26
Японія	2	2	2	2	4
Велика Британія	5	1	1	4	5
Франція	6	3	4	7	6
Німеччина	7	19	8	1	3
Ізраїль	8	4	*	11	10
Сінгапур	11	9	3	6	2
Південна Корея	13	20	18	9	8
Швеція	14	7	5	8	13
Ісландія	16	12	15	15	7
Південна Корея	22	22	19	12	16
Сінгапур	23	26	*	*	27
Ізраїль	20	29	*	*	19
Ісландія	10	5	6	*	14

\* – даних немає.

Найбільш часто вживаним методом у світі формою особливого оподаткування витрат на НДДКР є податковий кредит, при якому відсоток витрат фірми на розробки можуть безпосередньо відніматися із заборгованості фірми з податку. Використовуючи в ролі важеля стимулювання податковий кредит, держава не тільки заохочує інноваційну активність компаній, а й діє як інвестор, що оцінює довгострокові наслідки застосування податкового кредиту. У результаті відбувається гарантування майбутніх бюджетних надходжень від підприємств і перенесення державного ризику неотримання вкладень державних коштів на приватний сектор. Однією з часто використовуваних форм підтримки

інноваційного бізнесу є механізми державних гарантій інвестицій на випадок невдачі в реалізації інноваційних проектів суб'єктами малого бізнесу. Адміністрація у справах малого бізнесу США пропонує гарантію позик на створення і розвиток малих венчурних фірм в розмірі 75% від їхньої суми; подібна програма існує і в Канаді – там аналогічні гарантії можуть покривати до 90% суми відповідної позики. Німеччина і Франція з такою ж метою створюють спеціальні фінансові інститути, вторинним гарантом або найбільшим акціонером яких є держава. В Ізраїлі діє програма, спрямована на фінансування розробок, які не викликали інтересу у бізнесу, але мають комерційний потенціал. Щоб стати її учасником, необхідно вкласти 10% стартового капіталу, 90% забезпечить держава, з подальшим поверненням у певний період [2]. Як різновид державної допомоги інноваційному бізнесу можна розглядати зарубіжний досвід програм з амортизації обладнання, які є стимулом для оновлення виробничих фондів. Наприклад, у США передбачено термін амортизації 5 років для устаткування з терміном служби від 4 до 10 років, що використовується для НДДКР [1]. У Японії перевагами прискореної амортизації користуються компанії, котрі використовують енергозберігаюче устаткування або обладнання, яке екологічно безпечне і сприяє ефективному використанню ресурсів [5]. Британським і німецьким компаніям, які проводять НДДКР, дозволено списувати відповідно 100% і 40% вартості устаткування і приладів; подібні програми існують і в Швеції – вони стосуються устаткування з терміном служби до 3-х років, в цілому обладнання можливо списати протягом 4–5 років.

Венчурне фінансування як альтернативне джерело коштів для науково-інноваційної діяльності історично отримало найбільший розвиток у США. Використання венчурного капіталу в американському високотехнологічному секторі в 3 рази вище, ніж у Західній Європі. Однією з причин низької ефективності венчурної діяльності в Європі є зміщення акцентів на нетехнологічні використання венчурного капіталу, обумовлене домінуванням банків, а не фондових ринків, як у США [2]. Найбільшого розвитку в європейських країнах венчурне фінансування набуло у Швеції та Фінляндії. У Швеції інноваційну діяльність малих та середніх підприємств стимулює і надає стартовий капітал для інноваційних компаній державне агентство Innovationsbron.

Всі вищевказані заходи формують інноваційну інфраструктуру, тобто сукупність суб'єктів інноваційної діяльності, що сприяють здійсненню інноваційної діяльності, включаючи надання послуг зі створення і реалізації інноваційної продукції. У ході вивчення матеріалу [2, 5, 6], було визначено, що інноваційна інфраструктура передбачає наявність у ній таких специфічних ринково-орієнтованих суб'єктів господарської діяльності, як технологічні парки та їхні окремі підрозділи, які можуть функціонувати і автономно. Всі вони забезпечують доступ суб'єктів науково-інноваційної діяльності до виробничих ресурсів. У світі існує понад 600 технопарків, у країнах Євросоюзу – близько 260, у США – 160 (більше 30% від загального числа технопарків у світі) [4].

У результаті вивчення цієї проблематики, автором був проведений синтетичний аналіз світових рейтингів, у результаті якого були проранжовані дані, де max = 5, min = 1, які представлені в табл. 2.

*Таблиця 2*

**Рейтинг країн за складовими інноваційної інфраструктури в 2010 р.**

Çàñ'á Ëðàj à	Ï í ààðèí àèé èðààèò	Àáí ÷òðí à ò 'í àí ñòààí í 'ý	Ï òè ñèí ðáí à àí í ðòè çàò'ý	Í í ðì àòèáí à ààçà	'í í ààò'èí à 'í ò ðàñòòóéòððà
²ñèáí à'ý	5	5	5	5	<b>5</b>
Ø ááò'ý	5	5	5	5	<b>5</b>
Àáí 'ý	4	5	5	5	<b>4,75</b>
Ó'ý èyí à'ý	4	5	4	5	<b>4,5</b>
Ñ'ý àáí óð	5	5	3	5	<b>4,5</b>
Í 'ááðèáí àè	3	4	1	5	<b>3,25</b>
ÑØ À	5	5	3	4	<b>4,25</b>
ßí í í 'ý	3	2	5	4	<b>3,5</b>
Àáèèèí àðèðáí 'ý	3	4	3	5	<b>3,75</b>
Í 'ý à++èí à	3	4	3	5	<b>3,75</b>
Óðáí ò'ý	5	3	4	5	<b>4,25</b>
çðàjèÙ	4	2	4	3	<b>3,25</b>
Í 'áááí í à Èí ðáý	4	5	5	3	<b>4,25</b>
Í í ðááá'ý	2	4	1	4	<b>2,75</b>

Наукова діяльність традиційно вважається сферою активної державної політики. У сучасних умовах держава багато в чому бере на себе функцію забезпечення бізнесу одним з найважливіших ресурсів інноваційного процесу – науковими знаннями й ідеями. Саме тому НТП в офіційних документах провідних країн розглядається як єдиний ланцюг: наукові ідеї й розробки – інноваційний бізнес – широкомасштабне використання, а держава покликана формувати цілі й принципи своєї політики і власні пріоритети в цій галузі. Основною детермінантою інноваційної моделі розвитку національного господарства є постійне створення і використання інновацій в усіх сферах життєдіяльності, де важливе значення має розвиненість інноваційної інфраструктури.

### Література

1. Белов В. Н. К вопросу о российской инновационной политике. Зарубежный опыт / В. Н. Белов // *Инновационная политика и инновационный бизнес в России. Аналитический вестник*. – 2001. – № 5(146). – С. 16–27.
2. Зайцев В. Льготы для инноваций: Мировой опыт / В. Зайцев // *Деньги*. – 2010. – № 41(798). – С. 56–62.
3. Каракай Ю. Роль государства в стимулировании инновационной деятельности / Ю. Каракай // *Экономика Украины*. – 2007. – № 3. – С. 14–21.
4. Краснова В. В. Світовий досвід розвитку технопарків / В. В. Краснова, Т. В. Безчасний // *Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: Регіональний аспект : зб. наук. праць. Ч. 2. – Донецьк : ДонНУ, 2008. – С. 484–489.*
5. Филипенко С. В. Стимулирование инновационной деятельности предпринимателей / С. В. Филипенко // *Экономика Крыма : матер. науч.-практ. журнала. – Симферополь : ТНУ им. Вернадского. – 2008. – № 23. – С. 63–66.*
6. Official website of the Boston Consulting Group: The National Association of Manufacturers and the Institute for the production of [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [[http://www.insead.edu/media\\_relations/press\\_se/2010\\_global\\_innovation](http://www.insead.edu/media_relations/press_se/2010_global_innovation)]. – Title screen.
7. Official site of the World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [[http://info.worldbank.org/etools/kam2/kam\\_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/kam_page5.asp)]. – Title screen.
8. Official website of the independent research and advocacy organization Legatum Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [<http://www.ecology.md/section.php?section=news&id=5060>]. – Title screen.
9. Official website of the Information Technology and Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [<http://www.itif.org/publications/economic-doctrines-and-approaches-antitrust>]. – Title screen.
10. Official website the World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [[http://www.weforum.org/reports-results?fq=report%5Ereport\\_type%3A%22Competitiveness%22](http://www.weforum.org/reports-results?fq=report%5Ereport_type%3A%22Competitiveness%22)]. – Title screen.

*Ірина БІЛЕЦЬКА, Віра ОРЛОВА*

**МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ  
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Розглянуто управління фінансовою безпекою у взаємозв'язку з іншими видами управління, визначено його пріоритетну роль у забезпеченні ефективного функціонування туристичного підприємства. Виявлено, що управління фінансовою безпекою здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу підприємства і спрямоване на нейтралізацію загроз – як в умовах стійкого, так і нестабільного розвитку.*

*Looking at administration of financial security in connection with other kinds of administration, the article give it preference in providing effective functioning of tourist enterprise. Administration of financial security is carried out at all stages of life cycle of enterprise and directed to the elimination of threats in the conditions of stable and not stable development.*

Сучасне туристичне підприємство функціонує в середовищі, визначальними рисами якого є зростання рівня динамічності, невизначеності й непередбачуваності, що викликані трансформаційними й інтеграційними процесами на внутрішньому та світовому ринках. До чинників, які негативно впливають на діяльність туристичних фірм, слід насамперед зарахувати нестабільність податкового і регуляторного законодавства, посилення конкуренції, зниження інвестиційної активності, недоступність кредитних ресурсів, інфляційні процеси тощо. Така ситуація зумовлює необхідність зміцнення економічної системи підприємства для забезпечення стійкості його розвитку, гнучкості й адаптації до умов, що постійно змінюються. Таким чином, питання гарантування економічної безпеки підприємства набуває особливої актуальності в сучасних умовах. Економічна безпека підприємства формується за рахунок синергічної взаємодії всіх його структурних підсистем (фінансової, внутрішньоекономічної, зовнішньоекономічної та соціально-економічної) і проявляється у здатності:

- забезпечити фінансову стійкість та незалежність підприємства, технологічну незалежність і конкурентоспроможність суб'єкта господарювання;
- побудувати ефективну систему менеджменту підприємства з оптимальною організаційною структурою управління;
- нарощувати інтелектуальний потенціал з висококваліфікованих кадрів; мінімізувати руйнівний вплив результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- ефективно впроваджувати технології, що відповідають сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів.
- створити механізм правової захищеності всіх аспектів діяльності підприємства;
- захистити інформаційне поле та комерційну таємницю підприємства;
- ефективно організувати систему безпеки й захисту підприємства, його капіталу і майна, а також комерційних інтересів.

Водночас успішна реалізація завдань системи економічної безпеки підприємства можлива за умов відповідного фінансового забезпечення, критерієм якого є фінансова безпека підприємства. Управління фінансовою безпекою належить до загальної системи управління безпекою підприємства, становлячи найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері його діяльності.

Концептуальні положення економічної безпеки підприємства досліджено у працях О. І. Захарова, П. Я. Пригунова, В. С. Сідака, М. І. Камлика, В. М. Гейця, М. О. Кизими, В. К. Сенчагова, С. О. Груніна. Деякі аспекти фінансової безпеки розглянуті в працях О. І. Барановського, І. О. Бланка, К. С. Горячева, Т. Б. Кузенко та ін. Поряд із цим, низка питань щодо забезпечення економічної безпеки підприємства залежно від специфіки його діяльності ініціюють подальші дослідження в цій галузі.

Серед шляхів, що дають змогу забезпечити конкурентні позиції на ринку туристичних послуг, на перший план виходять питання підвищення адаптивних властивостей фінансової системи туристичного

підприємства, здатної не лише знизити величину втрат і збитків, зумовлених негативними впливами зовнішнього підприємницького середовища, а й забезпечити висхідну траєкторію розвитку підприємства. Побудова гнучкої фінансової системи підприємства туристичної галузі неможлива без гарантування його фінансової безпеки, що базується на незалежності, ефективності й конкурентоспроможності фінансів підприємства і відображається через систему критеріїв та показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів та наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин [2]. Метою зміцнення економічної безпеки туристичного підприємства загалом та фінансової зокрема є реалізація корпоративної стратегії розвитку і формування конкурентного статусу.

Передусім зауважимо, що управління фінансовою безпекою потрібно розглядати у взаємозв'язку з такими видами управління, як антикризове фінансове управління, санаційне фінансове управління, управління фінансовими ризиками, антисипативне (попереджувальне) фінансове управління.

Антикризове фінансове управління будемо розуміти як систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства [1]. Змістом антикризового фінансового управління є діагностика загрози банкрутства на ранніх стадіях її виникнення і своєчасне використання механізмів фінансової стабілізації з метою попередження банкрутства підприємства. Таким чином, цей вид управління передбачає виявлення кризових тенденцій розвитку, оцінку ступеня їхньої масштабності й відновлення режиму стійкого функціонування фінансової системи підприємства. Водночас антикризове управління передбачає переважно зміну параметрів економічної стратегії підприємства і цільової конкурентної позиції. Слід зазначити, що антикризове управління значною мірою спрямоване на використання механізмів «реагування», завдання яких – не попередження втрат, пов'язаних із негативним впливом чинників зовнішнього середовища, а пошук резервів їхнього покриття для забезпечення життєздатності підприємства.

Ризикове фінансове управління, на відміну від антикризового, більшою мірою орієнтоване на реалізацію випереджувальної функції. Основними завданнями ризикового управління є аналіз чинників ризику, виділення типових ризикових ситуацій, оцінювання втрат внаслідок виникнення ризикової ситуації, оцінювання рівня ризику (визначення величини втрат з урахуванням імовірності виникнення ризикової ситуації), визначення способів зниження втрат чи їхньому запобіганню [4]. Слід зазначити, що ризикове управління має аналогічні завдання з антикризовим управлінням у сфері неприпустимого ризику. Якщо в ділянці мінімального, підвищеного і критичного ризику можливе попередження чи зниження рівня втрат, то в площині неприпустимого ризику використовуються компенсаційні механізми, спрямовані на пошук джерел погашення втрат капіталу і відновлення нормального режиму функціонування підприємства. Таким чином, ризикове управління спрямоване на зниження чи попередження втрат, величина яких не призводить до формування кризових тенденцій розвитку, але знижує рівень ефективності функціонування підприємства і потенціал його розвитку.

Санаційне управління розуміють як систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових і соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості й конкурентоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді [7]. Таким чином, санаційне управління є пріоритетним у випадках кризи середнього і сильного ступеня складності й припускає оцінку виробничо-технічного, кадрового та фінансово-економічного потенціалу з метою визначення сфер, за рахунок яких можливе виведення підприємства з кризового стану. Санаційне управління є важливою складовою антикризового управління, і спрямоване на ліквідацію фінансової кризи.

Антисипативне фінансове управління охоплює комплекс управлінських заходів, спрямованих на запобігання формуванню кризових ситуацій у фінансовій діяльності підприємства, пов'язаних із впливом зовнішніх і внутрішніх загроз. Таке управління передбачає оцінювання і прогнозування фінансового стану підприємства в умовах дії загроз, а також формування гнучкої фінансової стратегії підприємства, спрямованої на їхню нейтралізацію [3, 7]. Таким чином, антисипативне управління є більш комплексним поняттям і охоплює ризикове й антикризове управління.

Управління фінансовою безпекою розуміють як систему принципів і методів розроблення та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту пріоритетних фінансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [6]. Слід зазначити, що такими пріоритетними фінансовими інтересами в умовах стійкого розвитку можуть виступати максимізація ринкової вартості підприємства, в умовах хиткого розвитку – запобігання банкрутству. З огляду на це управління

фінансовою безпекою є більш комплексним поняттям, ніж розглянуті раніше види управління, оскільки містить як управління кризовими ситуаціями, так і управління несприятливими фінансовими ситуаціями, пов'язаними з неможливістю фінансового забезпечення підтримки підприємством цільових конкурентних позицій.

Таким чином, управління фінансовою безпекою здійснюється на всіх стадіях життєвого циклу підприємства і спрямоване на нейтралізацію загроз, як в умовах стійкого, так і в умовах нестабільного розвитку. Фази життєвого циклу підприємства, що охоплює кожен із розглянутих видів управління, наведені на рис. 1.

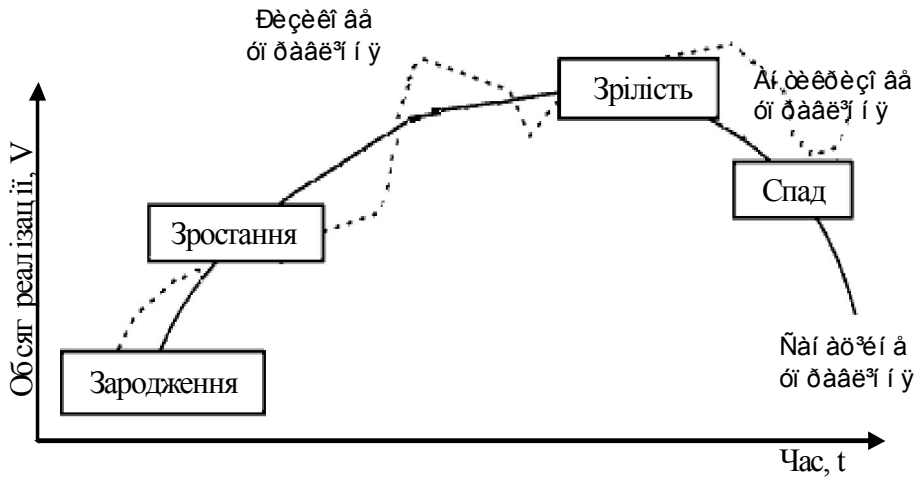


Рис. 1. Траєкторія життєвого циклу підприємства

Виходячи з цільового призначення системи управління фінансовою безпекою, можна виділити такі принципи її побудови [1, 2, 6]:

1. Орієнтованість на корпоративну стратегію. Цей принцип передбачає, що фінансова безпека є функціональною складовою економічної безпеки і має підтримувати реалізацію економічної стратегії підприємства, спрямованої на забезпечення цільових конкурентних позицій.

2. Інтегрованість зі системою управління економічною безпекою. Стратегія забезпечення фінансової безпеки має бути узгоджена з іншими функціональними стратегіями економічної безпеки підприємства. Так, локалізація загроз у фінансовій сфері та забезпечення фінансової безпеки може призвести до зростання рівня загроз у соціальній і техніко-технологічній сферах. Наприклад, вибір постачальника, що дає товарний кредит на більш тривалий термін, ніж потенційні контрагенти, може призвести, з одного боку, до зниження потреби у фінансових ресурсах і збалансованості платежів, а з іншого – до низького рівня якості туристичних послуг. Як наслідок, локалізація загроз у фінансовій сфері призведе до зростання їхнього рівня в техніко-технологічній сфері. Відтермінування погашення заборгованості перед персоналом може призвести, з одного боку, до зменшення потреби в коштах, а з іншого – до впливу найбільш кваліфікованого персоналу, і як наслідок – зростання рівня загроз у соціальній сфері.

3. Високий динамізм управління. Цей принцип зорієнтований на те, що система управління фінансовою безпекою має підтримувати таку швидкість вироблення і реалізації адаптивної реакції підприємства на негативні впливи зовнішніх і внутрішніх загроз, яка дала б змогу попередити формування кризових тенденцій і забезпечувала б реалізацію фінансових інтересів, що підтримують досягнення цільової конкурентної позиції підприємства.

4. Збалансованість стратегії забезпечення фінансової безпеки. Оскільки фінансова безпека є багатоаспектним поняттям і передбачає підтримку «фінансового маневрування», фінансової стійкості та фінансового потенціалу підприємства на рівні, що забезпечує можливість досягнення цільових конкурентних позицій, то всі рішення із забезпечення фінансової безпеки мають бути погоджені між собою. Так, зокрема, підтримка високого резерву коштів на рахунках підприємства з метою забезпечення «фінансового маневрування» може призвести до необхідності залучення банківського

кредиту, зростання витрат, пов'язаних із фінансуванням, і як наслідок – зниження рівня рентабельності й темпів нагромадження власного капіталу. Таким чином, стратегію забезпечення фінансової безпеки потрібно збалансувати в усіх напрямках.

5. Безперервність процесу управління. Цей принцип припускає, що процеси управління фінансовою безпекою потрібно збалансувати не лише за різними напрямками, а й за різними контурами управління – стратегічним, тактичним, оперативним. Це дає змогу забезпечити гнучкість стратегії фінансової безпеки підприємства і вчасно формувати адаптивні реакції на виникаючі негативні впливи зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

6. Різноманітний характер розроблення управлінських рішень. Цей принцип передбачає, що мають бути розглянуті альтернативні варіанти рішень із забезпечення фінансової безпеки, результати їхньої реалізації при різних сценаріях розвитку фінансово-економічної ситуації, сформовані критерії вибору найкращого рішення відповідно до прийнятої фінансової стратегії підприємства.

7. Принцип економічної доцільності. Він наголошує: витрати на попередження загроз фінансовій безпеці (превентивні витрати) мають бути менші, ніж величина збитків і втрат, зумовлених їхнім впливом (поствитрати).

У процесі досягнення основної мети – захисту пріоритетних фінансових інтересів підприємства в умовах необмеженої конкуренції – управління фінансовою безпекою спрямоване на вирішення таких завдань (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Завдання та об'єкти управління фінансовою безпекою туристичного підприємства**

Цілі управління фінансовою безпекою підприємства	Об'єкти управління фінансовою безпекою підприємства
Забезпечення фінансової стійкості підприємства, тобто здатності підприємства виконувати свої зобов'язання за строками та в повній мірі.	Рівень ліквідності підприємства.
Забезпечення фінансової гнучкості підприємства, тобто здатності підприємства швидко реагувати на зміни в економічній ситуації.	Рівень фінансової гнучкості підприємства.
Забезпечення фінансової безпеки підприємства, тобто відсутності фінансових криз.	Рівень фінансової безпеки підприємства.
Забезпечення фінансової ефективності підприємства, тобто здатності підприємства отримувати максимальний ефект від своїх витрат.	Рівень фінансової ефективності підприємства.
Забезпечення фінансової прозорості підприємства, тобто здатності підприємства надавати повну та достовірну інформацію про свій фінансовий стан.	Рівень фінансової прозорості підприємства.
Забезпечення фінансової відповідності підприємства, тобто здатності підприємства виконувати свої зобов'язання в повній мірі.	Рівень фінансової відповідності підприємства.

Таким чином, управління фінансовою безпекою займає провідну роль у системі управління забезпечення економічної безпеки діяльності туристичного підприємства. Воно здатне забезпечити такий стан фінансових ресурсів і рівень ефективності їхнього використання, при якому підприємство, вільно маневруючи коштами, зможе безперебійно створювати і просувати туристичний продукт, а також провадити інвестиційно-інноваційну діяльність для диверсифікації портфеля туристичних послуг.



**Література**

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1999. – 512 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр. – 2004. – 308 с.
3. Бурцев В. В. Факторы финансовой безопасности России / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 55–69.
4. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Наукові праці ДонНТУ. – 2002. – № 48. – С. 16–22.
5. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования : учеб. пособ. / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 372 с.
6. Овчинникова О. П. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / О. П. Овчинникова // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 92–94.
7. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.

## ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

*Розглянуто поняття інноваційної моделі розвитку, охарактеризовані її елементи та види. Проаналізована національна інноваційна система як практична реалізація інноваційної моделі розвитку. Запропоновані заходи щодо забезпечення розвитку національної інноваційної системи України.*

*The concept of innovative model of development is considered, its elements and kinds are described. The national innovative system as practical realization of innovative model of development is analysed. The measures of providing of development of the national innovative system of Ukraine are offered.*

В умовах сьогодення в світову економіку активно впроваджуються інновації. Промисловість дедалі активніше застосовує до нових товарів нові технології. Інновації формують шлях, який забезпечує стійке зростання підприємств та організацій. У галузях промисловості, де домінують інновації, підприємства змагаються у швидкості їхнього впровадження. На даний час перемоги в конкурентній боротьбі можна тільки у випадку, якщо підприємство буде пропонувати продукцію найвищої якості, виготовлену на новітньому обладнанні за останніми технологіями. Впровадження інноваційних процесів у різних галузях економіки України є нерівномірним.

Структурні трансформації економіки, обумовлені зміною інституційних засад її функціонування, посилюються внаслідок необхідності впровадження технологічних інновацій, що змінюють стратегічні пріоритети розвитку національної економіки. Інновації є вагомим важелем, що обумовлює як темпи трансформації економіки, так і її напрями. Відповідно актуальним є аналіз механізму впливу інновацій на перехідну економіку України, формування інноваційної моделі розвитку.

Питаннями інноваційної діяльності на різних рівнях ієрархії економіки займалися такі вчені, як Г. Андрощук, К. Бояринова, М. Волинкіна, Л. Вергун, І. Гришин, Р. Гамідов, В. Зянько, Н. Іванова, Т. Ісмаїлов, О. Кузьмін, Т. Малова, Ю. Нестеренко, В. Сизоненко, Т. Шотік та ін. Проте потребують детального розгляду питання значущості й механізму впливу інновацій на структурні трансформації економіки та формування інноваційної моделі розвитку.

Мета цієї роботи – дослідження механізму формування інноваційної моделі розвитку України. Для її досягнення ми окреслили такі завдання: охарактеризувати інноваційну модель розвитку, її елементи та види; розглянути практичну реалізацію інноваційної моделі розвитку; запропонувати заходи забезпечення розвитку національної інноваційної системи;

Інноваційна модель розвитку – це сукупність чітко визначених соціально-економічних пріоритетів, схем управління інноваціями, якісних і кількісних критеріїв, що характеризують ефективність інноваційного напрямку розвитку економіки, які взяті за основу стратегічної інноваційної політики держави.

Інноваційна модель розвитку має складну структуру, охоплює велику кількість взаємопов'язаних між собою елементів, які, динамічно розвиваючись, вдосконалюють її. До головних елементів інноваційної моделі розвитку економіки належать [1, с. 290]: система продукування наукових знань та інновацій; система освіти та підвищення кваліфікації; система комерціалізації наукових знань та інновацій; система використання інновацій; система управління і регулювання інноваційним розвитком економіки.

Національні орієнтири інноваційної політики виявляються в конкретних моделях, що використовуються різними країнами. Тут позначається нерівномірність економічного розвитку країн, що виявляється і в сфері інновацій. В результаті цього виникає необхідність зосереджувати національні зусилля на ключових галузях науки і техніки – тих, у яких країна може стати лідером на світовому ринку. Зокрема, в цьому випадку виділяють американську, японську і змішану (європейську) інноваційні моделі розвитку [2, с. 160].

Американська модель відрізняється найбільш повною автономією підприємництва. Орієнтація економічного розвитку здійснюється шляхом виокремлення особливої галузі (останнім часом це військова технологія і нанотехнологія), яка набуває все більшого значення, в яку держава вкладає кошти і тим самим забезпечує її технологічний пріоритет.

Японська модель також припускає створення технологічного пріоритету, але при цьому наголос здійснюється на конкретні технології. На державному рівні визначаються технологічні переваги, яких потрібно досягнути, і стимулюється їхній розвиток, щоб потім нові технології впроваджувати в усе народне господарство.

Основною відмінністю змішаної (європейської) моделі є створення стратегічних альянсів у галузях високих технологій. Ще однією відмінною особливістю змішаної (європейської) моделі є те, що в державній інноваційній політиці країн Західної Європи починає превалювати кластерна філософія: уряд концентрує зусилля на підтримці існуючих кластерів і компаній, які раніше не контактували між собою. Кластерні стратегії широко використовують у Великобританії, Німеччині, Данії, Нідерландах, Фінляндії та інших країнах [3, с. 207].

Інноваційна модель розвитку впроваджується в інституційному середовищі, що може бути більш або менш сприятливим для розробки та впровадження інновацій. Інституційні фактори відіграють вагомую роль у інноваційному процесі. Необхідно розглянути практичні аспекти, які є інституційною основою становлення інноваційної моделі розвитку.

Практичною реалізацією інноваційної моделі розвитку є національна інноваційна система.

Структура національної інноваційної системи розглядається у функціональній площині й за галузевою спеціалізацією. Функціональна площина передбачає виділення таких блоків: науково-дослідний; виробничий (науково-технологічний); інфраструктурний (інноваційна інфраструктура); фінансовий; управлінський; соціальний; комунікаційний. Поділ національної інноваційної системи на блоки дає змогу відтворити загальний механізм її функціональності, особливості синергізму і визначити передумови ефективності. Побудова структури національної інноваційної системи за ознакою галузевої спеціалізації передбачає виділення сегментів за галузями науки і виробництва (технологій), а також комбінацію цих двох підходів. Це дає змогу визначити провідні сфери інноваційної активності («точки конкурентоспроможності»), удосконалити структуру інноваційного сектору й забезпечити погодження напрямків розвитку національної інноваційної системи із пріоритетами розвитку економіки.

Щоб забезпечити розвиток національної інноваційної системи України, потрібно вжити такі заходи.

1. Розробити Концепцію розвитку національної інноваційної системи, де передбачити шляхи інтеграції системи освіти, науково-технологічної сфери та промисловості навколо виробництва високотехнологічної продукції. У Концепції також мають бути визначені основні параметри національної інноваційної моделі розвитку.

2. Удосконалити законодавчу базу функціонування інноваційної сфери. Зокрема необхідно внести зміни в існуючі законопроекти «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про інститути спільного інвестування», «Про фінансово-промислові групи», «Про інноваційну діяльність».

Зміни мають бути спрямовані на формування пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності; захист прав інтелектуальної власності; залучення венчурних інвестицій до фінансування інноваційної діяльності; створення корпоративних навчально-наукових структур; забезпечення пільгового режиму реалізації інноваційних проектів.

3. Забезпечити бюджетне фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності відповідно до Законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про інноваційну діяльність», «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про освіту», «Про вищу освіту» та Указів Президента України від 20 квітня 2004 р. № 454 «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави», а також Указу Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 квітня 2006 року «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України» від 11. 07. 2006 р. № 606/2006.

4. Розробити і затвердити законопроекти:

- про реалізацію права держави на об'єкти інтелектуальної власності у сфері науки і технологій;
- про венчурне фінансування інноваційної діяльності та венчурні фонди;
- про спонсорство у науково-технічній сфері.

5. Створити в Україні:

- систему державної підтримки розвитку технопарків, технологічних інкубаторів, інноваційних центрів;
- загальнодержавні, галузеві та регіональні фонди підтримки підприємницької діяльності в науково-технічній та інноваційній сферах;
- систему інформаційного забезпечення та моніторингу проведення державної інноваційної політики, завданням якої визначити оцінку стану інноваційного розвитку національної економіки, маркетингові та кон'юнктурні дослідження сучасних тенденцій розвитку внутрішнього і зовнішнього ринку, вимог та потреб споживачів, стану національної економіки та сфер виробництва;
- систему правової охорони інтелектуальної власності;
- державну патентну бібліотеку з філіалами у регіонах.

6. Удосконалити структуру державного управління науково-технологічною та інноваційною діяльністю, а також упорядкувати систему дорадчих та міжвідомчих робочих органів у сфері науково-технологічної та інноваційної політики.

7. Визначити потреби національної економіки у спеціалістах з менеджменту науково-інноваційної діяльності й сформувати відповідне державне замовлення на їхню підготовку.

Інноваційна модель економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Лише послідовне і планомірне впровадження заходів, що забезпечать розвиток національної інноваційної системи, дасть змогу Україні не опинитися на узбіччі технологічного розвитку і знайти свою нішу у висококонкурентному світовому ринку технологій.

#### **Література**

1. *Малова Т. И. Базовые условия формирования инновационной модели стратегического развития экономики Украины / Т. И. Малова // Вісник Донецького університету. Серія В: «Економіка і право». – 2009. – № 1. – С. 285–292.*
2. *Вергун Л. І. Моделі розвитку бізнесу у сфері нанотехнологій / Л. І. Вергун // Сборник научных трудов. Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – С. 159–163.*
3. *Гришин І. Я. Національна ідея тотальних інновацій та інформаційна технологія клієнт-сервер / І. Я. Гришин // Вісник УАДУ. – 2005. – № 2. – С. 205–208.*
4. *Хаустов В. Інноваційні проблеми в Україні: реалії та перспективи розвитку / В. Хаустов, Т. Памфілова // Економіст. – 2002. – № 3. – С. 51–56.*
5. *Юркевич О. М. Система пріоритетів державної фінансової підтримки науково-технічної інноваційної діяльності / О. М. Юркевич // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 46–49.*

Марина Ґудзь

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИБОРУ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ  
В ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧЕ ПІДПРИЄМСТВО**

*Розглянуто теоретичні основи оцінки ефективності інвестиційного проекту. Запропоновано методичний підхід до використання алгоритму оцінювання доцільності вибору механізму залучення інвестицій в санаторно-курортне підприємство.*

*Theoretical bases of estimation of efficiency of investment project are considered. The methodical going is offered near the use of algorithm of evaluation of expedience of choice of mechanism of bringing in of investments in a sanatorium-resort enterprise.*

В умовах ринкової економіки однією з найважливіших проблем для будь-якої компанії є проблема залучення ресурсів під фінансування нових або підтримку вже наявних у неї інвестиційних проектів. Ця проблема особливо актуальна для ПАТ «Приазовкурорт» в умовах надмірної зношеності основних виробничих фондів оздоровниць. Актуальність полягає в необхідності пошуку принципово нових і послідовний розвиток існуючих підходів до вибору й побудови механізму залучення інвестицій, що обумовлена підвищенням попитом на інвестиційні ресурси.

Нові економічні реалії відкривають можливості для формування механізмів приваблення інвестицій за принципом найбільшої ефективності. Перш за все, необхідно зробити вибір між внутрішнім фінансуванням (за рахунок власних засобів) і зовнішнім фінансуванням. Прийняття інвестиційного рішення дається нелегко і багато в чому визначається фінансовою стратегією, що вибрана керівництвом підприємства. Іншим важливим чинником є також зовнішні умови, в яких функціонує підприємство, в тому числі рівень процентних ставок, поточний і прогнозований стан фондового ринку, наявність альтернативних фінансових інструментів, якість банківських послуг, що надаються. Тому для спрощення проведення аналізу значної кількості джерел фінансування необхідно застосовувати економіко-математичну модель вибору оптимального механізму залучення інвестицій.

Проведений аналіз літератури не виявив однозначного підходу до вибору оптимального механізму залучення інвестицій. Так, Т. В. Дорошенко у своєму дослідженні [1, с. 135] виділяє два основних підходи до вибору оптимального джерела фінансування. Згідно з першим підходом [2, с. 57] усі потенційні джерела фінансування підприємства ранжуються за ступенем збільшення їхньої вартості та здійснюється вибір найліпшого джерела мобілізації коштів за мінімальним значенням цього показника. Тобто для фінансування підприємство обирає те джерело, яке має найнижчу вартість. За другим підходом [3, с. 368] відправним пунктом при визначенні оптимального джерела фінансування є не вартість цих джерел, а структура вже сформованого на підприємстві капіталу.

А. А. Марченко [4, с. 104] пропонує при виборі оптимального механізму залучення коштів враховувати середньозважену вартість капіталу, рентабельність власного капіталу, рівень фінансового ризику. Н. О. Власова та Л. І. Безгінова у дослідженні цієї проблеми [5, с. 56] виділяють такі критерії: критерій фінансової стійкості, критерій мінімізації вартості капіталу та критерій ефективності використання капіталу, й зазначають щодо необхідності чітко послідовного розрахунку кожного критерію. К. А. Волошина пропонує підприємствам додатково розраховувати ще й критерій політики фінансування [6, с. 257].

Погоджуючись із думкою, яку висловлює Т. В. Дорошенко про те, що оптимальним вважається те джерело фінансування, яке сформоване в результаті оптимізації за різними критеріями, вважаємо за необхідне зазначити, що при цьому в кожному конкретному випадку оптимальне джерело фінансування інвестицій буде різнитися залежно від критеріїв, що їх обрало для себе підприємство. Тому під час вирішення цього завдання доцільно врахувати одразу кілька критеріїв, що можна вирішити шляхом використання методів багатокритеріальної оптимізації.

Мета статті – розроблення економіко-математичної моделі вибору механізму залучення інвестицій у санаторне підприємство. Економіко-математична модель дасть змогу упорядкувати діяльність з інвестування проектів і забезпечити не тільки стабільне фінансування, а й задовільну структуру балансу. Маючи задовільну структуру балансу, а також досконалий механізм залучення інвестицій, підприємство стане більш привабливим для інвесторів, що проявлятиметься в їхньому бажанні інвестувати в нього додаткові кошти.

Для завдань прийняття рішень (завдань оптимізації) в умовах визначеності, коли випадкові та невизначені чинники відсутні, компонентами такої моделі є множина  $X$  усіх альтернативних рішень, з яких і необхідно обрати один найліпший, або оптимальне рішення. Для того щоб була забезпечена можливість вибору, множина  $X$  має містити не менше двох рішень.

У багатокритеріальній задачі оптимізації порівняння рішень за уподобанням здійснюється не безпосередньо, а за допомогою заданих на  $X$  числових функцій  $f_1, f_2 \dots f_n$ , які називаються критеріями.

Критерії вибору оптимального джерела фінансування інвестицій доцільно визначити відповідно до цілей інвестиційної політики підприємства. Головною метою є вибір оптимального джерела (механізму) фінансування інвестицій у розвиток підприємства. Наявність значної кількості механізмів і фінансових інструментів залучення інвестицій зумовлює проблему їхнього вибору для реалізації інвестиційних проектів, що в свою чергу передбачає висунення системи критеріїв для порівняння. З огляду на це, як цілі другого порядку визначено такі: технологія залучення; наявність інфраструктури; термін використання; можливість використання; вартість використання; період окупності вкладених інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1

**Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій**

Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій
Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	1. Адекватність цілей до цілей підприємства	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій
Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	1.1. Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій
	1.2. Адекватність цілей до цілей підприємства	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій
	1.3. Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій
	1.4. Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій	Цілі та критерії вибору оптимального механізму залучення інвестицій

У процесі аналізу альтернативних варіантів механізму залучення інвестицій відбувається порівняння джерел фінансування, при ньому відбувається виявлення обмежень. Обмеження визначаються цілями підприємства, а також вимогами інвестора. Це можуть бути обмеження, пов'язані зі строками використання різних видів фінансових ресурсів, вартістю залученого капіталу. Обмеження, висунуті суб'єктами ринку капіталу, визначають граничну величину певного джерела, тому їхнє існування впливає на структуру механізму залучення інвестицій.

Прикладом цього можуть бути кредитні обмеження. Виконуючи вимоги законодавства або свої внутрішні, банки не кредитують підприємства, які не підпадають під певні вимоги.

До цієї самої категорії належать обмеження, пов'язані з недостатньою розвиненістю самого ринку капіталу. Їхня дія виявляється у відносному дефіциті фінансових ресурсів, доступних підприємству порівняно з ринками капіталу розвинених країн. З цієї причини підприємства, яким необхідно довгострокове банківське фінансування, змушені застосовувати механізм послідовного перекредитування, тобто брати кілька короткострокових кредитів підряд. Подібне рішення є не зовсім зручним, оскільки підприємству хоча й тимчасово, але доводиться відволікати кошти з обороту для виплат за черговим кредитом до одержання коштів від наступного.

Негативним моментом подібної практики є також вищі організаційні видатки, пов'язані з одержанням позикового фінансування (додаткові витрати на оформлення документів; витрати, пов'язані з додатковими переведеннями коштів від підприємства до банку і навпаки). Крім цього, для підприємства, що використовує подібну практику, завжди існує ймовірність того, що банк відмовить йому у виділенні чергового кредиту. Це спричинить дефіцит фінансових ресурсів і негативно позначиться на платоспроможності підприємства [7, с. 51–54].

Таким чином, при розробці економіко-математичної моделі необхідно брати до уваги можливі обмеження. Оскільки головною метою розробки економіко-математичної моделі є вибір оптимального механізму залучення інвестицій для розвитку підприємства, то як основний критерій вибору визначимо необхідний обсяг інвестицій. Тому на основі саме цього критерію доцільно проводити попередній відсів альтернатив.

Загальна сума інвестування дорівнює:

$$I_{\text{дінд.}} = I_1 + I_2 + \dots + I_n, \quad (1)$$

де:  $I_{\text{номп.}}$  – необхідний обсяг інвестицій;  $I_1$  – прямі витрати на реалізацію проекту;  $I_2$  – непрямі витрати на реалізацію проекту;  $I_n$  – інші витрати, необхідні для реалізації проекту.

При цьому в моделі буде доцільним використати обмеження по граничній величині залучення інвестицій:

$$I_i \geq I_{\text{дінд.}}, \quad (2)$$

де  $I_i$  – максимальний обсяг інвестицій, який інвестор готовий вкласти для фінансування підприємства (проекту) з  $i$ -го джерела.

Наступний показник – мінімізація часу на залучення джерел фінансування. Технологія використання механізмів залучення інвестицій може бути довготривалим процесом, залежно від джерела та інструментів фінансування. Наприклад, для залучення інвестицій із внутрішніх джерел достатньо рішення власників і менеджерів, що займе менше часу, ніж фінансування за рахунок інвестиційного фонду (прийняття емітентом рішення про випуск акцій, підготовка проспекту емісії акцій (облігацій), державна реєстрація, виготовлення сертифікатів і т. ін.). Тому можна виділити наступний важливий критерій ефективності вибору механізму залучення інвестицій – отримання фінансування якнайшвидше, тобто у найкоротший термін. Особливістю цього терміну є те, що він складається з кількох часових відрізків, що характеризують часові параметри отримання фінансування з конкретних джерел.

Фактично цей термін можна подати таким чином:

$$t_i = t_{nl} + t_0, \quad (3)$$

де:  $t_i$  – фактичний час, пов'язаний із залученням інвестицій з  $i$ -го джерела, днів;  $t_{nl}$  – день (дата) отримання коштів з останнього джерела;  $t_0$  – відправна точка (дата), початок пошуку фінансування.

У даному випадку з'являється обмеження по терміну залучення інвестицій:

$$t_i \leq t_{\text{дінд.}}, \quad (4)$$

де  $t_{\text{номп.}}$  – час, пов'язаний із залученням інвестицій, що відповідає вимогам позичальника.

Термін використання засобів за допомогою того чи іншого механізму залучення інвестицій визначається для кожного інвестиційного проекту окремо і залежить від багатьох чинників. Існуюча практика визначення термінів залучення інвестиційних ресурсів представлена в табл. 2.

Термін використання механізмів залучення інвестицій

І абаі ³çì çàèó+áí í ý ³í ááñòèö³é	Òàðì ³í àèèí ðèñòàí í ý ì áòàí ³çì ³á çàèó+áí í ý ³í ááñòèö³é
Áí óðð³ø í ³é	– áààì ðèáí èé, àèçí à+à° òññý ñòðàòàá³° ð ³ò³ í áí ñí àèì ì ì òáí ö³àèì ì ì³àì ðè°ì ñòáá
Áð áæàðì èé	Éèáñèð ³èàó³ý óèðà³ ñüèèð ááðæááí èðì ðí æðàì çà òàðì ³ í àì è ðààè³çàò³;áèæýáà° òàè: – èí ðí ðèí ñòðì èí á³– áí 2 ðí è³à; – ñáðááí ùí ñòðì èí á³– á³à 3 áí 5 ðí è³à; – áí ááí ñòðì èí á³– á³èùð à 5 ðí è³à
Óí í áí àèé ðèí í è	Àèó³° ááçñòðì èí àèì ð³ í áí ñí àèì ³ ñòðòì áí òí ì . Í áé³æò³; àèì óñèáð òññý í à òàðì ³, ýèì ðààèèí , áí 3 (ð³àø à áí 5) ðí è³à.
Éðáàèòì èé ðèí í è	³ñí óð +³í ì ðì àðèàè Í Á Óèðà³ è ³ò³ í áí ñí áá ì ì èí æáí í ý ì ì çè+àèùí èèà çáááæùð í æ í á ì ì ðèáóð òù ááí èè àèáááàòè èðáàèòè í à òàðì ³ á³èùð à 1 ðí èó
É³çèí á	Òàðì ³ é³çèí áóçàèáæèòù á³à áàðòì ñò³ óñòàðèóááí í ý ³á³áí í á³áí í ì áð³ áóéí æ àì ì ðèçàò³; Ì à ì ðàèòèò³ ñòáí áàðòì èì ° òàðì ³ á³à 1 áí 3 ðí è³à. Óðàç³ çáí áóòòý á é³çèí ááí ðí æ æ óñòàðèóááí í ý òàðì ³ ì ì æá áóòè ì ðí áí áæáí èé áí 5 ðí è³à. Í ðè é³çèí áó í áðòòì ì ì ñò³ òàðì ³ é é³çèí æ àèòóáí á áí ñýæáð òù 7 ðí è³à

Важливе значення для інвестування відіграє відповідність вимог підприємства та інвестора до терміну використання фінансових джерел інвестування. Наприклад, підприємству необхідно взяти кредит на 7 років, а банки не видають кредити більш ніж на 5 років.

Відповідність терміну використання механізму залучення коштів підприємства терміну забезпечення фінансування інвестором (термін погашення кредиту або фінансових зобов'язань) можна подати у такому вигляді:

$$T_i \leq T_a, \tag{5}$$

де:  $T_a$  – термін використання інвестицій підприємством (позичальником);  $T_i$  – термін реалізації фінансування інвестором з  $i$ -го джерела фінансування.

Такі вимоги формують обмеження залежно від рішення позичальника.

Важливим завданням з позиції інвестиційної політики є мінімізація витрат, пов'язаних з отриманням фінансування. Загальна вартість отримання фінансування дорівнює витратам на залучення інвестицій:

$$\hat{A}_i = C_i d^{i \cdot \text{ind.}} \times \hat{O}_i, \tag{6}$$

де:  $B_i$  – вартість залучення інвестицій з  $i$ -го джерела;  $I_{\text{нотр.}}$  – загальний обсяг необхідних інвестицій;  $C_i$  – ціна  $i$ -го джерела інвестування, %.

Обмеження залежить від вимог позичальника:

$$\hat{A}_i \leq B_i d^{i \cdot \text{ind.}}, \tag{7}$$

де  $B_i$  – максимальна вартість залучення інвестицій, що установлена підприємством.

І останній показник, який доцільно врахувати при виборі механізму залучення інвестицій, – період окупності:

$$D_i = \frac{I d^{i \cdot \text{ind.}} + B_i}{\hat{A}_i}, \tag{8}$$

де:  $D_i$  – період окупності залучених інвестицій з  $i$ -го джерела фінансування;  $D$  – дохід від реалізації проекту.



У цьому випадку з'являється обмеження по періоду окупності інвестицій залежно від вимог позичальника та інвестора:

$$\dot{D}I_i \leq \dot{D}I_d, \quad (9)$$

де  $PO_n$  – період окупності, що встановлений відповідно до вимог підприємства (позичальника).

При формалізації будь-якої моделі оптимізації обов'язковою умовою є її спрямованість, яка в загальному вигляді може передбачати чи то максимізацію, чи мінімізацію результату. Тому, виходячи з цього, визначимо спрямованість виділених критеріїв вибору механізмів залучення інвестицій. Обсяг необхідності в інвестиціях має дорівнювати визначеному обсягу власних коштів. При цьому недостатній обсяг власних коштів для фінансування своєї діяльності вказує на неефективність проведеної політики фінансування, тому для цього критерію доцільно вважати оптимальним максимальне його значення.

Критерій мінімізації часу на залучення джерел фінансування та мінімізації витрат, пов'язаних з отриманням фінансування, вже у назві мають визначену спрямованість на мінімізацію. Критерій терміну використання механізмів залучення інвестицій спрямований до максимального його значення. Критерій мінімізації періоду окупності спрямований до мінімального його значення. Таким чином, завдання вибору механізму залучення інвестицій полягає в тому, що необхідно обрати таку єдину альтернативу (комбінацію джерел фінансування)  $X$  з множини припустимих альтернатив (усіх можливих комбінацій джерел фінансування)  $X$ , яка якнайкраще відповідає цілям інвестиційної політики підприємства.

Отже, використовуючи розроблену економіко-математичну модель, запропоновано оптимальний механізм залучення інвестицій для ПрАТ «Приазовкурорт». Дотримуючись розробленої моделі визначення альтернативного механізму залучення інвестицій, ПрАТ «Приазовкурорт», незалежно від наявного механізму залучення фінансових ресурсів, може сформувати оптимальний для себе спосіб залучення інвестицій.

В подальших дослідженнях є змога сформулювати завдання вибору оптимального економічно вигідного механізму залучення інвестицій шляхом побудови відповідної економіко-математичної моделі оптимізації вибору.

#### **Література**

1. Дорошенко Т. В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві / Т. В. Дорошенко // *Фінанси України*. – 2009. – № 9. – С. 134–137.
2. Пересада А. А. Інвестування / А. А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.
3. Дропа Я. Б. Оптимізація джерел формування оборотного капіталу за критерієм мінімізації його вартості та фінансових ризиків / Я. Б. Дропа // *Вісник Львівської державної фінансової академії. Сер.: Економічні науки*. – 2005. – № 8. – С. 365–371.
4. Марченко А. А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А. А. Марченко // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 102–108.
5. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : моногр. / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.
6. Волошина К. А. Оптимізація джерел фінансування виробничої діяльності підприємства / К. А. Волошина // *Вісник Криворізького технічного університету*. – 2006. – Вип. 11. – С. 256–259.

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕНИХ  
АНТИРИЗИКОВАНИХ ЗАХОДІВ**

*Розглянуто порядок аналізу використання фірмою заходів, спрямованих на зменшення втрат від астання маркетингових ризиків. Значна увага приділена оцінці ефективності антиризикованих заходів у зовнішньоекономічній діяльності.*

*The order of analysis of the use of measures, directed on diminishing of losses from the offensive of marketings risks a firm is examined in the article. Considerable attention is spared the estimation of efficiency of antirisky measures in foreign economic activity.*

Здійснення маркетингової діяльності підприємства відбувається в умовах певної невизначеності ринкової ситуації, на яку впливає як зовнішнє, так внутрішнє середовище. Воно породжує можливість появи маркетингових ризиків. Уникнути їх майже неможливо, тому завдання підприємства полягає в своєчасному виявленні цих ризиків і розробленні заходів з їхнього усунення або зменшення втрат від них. З цією метою воно розробляє систему антиризикованих заходів, які в більшості випадків вимагають для своєї реалізації відповідних інвестицій, їхня економічна ефективність може бути різною. У зв'язку з цим фірми повинні періодично здійснювати аналіз впроваджених антиризикованих заходів, щоб у наступних періодах підвищити ефективність інвестицій, спрямованих на зазначені цілі.

Питаннями ризику, в тому числі маркетингового, займається ряд вчених-економістів. Серед них І. Ю. Івченко, С. М. Улляшенко, Н. В. Хохлов, Д. А. Штефаніч.

У працях фахівців з цих питань розглядаються переважно питання, які торкаються сутності економічних ризиків, їхньої класифікації, визначення величини втрат, розроблення антиризикованих заходів. Меншою мірою висвітлюється порядок розрахунку економічної ефективності від впровадження антиризикованих заходів. Тому автор поставила завдання запропонувати підходи до аналізу ефективності здійснення заходів, спрямованих на зменшення витрат від ризику.

Маркетинговий ризик являє собою настання ситуації в ринковій діяльності підприємства, зумовлених невизначеністю зовнішнього і внутрішнього маркетингового середовища, яка призводить до понесення фірмою можливих втрат або одержання додаткового прибутку.

Для недопущення негативних наслідків від маркетингових ризиків підприємства повинні розробляти відповідні антиризиковані заходи. Їх можна поділити на три групи: превентивні, обмежувальні, компенсуючі.

Превентивні антиризиковані заходи спрямовані на недопущення ризикованих ситуацій, обмежувальні – мають на меті отримання розвитку ризику та зменшення величини втрат від його появи. Компенсуючі антиризиковані заходи передбачають покриття (повне або часткове) втрат від ризику [3, с. 150–151].

Орієнтований склад цих заходів такий:

**1. Превентивні:**

- обґрунтований вибір клієнтури фірми, який здійснюється на основі показника її надійності;
- використання «міцної» валюти ціни зовнішньоторгового контракту;
- укладання зовнішньоторгових контрактів на основі національної валюти (за умови її конвертованості);
- розроблення розділу з ризику в бізнес-плані;
- впровадження різноманітних організаційно-технічних заходів, які попереджують можливість настання ризику (розміщення складських приміщень віддалено від пожежонебезпечних місць, територій імовірного затоплення будівель і т. ін.);
- створення організаційних структур управління економічним ризиком підприємства, в тому числі маркетинговим.

2. *Обмежувальні:*

- оптимізація величини запасів товарно-матеріальних цінностей;
- товарно-ринкова диверсифікація;
- поліпшення організації виробництва як основи ефективної маркетингової діяльності.

3. *Компенсуючі:*

- традиційне страхування втрат від маркетингових ризиків;
- страхування валютних ризиків у маркетинговій діяльності;
- самострахування втрат від ризиків.

Економічна ефективність від впровадження цих заходів різна, тому маркетингові служби повинні періодично здійснювати її аналіз. Він має, як ми вважаємо, включати:

- виявлення всієї гами антиризикованих заходів, які були вжиті підприємством у звітному періоді.

Це дасть змогу виявити питому вагу кожного з них, встановити логічну черговість їхнього впровадження (передусім потрібно застосувати превентивні антиризиковані заходи) і забезпечити в подальшому можливість повного охоплення цих заходів аналізом економічної ефективності;

- їхнє групування за видами та величиною зменшення втрат від впровадження цих заходів. Цей напрям аналізу дасть змогу оцінити важливість кожного із запроваджених антиризикованих заходів;
- визначення розміру затрат (разових, поточних) на реалізацію антиризикованих заходів;
- оцінку величини ефекту від реалізації зазначених заходів.

Детальному аналізу підлягають антиризиковані заходи, пов'язані зі страхуванням валютних ризиків.

Існують такі його види:

- включення до умов зовнішньоторговельного контакту захисних застережень;
- здійснення операцій хеджування, які проводяться банком або іншими кредитно-фінансовими установами.

Розділяють такі різновиди захисних застережень:

а) *валютне* – це застереження, відповідно до якого сума платежу змінюється пропорційно до зміни курсу валюти платежу відносно курсу валюти застереження;

б) *індексне*, коли ціна товару і сума платежу підлягають коректуванню відповідно до зміни індексу цін на світових товарних ринках;

в) *перегляд контрактної ціни*. Цей вид передбачає, що в разі перевищення зміни курсу валюти ціни товару понад розміри, які зафіксовані в угоді, фірма-експортер може переглянути контрактну ціну. Цей вид застережень торкається незакінчених поставок товарів;

г) *екскалаторне*, при якому зафіксована в контракті ціна коректується стосовно зміни тих факторів, які впливають на рівень цін;

д) *золоте*. Воно передбачає включення до контракту умови, за якої плата здійснюється прямо визначеною кількістю золота або у визначеній валюті у золотому вираженні [див. 2, с. 258].

Хеджування як вид страхування валютних ризиків здійснюється шляхом проведення форвардних валютних операцій, валютних ф'ючерсів, використання валютних опціонів та валютного «свопу».

*Форвардні валютні операції* – це продаж або купівля певної суми валюти з інтервалом за часом між укладанням і виконанням угоди за курсом дня укладання угоди.

*Валютний ф'ючерс* – це термінова біржова угода, що є угодою купівлі-продажу певної валюти за курсом, зафіксованим на момент укладання угоди, з виконанням через визначений термін [1, с. 422].

Сутність валютного опціону зводиться до такого:

- покупець має право купити відповідну суму однієї валюти в обмін на іншу;
- продавець зобов'язаний її продати;
- купівля-продаж валюти здійснюється за фіксованим курсом на визначену наперед дату або протягом погодженого періоду часу;
- покупець за надане йому право сплачує опціонну премію;
- при позитивній зміні для покупця курсу валюти він відмовляється від опціону і купує її на готівковому ринку.

Валютний «своп» являє собою угоду між двома фірмами різних країн про обмін застереженою кількістю валюти в теперішньому часі та її зворотний обмін у майбутньому періоді.

Можуть використовуватись й інші заходи для зменшення втрат від валютних ризиків (прискорення або відтермінування платежів залежно від очікуваної зміни курсу валюти, диверсифікація видів валют).

Антиризиковані заходи, які спрямовані на усунення валютних ризиків, визначаються за кожним зовнішньоторговельним контрактом і зводяться у відповідну таблицю (табл. 1).

Таблиця 1

**Аналіз заходів підприємства, спрямованих на усунення втрат від валютних ризиків за 2010 р. [розроблено автором]**

1 ç/ï	Ï äðäë³ë ëï í ððàëò³à	Çä³ëñí áí³ àí ðè ðèçèëí äàí³ çàðí äë	Ääëë³ë í à çì áí ø áí í ý äððà ð à³à áí ðí äääæáí í ý áí ðè ðèçèëí äàí³ èð çàðí ä³à, ðèñ. äðí .
1.	Ëï í ððàëò³À	³í ääëñí à çàñòàððäæáí í ý	-35
2.	Ëï í ððàëò³À	Ïääæðäáí í ý ø ëýðí ì çä³ëñí áí í ý ð í ðäàð áí èð í ò äðäò³é	-22
3.	Ëï í ððàëò³À	Äàëþ ðí à çàñòàððäæáí í ý	-43
4.	Ëï í ððàëò³Ä	Ä³à òòðí òü çàðí ä³à ù í äí òðäððäáí í ý ðèçèë³ä	
5.	Ëï í ððàëò³À	Ä³à ðàðí³ ³í óááí í ý í èàðäæð	-10
	...	...	...

Цей аналіз завершується розрахунком економічного ефекту від здійснення антиризикованих заходів. Його проводять так:

а) коли вказані заходи вимагають для своєї реалізації разових затрат (інвестицій):

$$E_{\zeta} = \sum_{i=0}^n E_{ai} \times (1 + R)^{-i} - \left[ \hat{A}_{\zeta} + \sum_{i=0}^n \hat{D}\hat{A}_i \times (1 + R)^{-i} \right],$$

де:  $E_{\zeta}$  – величина економічного ефекту від здійснення антиризикованого заходу за весь період його дії, тис. грн.;  $E_{ai}$  – економія втрат від ризику в  $i$ -тому році, тис. грн.;  $R$  – дисконтна ставка, коефіцієнт;  $(1 + R)^{-i}$  – значення фактора теперішньої вартості (економія втрат від ризику або суми поточних затрат, пов'язаних із впровадженням чи підтримкою дії антиризикованих заходів) в  $i$ -тому році, коефіцієнт;  $B_I$  – величина інвестицій для здійснення антиризикованих заходів, тис. грн.;  $PIB_i$  – сума поточних витрат  $i$ -того року, пов'язаних із впровадженням і підтримкою дії антиризикованих заходів, тис. грн.;  $n$  – період дії антиризикованих заходів, років;

б) в разі відсутності потреби в інвестиціях:

$$E_{\zeta} = \hat{A}_{da} - \hat{A}_{ad} - \hat{A}_{dd},$$

де:  $B_{pd}$  – річні втрати від ризику до здійснення антиризикованого заходу, тис. грн.;  $B_{en}$  – річні втрати від ризику після здійснення антиризикованого заходу, тис. грн.;  $B_{pn}$  – річні поточні витрати на впровадження безінвестиційних антиризикованих заходів, тис. грн.

Результати розрахунків величини економічного ефекту доцільно подати у табличній формі (див. табл. 2).

Таблиця 2

**Розрахунки економічного ефекту від впровадження антиризикованих заходів фірми за 2010 р. [розроблено автором]**

1 ç/ï	Çì òð áí ðè ðèçèëí äàí³ èð çàðí ä³à	Ääëë³ë í à ³í ääñòèò³é, ðèñ. äðí .	Ï í ðí òí³ äèððäðè í à ðääè³çàò³þ áí ðè ðèçèëí äà- í èð çàðí ä³à, ðèñ. äðí .	Äððà ðè ä³à ðèçèëó áí çä³ëñí áí í ý çàðí ä³à, ðèñ. äðí .	Äððà ðè ä³à ðèçèëó í³ñë ý áí ðí äääæáí í ý çàðí ä³à, ðèñ. äðí .	Ðí çì³ð äëí í í³³í äí äð äèòó à ðí çàððí èð í à ð³è, ðèñ. äðí .
1	Ïääæðäáí í ý ääëþ ðí í äí ðèçèëó (ðèääááí í ý í ò³í³í³ äí èí ððàëò³)	-	1,25	18,12	2,80	14,07
2	Äóá³áí èððáí çàðí í ì ñí í ððàè äëý í ò ððää- æáí í ý çàðí èáí í ý	130,0	11,3	45,0	1,25	31,2
	...	...	...	...	...	...

Результати розрахунку економічного ефекту від впровадження антиризикованих заходів дають змогу оптимізувати їхній вибір у наступному періоді.

В подальших дослідженнях доцільно зосереджувати увагу на деталізації аналізу ефективності антиризикованих заходів за їхніми окремими групами.

***Література***

1. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006.
2. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / за ред. І. І. Дахна. – К. : ЦУЛ, 2006.
3. Штефанич Д. А. Управління підприємницьким ризиком / Д. А. Штефанич. – Тернопіль : Екон. думка, 1999.

**ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ КОМУНІКАЦІЙ ВИРОБНИЦТВА  
З ВИКОРИСТАННЯМ НЕЧІТКИХ МНОЖИН**

*Визначено переваги й недоліки використання нечітких множин. Встановлено основні етапи нечіткого моделювання процесу визначення якісних та кількісних характеристик системи комунікацій ТОВ «Ватра». Проведено оцінювання системи комунікацій ТОВ «Ватра» за допомогою нечіткої логіки Мандані в середовищі MATLAB.*

*In the article the advantages and disadvantages of fuzzy logic using are identified. The main stages of fuzzy logic process are established. The communication system of Vatra production analyzed with Mandany fuzzy logic.*

Сучасні умови розвитку економічних систем характеризуються прискоренням бізнес-процесів в усіх сферах виробничо-господарської діяльності, прагненням набути конкурентних переваг і підвищити економічність та адаптивність за допомогою інформаційних технологій, які є вагомою складовою системи комунікацій виробництва. Розвиток системи комунікацій є одним із резервів підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання в ринкових умовах, отже, постає питання вибору методологічної основи для оцінки системи комунікацій виробництва.

Різні питання аналізу комунікацій підприємств розглядалися у працях Т. Ю. Анопченко, В. М. Бебика, Л. С. Вінарика, Б. Кверка, Ф. Котлера, О. М. Лондарь та ін. У науковій літературі поширеним є ототожнення дослідження оцінювання комунікацій з аналізом виключно маркетингових комунікацій, а саме рекламних компаній. Так, оцінюванню ефективності рекламної компанії підприємства присвячені роботи С. Кольмана, Г. Брауна, Дж. Ф. Енджелла, Р. Д. Блекуелла, П. У. Мініарді, У. Уеллса, Дж. Беркет, С. Моріарті, Д. Р. Россітера, Л. Персі, О. А. Саркісяна, О. А. Груздєва, Г. В. Красовского та ін. Проте такий підхід до оцінки комунікацій виробництва однобічний, він не враховує не лише оцінку внутрішніх комунікацій, а й інші прояви зовнішніх комунікацій виробництва.

Проведення оцінювання системи комунікацій вимагає високої формалізації цього процесу, процедура ускладнюється тим, що комунікації під впливом особи можуть набувати суб'єктивних змін. Формалізовані методики не можуть стовідсотково достовірно оцінити ефективність якісного явища, крім цього, існуючі методи можна використовувати для оцінювання лише окремих типів комунікацій. Для проведення оцінювання комунікацій виробництва як якісного явища пропонується використовувати метод нечіткого моделювання Мандані.

Отже, метою статті є встановлення особливостей застосування нечіткого моделювання всебічної оцінки комунікацій виробництва ТОВ «Ватра» (м. Тернопіль).

Нечітке моделювання будь-якого процесу передбачає використання методу нечіткої логіки (fuzzy logic). Термін «нечітка логіка» був розроблений Лотфі Заде у 1965 р. У своїй роботі «Нечіткі множини» Л. Заде виклав процедуру проведення оцінювання якісного явища завдяки нечітким характеристикам. Нечітка логіка заснована на використанні теорії нечітких множин. Її відмінність від класичної теорії чітких множин полягає у тому, що для них результатом обчислення якісної функції можуть бути тільки два значення – 0 або 1, в той час як для нечітких множин ця кількість нескінченна, але обмежена діапазоном від 0 до 1. Нечіткі числа, отримані в результаті неточних вимірів, багато в чому аналогічні розподілам теорії ймовірностей. Проте розподілу теорії ймовірності властиві недоліки, такі як мала кількість придатних до аналізу функцій розподілу, необхідність примусової нормалізації функцій розподілу, обов'язкове дотримання вимог адитивності та ін. [1].

У порівнянні з ймовірнісним, нечіткий метод дає змогу скоротити обсяг обчислень, що в свою чергу приводить до збільшення швидкості роботи нечітких систем. Крім цього, перевагами методу є моделювання поступових, а не різких змін властивостей об'єкта; описування невідомих функційних залежностей; опис за допомогою нечітких алгоритмів приблизних суджень, що є дієвим інструментом для аналізу таких систем та процесів прийняття рішення, які є складними для використання загальноприйнятих

кількісних методів [2]. Проте слід вказати на недоліки нечіткого методу, серед яких значне ускладнення системи зі збільшенням характеристик досліджуваного об'єкта; результат логічного виходу аналізу є слабо чутливим до невеликих змін значень показників усередині термів лінгвістичної змінної [3].

Реалізація процесу нечіткого моделювання оцінки системи комунікацій ТОВ «Ватра» здійснено в середовищі MATLAB з використанням теорії нечіткої логіки Мандані за допомогою пакета розширення Fuzzy Logic Toolbox. Для розв'язання задачі оцінки системи комунікацій за допомогою нечіткої логіки необхідно здійснити певну послідовність дій.

1. Формування бази вхідних показників. Як критерії оцінки системи комунікацій виробництва або вхідних змінних розглянуто такі показники: внутрішні комунікації виробництва, зовнішні комунікації (табл. 1).

Таблиця 1

**Значення показників оцінювання системи комунікацій ТОВ «Ватра»**

№	Інформаційні показники (f)	Система комунікацій «Ватра» – оцінка (f')				
1.	Аі оод°θ і °ē і оі °ēàö°ζ âèðí áí èòòââ	Í àéãø ø èé ñòàí 0–0,29	Ñèàáí ðí çàèí áí ° 0,3–0,49	Ñáðâáí ùí ðí çàèí óð° 0,5–0,59	Ãð àèòèáí à ñèñòàí à 0,6–0,89	²àààèùí èé ñòàí 0,9–1
2.	Çí áí °θ í ° ē í ò í °ēàö°ζ âèðí áí èòòââ	Í àéãø ø èé ñòàí 0–0,29	Ñèàáí ðí çàèí áí ° 0,3–0,49	Ñáðâáí ùí ðí çàèí óð° 0,5–0,59	Ãð àèòèáí à ñèñòàí à 0,6–0,89	²àààèùí èé ñòàí 0,9–1

2. Формування бази правил системи нечіткого висновку. Нечітка модель оцінки системи комунікацій виробництва реалізовано за допомогою трьох систем нечіткого висновку:

1)  $q_{y1}$  – нечітка система моделювання за показниками оцінювання зовнішніх комунікацій виробництва;

2)  $q_{y2}$  – нечітка система моделювання за показниками оцінювання внутрішніх комунікацій виробництва;

3)  $q_Q$  – нечітка система оцінки системи комунікацій виробництва.

У табл. 2 наведено нечітку базу знань для моделювання оцінки системи комунікацій ТОВ «Ватра» (Q).

Таблиця 2

**Нечітка база знань для моделювання оцінки системи комунікацій ТОВ «Ватра»**

R	Ñòàí áí óòð°θ í °ē ēí ò í °ēàö°é âèðí áí èòòââ (f <sub>1</sub> )	Ñòàí çí áí °θ í °ē ēí ò í °ēàö°é âèðí áí èòòââ (f <sub>2</sub> )	Ñòàí ñèñòàí è ēí ò í °ēàö°é Õí Ã «Ãàòòà» (Q)
r <sub>1</sub>	Ãàñòóí °ñó-àñí °ñèñòàí è çá'ÿçéó	Çàéñí ð ð òññÿ ç çàòòèè ēí ð ñòòí ē³	Í àéãø ø èé ñòàí ñèñòàí è
r <sub>2</sub>	Ñèñòàí è çá'ÿçéóí ðàòð ð ò ç³ñóòò°âè è çáí ÿì è	Çàéñí ð ð òññÿ ç çàòòèè ēí ð ñòòí ē³	Í àéãø ø èé ñòàí ñèñòàí è
r <sub>3</sub>	Ñèñòàí è çá'ÿçéóí ðàòð ð ò ç³ñóòò°âè è çáí ÿì è	Çàéñí ð ð òññÿ ñáí °-àñí í , ēí ò í °ēàö°ζ ç ēí í òðââáí òàí è òà ñí í æèâà-àí è ñèàáé³	Ñèàáí ðí çàèí óðà ñèñòàí à
r <sub>4</sub>	Í àÿáí °ñó-àñí °ñèñòàí è çá'ÿçéó	Ðí çàèí óðà ñèñòàí à çá'ÿçé³, çàéñí ð ð òññÿ ñáí °-àñí í	Ñáðâáí ùí ðí çàèí óðà ñèñòàí à
r <sub>5</sub>	Í àÿáí °ñó-àñí °ñèñòàí è çá'ÿçéó	Ãí áðá ðí çàèí óðà ñèñòàí à çá'ÿçé³, çàá³ÿí í ø èðí èèé ñí àèòð ēí ò í °ēàö°é	Ãð àèòèáí à ñèñòàí à
r <sub>6</sub>	Í àÿáí °í àéñó-àñí °ñèñòàí è çá'ÿçéó	Í í òèí àèùí à ñèñòàí à çá'ÿçé³, çàéñí ð ð òññÿ à °èí áñòàí í àèáí °ñòòí èè	²àààèùí à ñèñòàí à

3. Фазифікація. Метою цього етапу є встановлення відповідностей між конкретним значення (зазвичай чисельним) та функцією відношення відповідного до неї терма лінгвістичної змінної. Лінгвістична зміна задається за допомогою показників:

$$\{f_i, F, U\}, \tag{1}$$

де:  $f_i$  – ім'я змінної (види комунікацій виробництва);  $F$  – терм-множина;  $U$  – універсальна множина.

Побудова функцій відповідності нечітких термів здійснюється за допомогою параметричного підходу [4]. Метод побудови функцій відповідності ґрунтується на положенні про те, що експерт (член правління ТОВ «Ватра») при наданні характеристики лінгвістичній термі, може вказати чотири значення шкали оцінювання  $a, b, c, d$ , з яких, наприклад,  $a$  та  $d$  – значення, які на його думку, ще (або вже) не відповідають певній лінгвістичній термі, та  $b, c$  – значення, які їй відповідають (див. табл. 3).

Формальне визначення нечіткої множини не формує ніяких обмежень на вибір певної функції відповідності для його представлення. Теорія нечітких множин не вимагає абсолютно точно задавати функції відповідності, достатнім буде фіксація найбільш характерного значення і типу функції відповідності. Для опису нечітких термів, що характеризують властивості показників оцінки системи комунікацій ТОВ «Ватра», пропонується використовувати частинно-лінійну функцію відповідності трапецієвидного типу:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & c \leq x \end{cases} \tag{2}$$

4. Агрегування. Цей етап розрахунку нечіткого висновку Мандані містить процедуру визначення ступеня істинності умови за кожним правилом системи нечіткого висновку. Необхідно розглянути кожне правило системи нечіткого виходу, і якщо умова правила має вигляд нечіткого виразу, то ступінь його істинності дорівнюватиме відповідному значенню  $b'_i$ . Етап агрегування вважається закінченим, коли будуть визначені всі значення для кожного з правил, що входить до бази правил  $P$  системи нечіткого висновку.

Таблиця 3

Розрахункові значення показників оцінки системи комунікацій ТОВ «Ватра»

№ ч/ї	Ім'я змінної (f)	Універсальна множина (U)	Терм-множина (F)				
			а	б	с	д	е
1.	Аі оод³і³ ēī ì óí æàö³ç (f₁)	0 10	trapmf, ää a=0; b=0; d=2; c=3.	trapmf, ää a=2; b=3; d=4; c=5.	trapmf, ää a=4; b=5; d=6; c=7.	trapmf, ää a=6; b=7; d=8; c=9.	trapmf, ää a=8; b=9;d=10; c=10.
2.	Çî âí³ø í³ ēī ì óí æàö³ç (f₂)	0 10	trapmf, ää a=0; b=0; d=2; c=3.	trapmf, ää a=2; b=3; d=4; c=5.	trapmf, ää a=4; b=5; d=6; c=7.	trapmf, ää a=6; b=7; d=8; c=9.	trapmf, ää a=8; b=9;d=10; c=10.

5. Акумуляція в системах нечіткого моделювання є процедурою визначення функцій відповідності для кожної з вихідної лінгвістичної змінної. Метою акумуляції є об'єднання всіх ступенів істинності  $b'_i$  для отримання функцій відповідності кожної лінгвістичної змінної. Так, реалізувавши цей етап у



середовищі MATLAB, отримуємо формалізоване значення показника «внутрішні комунікації» ТОВ «Ватра» на рівні 0,59865, що відповідає термові «Середньо розвинута система» та значення 0,76354 й терм «Ефективна система» для показника «зовнішні комунікації».

6. Дефазифікація є останнім етапом виведення нечіткого висновку Мандані. Це процес визначення кількісного значення загальної лінгвістичної змінної «система комунікацій» через співвідношення значень показників зовнішніх та внутрішніх комунікацій виробництва. Реалізувавши цей етап у середовищі MATLAB, отримуємо формалізоване значення оцінки системи комунікацій ТОВ «Ватра» на рівні 0,68 (рис. 1).

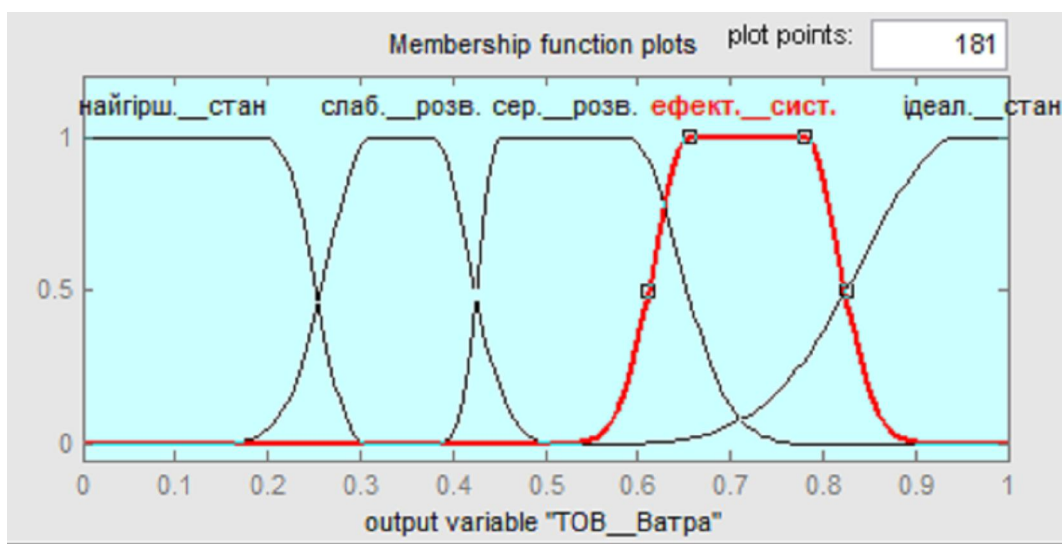


Рис. 1. Результат нечітко множинного оцінювання системи комунікацій ТОВ «Ватра»

Слід зазначити, що хоча й було визначено систему комунікацій ТОВ «Ватра» ефективною, проте отримане значення знаходиться на початку відрізка, що відповідає термові «ефективна система». Це означає, що систему комунікацій ТОВ «Ватра» слід визначити менш ефективною, оскільки виробництво використовує незначну частину сучасних інформаційних технологій. Так, наприклад, щоквартальні збори керівників дилерських представництв доцільніше б було проводити щомісячно у формі телемосту або он-лайн конференції, скоротивши таким чином особисті відвідування виробництва керівниками дилерської мережі та їхніх заступників з чотирьох разів на рік до одного.

Таким чином, використання нечіткої логіки для оцінювання стану комунікацій виробництва дає підставу зробити висновок щодо ефективності комунікацій у якісному та кількісному відображенні. Основну перевагу використання цього методу обумовлено можливістю дати загальну оцінку системі комунікацій виробництва як у якісному, так і в кількісному виразах. Нечітко множинний аналіз діяльності ТОВ «Ватра» показав, що система комунікацій виробництва ефективна, проте потребує подальшого вдосконалення.

Перспективами подальшого дослідження є розробка динамічних моделей господарської діяльності виробництва з урахуванням оцінювання комунікаційної складової.

#### Література

1. Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями / А. Кофман, Х. Хил Алуха. – Минск : Вышэйшая школа, 1992.
2. Деревянко П. М. Нечетко-логический подход к формированию инвестиционного портфеля [Електронний ресурс] / Инструментальные методы в экономике : сб. науч. трудов. – СПб. : СПбГИЭУ, 2004. – С. 117–123. – Режим доступа : <http://fuzzylib.narod.ru/>
3. Основы теории нечетких множеств : метод. указания / сост. И. Л. Коробова, И. А. Дьяков. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003. – 24 с.
4. Леоненков А. В. Самоучитель JML / А. В. Леоненков. – БХВ-Петербург, 2001. – 304 с.

## ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ПАРТНЕРІВ ДО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В МЕЖАХ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

*Проаналізовано сучасні форми міжфірмової співпраці у науково-технічній сфері та удосконалено процедуру вибору партнерів реалізації міжнародного науково-технічного співробітництва. Запропоновано механізм адаптації міжнародного науково-технічного співробітництва в межах інноваційного кластера, визначено можливі ефекти синергізму від кластерної взаємодії учасників.*

*The modern forms of collaboration are analysed in a scientific and technical sphere and procedure of choice of partners of realization of international scientific and technical cooperation is improved. The mechanism of adaptation of international scientific and technical cooperation is offered within the limits of innovative a cluster, the effects of are certainly possible from cluster co-operation of participants.*

Сучасний рівень глобалізації та науково-технічного прогресу зумовили поширення нових форм міжнародної співпраці підприємств у науково-технічній сфері. Через постійно зростаючу частку витрат на НДДКР і високий ступінь невизначеності під час виробництва інноваційної продукції власними силами організації переважно не мають достатніх ресурсів та сукупності необхідних здатностей для досягнення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Виникає потреба в інтеграції окремих підприємств з метою підвищення ефективності їхнього функціонування. Саме тому є необхідними дослідження проблеми організації міжнародної міжфірмової співпраці. Проте іншим сучасним аспектом розвитку як національної, так і світової економіки є її поступова кластеризація, що особливо активно розвивається в інноваційній сфері. Постає питання залучення іноземних партнерів до науково-технічної співпраці в межах інноваційного кластера, яке потребує додаткових досліджень

Вітчизняні та іноземні вчені проблему організації міжнародного науково-технічного співробітництва (МНТС) розглядають здебільшого на макrorівні. На рівні підприємств дослідженням питання організації МНТС займалися такі науковці, як Н. В. Краснокутська, К. А. Задумкін, С. В. Терехова, А. П. Белов та ін. [1–3]. Зокрема, розглянуто основні сучасні організаційні форми міжфірмової співпраці у науково-технічній сфері, визначені основні типи МНТС та особливості їхньої реалізації. Проблеми запровадження кластерної моделі організації інноваційної діяльності розглядали у своїх працях В. Оскольський, М. Портер, А. Скок, С. Соколенко [4–7].

Виходячи із зазначеного, метою цієї статті є обґрунтування теоретико-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо організації міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств на основі інтеграційних структур кластерного типу в умовах сучасного економічного розвитку.

Організація міжфірмового науково-технічного співробітництва здійснюється поетапно. ак, насамперед слід визначитися з формою співпраці. На сучасному етапі існують різні форми науково-технічної співпраці, які спрямовані передусім на забезпечення великих технологічних проривів. Вирішення таких завдань потребує виконання складних програм НДДКР, значних фінансових, матеріально-технічних і людських ресурсів. Міжфірмова науково-технічна кооперація в інноваційних процесах націлена на вирішення довгострокових комерційних завдань, пов'язаних із глобальним поширенням нової технології, скороченням термінів розробки й освоєння проектів, швидшим просуванням нових виробів на ринок.

Виділяють такі основні форми міжфірмового співробітництва [1, с. 479]:

– угоди про співпрацю в окремих видах наукової діяльності – «спільна науково-технічна і виробнича діяльність»;

– створення спільних підприємств (СП), угоди про створення науково-технічних альянсів;

– угоди про поглинання новаторських малих підприємств (венчурних фірм) великими компаніями з метою одержання нових технологій. Це один із способів зміцнення власної інноваційної бази фірми;

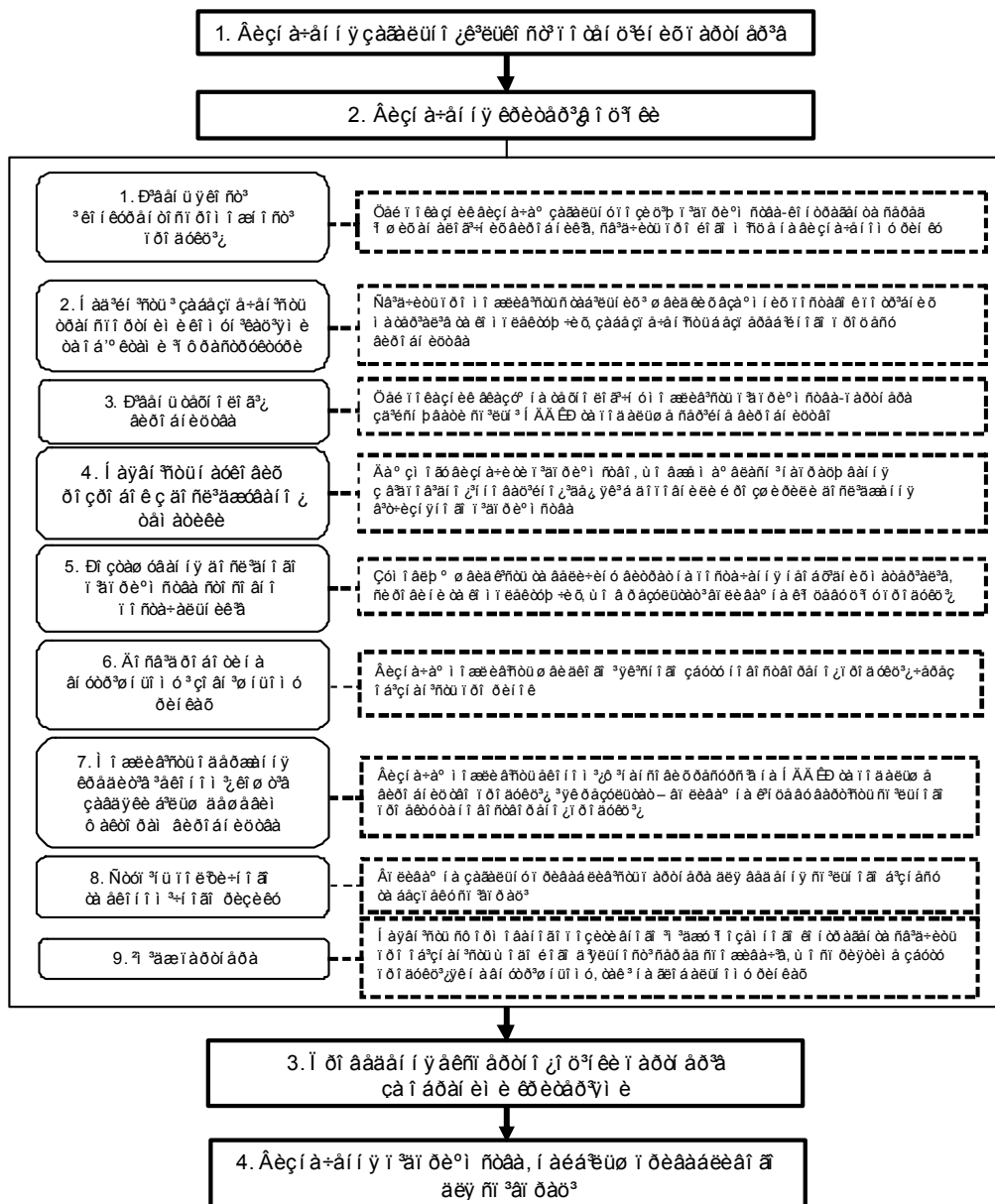
– угоди про розподіл між фірмами витрат на НДДКР. Ця форма розвивається у вигляді технічного співробітництва, обміну і передавання технологій, ноу-хау (непатентованих технологічних рішень), виробничого і технологічного досвіду, навчання технічного персоналу, установа і налагодження устаткування;

– угоди про розподіл відповідальності між компаніями-засновниками консорціуму.

Для оцінки наведених організаційних форм співпраці і вибору тієї, що найбільш повною мірою відповідає потребам та можливостям підприємств, доцільно проаналізувати такі критерії:

- сфера спільної діяльності (визначає потребу у створенні єдиного управлінського органу, спільному плануванні діяльності і конкретні сфери співпраці (науково-технічна, виробнича, збутова);
- термін співпраці (короткострокова, середньострокова та довгострокова);
- тип співпраці за кількістю партнерів (двостороння та багатостороння);
- розміщення партнерів (у кількох країнах, у країні партнера, в третій країні);
- витрати на створення (наприклад, спільна діяльність вимагає менших витрат на організацію, ніж створення спільного підприємства);
- стратегія учасників на стадії збуту (конкуренція чи кооперація);
- доступ до результатів НДДКР, право на їхнє самостійне використання у подальшому виробництві;
- доступ до наукових розробок партнера.

Наступним кроком є вибір потенційного партнера, що набуває особливого значення, коли ним є іноземне підприємство. На рис. 1 наведені етапи та критерії, за якими рекомендовано обирати іноземних партнерів для науково-технічної співпраці.



**Рис. 1. Етапи вибору закордонних партнерів для науково-технічної співпраці**

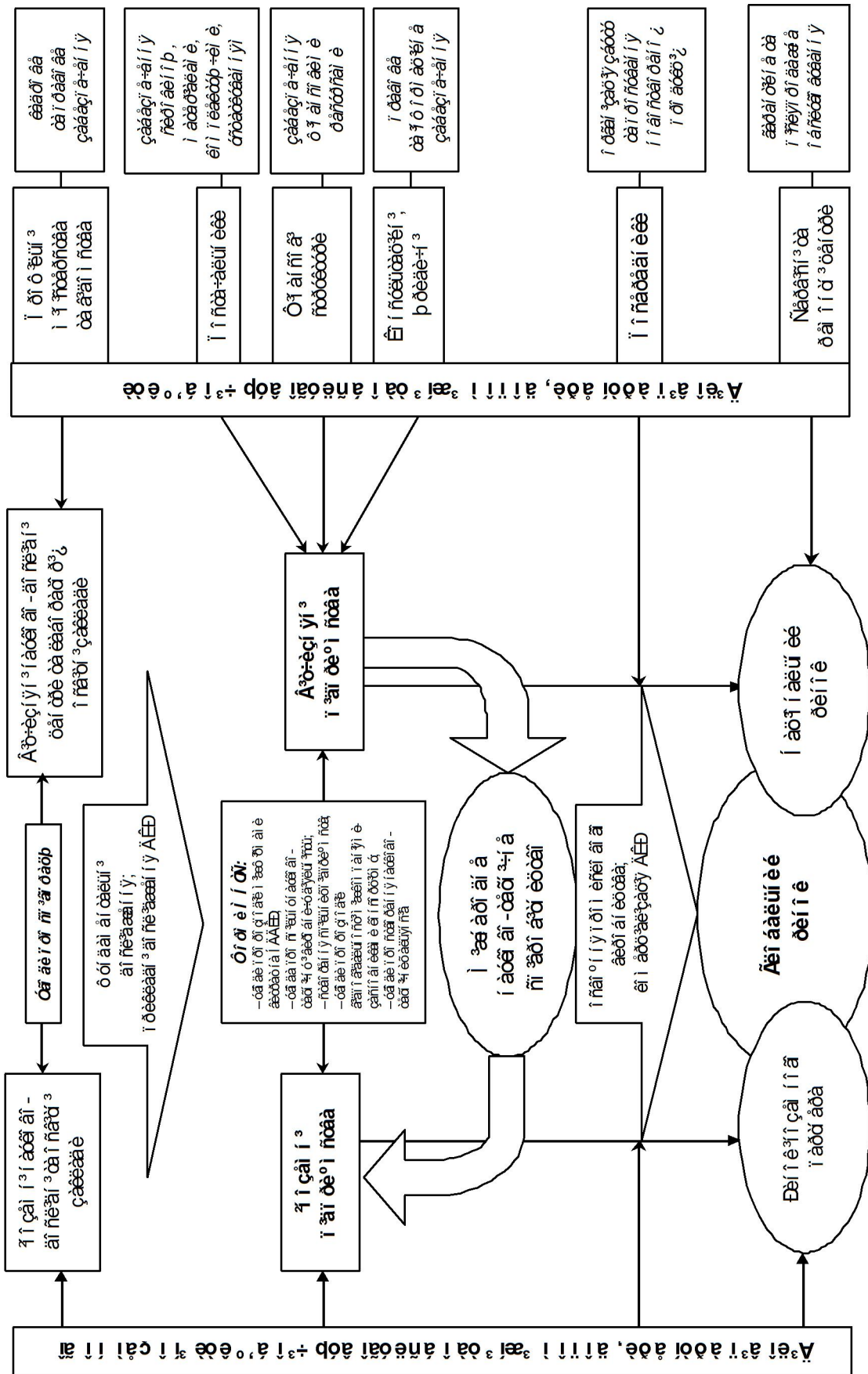


Рис. 2. Механізм адаптації міжнародного науково-технічного спільнотного кластера

Актуальним на даний час є питання кластерного підходу до розроблення й освоєння нових видів продукції.

Як правило, кластер – Кластер, Кластер, це об'єднання географічно локалізованих підприємств, науково-дослідних установ, навчальних закладів, ринкових структур як основних учасників інноваційного процесу. Однією з головних складових успішного кластера є його інноваційна спрямованість, оскільки без впровадження інновацій кластерне об'єднання буде прототипом територіально-виробничих об'єднань і зможе проіснувати лише обмежений проміжок часу до логічного завершення свого виробничого потенціалу [8, с. 342].

Інноваційний кластер – цілісна система підприємств та організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що охоплює весь інноваційний ланцюжок – від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва й дистрибуції готової продукції [9, с. 115].

На рис. 2 зображено механізм адаптації науково-технічного співробітництва між підприємствами різних країн у межах інноваційного кластера.

Цей підхід передбачає взаємодію суб'єктів МНТС на всіх етапах інноваційного процесу, а саме: на етапі фундаментальних та прикладних досліджень передбачає співпрацю між вітчизняними та іноземними науково-дослідними інститутами, установами, лабораторіями та освітніми закладами на основі відповідних угод про співпрацю, а на етапах промислового виробництва та комерціалізації – міжфірмову співпрацю вітчизняних та іноземних підприємств на основі зазначених форм МНТС. Результатом такої взаємодії буде інноваційна продукція, що може реалізуватись підприємствами спільно чи окремо, залежно від форми співпраці. У випадку самостійного збуту доцільними є попередні домовленості про розмежування майбутніх ринків збуту з метою уникнення прямої конкуренції між партнерами-виробниками цієї продукції.

Організація науково-технічного співробітництва між підприємствами різних країн у межах інноваційного кластера дає певний синергетичний ефект. Графічно ці ефекти синергізму від міжнародної між фірмової співпраці, адаптованої до кластерних умов функціонування, наведено на рис. 3.

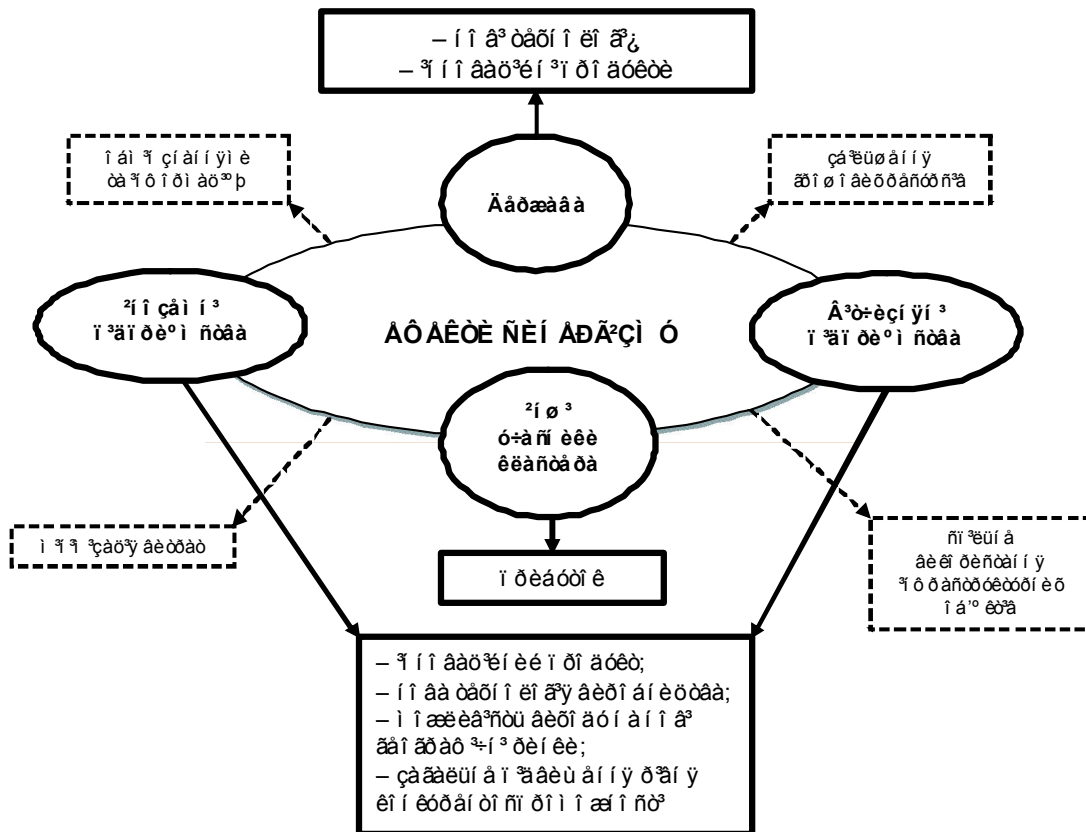


Рис. 3. Ефекти синергізму від кластерної взаємодії учасників міжнародного науково-технічного співробітництва

Організація міжнародного науково-технічного співробітництва між підприємствами в межах інноваційного кластера для кожного з учасників дає певну користь. Так, держава отримує інноваційну продукцію і технології, що забезпечуватимуть їй конкурентоспроможність на міжнародній арені, підприємства-партнери – новий продукт, освоєння новітніх технологій виробництва, можливість виходу на нові географічні ринки, а всі інші учасники кластера, що взаємодіють з підприємствами на всіх етапах, отримують прибуток від своєї діяльності. Виникає певний ефект синергізму від кластерної взаємодії учасників МНТС, що проявлятиметься в чотирьох визначених напрямках, а саме:

а) обмін знаннями та інформацією (знання і досвід, отримані вітчизняними підприємствами та НДІ від іноземних партнерів у результаті науково-технічного співробітництва між ними, вільно перетікають у всьому кластері і дають змогу застосовувати, розвивати і вдосконалювати їх іншим учасникам кластера, водночас максимально підвищуючи його загальну конкурентоспроможність);

б) спільне використання інфраструктурних об'єктів у межах кластера (наявність та можливість використання виробничих об'єктів інфраструктури найчастіше і визначають конкурентні переваги всього кластеру, а для підприємств-партнерів створюють умови для ефективної співпраці на всіх етапах інноваційного процесу);

в) збільшення грошових ресурсів (об'єднання фінансових ресурсів підприємств-партнерів, а також державного фінансування в межах певних цільових програм розвитку зумовлює їхнє ефективніше використання і уможлиблює реалізацію раніше недоступних через нестачу коштів НДДКР та подальшу комерціалізацію результатів досліджень);

г) мінімізація витрат (відбувається за рахунок спільного використання більш дешевих ресурсів (насамперед матеріальних і трудових), а також підвищення загальної продуктивності праці в межах кластера).

Таким чином, міжфірмова кооперація в науково-технічній сфері здійснюється на основі вибору відповідних організаційних форм, аналізувати які потрібно з урахуванням певних критеріїв (сфери спільної співпраці, термін та тип співпраці, розміщення партнера, витрати на створення, стратегія учасників на стадії збуту, доступ до наукових розробок партнера, доступ до результатів НДДКР та можливість їх самостійного використання). Для активізації інноваційної діяльності підприємств та підвищення рівня реалізації науково-технічних проектів до співпраці рекомендується залучати іноземних партнерів, вибір яких здійснюється на основі аналізу відповідних критеріїв. В умовах кластерного функціонування міжнародну міжфірмову співпрацю підприємств у науково-технічній сфері слід адаптувати до діючих інноваційних кластерів, інтегруючи всіх учасників на всіх стадіях інноваційного процесу.

Співпраця між вітчизняними та іноземними науково-дослідними установами, інститутами та підприємствами дасть змогу отримати вигоду всім учасникам кластера. Крім цього, їхня взаємодія зумовлює виникнення ефекту синергізму, що проявляється в чотирьох аспектах: обмін знаннями та інформацією, спільне використання інфраструктурних об'єктів, збільшення грошових ресурсів та мінімізація витрат.

#### Література

1. Краснокутська Н. В. *Інноваційний менеджмент* : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
2. Белов А. П. *Международное промышленное и научно-техническое сотрудничество: понятие и правовые формы* / А. П. Белов // *Право и экономика*. – 2001. – № 5. – С. 40–48.
3. Задумкин К. А. *Международное научно-техническое сотрудничество: сущность, содержание и формы* / К. А. Задумкин, С. В. Теребова // *Проблемы развития территории*. – 2009. – № 1. – С. 22–30.
4. Оскольский В. *О перспективах становления конкурентоспособной региональной экономики* / В. Оскольский // *Экономика Украины*. – 2007. – № 12. – С. 4–11.
5. Портер М. *Международная конкуренция* : пер. с англ. / М. Портер ; [под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина]. – М. : *Междунар. отношения*, 1993. – 896 с.
6. Романова О. А. *Кластерное развитие экономики региона: теоретические возможности и практический опыт* / О. А. Романова, Ю. Г. Лаврикова // *Экономика региона*. – 2007. – № 3. – С. 40–51.
7. Скоч А. В. *Эффективность кластеризации региональной экономики* / А. В. Скоч // *Экономические стратегии*. – 2007. – № 3. – С. 160–166.
8. Соколенко С. И. *Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры* / С. И. Соколенко. – К. : Колос, 2002. – 546 с.
9. *Формування інноваційних кластерів в Україні* / Л. В. Левковська // *Продуктивні сили України*. – 2009. – № 1. – С. 115–119.

*Ірина МЕНДЕЛА*

### СТВОРЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

*Розглянуто новий підхід до управління готельно-ресторанним бізнесом – автоматизовані системи управління (на прикладі системи Epitome PMS, proHotel, Fidelio V8 та Hotel Solutions), особливості їхнього функціонування, переваги та перспективи використання у вітчизняних готельно-ресторанних закладах.*

*In the article the new going is considered near a management by a hotel-restaurant by business are CASS of management (on the example of the system Epitome PMS, proHotel, Fidelio V8 and Hotel Solutions), their feature of functioning, advantage and prospect of the use, in domestic hotel-restaurant establishments.*

Готельно-ресторанний бізнес в Україні – це високоприбуткова галузь, що динамічно розвивається. В усьому світі готельно-ресторанний бізнес є одним із найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, досягаючи в «туристичних» зонах позначки 100%. Успіхи провідних світових готельно-ресторанних комплексів полягають у забезпеченні високої якості послуг, їхньому швидкому оновленні, зниженні витрат й інтеграції зусиль персоналу, і пов'язані з тим, що в них створені високоефективні системи управління. Аналіз характеристики як туристського ринку, так і світових досягнень у теорії та практиці управління має велике значення для ефективної управлінської політики готелю. Ці загальні тенденції мають бути враховані у вітчизняній практиці управління готельно-ресторанним бізнесом.

У процесі управлінської діяльності інформація стала більш важливим ресурсом, ніж матеріальні, енергетичні, трудові та фінансові ресурси. Великого значення набувають методи обробки й використання інформації, а також технічні засоби, завдяки яким стало можливим перетворення інформації у важливий виробничий ресурс. Інформаційні системи передбачають використання інформаційних технологій.

Проблема впровадження в системах управління вітчизняними готельно-ресторанних комплексів сучасних ефективних моделей управління, що відповідають світовим стандартам, обумовлена необхідністю надання високоякісних послуг клієнтам, а також гарантування безпеки як клієнтів, так і обслуговуючого персоналу [1].

Аналіз автоматизованих систем управління готелями та дослідження ефективності використання готельно-ресторанними комплексами автоматизованих систем управління для підвищення ефективності обслуговування, посилення оперативності й інтенсивності операційно-технічних процесів господарської діяльності і має на меті ця стаття.

Використання автоматизованих систем управління в готельно-ресторанному бізнесі є доволі актуальним: від цього залежить розвиток і прибутковість готельної індустрії загалом та одиничних закладів зокрема. При переході до ринку відбувається повільний перехід від ієрархічного управління, жорсткої системи адміністративної дії, практично необмеженої виконавчої влади до ринкових взаємовідносин, відносин власності, що базуються на економічних методах, до активного використання сучасних інформаційних технологій. З огляду на це необхідна розробка принципово нових підходів до управління готельно-ресторанними комплексами з використанням автоматизованих систем.

Управління готельно-ресторанним комплексом – це самостійний вид професійної діяльності в ринкових умовах, спрямованої на досягнення певної мети в процесі господарської діяльності готельно-ресторанним комплексом шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій та методів управління.

Вивченням і дослідженням проблем, пов'язаних з управлінням у готельно-ресторанному підприємстві та використанням автоматизованих систем управління, займалися такі науковці:



Г. А. Бондаренко, Г. Л. Азов, В. П. Баранчєєв, Ю. В. Волков, А. Змійов, Г. Зінов'єв, Г. Мунін, Х. Й. Роглєв, Е. Самарцев, оскільки управління готельно-ресторанним комплексом покликане забезпечити прибутковість діяльності готельно-ресторанного комплексу шляхом раціональної організації процесів обслуговування, включаючи управління виробництвом готельно-ресторанних послуг та розвитку техніко-технологічної бази, а також ефективності використання кадрового потенціалу.

У зв'язку з відсутністю автоматизованих систем управління вітчизняні готельно-ресторанні комплекси стикаються з такими проблемами: відсутність баз даних про клієнтів, які уже відвідували готель, тривале оформлення і поселення гостя, відсутність оперативної інформації та статистичних даних за підслужбами готельно-ресторанного комплексу, відсутність оперативного зв'язку служби прийому та розміщення з ресторанною службою, здійснення нічного аудиту та підготовка звітів.

Новим підходом до управління готельно-ресторанними підприємствами є використання автоматизованих систем управління, які дають змогу ефективно й оперативно здійснювати і координувати діяльність готелю. З огляду на це готельно-ресторанні комплекси України мають зосередити особливу увагу на впровадженні автоматизованих систем управління.

Сучасні темпи розвитку готельного бізнесу ставлять високі вимоги до автоматизованих систем управління для підприємств індустрії гостинності. Зростаючі потреби клієнтів і посилення конкурентної боротьби вимагають від готелів здатності швидко реагувати на всі коливання ринкової кон'юнктури.

Можливості автоматизації управління набули комплексного характеру й охоплюють усі процеси функціонування готельно-ресторанного комплексу і взаємин із гостем. Донедавна українська готельно-ресторанна індустрія перебувала в ізоляції від світових тенденцій розвитку і сьогодні переживає етап масштабної переорієнтації з паперово-ручного методу роботи на застосування автоматизованих інформаційних технологій управління готельно-ресторанним комплексом. Як і в усьому світі, в Україні необхідне використання сучасних автоматизованих інформаційних технологій, що посилить їхню конкурентоспроможність на ринку послуг. Найвідомішими фірмами, що пропонують комплексні програмні засоби автоматизації IT готельно-ресторанних комплексів, є: «Inter Hotel», «Lodging Touch Libica», «Intellect Service», «UCS-UKR», «Галактика», «CITEK» [1].

Провідне місце на ринку програмного забезпечення займає комплекс програмних продуктів Eritome PMS, призначений для автоматизації управління підприємствами готельно-ресторанної галузі, інтеграції технологічних процесів, забезпечення комплексного бізнес-аналізу і розширення можливостей з обслуговування і залучення гостей.

Розробником системи Eritome PMS є компанія Hotel Information Systems, США – світовий лідер у галузі інформаційних технологій для готельної індустрії [3]. До сімейства Eritome PMS належать системи внутрішньоготельного і корпоративного управління, центрального бронювання, електронної комерції і бізнес-аналітики, кожна з яких володіє широкими можливостями інтеграції із зовнішніми прикладними програмами.

Готельно-ресторанні комплекси у своїй діяльності використовують автоматизовану систему управління Eritome PMS. Вона допомагає працівникам готельно-ресторанного комплексу безперервно обслуговувати клієнтів, оперативно вводити дані в систему і проводити нічний аудит. Останній включає комплексну перевірку «фінансового дня» – завершеність і коректність введених даних, контроль за діями користувачів, підготовку технологічних звітів для керівників і функціонування всіх підрозділів готелю в наступній даті. Програма Eritome PMS забезпечує структурованість готельної інформації та оперативний зв'язок служби прийому і розміщення з ресторанною службою, що дає змогу ефективно спланувати кількість гостей, які обслуговує ресторан, і раціонально використовувати ресурси.

Власник готельно-ресторанного закладу та його керівник отримує прозору інформацію щодо просування готелю на ринку, мети приїзду гостей у готель, а також щодо ефективності роботи сегмента ринку (індивідуальні броні, туристичні агентства, корпоративні фірми, заходи, поселення без броні).

Система також формує статистику за рейтингом продажу постійним клієнтам і туристичним агентствам. Кількість бронювань, візитів, людино/діб проживання, анулювання броні та незаїзди в сукупності з інтегрованим доходом від конкретного гостя чи фірми дають відділу продажів готелю основу для індивідуальних комерційних пропозицій клієнтам. Введення в систему паспортної і візової інформації дає змогу чітко координувати зв'язок із гостем і швидко формувати звітність організації, прискорювати оформлення документів постійних клієнтів для поселення у готель, а також проводити маркетингові акції у зв'язку з днями народження гостей. Система Eritome PMS дає змогу зберігати в



базі даних спеціальні побажання гостей, а також фотографії клієнтів та їхній підпис у форматі \*.bmp. Вона також дає змогу ресторанній службі ефективно планувати виробництво і реалізацію послуг харчування та здійснення розрахунку з клієнтами за різними тарифами.

Функціонал системи підказує користувачеві ефективний діалог роботи з клієнтом, починаючи із запиту на бронювання, збору та статистики відмов від броні й закінчуючи найбільш продуктивними продажами готельних номерів з формуванням листа-підтвердження броні. Система також забезпечує управління всіма додатковими послугами, що пропонує готель.

Hotel Solutions – це система управління номерами та іншими приміщеннями готелю, яка виконує спеціальні функції для готельного господарства. Система Hotel Solutions дає змогу здійснювати інтегроване управління номерами готелю безпосередньо з робочого місця реєстрації. Інтегроване в систему ефективно управління обслуговуючим персоналом і клієнтами допоможе заощадити додаткові засоби. Hotel Solutions дозволяє стежити за безперервною роботою системи підтримання температурного комфорту, контролю доступу, системи безпеки й управління енергоспоживанням. Система також дає змогу контролювати виконання обслуговуючим персоналом готелю своїх службових обов'язків. Систему можна застосовувати в будь-якому готелі, незалежно від ступеня його оснащення й величини [2].

Fidelio V8 – це нова і така, що не має аналогів на ринку, система управління готелем. Це здатність вирішувати завдання з продажів, бронювання, прийому і розміщення гостей, організації конференцій і банкетів, управління зв'язками з клієнтами, аж до надання повних даних для фінансового контролю й управлінського обліку діяльності підприємства [4].

Fidelio V8 – це єдина база даних під управлінням однієї з найнадійніших у світі систем управління базами даних (СУБД) – Oracle. Існує гнучка система звітності, яка допомагає формувати як стандартні, так і нестандартні аналітичні звіти.

Отже, процес – від здання номера в готелі й управління зв'язками з клієнтами до звітності для управління і контролю за діяльністю готелю – об'єднаний в єдину систему. Fidelio V8 – це потужні звіти, що набувають форму, що створюються за допомогою інструментарію Crystal Reports, і підтримка HTML, що лідирує на ринку.

Новий розширений модуль «Управління зв'язками з клієнтами» дасть змогу готелю мати вичерпну інформацію щодо всіх побажань гостей і відповідно забезпечувати найвищий рівень сервісу. Індивідуальність підходу до клієнта полягає в наданні кожному гостю саме тієї інформації, якої він потребує. У Fidelio V8 всі дані про клієнта об'єднуються в профайли, що зберігаються в єдиній центральній базі даних, причому є змога окремо вносити таку маркетингову інформацію, як міра важливості клієнта, вид його діяльності, частку компанії на ринку, інформацію за кредитними картами гостя. Великою перевагою є те, що система дає змогу не видаляти профайли, а робити їх неактивними, однак при потребі вони можуть бути відновлені в будь-який момент.

Система управління готелем proHotel – комплексна система автоматизації готелів, пансіонатів, санаторіїв, що охоплює широкий спектр готельного бізнесу. У proHotel реалізовано ведення бази даних клієнтів, їхньої історії, індивідуальне і групове бронювання, планування завантаження готелю, управління його ресурсами, надання даних для формування бухгалтерської та управлінської звітності, а також взаємодія з додатковими модулями, серед яких: модуль зв'язку з бухгалтерськими системами, модуль зв'язку зі системами управління рестораном, медичний модуль, модуль управління саунами, модуль управління заходами, телефонний тарифікатор, замкова система, платне телебачення, міні-бари, модуль зв'язку з фіскальними реєстраторами, модуль резервного збереження даних, модуль віддаленого управління системою.

Клієнти готелю зможуть включати рахунок з різних точок обслуговування в спільний рахунок за готель, отримувати додаткові знижки в точках обслуговування, використовувати систему безготівкових розрахунків за картою готелю та ін. Важливим елементом управління є контроль роботи всіх підрозділів. При комплексній автоматизації можна використовувати різні механізми контролю: контроль доступу в номери, відвідин шведського столу, використання кредитів і лімітів до обліку руху продуктів і використання ресурсів готелю.

Перш ніж приймати рішення про зміну або вибір готельного PMS, потрібно насамперед визначити, які завдання готель хоче вирішити за допомогою нового PMS, які додаткові системи планує з нею інтегрувати, чи допоможе нова система досягти поставлених цілей. Так само особливу увагу потрібно

приділити саппорту, оскільки навіть найкраще рішення вимагає постійної технічної підтримки. Заміна PMS – доволі трудомісткий і хворобливий процес для готельного підприємства, що потребує значних вкладень. Якщо PMS готелю не виконує своїх функцій і можливість додаткової інтеграції необхідних модулів відсутня, варто розглядати нові пропозиції.

#### **Література**

1. *Роглев Х. Й. Основи готельного менеджменту / Х. Й. Роглев – К. : Кондор, 2005. – 405 с.*
2. *Офіційний сайт компанії ATLAS Hotel Solutions комплексные решения для систем управления гостиницами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atlas.ua/rus/hotel.html>*
3. *Офіційний сайт компанії HotelInformationSystems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hotel-online.com/Trends/HotelInformationSystems/>*
4. *Системы для гостиниц и ресторанов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hrs.ru/about.php>*

Павло НАВКА

ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ  
ЯК ЧИННИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО  
РОЗВИТКУ КРАЇНИ

*На підставі аналізу соціально-економічних проблем суспільства визначено роль і значення фізичної культури і спорту для соціально-економічного розвитку країни, що полягає в такому: спорт виступає альтернативою шкідливим звичкам, є основним компонентом підготовки якісних трудових ресурсів і важливою сферою приватного підприємництва. Обґрунтовано необхідність впровадження економічних механізмів регулювання відносин у галузі фізичної культури та спорту, які базуються на приватно-державному партнерстві.*

*The article based on socio-economic problems of society, the role and importance of physical culture and sport for socio-economic development that is this: sport is the alternative to bad habits, is a major component of quality of training of human resources is an important area of entrepreneurship. The necessity of introduction of economic mechanisms to regulate relations in the field of physical culture and sports are based on public-private partnerships.*

У міру розвитку суспільства фізична активність і спорт дедалі ширше проникають в усі сфери життя людей, стають все більш значущою і невід'ємною частиною життєдіяльності світової цивілізації. Сфера фізичної культури та спорту є соціально значущою галуззю для кожної держави, оскільки сприяє підвищенню продуктивності праці та зниженню витрат на медицину. Крім цього, сфера фізичної культури та спорту є галуззю, що динамічно розвивається. Тому важливим та актуальним є питання, як ефективно розвивати цю галузь у сучасних умовах ринку, поєднуючи це з державним управлінням та політикою в галузі спорту.

Питання побудови ефективних механізмів функціонування сфери фізичної культури та спорту на даний час вивчаються недостатньо активно. Серед вчених, які досліджують цю тематику, слід назвати Ю. Іванченко, А. Іванова, О. Мартякову, М. Золотова, В. Кузіна [1, 2, 11, 12]. Важливим та актуальним є питання, як ефективно розвивати галузь фізичної культури та спорту в сучасних умовах ринку, поєднуючи це з державним управлінням та політикою в галузі спорту [1, с. 233]. Важливо, що популяризація занять спортом та їхня доступність – це завдання держави, реалізація її інституціональної функції. «Мова йде про роль держави в створенні й закріпленні інститутів – формальних і неформальних законів, правил і норм суспільного життя суспільства» [3, с. 59]. Тому важливим є дослідження проблем суспільства, які можливо вирішити шляхом розвитку сфери фізичної культури та спорту на підставі розкриття ролі цієї соціальної сфери.

Мета роботи – визначення ролі та значення фізичної культури і спорту для соціально-економічного розвитку країни.

На даний час багато людей у світі ведуть здоровий спосіб життя, складовою частиною якого є заняття фізичною культурою й оздоровчою гімнастикою та участь у спортивних змаганнях. Доволі швидкими темпами розвивається в останні десятиліття і спорт вищих досягнень, який являє собою велику індустрію спортивних і масових видовищних заходів. Спортивно-видовищні заходи є найбільш матеріальною формою спортивної діяльності. Важливо те, що проведення різноманітних спортивно-видовищних заходів є потужним фінансовим механізмом, за допомогою якого організатори таких заходів акумулюють фінансові потоки за рахунок привабливості глядачів, з одного боку, та спонсорів – з іншого [2, с. 225]. Тобто, фізична культура і спорт у сучасному суспільстві є найважливішим чинником підтримання і зміцнення здоров'я нації, вдосконалення культури, активного проведення дозвілля, є засобом спілкування, альтернативою шкідливим звичкам, а фінансова індустрія спроможна приносити прибуток як організаторам, так і учасникам змагань.

Фізкультура і спорт інтенсивно впливають на економічну складову життя держави і суспільства, а саме: на якість робочої сили, на структуру споживання і попиту, на поведінку споживачів, на зовнішньоекономічні зв'язки, туризм та інші показники економічної системи.

Зупинимось детальніше на ролі й значенні фізкультури та спорту для економіки і суспільства. Як відомо, предметом економіки є проблема підвищення ефективності ресурсів, які використовуються при суспільному виробництві. В галузі фізичної культури і спорту в ролі економічної ефективності виступає підвищення ефективності ресурсу виробництва – людини, яка більш продуктивна, коли здорова, водночас зменшуються витрати на медицину. З іншого боку, складовими економіки спорту є споруди, обладнання та ін.

Основною метою реформування галузі фізичної культури та спорту в сучасних ринкових умовах є підвищення ефективності використання ресурсів, створення прозорих фінансово-економічних механізмів надходження й використання коштів, необхідних на реалізацію ст. 49 Конституції України: «Держава дбає про розвиток фізичної культури та спорту» [4].

І. А. Данильчук розглядає питання ролі держави у фінансуванні діяльності військових закладів охорони здоров'я [5], акцентуючи увагу на поганому здоров'ї військових. Автор не приділяє уваги фізкультурі та спорту, однак проблеми фінансування закладів охорони здоров'я аналогічні проблемам фінансування спортивних закладів, тому не слід нехтувати питаннями розвитку фізичної культури.

Стан здоров'я нації прямо й безпосередньо позначається на економіці, а саме:

- порушення в суспільному здоров'ї зумовлюють колосальні господарські втрати;
- неефективна економіка додає кумулятивні імпульси негативним явищам: спочатку розвиваються первинні ознаки деградації – пияцтво, злочинність, наркоманія, а потім у процес включаються вторинні чинники – зростає кількість психічних і фізичних захворювань та самогубств, збільшується число інвалідів по здоров'ю та інвалідів з дитинства, а також невиходів на роботу. Виявляється і ряд інших негативних чинників.

Розглянемо механізм дії суспільного здоров'я на економіку та суспільство, а також спробуємо визначити роль і значення фізичної культури і спорту в цих процесах.

Куріння, алкоголізм та наркоманія є поширеною причиною погіршення стану здоров'я, виникнення багатьох хвороб та передчасної смерті. В Україні більшість соціологічних опитувань констатує надзвичайно високу поширеність куріння серед населення, а політика щодо регулювання виробництва, обігу та споживання тютюнових виробів характеризується частими й непослідовними змінами, і як наслідок – слабкою ефективністю у мінімізації економічних та демографічних втрат через куріння [6]. Тютюнопаління, за оцінкою ВООЗ, займає третє місце серед факторів ризику, що формують тягар хвороб в Україні, зумовлюючи майже 13% втрат DALY (disability-adjusted life-years), тобто втрати років життя через тимчасову або постійну непрацездатність та інвалідність [7]. Зокрема, за даним Держкомстату, питома вага курців віком 60 років і старше удвічі нижча, ніж осіб віком 30–39 років [8]. У зв'язку з цими обставинами спорт є альтернативою шкідливим звичкам, що сприяє поліпшенню здоров'я людини. При аналізі соціально-економічних процесів у суспільстві використовуватимемо термін «здоров'я», проте в дещо іншому розумінні – як поняття економічне і соціальне, таке, що охоплює практично всі сфери життєдіяльності суспільства, окремих соціальних груп та економічних інститутів.

В Україні починають курити у ранньому віці. За даними МОДУ, середній вік початку куріння у чоловіків становить 19,6 років, у жінок – 21,9 років.

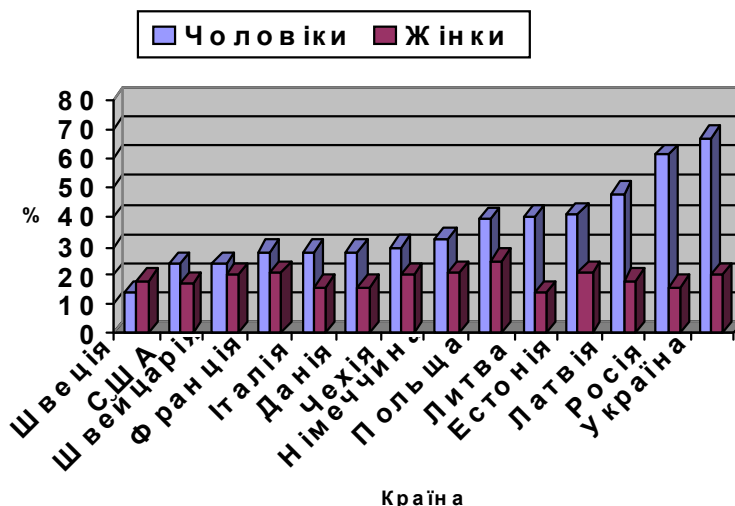


Рис. 1. Поширеність куріння серед дорослого населення у різних країнах світу [10]

Здоров'я людей є надзвичайно важливим елементом економічного життя кожної держави, значущим компонентом ідеологічної позиції, детермінантою пріоритетів і поведінки людей. Позитивні тенденції здоров'я нації благотворно впливають на розвиток культури, освіти, охорони здоров'я, науки, і відповідно – на економіку країни. І навпаки – у хворому суспільстві процвітають злочинність, наркоманія, алкоголізм, занепадають культура й освіта, притупляється самосвідомість, розвивається своєрідний комплекс неповноцінності і збитковості нації.

Втрати від алкоголізму та пияцтва в нашій країні доволі значні, і формуються з різних складових.

Величину економічних і соціальних втрат від пияцтва й алкоголізму можна оцінити такими цифровими даними: згідно зі статистикою кожен третій злочин скоєний в стані сп'яніння. Найбільш частою причиною смерті людей, що зловживають алкоголем, є важкі травми, отруєння та інші нещасні випадки, від новоутворень на 100 тис. наявного населення у 2009 р. померло 192,4 осіб; від хвороб системи кровообігу – 1000,2 осіб; від хвороб органів дихання – 45,8; хвороб органів травлення – 65,3 осіб. За даним Державного комітету статистики від випадкового отруєння та дії алкоголю у 2009 р. загинуло 6,1 тис. осіб [9]. Загалом від 60% до 72% осіб, що зловживають спиртними напоями, не доживає до 50 років. Склад осіб, що скоїли злочин у стані алкогольного сп'яніння, у 2009 р. становив 26,3% від загальної кількості скоєних злочинів.

Необхідно також зазначити, що алкоголь значною мірою сприяє зростанню кількості інвалідів у суспільстві. Так, за останніх сім років кількість інвалідів в Україні збільшилася в кілька разів і становила у 2009 р. більше 2,5 млн. осіб, з яких 157 тис. – дітей-інвалідів [9].

Очевидно, що надмірне споживання алкоголю призводить до колосальних господарських втрат, що обчислюються десятками мільярдів гривень. При цьому коефіцієнт корисної дії економіки істотно зменшується, розбалансується виробництво і сфера розподілу, перевантажується система соціального страхування і медичного обслуговування.

На початок XXI ст. наркотики вживають понад 180 млн. осіб, тобто близько 4% всіх жителів планети віком більше 15 років. Щорічні доходи від незаконного обігу наркотиків у світі останніми роками перевищують 400 млрд. дол. США. Такі дані наводить секретаріат ООН із боротьби з розповсюдженням наркотиків і запобіганням злочинності. Найбільше розповсюдження має марихуана – її споживають більше 142 млн. осіб, на другому місці – синтетичні наркотики – 30,5 млн. осіб, далі – кокаїн – 13,4 млн. осіб, героїн і опіум – 8 млн. осіб. За даними правоохоронних органів та органів охорони здоров'я, на початок 2005 р. загальна кількість громадян України, які постійно вживають наркотики, перевищує 2,2 млн. осіб. Проте, на жаль, є підстави говорити про те, що ця цифра фактично наближається до 3 млн. осіб.

Наведемо дані стосовно злочинності, пов'язаної з наркотичними, сильнодіючими засобами та прекурсорами (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники злочинності, пов'язаної з наркотичними засобами**

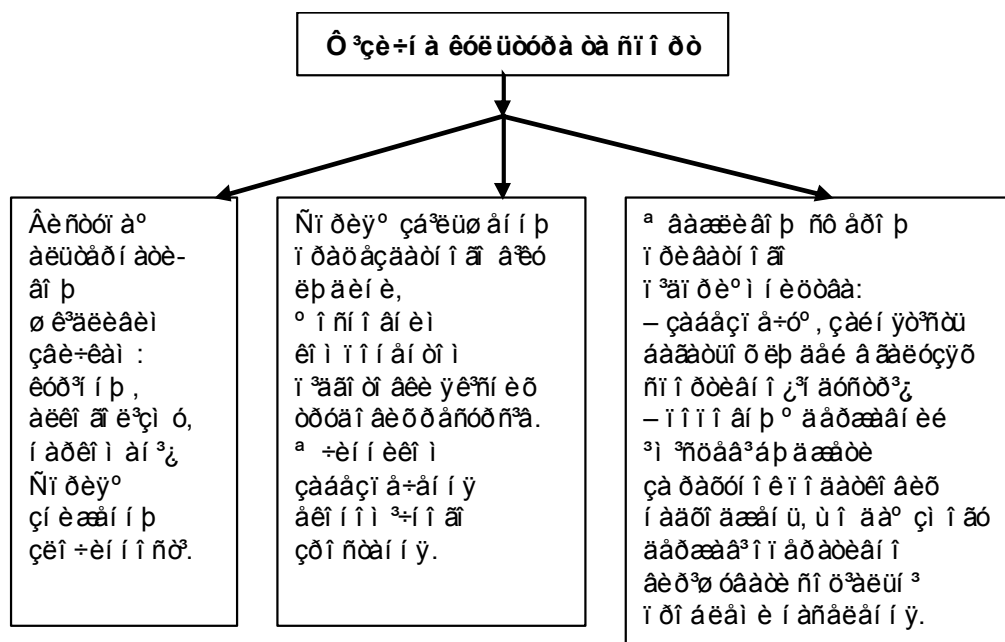
	1990 д.	2009 д.	Чаєüø á í ŷ, ðàç³â
Óñuí ã çàðã° ðòðí ààí î çëí ÷èí³à, óòí ì ó ÷èñë³	7236	57624	7,9
Àèèð àààí í ŷ, ï ðèàèàñí áí í ŷ, àèð àãàí í ŷ í àðèí ðè÷í èð çàñí á³à³ ò. ¶ .	289	252	0,9
Í áçàèí í í à àèðí áí èòðàí , àèã òí àèáí í ŷ, ï ðèààáí í ŷ, çáàð³ãàí í ŷ, çáòò³ ò. ¶ .	6440	48557	7,5
Ñòè èáí í ŷ ãí àæèàáí í ŷ í àðèí ðè÷í èð çàñí á³à	64	661	10,3
Í ðãáí çàðõŷ ááí óòðèì áí í ŷ ïñòü ãëŷ í áçàèí í íí ãí àæèàáí í ŷ, àèðí áí èòðàà ÷è àèã òí àèáí í ŷ í àðèí ðè÷í èð çàñí á³à³ ò. ¶ .	93	2098	22,5

Як свідчать дані таблиці, за останніх 20 років злочинність, пов'язана з наркотичними засобами, значно збільшилась.

Загалом проблема наркоманії тією чи іншою мірою торкається великої кількості людей. До 2009 р. не залишилося жодного регіону нашої країни, де не були б зафіксовані випадки вживання наркотиків або їхнє розповсюдження. Наркоманія остаточно перетворилася на масштабну загальнонаціональну проблему, що становить пряму загрозу державі, оскільки кожен наркоман, за експертними оцінками, залучає до вживання наркотиків 13–15 осіб, створюючи свого роду «снігову грудку» наркоманії.

Успішно протистояти такому інтенсивному розповсюдженню наркотиків у молодіжному середовищі дає змогу масова фізична активність і спорт, оскільки саме вони є дієвою альтернативою цій соціальній хворобі. Згідно із Законом України «Про фізичну культуру і спорт» основними показниками стану фізичної культури і спорту є рівень здоров'я і фізичного розвитку різних верств населення; ступінь використання фізичної культури в різних сферах діяльності, рівень розвитку системи фізичного виховання, самодіяльного масового спорту; високі досягнення спортсменів України в окремих видах спорту; рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами, спортивними спорудами та майном.

Економічна роль фізкультури і спорту найбільше виявляється за напрямками, представленими на рис. 2.



**Рис. 2. Вплив фізичної культури та спорту на соціально-економічну сферу життя**

Як бачимо, фізична активність і оздоровчо-масовий спорт сприяють мінімізації економічних втрат практично в усіх сферах життєдіяльності суспільства: виступають альтернативою шкідливим звичкам, є значущим чинником збільшення тривалості життя населення, позитивно впливають на збільшення працездатного віку людей; фізкультура і спорт є одним з основних компонентів підготовки якісних трудових ресурсів, а отже і чинником забезпечення економічного зростання. Фізична активність, спорт, спортивно-видовищні заходи і туризм на даний час є найважливішою сферою приватного підприємництва, що забезпечує, з одного боку, зайнятість багатьох людей в галузях спортивної індустрії і туристичного комплексу, з іншого – ці галузі підприємництва поповнюють державний і місцеві бюджети за рахунок податкових надходжень, що дає змогу державі оперативно вирішувати соціальні проблеми населення. Тобто, перспективним та інноваційним напрямком є впровадження економічних механізмів регулювання відносин у галузі фізичної культури та спорту, які базуються на приватно-державному партнерстві, що отримало імпульс розвитку з розвитком окремих видів професійного спорту в Україні.

**Література**

1. Иванов А. В. Зарубежный опыт государственных и рыночных регуляторов развития в области спорта и его адаптация к условиям Украины / А. В. Иванов // Социально-экономические аспекты промышленной политики : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти ; редкол. : А. И. Амоша (отв. ред.) и др. – Донецк, 2005. – 368 с. – С. 233–247.
2. Иванченко Ю. Н. Финансовый менеджмент спортивно-зрелищных мероприятий / Ю. Н. Иванченко // Социально-экономические аспекты промышленной политики : сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти ; редкол. : А. И. Амоша (отв. ред.) и др. – Донецк, 2005. – 368 с. – С. 225–232.
3. Петросян Д. Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты / Д. Петросян // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 59–67.
4. Конституція України.
5. Данильчук І. А. Роль держави у фінансуванні діяльності військових закладів охорони здоров'я / І. Данильчук // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 71–75.
6. Економіка контролю над тютюном в Україні з точки зору громадського здоров'я / [К. С. Красовський, Т. І. Андреева, Д. Ф. Крисанов та ін.] – К. : ІЦПАН, Світовий банк, 2002. – 138 с.
7. The European health report 2005: public health action for healthier children and population. – Copenhagen : WHO; Regional Office for Europe, 2005. – 345 p.
8. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2008 році (за даними вибіркового опитування домогосподарств у жовтні 2008 року) : стат. зб. / [відп. за вип. І. І. Осіпова]; Державний комітет статистики України. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2009. – 166 с.
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України ; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : 2010. – 566 с.
10. Левчук Н. М. Тютюнопаління в Україні: оцінка факторів ризику / Н. М. Левчук // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 64–73.
11. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта : учеб. пособ. [для студ. высш. пед. учеб. заведений] / М. Й. Золотов, В. В. Кузин, М. Е. Кутепов, С. Г. Сейранов. – М. : Изд. центр «Академия», 2004. – 432 с.
12. Ищенко А. А. Особенности рынка услуг в современной экономике Украины / А. А. Ищенко // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины : сб. науч. тр. – Симферополь, 2001. – С. 32.

Ірина НЕЧАЄВА

**ОЦІНКА СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД СТВОРЕННЯ  
ВЕРТИКАЛЬНО ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР**

*Розглянуто переваги створення та функціонування вертикально інтегрованої структури (ВІС). Запропоновано методика оцінювання синергетичного ефекту від інвестування в утворення ВІС у металургійному комплексі.*

*In this clause advantages of formation and functioning vertically - integrated structures (VIS) are considered. The technique of an estimation effect of synergetic from investment in creation VIS in a metallurgical complex is offered.*

У сучасному бізнес-середовищі гостро стоїть питання досягнення ефективності корпорацій, їхньої конкурентоспроможності й спротиву кризовим явищам. Однією із найбільш поширених організаційних форм ведення корпоративного бізнесу є вертикально інтегровані структури (ВІС). Оцінювання ефективності інтеграції підприємств на даний час є малодослідженим, недостатньо розвиненою є комплексна база сучасних методик розрахунку ефективності вертикальної інтеграції, що демонструють вигоди кожного з учасників після об'єднання. Вітчизняний і зарубіжний досвід управління інвестиційним розвитком дає підстави зробити висновок про те, що пріоритет належить здебільшого окремим аспектам функціонування ВІС, водночас визначення загального сумарного ефекту (синергетичного ефекту) від об'єднання залишається переважно поза увагою.

Різні аспекти створення та функціонування ВІС у металургії висвітлені й розроблені у працях українських учених-економістів. Проблемам і перспективам розвитку ВІС у чорній металургії присвячена робота В. Волошина та В. Ягмурджи [3]. Ф. Євдокімов і Н. Розумна акцентують увагу на проблемах оцінювання ефективності інтеграції промислових підприємств [4]. В. Кузьменко у своїй праці [6] розглядає процеси злиття і поглинання одних підприємств іншими в періоди трансформації і структурної перебудови господарств. Д. Лук'яненко аналізує взаємозв'язки економічної інтеграції та глобальних проблем сучасності [7]. О. Молдован розглядає вертикальну інтеграцію як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії [8]. Теоретичним проблемам корпоративного управління присвячені роботи Т. Колтик, Н. Резанової, М. Сірош, Т. Савельєвої [5, 9, 10, 11]. У дослідженнях Л. Федулової аналізуються тенденції формування, інтеграційні процеси та інституційні особливості корпоративних структур [12, 13, 14].

Незважаючи на наявність низки наукових розробок, присвячених оцінюванню синергетичного ефекту від створення ВІС [1], ця проблема є відносно маловивченою, однак дуже важливою для розвитку практичних інструментів інвестиційного менеджменту в корпоративній сфері.

Мета нашого дослідження – теоретичне обґрунтування методики оцінювання синергетичного ефекту від створення ВІС у чорній металургії України.

Дослідження ринкових відносин у вітчизняному економічному просторі показують необхідність стимулювання і вдосконалення діяльності промислових підприємств з урахуванням зміни ринкової кон'юнктури за рахунок зміцнення зв'язків між ними, що відбувається в результаті вертикальної економічної інтеграції. Об'єднання економічних агентів виявляється в розширенні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, знятті взаємних бар'єрів і дає змогу уникнути негативних дій з боку економічного оточення.

Найбільш прогресивною формою інтеграційної взаємодії підприємств одного технологічного ланцюжка є об'єднання у вертикально інтегровану структуру.

Виділяють чотири обґрунтовані причини для вертикальної інтеграції:

– занадто ризикований і ненадійний ринок (спостерігається «провал» або «неспроможність» вертикального ринку);

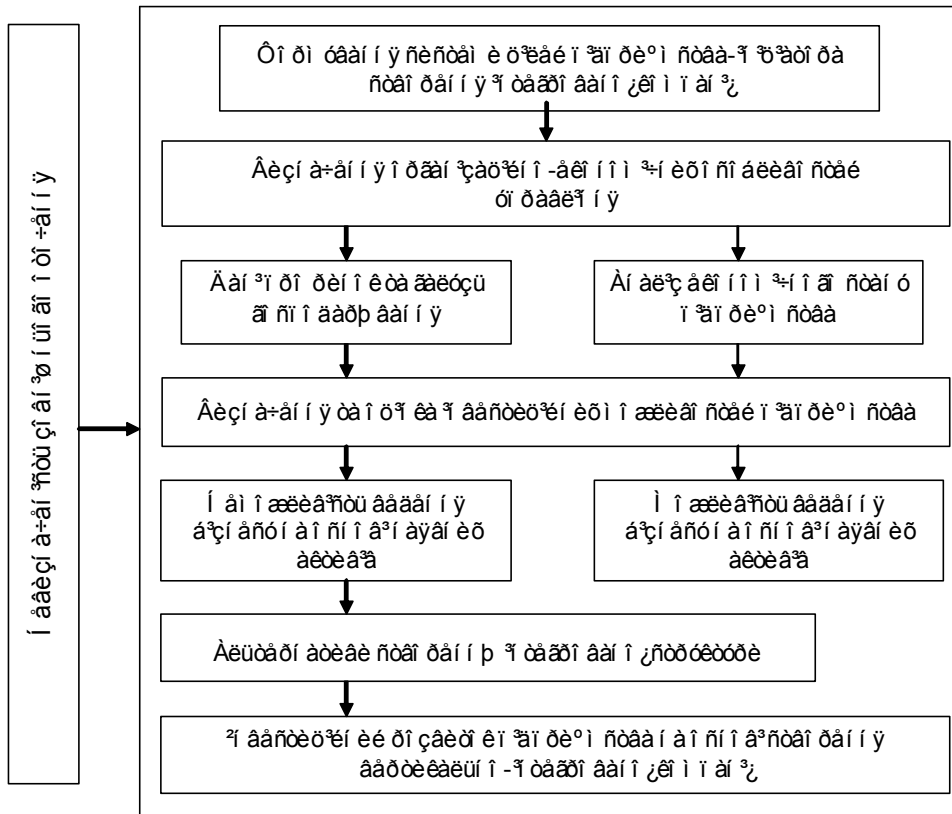


– у структур, що працюють у суміжних ланках виробничого ланцюга, більше ринкової влади, ніж у підприємства, що прагне інтеграції;

– інтеграція дасть компанії ринкову владу, оскільки компанія зможе встановлювати високі вхідні бар'єри в галузь і проводити цінову дискримінацію в різних сегментах ринку;

– ринок ще остаточно не сформувався, і компанії необхідно вертикально «інтегруватися вперед» для його розвитку, або ринок перебуває в занепаді, і незалежні гравці йдуть із суміжних виробничих ланок [133].

Створення вертикально інтегрованих структур вимагає на початковій стадії значних капіталовкладень, тому управління інвестиціями передбачає визначення умов ефективного розвитку шляхом аналізу економічних умов їхнього функціонування (рис. 1).



**Рис. 1. Методика визначення умов інвестиційного розвитку шляхом аналізу економічних умов функціонування промислового підприємства**

Для більшості промислових підприємств, які передбачається включити до складу ВІС, характерні загальні проблеми, пов'язані зі «спадщиною минулих років». Головна проблема структур, до яких належать такі підприємства, – практично повна відсутність погоджених стратегічних планів розвитку і єдиної системи управління, включаючи постановку планування, розподіл відповідальності, спрямованих на підвищення ефективності управління інвестиційним розвитком підприємства. Подібна ситуація характерна практично для більшості металургійних підприємств. У цих умовах необхідні глибока реструктуризація, перегляд стратегії розвитку, розроблення бізнес-плану або інвестиційної програми та управління ними на засадах програмно-цільового підходу.

Оцінювання ефективності формування вертикально інтегрованих структур є складним багатофакторним завданням, яке зводиться до виявлення найбільш значущих показників інвестиційної привабливості та їхнього об'єднання.

При аналізі ефективності вертикальної інтеграції підприємств доцільно проводити його комплексну діагностику, яка охоплює аналіз економічного стану, проблем і напрямів розвитку управлінської системи, маркетингової діяльності та діагностику складових бізнес-структур, які дають загальну оцінку вертикального ефекту стосовно металургійної галузі. Істотним моментом при оцінці вибраного напрямку інвестиційного розвитку є підхід до визначення економічного ефекту вертикальної інтеграції.

Традиційно в процесі аналізу на базі досліджень встановлюються основні параметри діяльності й розробляються різні моделі, що відображають ефективність функціонування підприємств, що інтегруються (рис. 2). Оцінювання потрібно здійснювати для двох періодів – до і після інтеграції.

Аналіз дає змогу оцінити такі моменти: загальний економічний стан об'єднаного підприємства та його складових.

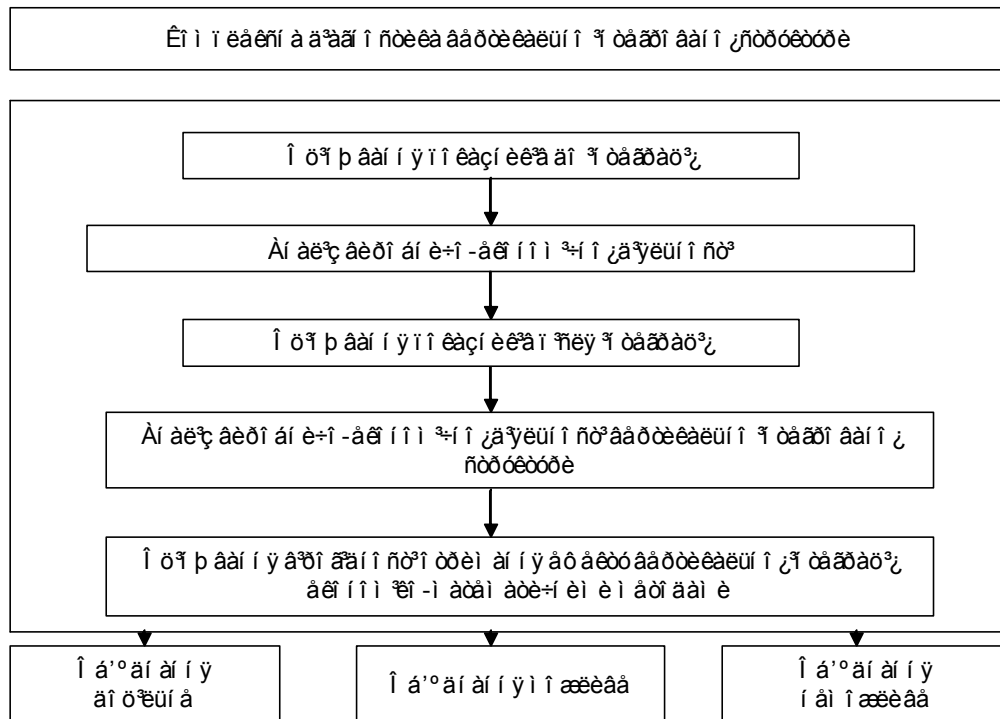


Рис. 2. Визначення доцільності створення ВІС на основі оціночного підходу

На рис. 3 представлена схема, що відображає взаємозв'язок між основними параметрами, необхідними для визначення економічного стану, й оцінкою можливостей інвестиційного розвитку підприємства.

Однак обмежитися фінансовими показниками (коефіцієнтами ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності) можна лише в разі їхнього значного зростання після вертикальної інтеграції. Наведені показники дають оцінку окремих сторін діяльності компанії. Проте жоден із них окремо не може відобразити рівень ефективності інвестування у вертикальну інтеграцію. Оскільки однією з позитивних рис ВІС є створення ефекту синергії, то за видами використовуваних ресурсів можна виділити три види синергії, що підлягають інтеграції: операційну, інвестиційну та фінансову. Операційна синергія обумовлена ефектом масштабу, що виявляється переважно в збільшенні доходів та зниженні витрат. Інвестиційна синергія виявляється в економії інвестиційних ресурсів, що обумовлена інвестиційною потужністю компанії, і як результат – в оптимізації інвестиційних можливостей, що забезпечує реалізацію стратегії інвестиційного розвитку. Фінансова синергія виявляється в більш дешевих джерелах і засобах фінансування поточної діяльності та зростання.

Отже, ефект синергії – це ефект від взаємодії двох або більшої кількості бізнесів, що проявляється в збільшенні (прирості) чистого грошового потоку (рис. 4).



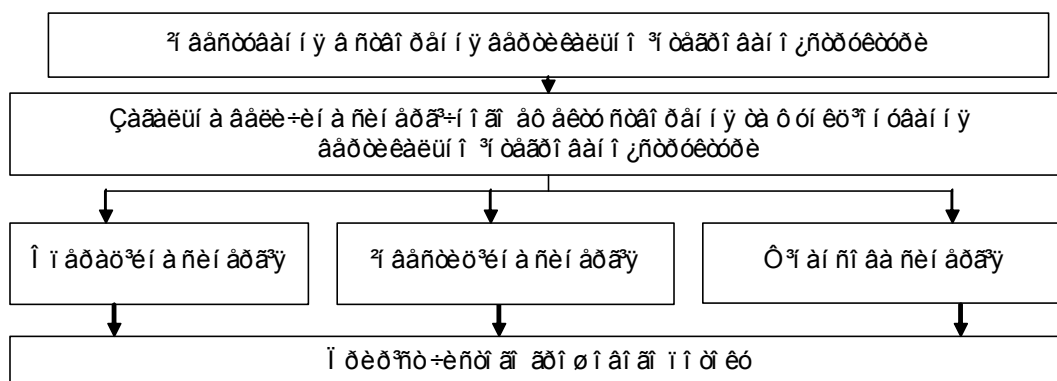


Рис. 4. Методика розрахунку синергетичного ефекту

На основі проведеного дослідження встановлено, що одними з найефективніших методів оцінки ефективності інвестування є методи розрахунку рейтингових чисел, оскільки на їхній основі можна наочно побачити міру ефективності.

Розроблена автором модель враховує галузеву специфіку досліджуваних підприємств, базується на відомих методиках і характеризує результат інвестицій в утворення вертикально інтегрованих структур. Вибір показників, що формують цю модель, базується на головних цілях створення вертикально інтегрованих структур, зокрема:

- мінімізація вартості залучених фінансових коштів та операційного капіталу підприємств групи;
- забезпечення стійкого зростання капіталізації ВІК при прийнятних ресурсних вкладеннях або максимізація ринкової вартості при фіксованих активах;
- управління інвестиційним розвитком у форматі інвестиційної програми, зниження фінансових ризиків і т. д.;
- забезпечення ефективного використання й захисту майнового комплексу, зниження проектних і майнових ризиків і т. ін.

Модель представлена в такому вигляді:

$$Y = X_1 \cdot \alpha_1 + X_2 \cdot \alpha_2 + X_3 \cdot \alpha_3 + X_4 \cdot \alpha_4 + X_5 \cdot \alpha_5, \quad (1)$$

де:  $X_1$  – фінансова незалежність;  $X_2$  – результуюча дохідність;  $X_3$  – капіталізація підприємства;  $X_4$  – ефективність менеджменту;  $X_5$  – самозабезпеченість сировиною;  $\alpha_1; \alpha_2; \alpha_3; \alpha_4; \alpha_5$  – вагові коефіцієнти важливості кожного показника.

Фінансова незалежність визначає фінансову безпеку компанії. У відомій моделі Дюпона ця група показників представлена коефіцієнтом автономії.

Результуюча дохідність. Основний показник – рентабельність власного капіталу. Вона засвідчує ефективне використання власного капіталу та можливість його примноження і забезпечується отриманням чистого прибутку в результаті господарської діяльності. Власний капітал слід вважати ефективно використаним, якщо його рентабельність відповідає дохідності довгострокових фінансових інвестицій в банку ( $R_p$ ).

Капіталізація підприємства. Основним показником є приріст ринкової капіталізації.

Ефективність менеджменту. Основний показник – співвідношення між ринковою та балансовою вартістю компанії.

Самозабезпеченість сировиною. Основним показником є коефіцієнт рентабельності продажів, оскільки саме наявність власної сировинної бази дає змогу знизити рівень операційних витрат у собівартості продукції, і як результат – підвищити операційний прибуток, тобто високий рівень самозабезпеченості сировиною забезпечує підвищення індексу рентабельності продажів.

На основі експертного оцінювання встановлені еталонні значення цих коефіцієнтів для таких груп:  $A_3$  – вища;  $A_2$  – дуже висока;  $A_1$  – висока;  $B_3$  – досить висока;  $B_2$  – середня;  $B_1$  – задовільна. Кожній із груп присвоєний бальний показник:  $A_3$  – 6 балів,  $A_2$  – 5,  $A_1$  – 4;  $B_3$  – 3;  $B_2$  – 2;  $B_1$  – 1 бал (табл.1).



**Література**

1. Булеев И. П. Проблемы оценки эффективности интеграции предприятий: синергетический подход [Электронный ресурс] / И. П. Булеев, С. В. Богачев. – Режим доступа : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Волошин В. С. Финансово-экономический кризис в Украине: пути выхода / В. С. Волошин, Н. Г. Белопольский – Мариуполь : Рената, 2009. – 60 с.
3. Волошин В. Вертикально інтегровані структури в чорній металургії України: проблеми й перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. Волошин, В. Ягмурджи. – Режим доступа : [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=39188](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=39188)
4. Євдокімов Ф. І. До проблеми оцінки ефективності інтеграції промислових підприємств / Ф. І. Євдокімов, Н. В. Розумна // Економіка промисловості. – 2007. – № 1 (36). – С. 139–145.
5. Колтик Т. Корпорації як економічна категорія. / Т. Колтик // Наукові записи Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія: економіка. – 2001. – № 7. – С. 28–31.
6. Кузьменко В. П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн пострадянського простору / В. П. Кузьменко // Стратегічна панорама. – 2002. – № 4. – С. 101–112.
7. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
8. Молдован О. О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2009 – № 2 (11). – С. 145–151.
9. Рєзанова Н. С. Корпоративне управління на порозі XXI століття / Н. С. Рєзанова // Фінанси України. – 2002. – № 1. – С. 3–19.
10. Савельєва Т. Проблеми розвитку великих корпоративних структур в економіці України / Т. Савельєва // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 25–29.
11. Сірош М. В. Національна модель корпоративного управління / М. В. Сірош // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003. – № 6. – С. 32–36.
12. Федулова Л. І. Тенденції формування корпоративних структур у промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка промисловості. – 2007. – № 3 (38). – С. 45–57.
13. Федулова Л. І. Інтеграційні процеси корпоративних структур: можливості для інноваційного розвитку економіки / Л. І. Федулова // Економіка та прогнозування. – 2007. – № 3. – С. 19–28.
14. Федулова Л. І. Інституційні особливості сучасної корпорації / Л. І. Федулова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 103–2. – С. 130–136.
15. Когда нужна и не нужна вертикальная интеграция [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mckinsey.com/>

Олександра ОВСЯНЮК-БЕРДАДІНА

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ  
СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ПОСЛУГ

*Зроблена спроба виокремити доцільні для вдосконалення елементи системи державних закупівель послуг з метою досягнення її соціальної спрямованості. Низка окреслених підходів до здійснення закупівель у сфері закупівлі соціальних послуг, послуг у сфері освіти, медицини, житлово-комунального господарства за умови їхнього практичного застосування сприятимуть досягненню соціального стандарту життя населення та вирішенню низки нагальних соціальних проблем суспільства.*

*An attempt to single out the appropriate elements for the improvement of public procurement services to achieve its social orientation. A number of defined approaches to procurement in the procurement of social services, services in education, medicine, housing, subject to practical application will help achieve social standard of living and address the urgent social problems.*

Враховуючи визначену законодавством соціальну спрямованість економічного розвитку, необхідність реформування процесу надання соціальних послуг і тенденції розвитку об'єктів соціальної інфраструктури, необхідною є зміна інструментальних складових діючих економічних регуляторів з метою досягнення їхньої функціональної спрямованості задекларованим пріоритетам розвитку суспільства. У цьому напрямку високою є потенційна можливість отримання позитивних економічних та соціальних ефектів від застосування системи державних закупівель щодо придбання тих видів соціальних послуг, які не надає державний сектор.

Загалом проблематика соціалізації економіки та її окремих функціональних механізмів була і є актуальним предметом для дослідження у різні історичні періоди, зокрема напрямки досягнення соціальних стандартів економічного розвитку досліджували Ф. Енгельс, В. Ойкен, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Стігліц, М. Фрідмен та інші фундатори економічної думки.

Питання щодо забезпечення соціального стандарту життя населення за рахунок фінансових ресурсів держави розглядаються також у працях сучасних вітчизняних вчених, зокрема В. Андрущенко, В. Богині, В. Гейця, О. Кратта, А. Сидорової, В. Федосова, А. Цумаєва, А. Чухна. Праці вищезазначених авторів обґрунтовують необхідність соціальної спрямованості сучасної економічної системи і визначають раціональні алгоритми для її досягнення. Однак виокремлення й удосконалення процедурних та інструментальних елементів у системі державних закупівель для підвищення соціалізації вітчизняної економіки на даний час не знайшло свого відображення у результатах пошуку вітчизняних та зарубіжних науковців. У зв'язку з цим варто розглянути передумови й доцільні напрямки реформування системи державних закупівель для досягнення соціального стандарту життя населення.

У цьому аспекті варто зазначити, що у квітні 2007 р. була прийнята Концепція реформування системи соціальних послуг в Україні, яка передбачає застосування гнучких бюджетних процедур, впровадження ринкових механізмів, демонополізацію соціальних послуг та розширення кола постачальників послуг, децентралізацію управління й підвищення ролі місцевого самоврядування у вирішенні соціальних питань.

Цим актом передбачено спрямування державних коштів на закупівлю соціальних послуг у секторі громадських організацій, а останнім надано право одержувати плату за послуги від отримувачів. На наш погляд, соціальне замовлення держави для надання соціальних послуг варто поширювати не для всіх інституційних одиниць даного сектору, а лише для тих, чиї послуги є в переліку соціальних стандартів обслуговування населення і гарантовані Конституцією. Очевидно, що в міру розширення соціальної спрямованості економічної системи цей перелік послуг може збільшуватись у напрямку як екстенсивних (зростання сум закупівлі), так і інтенсивних параметрів (розширення видів соціальних послуг). Водночас, враховуючи висхідний рух економічної системи до соціально орієнтованого типу, що демонструється розширенням спектру використання правових методів регулювання соціальної

сфери (за останніх п'ять років в Україні прийнято близько 20 нормативно-правових актів, що регулюють соціальні відносини у суспільстві), є необхідність узгодження декларованих гарантій та фінансових можливостей механізму державного надання соціальних послуг для недопущення дефіциту суспільних ресурсів і надання недоброякісних послуг.

Така тенденція нині призводить до збільшення кількості та обсягів фінансування державних закладів, що надають соціальні послуги, до того ж, державне фінансування значною мірою спрямовують на утримання цих організацій, а не на безпосередні потреби реципієнтів соціальних послуг. Більш того, практика застосування надання послуг державними організаціями, на відміну від громадських організацій, що пов'язано насамперед із відсутністю конкуренції у цій сфері, показала слабку реалізацію принципів адресності зі слабким ступенем диференціації задоволення очікувань різних категорій населення. Таким чином, є нагальна потреба у диверсифікації ресурсів та розширенні суб'єктів надання соціальних послуг через інструментальну і процедурну підсистеми державних закупівель послуг.

Об'єктивно необхідними передумовами застосування системи державних закупівель послуг для досягнення її соціальної спрямованості мають бути уніфікація, загальновизнана класифікація та встановлення єдиних стандартів надання соціальних послуг. У цьому напрямку необхідно розробити технічні регламенти надання соціальних та інших видів послуг, в яких будуть законодавчо обумовлені вимоги до процесу надання послуг, дотримання яких обов'язкове. Враховуючи тенденцію до розширення впливу громадських організацій у соціальній сфері та підтверджену ефективність їхньої роботи, вартим уваги науковців і практиків може бути розроблення комплексної схеми чи моделі надання соціальних послуг, в якій поєднані механізми надання цих послуг державними та приватними інститутами, на основі використання договірних делегованих зобов'язань через механізм державних закупівель послуг.

Обов'язкова умова забезпечення дієвості запропонованих змін – застосування програмно-цільового підходу, яким передбачено фінансування конкретних видів послуг, що гарантує держава, а не закладів, котрі їх надають. Таким чином, необхідно корегувати бюджетне законодавство, що має містити визначені суми видатків на фінансування соціальних послуг. На муніципальному рівні делеговані повноваження щодо надання соціальних послуг слід передавати певним «пакетом послуг» для організації на певній території. Передумовою цього є комплексна діагностика потреб у соціальних послугах на рівні певного територіального утворення відповідними структурними одиницями органу місцевого самоврядування, що дасть змогу визначити раціональний розмір соціального замовлення. Процедурну підсистему застосування державних закупівель у рамках придбання соціальних послуг слід адаптувати до специфіки даного сервісного продукту, зокрема через узгодження елементів договірної взаємодії та адміністрування, обов'язково вводячи спеціальні показники ефективності тільки через якісний аспект виконання даних договорів. Таким чином, інструменти моніторингу здійснення закупівель послуг будуть взаємодоповнені елементами моніторингу виконання соціальних програм і заходів, що в кінцевому результаті зумовить якісний дієвий контроль за виконанням державою зобов'язань у межах надання соціальних послуг.

У такому випадку в процедурній підсистемі механізму державних закупівель послуг юридично необхідним є обумовлення умов договору, побудованого за принципом трипартизму, де замовником буде держава в особі її інституційних одиниць, зобов'язаних закуповувати послуги, здійснюючи доручені функції, виконавець – як виробник соціально значущих послуг і населення – як кінцевий споживач даного предмета закупівлі, яке в аспекті договірної забезпечення виконання договору має бути наділене конкретними правами й обов'язками в процесі їхнього використання.

Необхідність застосування системи державних закупівель послуг буде значно активізуватися, враховуючи подальші процеси приватизації об'єктів виробничого та соціального призначень, основним чи допоміжним видом діяльності яких є надання послуг. Важлива передумова дотримання принципу неупередженості в системі державних закупівель послуг – незастосування будь-яких преференцій із боку державних замовників щодо організацій, які до зміни форми власності були підпорядковані державі.

Аналіз стану сфери послуг для визначення сегментів, де доцільно застосовувати нову логіку здійснення державних закупівель, має бути диференційованим залежно від форм організаційно-економічної діяльності та економічно-правових масштабів діяльності організацій, що надають послуги. Важливість диференційованого аналізу в тому, що в результаті ринкової трансформації послуг, наприклад, житлово-комунального господарства, деяка їхня частина залишилась у державній монополії (водопостачання, теплопостачання, енергопостачання), а частина перейшла в приватний сектор економіки (обслуговування житлового фонду, переробка побутових відходів). Надання всіх цих видів послуг для суспільства гарантує держава, зокрема згідно з нормами і тарифами. Послуги, що надає приватний сектор економіки, їхні цінові та якісні характеристики для дотримання вимог законодавства



щодо їхнього споживання, мають бути чітко виписані у вимогах тендерної документації в частині технічних специфікацій стосовно предмета закупівлі, що забезпечить реальне регулювання цін, норм і тарифів та якості надання послуг з боку держави. На нашу думку, після ґрунтовних наукових досліджень щодо визначення оптимальних меж державної форми власності на принципах результативності та раціональності частина послуг, які на даному етапі надає державний сектор, надаватиме повністю або частково приватний сектор через механізм державних закупівель або концесій з метою створення для споживачів альтернативного вибору джерел отримання послуги.

Враховуючи викладене, можна стверджувати, що застосування нової логіки застосування державних закупівель послуг сприятиме вирішенню ряду проблем у сфері побутового обслуговування населення, зокрема в житлово-комунальному господарстві, для виведення з кризи якого та подальшого його регулювання доцільно імплементувати ряд інструментів, що використовують за кордоном, більшість яких проявляється у застосуванні концесій. Також варто зазначити, що більшість укладених контрактів на обслуговування й управління та безпосередньо довготермінових концесійних договорів у зарубіжних країнах, на відміну від практики їхнього застосування в Україні, укладені за процедурами державних закупівель послуг. Право на обслуговування ринку побутових послуг отримує той учасник торгів, який за умовами тендерної документації пропонує найкраще співвідношення ціни та якості. В такому випадку держава регулює якість наданих послуг, що є важливим чинником забезпечення стандарту життя населення, через встановлення чітких кваліфікаційних вимог до виконавців та технічних специфікацій, базованих на відповідних нормативах щодо виду послуги, який закуповують. У такому випадку відбуватиметься синтезоване нормативне та договірне регулювання відповідного сегмента ринку послуг, виконавці сповна забезпечуватимуть високу якість надання послуг, бо організація-виконавець буде зацікавлена у подальшому співробітництві, адже в цій сфері є гарантований ринок збуту, як одна із найважливіших умов ведення успішного бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Щодо цього варто зазначити, що в ринковій економіці оптимального обсягу виробництва досягають за умови, коли довготерміновий платоспроможний попит дорівнює довготерміновим кінцевим затратам. За дослідженням американських економістів, оптимальна ціна житлово-комунальних послуг об'єктивно нижча від середніх загальних затрат. З огляду на це для зацікавлення приватних суб'єктів господарювання у сфері комунальних послуг і недопущення збитковості при фінансово-господарській діяльності держава може застосовувати адресні види соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення й передбачати спеціальні умови застосування елементів договірної взаємодії процедурної підсистеми державних закупівель послуг.

Застосування комплексної нової моделі здійснення державних закупівель послуг на муніципальному рівні стосовно надання побутових послуг територіальній громаді може виявлятися так. За умови імплементування польського досвіду реформування житлово-експлуатаційних контор у бюджетні заклади, т. зв. управління комунальними будинками, доцільне застосування вимог інструментальної та процедурної підсистеми державних закупівель послуг для обрання приватних фірм, яким доручають надання різних видів сервісних продуктів на рівні територіальної громади. У випадку застосування організаційно-правових форм самоорганізації населення шляхом утворення кондомініумів останні як юридичні особи можуть укласти угоди з тими організаціями, що визначені переможцями застосування процедур державних закупівель послуг. У цьому випадку буде досягнута раціональність використання бюджетних коштів, оскільки сума договорів не включатиме суму оплат праці та утримання даних закладів, за умови, якщо б вони перебували у комунальній чи державній власності. Результативність застосування державних закупівель послуг для надання цих видів послуг буде забезпечена введенням у технічні специфікації предмета закупівлі Типового переліку житлово-комунальних послуг із обов'язковим зазначенням їхньої вартості та періодичності надання згідно з вимогами нормативно-правових актів. Моніторинг якості й своєчасності надання даних видів послуг і отримані на його основі результати можуть слугувати критерієм кваліфікаційного відбору здійснення закупівель у наступному році, що автоматично забезпечуватиме недопущення приватних організацій зі сумнівною репутацією до надання послуг побутового сервісу. Основною передумовою дієвості застосування нової комплексної моделі здійснення державних закупівель послуг у цьому сегменті економіки є застосування тільки конкурентних процедур закупівель із використанням удосконалених методичних підходів і за умови реформованої організаційної структури управління системою таких закупівель. Першочерговим завданням, насамперед органів місцевого самоврядування, щодо створення можливостей для застосування запропонованої моделі є ґрунтовне вивчення рівня конкуренції в окремих сегментах житлово-комунального господарства та визначення на цій основі можливості комерціалізації окремих видів послуг сервісного продукту.

Функціональна спрямованість застосування нової комплексної моделі має бути акцентована і на посиленні використання державних закупівель у тих сегментах і секторах послуг, де це вже практикували. Проаналізована у цій роботі незначна частка розмірів державних коштів, що спрямовують у сферу науки й освіти через процедури закупівлі послуг, зокрема для закупівлі фундаментальних наукових досліджень, підтверджує, що не створено дієвих передумов для прискорення науково-технічного прогресу. За підрахунками ряду науковців, результати комплексних проектів реалізують у середньому протягом 9–12 років, а конструкторсько-технологічні розробки – 3–5 років. Це одна з найсуттєвіших причин того, що обсяг фінансування наукових досліджень в економічно розвинутих країнах випереджає зростання ВВП у 2–3 рази, оскільки екстраполяція цих показників визначає необхідність фінансування у максимально допустимих межах. Збільшення частки державних коштів, яку спрямовуватимуть через закупівлю послуг на здійснення наукових програм та фундаментальних досліджень, що базуються на комплексній стратегії у сфері науки, значною мірою може стати визначальною детермінантою забезпечення сталого економічного розвитку країни.

Принципово нову роль у напрямку підвищення соціалізації системи державних закупівель послуг відведена закупівлі медичних та освітніх послуг, зміна логіки придбання яких потребує реформування окремих елементів бюджетної системи та діючих механізмів їх придбання.

За умов застосування удосконалених інструментів системи державних закупівель послуг вона може зайняти одну з ключових позицій забезпечення дієвості системи обов'язкового медичного страхування, впровадження якої передбачене програмами уряду щодо реформування медичної сфери. При запровадженні двоканального фінансування медичної сфери основну частину медичних послуг оплачуватимуть через фонди обов'язкового медичного страхування, а іншу, для забезпечення надання видів послуг, гарантованих Конституцією й окремими державними соціальними програмами, – за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів. Для досягнення результативності використання процедурної підсистеми державних закупівель послуг у цій схемі необхідно, щоби бюджетні асигнування, передбачені через процедури державних закупівель, виділяли не за типовими статтями витрат і визначали не на основі сум фінансування минулого періоду за нормативним методом планування, а враховували результати роботи закладів, що надають медичні послуги. Таким чином, для результативності застосування нової логіки застосування державних закупівель медичних послуг є необхідність імплементації у функціональну підсистему елемента планування у розрізі програмно-цільового бюджетування і нормативного методу планування витрат медичних закладів для подальшого формування бюджетних запитів.

При закупівлі медичних послуг за кошти державного та місцевих бюджетів за рахунок елементів інструментальної підсистеми державних закупівель послуг можна досягнути конкуренції між державними та приватними закладами, і як результат – забезпечити високу якість послуг, які вони надають. Мова йде насамперед про конкурсний відбір державних і приватних закладів, які можуть бути суб'єктами виконання завдань системи обов'язкового медичного страхування. За таких умов кінцевий споживач матиме право вибору закладу медичного обслуговування, який за результатами проведення конкурентної процедури державних закупівель послуг може надавати медичні послуги за системою обов'язкового медичного страхування, що в кінцевому випадку узгоджуватиметься з основними правами громадян щодо вибору закладів надання медичних послуг.

У пропонованій системі державних закупівель медичних послуг початковий кваліфікаційний добір учасників необхідно доручати державному органу, який, окрім запропонованих у цій роботі критеріїв закупівлі послуг у рамках виконання соціального замовлення суспільства і складних, спеціалізованих видів послуг, має враховувати схему повного технологічного циклу обслуговування пацієнта, що впливатиме на їхню обґрунтованість та доступність широкому, а не обмеженому колу громадян. Закріплення саме державних органів спеціального призначення, наприклад Міністерства охорони здоров'я, для здійснення процедури закупівель і зокрема кваліфікаційного добору виконавців зумовлена тим, що кінцевий споживач обирає послуги, базуючись переважно на неформальних комунікаційних джерелах (престиж, реклама).

Для уникнення корупційних схем добору суб'єктів надання медичних послуг у законодавчому полі необхідно передбачити механізм уніфікації умов здійснення державних закупівель послуг медичних закладів із обов'язковим введенням норми щодо обрання не одного, а кількох виконавців даного виду соціального замовлення. Таким чином, прикладне застосування системи державних закупівель медичних послуг передбачає її використання у двох сегментах медичної сфери, а саме: для добору тих медичних закладів, що будуть суб'єктами надання послуг у системі обов'язкового

медичного страхування, та для забезпечення потреб, сформованих із поєднанням нормативного і програмно-цільового інструментарію, медичних закладів, що залишилися у державній власності. За таких умов будуть створені потенційні можливості для подальшого об'єднання медичних закладів у тимчасові консорціуми для закупівлі однотипових видів послуг медичного сервісу.

Запропонована нова логіка застосування державних закупівель послуг в освітній сфері може бути використана в ролі інструмента обрання освітніх закладів, що братимуть участь у системі єдиного незалежного тестування як ВНЗ, котрим надано право зарахування тих осіб, які мають відповідний підтверджений рівень освітніх характеристик. У такому випадку держава в особі Міністерства освіти і науки може проводити конкурс між вищими навчальними закладами щодо можливості їхньої участі в отриманні державного замовлення на підготовку фахівців відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів. Державне замовлення буде розміщене тоді лише між тими навчальними закладами, освітні послуги яких відповідають технічним специфікаціям сервісного продукту, наприклад рейтинг закладу, науковий потенціал та кваліфікація професорсько-викладацького складу, рівень інформаційного забезпечення навчального процесу тощо. У цій ситуації звичайно також є необхідність розміщення замовлення між певною кількістю переможців, до того ж кількість державних місць може бути диференційована від кількості балів, що набрав той чи інший освітній заклад, який переміг у конкурентних процедурах державних закупівель освітніх послуг. У цьому ж напрямку слід зазначити, що при використанні нормативно-цільового методу планування витрат навчальних закладів, тобто інструментарію аналітичного блоку моделі, який ми визначили, можна значно підвищити результативність застосування запропонованої моделі з метою забезпечення потреб для здійснення діяльності самих освітніх закладів.

За умови застосування запропонованих удосконалених елементів системи державних закупівель послуг у запропонованих секторах та сегментах економіки буде досягнений синергетичний ефект, вплив якого проявлятиметься у досягненні одночасного соціального стандарту життя населення, економії державних коштів, соціального партнерства, реалізації завдань програмно-цільових документів, стратегії розвитку окремих територіальних утворень і загалом отримання високоякісних сервісних продуктів.

Однак навіть при використанні всього спектра запропонованих удосконалених підходів щодо здійснення державних закупівель послуг, їхнє впровадження на даному етапі може стикатися з низкою потенційних обмежень результативності, що пов'язано з економіко-інституційною побудовою економічної системи. Це проявляється у переплетенні аналогічних державних та локальних потреб із боку її різних інституційних одиниць та відсутністю чіткої класифікації потреб у послугах і законодавчо встановлених технічних специфікаціях щодо придбання послуг у рамках виконання соціального замовлення суспільства.

Незважаючи на запропоновану кількість економічних інструментів забезпечення дієвості системи державних закупівель послуг та функціональних підходів до цього, значна частина передумов дієвості й результативності перебуває в площині не лише економічних, а й морально-етичних аспектів застосування, оскільки втілення у життя будь-якої функціонального механізму неможливе без використання людського фактора. А це зумовлює необхідність дотримання морально-етичних норм діяльності з боку всіх суб'єктів системи державних закупівель послуг як на державному, так і на місцевому рівнях.

Зазначених проблем можна уникнути через введення стандартів ISO у діяльність усіх суб'єктів підприємництва в сфері послуг та перспективного стандарту ISO 26000 щодо настанови зі соціальної відповідальності при закупівлі послуг для виконання соціального замовлення, а це зумовлює необхідність нових досліджень для визначення критеріїв узгодження вимог суспільства та діючих уніфікованих документів щодо забезпечення стандартів життя населення.

### **Література**

1. *Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення* : моногр. / кол. авт. ; за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Екон. думка, 2003. – 608 с.
2. *Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін* : моногр. / за ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Екон. думка, 2009. – 528 с.
3. *Муниципальный менеджмент* : навч. посіб. / за ред. д.е.н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Екон. думка, 2005. – 416 с.
4. *Курс лекцій для підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб органів місцевого самоврядування* : навч. посіб. – Тернопіль : Збруч, 2009. – 249 с.

**МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ  
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

*Розглянуто сутність державно-приватного партнерства. Проведено аналіз складових економічних інтересів державного і підприємницького секторів економіки. Визначено мотиваційні чинники партнерства держави і бізнесу. Відображено ефективність запровадження державно-приватного партнерства. Визначено й охарактеризовано можливі партнерські внески держави і бізнесу для здійснення спільної співпраці.*

*Essence of state private partnership is considered. The analysis of component economic interests of state and enterprise sectors of economy is conducted. Certainly motivational factors of partnership of the state and business. Efficiency of introduction of state private partnership is represented. Certainly and possible partner payments of the state and business are described for realization of general collaboration.*

На сучасному етапі розвитку України все більшого значення набуває питання побудови ефективної моделі співпраці між державним та приватним секторами економіки. Ключовим моментом у розбудові відносин держави і бізнесу є встановлення нової системи державно-приватного партнерства, яка б була цілком адекватною як до принципів державного регулювання економіки в інтересах суспільства, так і відповідала би мотиваційним інтересам бізнесу. Адже це допоможе вирішенню соціальних та суспільних проблем, які залежать від того, як держава і бізнес прагнуть реалізувати свої соціально-економічні функції, наскільки продумані їхні партнерські відносини у цьому питанні.

Суттєвий внесок для вивчення різних аспектів державно-приватного партнерства зробили такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як В. Варнавський, Б. Винницький, С. Данасарова, Б. Данилишин, В. Кнаус, С. Лідер, І. Левітін, М. Лендъел, А. Мельник, Б. Онищук, К. Павлюк, П. Сегварі та ін. Проте, незважаючи на певну кількість напрацювань у цьому напрямку вчених, політиків та науковців, ефективного механізму партнерства державного та приватного секторів за останніх два десятиліття в Україні так і не було знайдено. З огляду на це дослідження партнерських відносин держави і приватного сектору економіки в контексті подальшого реформування державної власності залишається актуальним.

Мета цієї статті – визначити сутність та узагальнити теоретичні підходи до трактування поняття «державно-приватне партнерство»; провести аналіз складових економічних інтересів державного і підприємницького секторів економіки для визначення критеріїв суміжного інтересу держави і бізнесу; встановити чинники, які мотивують державу і бізнес до утворення партнерських відносин.

Розглядаючи сутність взаємодії державного і приватного секторів економіки, слід звернути увагу на те, що в українському науковому середовищі та діловому обороті набирає все більшого застосування поняття «державно-приватне партнерство». За основу поняття «державно-приватне партнерство» взято перекладений із західної термінології термін public-private partnership. У цьому випадку слід звернути увагу на те, що в економічній теорії «public» протиставляється «private», і відповідно цим самим об'єднує все державне, а саме державну, муніципальну і місцеві гілки влади, а також суспільні організації, які фактично відображають громадськість. Слід зазначити, що точний переклад слова public трактується як «публічний» чи «суспільний» і може викликати в україномовного читача дещо інші асоціації. При цьому практично не виникає проблем із перекладом поняття «приватний», під яким розуміється приватний партнер, який для досягнення максимального прибутку надає для процесу спільного виробництва свої економічні ресурси.

У зв'язку з цим в українських дослідженнях в економічній сфері й практичній діяльності терміни «суспільно-приватне партнерство» та «публічно-приватне партнерство» не знайшли належного застосування, але з позиції точного перекладу ці категорії були би доречнішими.

Відповідно до чинного законодавства державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами –

підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в законодавчо встановленому порядку [1]. Слід зазначити, що цей законодавчий акт має ряд суперечностей, а саме: перелік сфер застосування державно-приватного партнерства не є вичерпним; відсутня чітко визначена мета участі приватного партнера, адже ні отримання прибутку, ні придбання прав власності на державне майно неможливі при такому механізмі партнерських відносин.

На думку Б. М. Данилишина, державно-приватне партнерство являє собою систему співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їхньої нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород [2]. Основним недоліком цього визначення є те, що не врахована й чітко не визначена сфера партнерських відносин.

Європейська правова група визначає державно-приватне партнерство як систему договірних відносин, які складаються між державою і приватними партнерами, для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі з метою досягнення соціальних та економічних результатів [3]. Це визначення також не повною мірою розкриває економічну природу партнерських відносин держави і бізнесу, адже участь у такому форматі співпраці беруть і громадські інститути, не зазначені у наведеному трактуванні, яке, відповідно, не відобразило їхньої суспільної ролі.

На нашу думку, державно-приватне партнерство є співробітництвом держави, суб'єктів підприємницької діяльності та суспільних інститутів у різних сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих та пріоритетних для держави проектів, за її політичної та інституційної підтримки, об'єднання ресурсів сторін, справедливого й ефективного розподілу ризиків між партнерами, прозорості та рівноправності відносин для забезпечення ефективного розвитку економіки.

Як відомо, держава завжди була інститутом, що здійснює регулювання економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності. При цьому в них виникає необхідність будувати з державою певне коло відносин, базою яких виступає різнобічність основних інтересів цих двох сторін: ефективній реалізації суспільних інтересів, з одного боку, і максимізація власної економічної вигоди – з іншого.

Відповідно, в загальному вигляді цілі державного і підприємницького секторів не збігаються, і більш того, вони знаходяться в значному протиріччі. Якщо метою підприємницького сектору є максимізація прибутку, метою державного сектору є забезпечення соціальної, економічної та політичної стабільності у країні. З огляду на це не можна вважати, що мета приватного сектору має лише чітко виражений індивідуальний характер, а також не можна стверджувати, що мета державного сектору завжди зорієнтована на суспільний інтерес, тобто окремо взяті індивідуальні, приватні цілі не завжди можуть збігатися зі суспільними цілями. Рівновага інтересів державного сектору як індикатора потреб суспільства загалом та окремо суб'єктів господарювання максимально зберігається у випадку, якщо при регулюванні окремих галузей національної економіки і ринків тих чи інших товарів і послуг держава дотримується ряду основних принципів, властивих більшою мірою ліберально-демократичному ладу в країні. Аналіз складових економічних інтересів державного і підприємницького секторів економіки наведений у табл. 1.

Таблиця 1

**Аналіз складових економічних інтересів державного і підприємницьких секторів**

Нееааі а³ аеі і і і ³+і ео ³ і оадаіа	³ і оадаіа ааоааі і аі іаеі оо	³ і оадаіа і³ аі ое° і і еоіі аі іаеі оо	Еоооао³е іі³е іі і аі ³ і оадаіа
і аоа	іі³еуі і-аеі і і і ³+і а іаа³еуі ііоу	і аеііі³ ао³у аеаіі і³аеі ае	і і аі а о³і і а³+і³ ііоу ³ оадаіа
іі і і³а³аеіі аі і у	ііоаі оаі і у оі і а аеу а³еі аі³ аеоаі і іі³	Еао³ і аеуі а аеіі оеііаі і у оаііі³а;³а³еуі аі і у і аіі³а аеіі аі еооа; оі³ еоаі і у оеіі³а³аоо	³а³аі і у³ оадаіа
³аіі ае аі іу³ аі і у	³аеі і і³аа+і-і³оаі а³ оііаі і аеі	³а³уі ііоу оі³ аеа³еуі ао аеоаі еоіі оао а³еуі і іі³	³аііі а³³аі і у ³ оадаіа
іі³еуі і-аеі і і і ³+і а ³ і а³+і і у	аеаі оііі³ іііі³еуі еоа³ е	³аеі у³ііоу,³аі і аі і у іііі³еуі еоіі і³оа	³а³аі і у³ оадаіа
Оі і ае аі іу³ аі і у і ае	ііоа³еуі а оа оа аеоаі а³ іііі³еуі а іі³ оаа		і і аі а³³аі і у ³ оадаіа

Джерело: складено автором.

Взаємодія держави і бізнесу може проявлятися в забезпеченні поліпшення економічного становища одних учасників за рахунок погіршення інших, тобто всі учасники вкладають у партнерство свої ресурси, але при цьому практично будь-який учасник своїми ресурсами доповнює кошик можливостей іншого учасника, що в сукупності забезпечить значно більший результат, ніж вони могли б досягти окремо один від одного.

Фактично державно-приватне партнерство має на меті тісну співпрацю між владою і бізнесом. Головною метою такої співпраці є поліпшення якості надання суспільних послуг, використання кваліфікованої робочої сили та попереднього встановлення домовленостей про розподіл спільно здобутих результатів.

Щоби чітко визначити мотиви державно-приватного партнерства, передусім слід звернути увагу на його доцільність, яка обґрунтовується такими факторами: по-перше, доцільність державно-приватного партнерства визначена насамперед існуючим дисбалансом системи відносин та зв'язків між владою і бізнесом; по-друге, докорінними змінами в економічній системі країни, переважанням приватної власності, продуктивне застосування якої потребує передусім партнерства влади та бізнесу; по-третє, відокремлення адміністративних важелів влади від прямої участі у приватній власності і слабким впливом бізнесу на владу, що володіє значними фінансовим, інтелектуальним та організаційно-економічним потенціалом; по-четверте, збереженням підприємств стратегічного значення у власності держави і необхідністю підвищення їхнього ефективного функціонування за рахунок переваг співпраці з підприємницьким сектором з метою покриття затрат і підвищення дохідності державного бюджету; по-п'яте, користь, що отримана в результаті співпраці держави і бізнесу, може проявлятися у різних її формах.

Головна мета партнерства полягає у кооперації досвіду та вмінь держави і приватного сектору з таким розрахунком, щоб гарантувати досягнення найкращих матеріальних і фінансових результатів з максимальною вигодою.

Для учасників державно-приватного партнерства властиве виникнення деяких мотиваційних факторів. Державний сектор вбачає у підприємницькому секторі додаткові ресурси, дієвий управлінський та кадровий потенціал, і відповідно сподівається одержати з цього вигоду. Вступаючи у партнерські відносини з бізнесом, держава насамперед розраховує залучити додаткові джерела фінансування, які в подальшій діяльності знизять навантаження на державний бюджет. Водночас вона також розраховує на більш еластичну й ефективну систему управління проектом, що підвищує раціональність витрат з бюджету. У партнерстві управлінський потенціал підприємницького сектору є більш дієвим, тому що його принципи процесу прийняття і реалізації управлінських рішень ґрунтуються на демократичних постулатах, що відносно збільшує взаємний інтерес та користь від сумісної роботи держави і бізнесу.

Держава також отримує свої дивіденди у формі збільшення податкових надходжень, вирішення соціальних проблем та підвищення загального рівня виробництва, тим самим збільшуючи конкурентоспроможність продукції і послуг на внутрішньому й зовнішньому ринках [4, 12].

Державний сектор при участі у партнерстві також мотивується: стимулюванням інноваційної активності підприємницького сектору, що виробляє кінцеві продукти та послуги за найновітнішими технологіями; створенням нових наукомістких фірм, що спричиняє підтримку малих і середніх інноваційних підприємств; розробленням передових технологій, необхідних для задоволення потреб держави на національному рівні; залученням у господарський кругообіг і комерціалізацію результатів досліджень та розробок, отриманих із залученням бюджетних коштів держави; збільшенням об'єктів інфраструктурного призначення та розвиток інфраструктури загалом.

Беручи участь у господарській співпраці з державним сектором, бізнес мотивується тим, що в процесі партнерства державні органи будуть підтримувати спільну діяльність за рахунок різноманітних ресурсів (адміністративних, матеріальних, фінансових, природних). При цьому бізнес також бачить у державних чи місцевих органах влади стабільного, надійного, відповідального та взаємовигідного партнера. На підприємницький сектор, як правило, припадає головний комерційний ризик роботи на ринку, але при цьому він відповідно отримує більшу частину прибутку. Бізнес також отримує гарантії та преференції і сподівається зняти багато бар'єрів, що перешкоджають його розвитку.

Мотивація участі в партнерстві приватного сектору економіки зумовлена також новими можливостями для розвитку інноваційного бізнесу. Однак приватні компанії можуть також приєднатися до державно-приватного партнерства і з більш специфічними мотиваційними чинниками, зокрема для забезпечення доступу до результатів досліджень і розробок державного сектору; доступу до державної інфраструктури, а також інформації та високотехнологічного обладнання [4, 13].

Перед державним сектором на даний час стоять виклики з реконструкції інфраструктури, які держава не може самостійно вирішити через існуючі різноманітні обмеження. За своєю природою державно-приватне партнерство дасть змогу ефективно вирішити проблеми, пов'язанні з модернізацією інфраструктури, й підвищити якість управління інфраструктурних об'єктів (рис. 1).

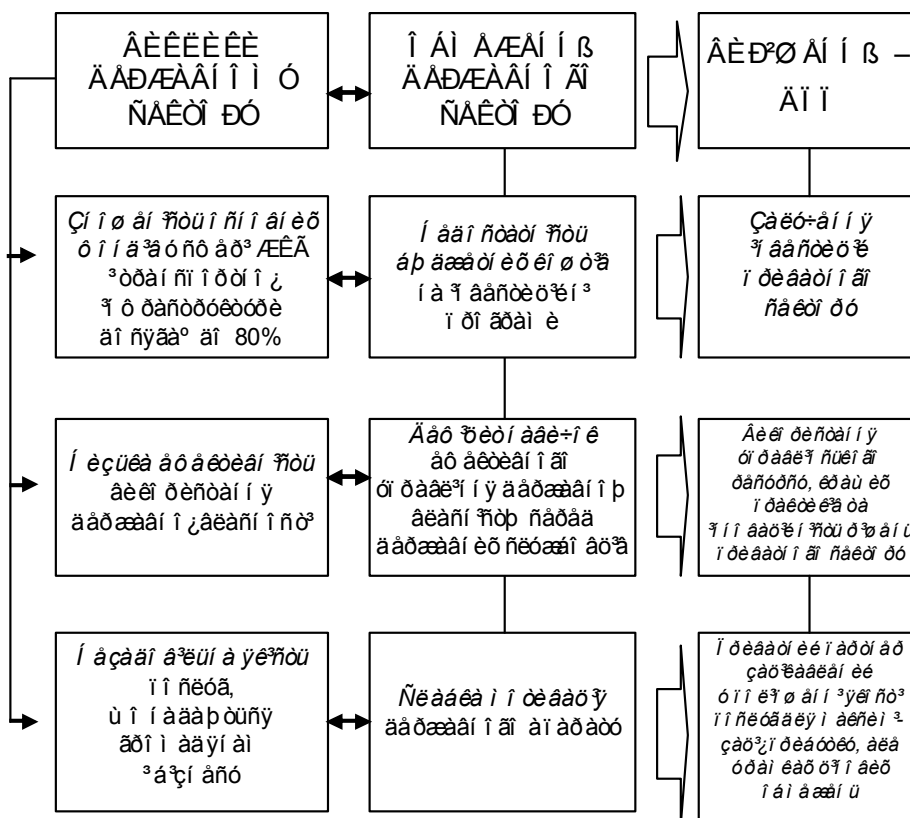


Рис. 1. Ефективність запровадження державно-приватного партнерства

Джерело: складено автором на основі матеріалів фонду ефективного управління [5].

Як правило, державно-приватне партнерство радикально змінює господарські зв'язки і взаємовідносини між владою і бізнесом у кращий бік, сприяючи плідній співпраці й зниженню ймовірності виникнення різноманітних конфліктів.

За рахунок спільного використання ресурсів і знань обидві сторони отримують вигоду від синергетичного ефекту, поділу ризиків, що в інших умовах було б неможливо. Механізми спільного використання можливостей держави й бізнесу створюють умови і для просування оптимальної практики вирішення завдань, що відповідають суспільним інтересам.

Тобто, в загальному вигляді державно-приватне партнерство дає змогу об'єднати сильні сторони держави і бізнесу для поліпшення суспільного благоустрою (див. рис. 2.), адже за рахунок спільних внесків держави і бізнесу витрати за проектами державно-приватного партнерства зменшуються приблизно на 20% від їхньої сукупної маси. Також, як показує світова практика, при реалізації партнерських відносин більша частина проектів здається без затримки відносно раніше обумовленого в договорі співпраці терміну [5].

Об'єднання зусиль і капіталів державного й приватного секторів може створити умови для ефективного вирішення економічних, соціальних та політичних завдань. Крім цього, від державно-приватного партнерства матимуть переваги і держава, і бізнес, і суспільство загалом, що сприятиме підвищенню якості життя населення й конкурентоспроможності національної економіки. Саме державно-приватне партнерство створює деякі переваги для органів державної влади, завдяки яким будуть

ефективніше виконуватись завдання, які стоять перед урядом країни, зокрема: можливості зменшення бюджетних видатків на розвиток інфраструктури; прискорення будівництва необхідного об'єкта порівняно з термінами, якби інвестиції були винятково публічними; отримання доступу до запровадження сучасних технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями; залучення різноманітних фінансових ресурсів для реалізації проекту через посередництво бізнес-структур [6].

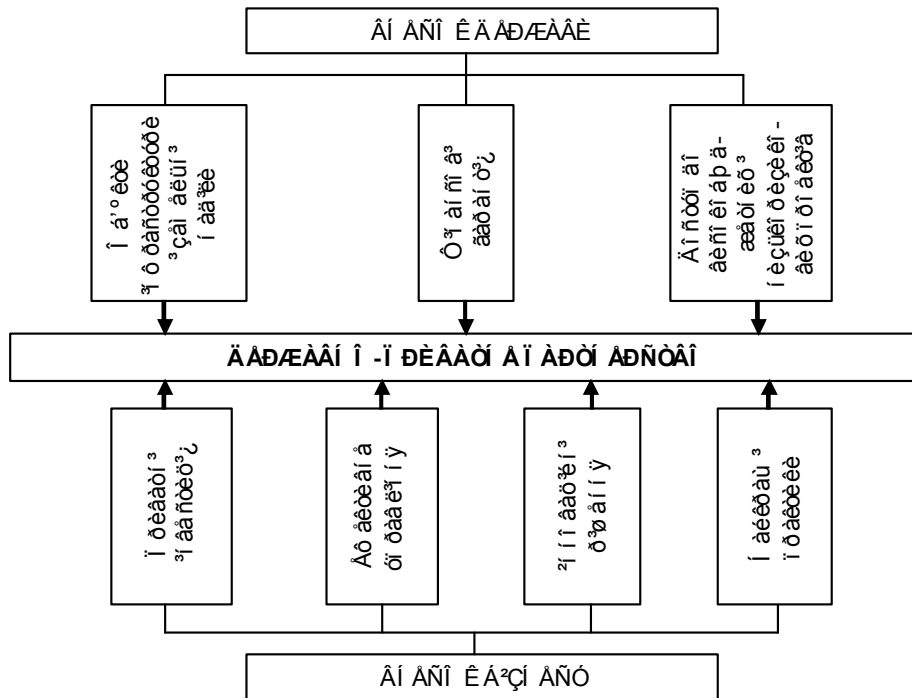


Рис. 2. Партнерські внески держави і бізнесу

Джерело: складено автором на основі матеріалів фонду ефективного управління [5].

Відповідно, такі відносини мають стимулюватись, держава має підтримувати й регулювати інститут державно-приватного партнерства. Основними напрямками регуляторної діяльності в цьому контексті мають стати, на наш погляд: вироблення дієвої стратегії і принципів, на яких будуються відносини бізнесу з публічною владою та суспільством загалом; створення інституційного середовища для розробки й реалізації партнерських проектів; розроблення форм, методів та конкретних механізмів для розвитку державно-приватного партнерства. Водночас механізми державного регулювання мають бути застосовані з урахуванням специфіки галузі, типу партнерства, його форми, соціально-економічної значущості проектів та інших чинників.

Виходячи з вищезазначеного, для розвитку державно-приватного партнерства найважливішим мотиваційним фактором державного сектору економіки є вироблення правил життєдіяльності або умов існування для бізнесу, які зможуть постійно оновлюватися, не створюючи важкості й не знижуючи стабільність відносин суб'єктів господарювання з державою. На сучасному етапі є характерні нові правила життєдіяльності, які, власне кажучи, влада нав'язує бізнесу: держава є визначаючою силою у всіх сферах економічної діяльності, являючи для нього інтерес; держава зберігає за собою можливості впливати на бізнес; влада визначає пріоритети підприємницькому сектору, орієнтовані на державу; великі компанії зберігають можливість проведення самостійної економічної політики на регіональному рівні, але не будуть справляти визначаючого впливу на прийняття державних рішень. З огляду на це підприємницькому сектору необхідно відстоювати свої інтереси через консолідацію всіх соціальних груп суспільства, спроможних забезпечити конструктивну взаємодію держави та бізнесу. Необхідно виробити нові форми взаємодії, які б влаштували владу, сучасний бізнес і суспільство, що обґрунтовує необхідність розвитку нових форм взаємодії, які б задовольнили одночасно обидві сторони партнерства.



**Література**

1. Закон України № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» [Електронний ресурс] / Б. М. Данилишин // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?>
3. European Law Group. Державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lawgroup.com.ua/ua/partnership/>
4. Кнаус В. В. Управление развитием государственно-частного партнерства: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / В. В. Кнаус. – М., 2008. – 20 с.
5. Фонд ефективне управління. Развитие государственно-частного партнерства в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://chamber.ua/maillist/adv\\_com\\_update/2010/March%2025%202010/PPP\\_Development.pdf](http://chamber.ua/maillist/adv_com_update/2010/March%2025%202010/PPP_Development.pdf)
6. Мельник А. Державно-приватне партнерство в системі інституційного забезпечення економічних процесів / А. Мельник, С. Підгаєць // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2011. – Вип. 1. – С. 7–19.

ПІДХІД ДО РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ  
ЗА КОМПЕТЕНЦІЯМИ

*Доведено доцільність управління персоналом на основі компетенцій. Запропоновано концептуальний підхід до розроблення моделі процесу управління персоналом за компетенціями. Проаналізовано основні принципи та етапи його впровадження.*

*The article is dedicated to the significance of staff competencies. The author proposed a conceptual approach to staff competence development model. In this article is also revealed and presented practical recommendations on the company providing highly skilled human resources.*

Новий етап розбудови інформаційного суспільства – суспільства, орієнтованого на знання, значно підвищує вимоги до професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, вимагаючи розширення якісного і кількісного рівня компетенцій, які формуються як у процесі здобуття освіти, так і в процесі професійної підготовки. Від компаній сьогодні вимагається створити відповідний внутрішній клімат, що забезпечить якнайповніше розкриття інтелектуального потенціалу її працівників. Поряд із цим, актуальності набуває ідентифікація і систематизація знань, вмінь та навичок всередині організації, що дасть змогу керувати ними і контролювати повноцінне їхнє застосування, впливаючи на зміни зовнішнього середовища, або випереджаючи їх. З огляду на це створення необхідних умов для підвищення компетентності персоналу є чи не найголовнішим напрямом розвитку підприємств сьогодні.

Аналіз наявних досліджень свідчить про значну увагу вітчизняних та зарубіжних науковців до впровадження компетентісного підходу до управління персоналом на підприємствах. Так, у своїх працях Роджер Міллс здійснив аналіз складових компетенцій на етапі їхнього формування й обґрунтував сутність моделі компетенцій. У свою чергу, американські економісти Лайл Л. Спенсер та Сайн М. Спенсер створили словник компетенцій, запропонували практичні рекомендації, спрямовані на адаптацію моделей компетенцій персоналу відповідних посад [6]. Також їм вдалося розробити загальні моделі компетенцій, за допомогою яких на підприємстві можна сформувавши систему ключових компетенцій для відповідної посади.

Аналізуючи наукові праці українських вчених, доцільно звернути увагу на публікації О. А. Грішної, яка визначила основні складові поняття «компетентність» та його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями, такими як «людський капітал» і «трудовий потенціал».

Серед інших вітчизняних та зарубіжних вчених, які зробили внесок у дослідження процесів управління професійною компетенцією персоналу, необхідно назвати таких: Р. Беннет, Р. Вільямс, Х. Грехем, Г. Десслер, Т. Джексон, О. О. Ільченко, А. Кибанова, А. Коврова, Р. Колосова, Л. Кудинова, Н. Корнеліус, А. Крилова, Е. Моргунова, Н. Маршин, Ю. Одегова, І. Петенко, В. Подсолонко, О. Подсолонко, С. Робінс, В. Травіна, С. Уїддет, С. Холліфорд, О. Шахматова та ін.

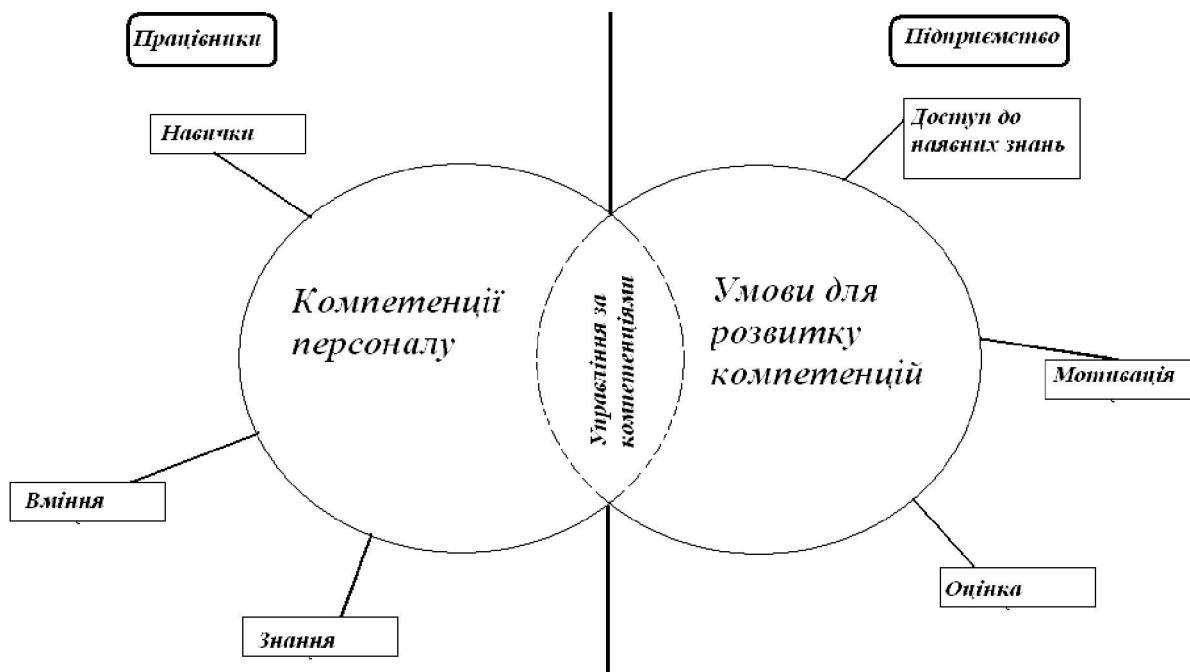
Незважаючи на різноманітність поглядів вітчизняних та іноземних економістів, багато питань залишаються без відповіді і потребують поглибленого дослідження. Так, на сьогодні провідними компаніями активно розробляються корпоративні моделі компетенцій. Поряд із цим, відсутній чітко обґрунтований загальний підхід до побудови таких моделей.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування компетентісного підходу до управління працівниками на підприємстві; розроблення власного підходу до побудови моделі процесу управління персоналом за компетенціями.

Як відомо, головним досягненням менеджменту ХХ ст. є підвищення в десятки разів продуктивності фізичної праці на виробничих підприємствах. Поряд із цим, класик наукового менеджменту П. Друкер зазначає, що головним досягненням менеджменту ХХІ ст. стане також підвищення продуктивності праці, але вже не фізичної, а розумової [4, с. 172], адже слід враховувати, що в сучасному виробництві, потреба у фізичній праці в кращому випадку становить близько 20% [8, с. 25]. З огляду на це перед

організацією нині постає першочергове завдання, що полягає у створенні сприятливих умов для розвитку саме інтелектуальної діяльності працівників.

Спеціалісти з управління персоналом вітчизняних підприємств все частіше звертаються до досвіду зарубіжних колег. Попри використання значної кількості різноманітних підходів до розвитку персоналу, найбільш значущими факторами, що впливають на успіх організації, визначено саме компетенції персоналу. Результати недавнього дослідження Ernst & Young показали, що 67% успішних компаній приділяють значну увагу управлінню компетенціями, в той час як серед неуспішних компаній такий показник становить 27% [1]. Адже наявність знань, вмінь та навичок у працівників, у поєднанні зі створенням компанією сприятливих умов для їхнього розвитку, формує систему управління персоналом за компетенціями. Це можна простежити на рис. 1.



**Рис. 1. Базовий підхід до процесу управління персоналом за компетенціями** [складено автором]

Застосування компетентісного підходу в управлінні персоналом підприємства неодмінно супроводжується розробленням моделі компетенцій і чітко прописаних принципів її використання. Головним завданням такої моделі є забезпечення безперервного розвитку та максимального використання компанією інтелектуального потенціалу своїх працівників. Адже виходячи з аналізу діяльності провідних світових організацій, бачимо, що саме інтелектуальна складова займає домінуючу роль в активах, якими розпоряджаються їхні топ-менеджери. Як правило, це авторські права на винаходи, конструкторські рішення, дизайн, технології, рецепти, програмні продукти, логотипи, бази даних клієнтів та постачальників, договори франшизи, технології PR, а також це зростання репутації, поширення бранда та ін. Тут слід зауважити, що стратегічна перевага усіх цих активів закладена у принципі їхнього використання: формалізовані у вигляді авторських прав, ліцензій, патентів, франшиз та ін., послуги чи товари можна використовувати необмежену кількість разів. Таким чином, продається не просто наявний товар чи послуга, а права на їхнє виготовлення, розповсюдження на різних територіях та в різний час. Саме тому компанія повинна забезпечити усі необхідні умови для ідентифікації, розповсюдження, використання знань та сприяння розвитку компетенцій персоналу.

Управління персоналом за компетенціями на підприємстві передусім змінює акценти потреби у персоналі, зміщуючись від кількісних до якісних аспектів – потреби у певних компетенціях. При використанні моделі компетенцій та узгоджених із нею профілів посад змінюється підбір та відбір

кандидатів, адже додаються більш точні оцінки їхньої повної чи часткової відповідності, відбувається більш об'єктивне ранжування кандидатів або співробітників, що значно підвищує обґрунтованість кадрових рішень.

Зауважимо, що модель процесу управління персоналом за компетенціями має враховувати масштаби компанії, усю складність її організаційної структури, адже значна кількість працівників та розгалужена організаційна структура впливають на особливості управлінського процесу. А наявність моделі компетенцій – це бачення того, що компанії буде необхідно в майбутньому, і перспективи в забезпеченні людськими ресурсами.

На даний час не існує чітко прописаної системи розроблення моделі компетенцій, у кожній компанії перелік та опис компетенцій свої, унікальні. Їх потрібно розробляти самостійно або за допомогою зовнішніх спеціалістів, водночас залучаючи до роботи менеджерів та основних працівників. Так, відомий оператор мобільного зв'язку в Україні компанія «Київстар» залучила до розроблення корпоративної моделі компетенцій групу консультантів із Hay Group. Результатом цієї діяльності стала розроблена модель, що на сьогодні включає такі типи компетенцій: *базові* – ключові для усіх працівників, *менеджерські* – ключові для управління персоналом та процесами, *функціональні* – для шести функціональних груп працівників [5, с. 22]. Звичайно, можна спробувати адаптувати готовий список «типових» компетенцій, але ймовірність того, що вони відповідатимуть унікальному набору умов конкретної компанії і забезпечать її розвиток, невелика.

Заслужує уваги досвід компанії «Агромат» – одного з найбільших постачальників керамічної плитки у країні Східної Європи, в Україну зокрема. Нині працівники компанії використовують системний підхід щодо пошуку, найму та оцінки персоналу. Менеджери з персоналу зазначають, що завдяки створенню єдиної системи вдалось відчутно мінімізувати затрати часу керівництва підрозділів на відбір кандидатів. У процесі відбору та проведення атестацій персоналу використовується єдина форма оцінювання, що допомагає оцінити рівень розвитку компетенцій у всіх: кандидатів, новачків та діючих працівників [9, с. 49], тому процес відбору кандидатів на вакантні посади повністю інтегрований у загальну систему управління персоналом.

Як бачимо, досвід успішних компаній показує необхідність систематизації використання наявних знань всередині підприємства. Зрозуміло, що кожному з них властива своя, унікальна модель компетенцій, однак постає потреба у формуванні загальної методики її побудови, тому пропонуємо розроблений концептуальний підхід до побудови моделі процесу управління персоналом за компетенціями (див. рис. 2).

Забезпечити виявлення і розвиток компетенцій персоналу на підприємстві можна тільки тоді, коли керівництво створить необхідні умови для доступу до наявних та нових знань. Таким чином, на вході з'являються компетенції персоналу, які необхідно надалі правильно розпізнати і управляти ними. Цей процес має бути безперервним і стосуватись усіх без винятку працівників.

Згідно з цим підходом, управління персоналом здійснюється на основі використання спеціального інструментарію, що включає послідовність виконання таких етапів.

На першому етапі слід виявити потребу в компетенціях на підприємстві, що передбачає впровадження чітко відпрацьованої системи прогнозування людських ресурсів. Для цього керівництву компанії потрібно:

- мати у своєму розпорядженні опис усіх посад;
- визначити необхідний склад компетенцій для кожної з посад;
- провести аналіз взаємозв'язку між посадами та складовими компетенцій.

Наступний етап – формалізація наявних та нових знань працівників, адже попередньо визначені й описані компетенції для всіх посад слід зафіксувати у спеціальному корпоративному Довіднику компетенцій. Для збільшення ефективності управління сюди також можна включити детальні інструкції для використання моделі у різних HR-процедурах.

Не менш важливим етапом є відбір та найм працівників за компетенціями, що може здійснюватись за рахунок ранжування фахівців, або залучення їх ззовні. Одним із найбільш ефективних методів відбору персоналу є проведення інтерв'ювання за компетенціями. Воно дає змогу вибудувати картину сильних і слабких сторін кандидата за кожною компетенцією.

Здійснення відбору та найму працівників, як відомо, є однією з головних функцій HR-менеджменту, що неодмінно супроводжується приведенням у відповідність бажаних та фактичних компетенцій персоналу.

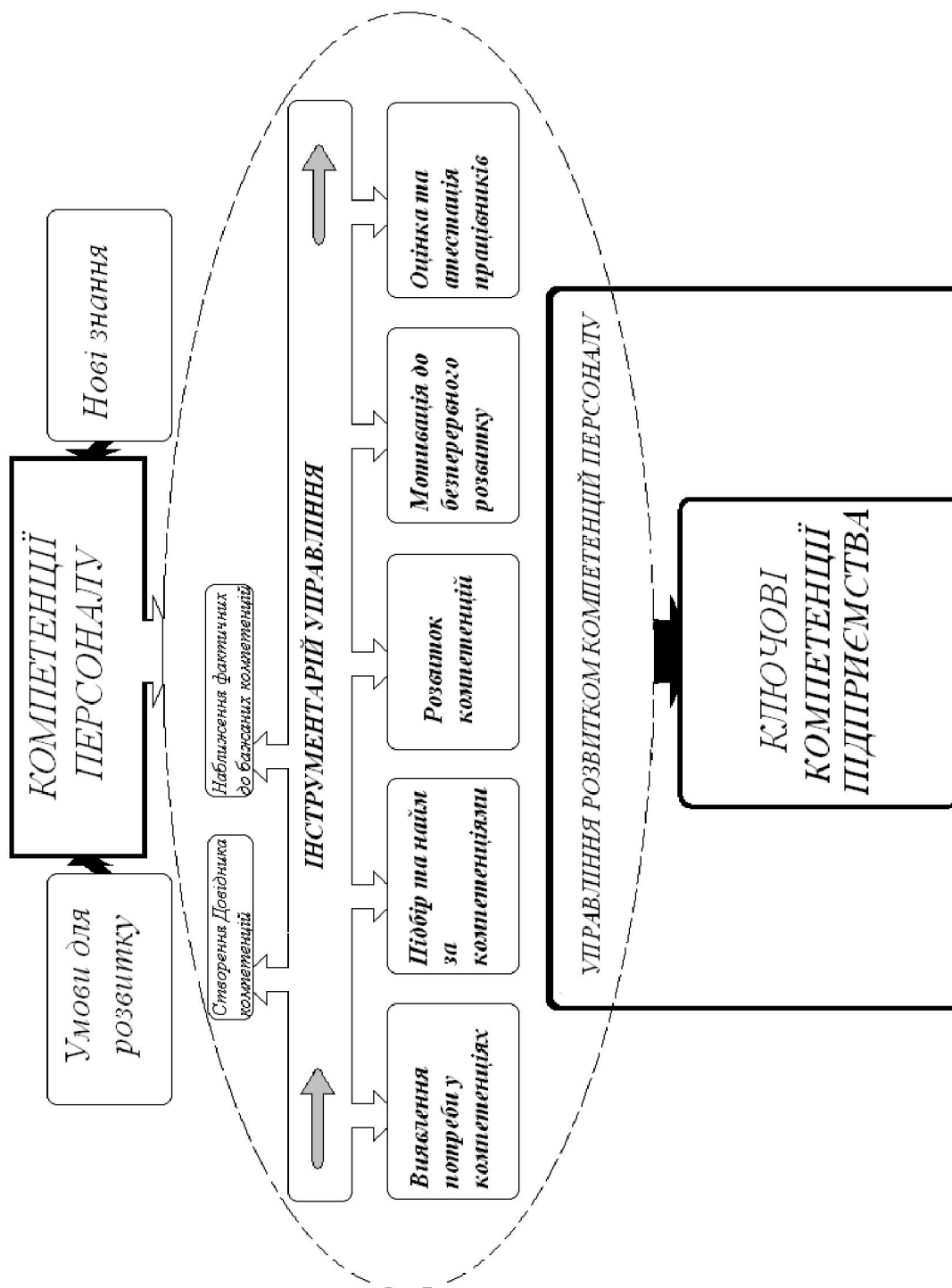


Рис. 2. Концептуальний підхід до побудови моделі процесу управління персоналом за компетенціями [складено автором]

Зазначимо, що розвиток наявних та набуття нових компетенцій має стати пріоритетним завданням управління персоналом. Це можливо тільки завдяки постійному доступу працівників до нових знань та бажанню навчатись, адже підприємство може забезпечити свою конкурентоспроможність лише завдяки гнучкій реакції на зміни у зовнішньому середовищі, що вимагає особливої компетентності від працівників.

На даний час існує велика кількість методів і форм розвитку професійних знань, умінь і навичок. Серед них такі:

- навчання на робочому місці й поза ним (та виконання посадових обов'язків);
- методи, які однаково підходять для будь-якого з цих варіантів.

Визначальною ознакою навчання на робочому місці є організація та проведення навчань для працівників конкретної організації. Найбільш поширеними методами є: копіювання, наставництво, інструктаж, делегування, метод ускладнюючих завдань, ротація [2, с. 19]. Останнім часом у навчальний процес запроваджуються такі форми, як кадрова співбесіда та імітація, при яких менеджерів оцінюють за вміння виступати, переконувати і делегувати.

Розвиток конкретних навичок працівника зазвичай забезпечується планом індивідуального професійного розвитку (ІПР), що розробляється на певний термін. Це один зі способів ефективного планування та реалізації розвитку працівника, що має супроводжуватись відповідною його мотивацією [1].

Звичайно, набуті компетенції не дадуть жодної користі, якщо фахівці, що ними володіють, не зацікавлені реалізувати їх із максимальною віддачею. Зазначимо, що завдання управління персоналом полягають в оптимізації результативності його дій, що залежить від мотивації і компетенцій, тому відомий американський психолог В. Врум запропонував формулу [3, с. 55]:

$$\text{результативність} = (\text{компетенція} \times \text{мотивація}).$$

Мотивувати працівників до безперервного розвитку потрібно шляхом: створення в організації гнучкої системи справедливої і мотивуючої винагороди, впровадження систем оцінювання результатів діяльності працівників, розвиток партисипативного управління, тобто залучення працівників в управлінський процес, поліпшення умов їхньої праці та ін.

Наявність моделі компетенцій на підприємстві дає змогу побудувати достовірну систему оцінки персоналу, розробити стандарти, забезпечити порівняльний аналіз співробітників, виявити компетенції, що потребують розвитку, і такі, що можуть слугувати орієнтирами для інших у процесі самовдосконалення, адже на даному етапі керівництво виявляє, чи вирішено усі попередньо окреслені завдання, чи досягнуто запланованих цілей.

Оцінка отриманих якостей, умінь та навичок може бути здійснена шляхом проведення атестацій персоналу з використанням спеціально розроблених на підприємстві форми та шкали оцінок. Для отримання більш ефективних результатів у процесі оцінювання персоналу доцільно створити спеціальну документацію для працівників. Для прикладу, це можуть бути:

- «Відгук-характеристика», яку має заповнити керівник;
- «Форма оцінки рівня розвитку компетенцій» – також заповнює керівник;
- «Анкета для самооцінки працівника» – заповнює працівник [7, с. 102].

Ці документи мають бути легкі для розуміння і зручні у заповненні, а затрати часу мають бути мінімальні. Це забезпечить постійний контроль та впевненість керівництва у наявності необхідних компетенцій працівників.

Вищеописаний процес має забезпечити максимальну ефективність управління персоналом, оскільки для кожного працівника, а в сукупності – всього персоналу, встановлені чіткі орієнтири розвитку їхніх компетенцій.

Виходячи із концептуального підходу до розроблення моделі, безперервний процес управління розвитком компетенцій персоналу разом з іншими матеріальними (унікальні технології) та нематеріальними (ноу-хау, патенти) активами створить ідеальні умови для формування ключових компетенцій підприємства. Таким чином, можна констатувати, що компетенції є підґрунтям для створення відмінності підприємства у ринковому просторі.

Варто акцентувати увагу на тому, що управління персоналом, засноване на компетенціях, є невід'ємним елементом стратегічного управління персоналом, адже саме компетенції є провідним стратегічним орієнтиром. З огляду на це приведення наявних в організації компетенцій у відповідність до бажаних, необхідних для успішної реалізації обраної стратегії, і становить основну стратегічну мету управління людськими ресурсами.

Таким чином, здійснення стратегічного управління за компетенціями покликане забезпечити компанію необхідними висококваліфікованими кадрами, що приведе до високоякісного виконання посадових обов'язків і високого ступеня задоволення від праці, а це, врешті-решт, значно поліпшить макро- та мікроекономічне середовище компанії

Отже, інтенсивний розвиток розумової праці, підвищення вимог до професійно-кваліфікаційного рівня персоналу набувають дедалі більшого поширення. Еволюційним щаблем цього процесу є систематизація наявних знань всередині підприємства, що дасть змогу не лише вдосконалити організаційну структуру, а й пристосуватись до швидкозмінного зовнішнього середовища. Спроба вирішення окреслених питань вилилась у розроблення власного підходу до побудови моделі управління персоналом за компетенціями. Цей підхід є базою для створення єдиної системи пошуку, підбору, розвитку та оцінки персоналу, що приведе до значної економії часу. З'являється можливість визначити перспективи професійного розвитку та кар'єрного просування кожного працівника. Відтак, високий рівень наявних професійних компетенцій персоналу є одним із вагомих чинників конкурентоспроможності підприємства.

#### Література

1. Брагіна А. В. Організація професійного навчання персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / А. В. Брагіна. – Режим доступу : [http://masters.donntu.edu.ua/index\\_u.html](http://masters.donntu.edu.ua/index_u.html).
2. Брич В. Методологічні засади розвитку коучингу в Україні / В. Брич, М. Нагара // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 6. – С. 18–23.
3. Вотякова И. В. Компетенции и мобильность персонала в условиях инновационного развития кадрового потенциала организации / И. В. Вотякова // Управление персоналом. – 2008. – № 4. – С. 55–56.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособ. / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2007. – 272 с.
5. Кучерова С. Оценка и развитие персонала на основе модели компетенций / С. Кучерова, К. Косс // Менеджер по персоналу – 2009. – № 7. – С. 20–30.
6. Спенсер-мл. Л. М. Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер ; пер. с англ. – М. : НИРРО, 2005. – 384 с.
7. Нестеренко Н. Шесть ключей эффективного подбора, или как оказаться на высоте? / Н. Нестеренко // Кадровик. – 2011. – № 4. – С. 101–106.
8. Петрова І. Інтеграційна роль компетенцій у стратегічному управлінні людськими ресурсами / І. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 23–28.
9. Пивень Е. Разработка модели компетенций в компании «Агромат» / Е. Пивень, Е. Лама-нова // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 4. – С. 46–53.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АГРОПРОМИСЛОВОГО  
КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Досліджено теоретичні й методологічні засади формування та функціонування організаційно-економічного механізму агропромислового комплексу в умовах глобалізації світового економічного простору. Виявлено основні закономірності й протиріччя, що характеризують особливості розвитку сучасної інфраструктури продовольчого ринку, можливості залучення іноземних інвесторів у реалізацію національних проектів розвитку аграрного сектору економіки, доцільність розроблення організаційно-правових засад становлення вітчизняних транснаціональних корпорацій. Визначено пріоритетність розвитку сучасних телекомунікаційних технологій і орієнтацію системи економічної аграрної освіти на інформатизацію вітчизняного агропромислового комплексу.*

*The theoretical and methodological principles of forming and functioning of organizational-economic mechanism of agriculture in a globalizing world economy. The basic patterns and contradictions that characterize the features of a modern infrastructure of the food market, the possibility of attracting foreign investors in the implementation of national development projects in the agricultural sector, feasibility of developing institutional and legal framework of formation of domestic multinationals. Determined the priority of development of modern telecommunication technologies and economic orientation of agricultural education on informatization of domestic agriculture.*

Для відновлення й підтримки розвитку світової економіки і збалансування глобального попиту Міжнародний валютний фонд розробляє заходи у рамках «Сприяння збалансованому світовому розвитку» [1, с. 16–18]. Країни, які до фінансово-економічної кризи мали великий зовнішній дефіцит, повинні консолідувати свої державні фінанси, щоб обмежити збитки для потенційного макроекономічного зростання. Проте країни, що мали надмірний профіцит рахунку поточних операцій, мають підтримувати формування глобального попиту і пропозиції. Підвищення внутрішнього попиту варто здійснювати шляхом збільшення витрат на розвиток продовольчого сегмента, систем соціального захисту і якості інфраструктури.

Розширення міжнародного продовольчого бізнесу супроводжується концентрацією фінансового капіталу і виробництва, а також зростанням впливу глобальних закономірностей і протиріч, зумовлених економічною циклічністю, можливістю виникнення кризових явищ, геополітичними і фінансовими ризиками, зумовленими високою волатильністю валютних курсів.

Наукові дослідження формування фінансового механізму ґрунтуються на концепціях і теоріях фінансів та фінансового менеджменту, й відображені у працях таких відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Г. Александера, В. Алексійчука, В. Бочарова, Р. Брейлі, М. Вороніна, Б. Глухова, М. Дем'яненка, М. Ескіндарова, І. Іванова, В. Ковальова, Дж. Ковалья, М. Крейніної, М. Міллера, Ф. Модільяні, Л. Павлової, О. Стоянової, Ю. Троніна, Г. Шарпа.

Метою публікації є дослідження особливостей і тенденцій формування організаційно-економічного механізму продовольчого ринку, а також розроблення рекомендацій з його вдосконалення в умовах активізації цивілізаційних процесів і загострення міжнародної конкуренції.

Сучасний ринок – це система товарно-грошових відносин виробників і споживачів матеріальних благ, що розвивається з урахуванням економічних законів попиту, пропозиції та конкуренції. Ефективність управління і конкурентоспроможність залежать від дієвості господарського механізму. Під господарським механізмом варто розуміти в сукупності: особливості формування і функціонування господарської системи; структуру господарської системи (територіальну, галузеву); взаємозв'язки між елементами системи; форми і методи управління господарською системою з урахуванням поступальної зміни соціально-економічного устрою.

До основних видів механізмів управління належать: економічні, організаційні і структурні. Механізм управління включає такі елементи: методи, форми, інструменти, принципи і завдання управління.



Організаційно-економічний механізм управління – це сукупність організаційних та економічних важелів, що впливають на параметри системи управління.

Організаційно-економічний механізм управління суб'єктами господарювання охоплює основні функціональні підсистеми: планування, мотивації, організації, моніторингу та регулювання. Для досягнення конкурентних переваг у структурі організаційно-економічного механізму варто оптимізувати систему забезпечення, функціональну і цільову системи. Організаційна реструктуризація – це розроблення організаційної системи управління сільськогосподарським підприємством, спрямованої на максимальну ефективність досягнення сформульованих цілей і поставлених завдань.

Водночас варто наголосити на неврегульованості питань, пов'язаних зі реструктуризацією операційної діяльності, які мають сприяти вирішенню таких завдань: зниженню собівартості продукції; підвищенню продуктивності праці; вибору ринків і створенню системи збуту; підвищенню якості обслуговування клієнтів і споживачів.

Гарантування продовольчої безпеки, достатніх обсягів внутрішнього продовольчого виробництва і дохідності в сільському господарстві суттєво залежать від протекціоністської сільськогосподарської політики. Незважаючи на торговельні бар'єри, деякі основні продукти харчування (зернові й олійні культури) продають на зовнішніх ринках. Проте багато видів продовольства не продають на зовнішніх ринках, тому світові ціни на продукти харчування є лише одним із визначальних чинників внутрішньої інфляції цін на продовольство. МВФ здійснює моніторинг продовольства, визначає індекс цін на продовольство і відстежує спотові ціни на 22 види сільськогосподарських продуктів харчування [2, с. 26]. До них належать основні зернові культури (кукурудза, пшениця, рис), насіння олійних культур, харчові олії (пальмова олія), основні види м'яса та ін. Цей індекс дає змогу визначити перспективи ринків продовольчих товарів у межах програми «Перспективи розвитку світової економіки», що реалізує МВФ.

Реалізуючи конкретні моделі й механізми контрактів на сільськогосподарську продукцію, варто враховувати суспільний характер споживання кінцевих і проміжних продуктів, зростаючий попит, а також співвідношення цін «відкритого» і «тіньового» продовольчих ринків. Розвиток форм контрактів, що включають договірні відносини як між підприємствами-учасниками ринку, так і між державними регуляторами і сільськогосподарськими підприємствами, має розширити традиційні методи управління фінансовими потоками і вивести на якісно новий рівень процеси реформування національного продовольчого ринку.

Структурною складовою господарського механізму є фінансовий механізм, ефективність функціонування якого визначає фінансову незалежність держави. З огляду на це державні регуляторні органи здійснюють моніторинг формування і використання фондів фінансових ресурсів на різних рівнях економічної системи. До основних елементів фінансового механізму належать такі: фінансові нормативи (характеризують рівень забезпечення видатків фінансовими ресурсами), ліміти (встановлені обмеження на витрати в економічних інтересах держави, суб'єктів господарювання чи фізичних осіб) та резерви (резервування фінансових ресурсів для нейтралізації у майбутньому можливих непередбачуваних збитків).

У сучасних умовах важливо відстежувати розвиток фінансового механізму при трансформації потужних національних сільськогосподарських компаній; особливості формування пасивів, витрат, доходів і фінансових результатів; визначити пріоритети здійснення ефективного ризик-менеджменту компаній; розробити модель трансформації фінансових ресурсів у якісні активи сільськогосподарських підприємств в умовах розширення їхньої глобальної діяльності.

В аграрному секторі особливу увагу варто приділити розвитку інфраструктури, стан якої обмежує розвиток продовольчого ринку. В цьому контексті дослідження Світового банку (World Bank, 2007) підтверджують, що державні витрати на інфраструктуру, освіту та охорону здоров'я впливають на економічне зростання. У доповіді Комісії з питань зростання й розвитку (Commission on Growth and Development, 2008) зазначається, що промислово розвинуті країни характеризуються високими державними інвестиціями, які визначаються як складові не менше 7% валового внутрішнього продукту.

Для фінансування розвитку інфраструктури в аграрному сегменті варто залучати різноманітні інвестиційні ресурси. Державні інвестиції й суспільний капітал зростають різними темпами, залежно від початкового рівня запасу капіталу [3, с. 34]. Поділяємо точку зору С. Арсланалла, Ф. Борнхорста, С. Гупта і Е. Сзе, які зазначають, що зростання обсягів суспільного капіталу може сприяти економічному зростанню, особливо якщо виключити з оцінок вплив первісного рівня суспільного капіталу. Ці науковці зауважують, що короткостроковий ефект є більшим у країнах з розвинутою економікою, а довгостроковий ефект – у країнах, що розвиваються [4]. Водночас для залучення іноземних інвесторів у реалізацію національних проектів розвитку інфраструктури, крім формування

сприятливого економічного клімату, доцільно розробити організаційно-правові засади для становлення вітчизняних транснаціональних корпорацій.

Сучасна світова економіка розвивається в напрямку подальшої консолідації. Прискорення процесів глобалізації й взаємозалежності національних економік зумовлює активізацію формування транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, які спроможні провадити ефективну економічну діяльність у кількох країнах одночасно. Це визначає їхню роль як основних інституцій глобалізації, що об'єднують національні економіки і нації у єдиний світовий економічний простір.

Розширення руху капіталів, технологій, товарів, послуг, кваліфікованої робочої сили й управлінського персоналу сприяє створенню транснаціональних корпорацій (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ), які визнають як світову відтворювальну цілісність. У науковій літературі ТНК і ТНБ ідентифікують як центри фінансової та економічної влади в національній і світовій економіках.

Сучасні ТНК і ТНБ мають такі переваги: по-перше, важливими етапами глобалізації є запровадження цими інституціями нових або розширення існуючих механізмів інвестиційної, інноваційної та фінансової діяльності. По-друге, ТНК і ТНБ володіють потужними фінансовими ресурсами, що дають змогу їм ефективно перерозподіляти наявні ресурси з метою зниження витрат виробництва, оптимізації податків і максимізації прибутку. По-третє, під контролем ТНК і найпотужніших банків перебуває до 80% загальних обсягів фінансових, матеріальних і трудових ресурсів більшості країн світу. Крім цього, в XXI ст. активізувалися процеси перенесення цими інституціями значної частини своєї основної діяльності (понад 25%) за межі своїх національних економік.

ТНК є основними інституціями міжнародних валютно-фінансових відносин, оскільки вони здійснюють міжнародну диверсифікацію активів, використовуючи світовий ринок капіталів для одержання фінансових ресурсів, а трансферне ціноутворення – для мінімізації оподатковування. У цьому контексті національним ТНК доцільно: розробити модель сучасного організаційно-економічного механізму розширення діяльності вітчизняних ТНК у глобальній економіці; систематизувати і визначити фінансові стратегії з метою забезпечення максимізації прибутковості вітчизняних ТНК в умовах глобалізації; розробити організаційно-правовий механізм вертикально інтегрованої ТНК для забезпечення мультиплікаційного ефекту на глобальному ринку; формувати сприятливий економічний клімат для залучення іноземних інвесторів у реалізацію національних проектів і стратегічних пріоритетів розвитку України в умовах глобалізації.

Для реалізації теоретичних і методологічних положень розвитку організаційно-економічного механізму агропромислового комплексу, що дає змогу забезпечити вирішення завдань реалізації продовольчої безпеки, необхідно здійснювати такі заходи.

1. Вдосконалення організаційно-економічного механізму аграрної економіки потребує реалізації стратегії реформування галузевих конгломератів і створення вітчизняних ТНК з урахуванням особливостей ієрархічно організованої виробничо-технологічної структури, що містить як горизонтально, так і вертикально інтегровані підрозділи.

2. В умовах відкритості національних економік та уніфікації державного регулювання, більшість промислово розвинених країн на практиці активно проводять протекціоністську політику захисту внутрішніх ринків, тому при активізації інтеграційних процесів варто приділити особливу увагу розвитку вітчизняних ТНК. Використання ефективного міжнародного фінансового менеджменту, заснованого на застосуванні новітніх методів і інструментів управління дасть змогу реалізувати свої конкурентні переваги вітчизняним ТНК при відкритті дочірніх компаній й філій закордоном.

3. Агропромислове виробництво України в ринкових умовах потребує розширення можливостей використання сучасних телекомунікаційних технологій, орієнтації системи економічної аграрної освіти на інформатизацію вітчизняного агропромислового комплексу та вироблення у молодих економістів навичок застосування глобальної комп'ютерної мережі в аграрному бізнесі.

### **Література**

1. *Международный Валютный Фонд. Годовой отчет 2010. Содействие сбалансированному мировому подъему.* – Вашингтон : МВФ, 2011. – 80 с.
2. Хелблінг Т. В меню – рост цен / Т. Хелблінг, Ш. Роуч // *Финансы & развитие.* – 2011. – Март. – С. 24–27.
3. Арсланалп С. Инвестиции в рост / С. Арсланалп, Ф. Борнхорст, С. Гупта // *Финансы & развитие.* – 2011. – Март. – С. 34–37.
4. *Arslanalp Serkan, Fabian Bornhorst, Sanjeev Gupta, Elsa Sze. Public Capital and Growth.* – Washington : International Monetary Fund Working Paper. – 2010. – 10/175.

Володимир СТЕФАНКІВ

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

*Проаналізовано дослідження у сфері розвитку інноваційної діяльності кластера. Розкрито європейський досвід функціонування інтеграційних структур для визначення оптимального напрямку формування промислової політики. Доведено ефективність застосування кластерного підходу в промисловій політиці України, що дасть змогу сформуванню комплексний погляд на державну політику розвитку регіону з урахуванням потенціалу регіональних економічних суб'єктів.*

*The article analyzes the research on the development of innovation cluster. Solved European experience of the integration structures to determine the optimum direction of industrial policy proved effective in industrial policy in Ukraine to use cluster approach. That will form a comprehensive view of public policy development in the region, taking into account the capacity of regional economic entities.*

Визнання України як рівноправного конкурентоспроможного партнера в світовій економічній системі відбувається доволі складно. Причин цього достатньо, зокрема: наявність проблем у виробничій сфері, відсутність розвинутої ринкової інфраструктури, недостатній ресурсний потенціал і розвиток інтеграційних відносин у промисловості, обмеження для функціонування середнього й малого бізнесу, замалий обсяг створення конкурентоспроможної високотехнологічної продукції та низка інших об'єктивних і суб'єктивних причин, усунення яких можливе в межах науково обґрунтованої державної та регіональної промислової політики.

Потреба в розробці нових теоретичних підходів до розбудови конкурентоспроможного реального сектору економіки назріла давно й потребує належного наукового економічного обґрунтування. Мова йде насамперед про вибір інноваційної моделі розвитку реального сектору економіки, про пріоритетні галузі, які володіють економічним потенціалом для підвищення конкурентоспроможності, виявлення факторів й елементів, що впливають на ступінь розвитку конкурентних відносин і механізмів через призму зовнішньоекономічної конкурентоспроможності, тобто потрібно визначити контури відповідного оптимального варіанта, виділити його серед альтернативних моделей, обґрунтувати закономірності руху до нього, сформулювати «правила гри» для реформаторів, застерегти від можливих помилок. Вирішення цих та інших питань значно ускладнено через недостатню вивченість таких проблем не лише в Україні, а й на території СНД.

Теоретичні, методичні й практичні питання використання кластерного підходу в економічних системах активно досліджувались у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: І. Бакушевіча, Н. Внукова, В. Золотарьова, Л. Козак, М. Латиніна, В. Новицького, С. І. Соколенка, Є. Дахмана, М. Портера, І. Толенадо, Е. Дж. Фезера, В. Фельдмана, М. Енрайта й ін.

Метою нашого дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності застосування кластерного підходу в промисловості, який, на відміну від галузевого, сприяє системному підходу в державній політиці до розвитку регіону з урахуванням потенціалу регіональних економічних суб'єктів.

Розвиток конкурентоспроможності реального сектору національної економіки відбувається при використанні всіх доступних механізмів, що прискорюють реформування й удосконалення внутрішніх ринкових інститутів. Провідну роль при цьому відіграє промислова політика держави, сутність якої становить система заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення у реальному секторі на державному і регіональному рівнях. Реформування й модернізація реального сектору економіки спрямовані на розвиток промислового комплексу країни, покликано гарантувати національну безпеку, і на створення видів виробництва, які б сприяли переходу промисловості загалом на нову технологічну основу, а також на створення інноваційного конкурентоспроможного високотехнологічного продукту. Для досягнення вищезазначених цілей підприємства потребують реструктуризації капіталу, швидкого оновлення основних виробничих фондів, технологій, організації виробництва. Все це вимагає значних фінансових ресурсів, якими підприємства не володіють.

На даний час науковцями обґрунтовано різні теорії формування й розвитку конкурентоспроможності. Однак як свідчить практика розвитку найбільш успішних фірм і процвітаючих економічних систем,

найбільш ефективною формою економічного зростання є теорія кластерного механізму. За її основу взято поняття «кластер» – зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють «золотий перетин». У класичній західній інтерпретації кластер розглядають як «diamond – діамант» усієї економічної системи держави, що забезпечує конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках [1].

Функціонування всіх кластерів ґрунтується на створенні мереж для співпраці та конкуренції. Їхні центри розташовуються в географічних центрах регіонів і спеціалізуються в конкретних галузях, пов'язаних одна з однією спільними технологіями чи видами діяльності.

Для визначення оптимального напрямку формування промислової політики детально розглянемо європейський досвід функціонування інтеграційних структур.

Розвиток німецьких інтеграційних структур здійснюється під впливом універсальних великих банків (гроссбанків), які були утворені у 1970-і рр. Для підтримки німецької промисловості банки зберігають тісний взаємозв'язок з державою. Так, в оброблювальній промисловості Німеччини трьома потужними фінансовими групами «Дойче Банк», «Дрезднер Банк», «Коммерц Банк», а також регіональними групами «Байрише хіпотекен унд вексель банк» та «Байрише ферайнсебанк» охоплено більше половини найбільших концернів. Хоча різні групи є конкурентами, між ними часто виникають різноманітні економічні зв'язки й відбувається переплетіння капіталів. Наприклад, група «Байрише хіпотекен унд вексель банк» тісно пов'язана з «Дрезднер Банком» особистою унією.

Особливими структурами в економіці Німеччини, що зумовили її стрімке зростання та лідерство в інноваційній діяльності, є кластерні угруповання, які поєднують технологічну, національну та регіональну структуру економічної системи. Для прикладу, до семи найкращих кластерів Європи в сфері high-tech, які отримали право називатися «Silicon Valleys XXI century» за оцінкою ВС (США), належать Мюнхен, Гамбург і Дрезден. Власне, Мюнхен отримав найвищу позицію завдяки Технічному університету Баварії та щедрому субсидуванню урядом Баварії розвитку кластера на цій території. Успіх регіону в генерації нових видів бізнесу та укріпленні кластера був досягнутий за рахунок створення багатьох венчурних фірм. Іншим центром розвитку нововведень став Гамбург, завдяки компанії Intershop, яка спеціалізується на розробленні програмного забезпечення для електронної торгівлі. Третім за розмахом є кластер у Дрездені. Його утворюють Технічний університет Дрездена, Технологічний центр Siemens, який займається виробництвом чипів для камер. Інтенсивний розвиток цього угруповання привів до створення *хай-тек* технології AMD свого підприємства у Східній Європі через значну конкуренцію з боку німецьких кластерів на теренах Західної Європи [2, с. 213–215].

Реорганізація промислової політики, особливо впровадження кластерних стратегій на регіональному рівні, у Великобританії здійснювалось упродовж значного періоду. Якщо в 1980-і рр. центральний уряд ліквідував галузеві групи в Департаменті торгівлі й промисловості і переніс програми розвитку з цих галузей до загальних технологій, то в середині 1990-х рр. уряд Т. Блера, переглянувши підходи до промислової політики, сформулював Прогнозну технологічну програму, за основу якої взято змішаний секторально-кластерний підхід. Нині Великобританію представляють такі потужні об'єднання, як кластер у Кембриджі, Уельсі, Шотландії, Лондонський кластер [3, с. 354–369]. Більшість великих компаній Великобританії є багатогалузевими диференційованими концернами. Контроль у них здійснюється через контрольні пакети акцій. Даних про їхніх власників майже немає [4, с. 60].

Досвід японських груп на даний час став основою для переосмислення принципових питань щодо оптимальної організації господарського обігу в будь-якій державі й у будь-якій економіці. Прикладом особливого розвитку інтеграційних процесів в умовах стагнації в Японії є розвиток кластерного об'єднання на Хоккайдо, у результаті чого сформувалася нова регіональна система економічного розвитку регіону. Ця трирівнева структура включилася в проведення спільних досліджень, створення цільових груп, оживлення наукових парків і технополісів. Слід зазначити, що розвиток кластера на Хоккайдо – це широкомасштабний експеримент, який є істотним з точки зору автономного розвитку інтеграційних структур та їхніх економік.

Окрім потужного державного корпоративного комплексу, протягом останніх років дрібне коопероване підприємництво відіграло значну роль у просування товарів з Італії на світові ринки. Більш того, економіка багатьох районів Італії побудована як кооперована мережа «індустріальних округів», що є яскравим прикладом особливого укладу суспільного життя. Саме цим «індустріальним округам» А. Баньяско дав назву «Третьої Італії», тобто це регіон, наділений особливим структуруванням малого виробничого бізнесу. Функції «індустріальних округів» подібні до діяльності класичних корпоративних систем і можуть бути рівнозначні їй у розгляді різних сфер об'єднань великих чи малих підприємств, залежно від цього виникає специфіка інтеграції, однак принципи залишаються незмінними [3, с. 211].

На початку 1990-х рр. Фінляндія потребувала нових ідей, оскільки стало очевидним, що макро-економічні методи регулювання не гармоніюють з глибокими структурними змінами в економіці країни. Кластерний підхід у цій країні виник в результаті розроблення проекту, орієнтованого на вивчення можливостей національної промисловості щодо реструктуризації, а в результаті впровадження цього проекту була сформована і затверджена Національна промислова стратегія. Кластерний аналіз і розвиток перших кластерів Фінляндії базувався на досвіді Данії, Нідерландів та Норвегії. До основних галузей, які створили «кластерний каркас», належать лісове господарство, кольорова металургія та енергетика, телекомунікації і екологія. Підґрунтям для розвитку кластерних структур стали класичні корпоративні структури, оскільки майже всі підприємства Фінляндії є акціонерними.

На підставі аналізу інтеграційних моделей, сформованих як історично, так і під впливом промислової політики розвинених держав, сформулюємо кілька узагальнень щодо необхідності виникнення кластерних об'єднань у країнах, що розвиваються, зокрема в Україні:

- кластери виконують роль інструментів активізації процесу зростання внутрішнього ринку та бази міжнародної експансії;
- всі організації у кластері здійснюють інвестиції в спеціалізовані технології, інформацію, інфраструктуру, людські ресурси, що сприяє виникненню нових фірм;
- кластери є причиною капіталовкладень та пильної уваги уряду;
- економічні ресурси починають припливати в кластер з ізольованих галузей, які не можуть використовувати їх ефективно;
- інтеграція підприємств сприяє отриманню досвіду в конкурентній боротьбі на внутрішньому ринку та створенню конкурентоспроможної продукції;
- кластер створює сприятливі умови для розвитку спеціалізованих виробництв, насамперед обслуговуючого та підтримуючого характеру;
- постійна конкуренція всередині кластера (суперників, покупців, постачальників) сприяє зростанню ефективної спеціалізації виробництва;
- у кластері створюються умови для поширення наукових знань і впровадження інноваційних технологій завдяки конкуренції різноманітних наукових і технологічних винаходів.

Головними рисами кластерних об'єднань є інноваційна орієнтованість та просторова розташованість. В умовах посилення конкуренції між країнами і регіонами за інвестиції й розміщення найбільш перспективних видів діяльності на своїй території є очевидним, що унікальні конкурентні переваги формуються не на національному рівні, а на рівні конкретних бізнесів, що функціонують на певній території, де висока концентрація взаємозв'язаних галузей.

Ефективність кластерного підходу визначається також тим, що долається вузькогалузеве бачення економіки регіону. На відміну від галузевого підходу, що, власне кажучи, деформує конкуренцію за рахунок лобювання інтересів окремої галузі або компанії, і як наслідок – «перетікання» вигод в одну з галузей, кластерний підхід до промислової політики дає змогу сформувати комплексний погляд на державну політику розвитку регіону з урахуванням потенціалу регіональних економічних суб'єктів.

Ще одним аргументом на користь упровадження кластерної моделі у промислову політику є те, що механізм кластерної співпраці значно скорочує трансакційні витрати учасників через:

- суміжні закупівлі сировини і комплектуючих;
- юридичну підтримку, патентування, захист від контрафактної продукції;
- рекламу;
- дизайн;
- вивчення персоналу і торгових точок;
- контроль якості (приклад – Антидопінговий комітет у футболі).

За рахунок цього стають можливими масштабні підприємницькі проекти та участь у них членів кластера на засадах співфінансування, що посилюватиме інформаційні можливості підприємств і сприятиме залученню інвестицій. Кінцевим результатом цього процесу буде наповнення споживчого ринку якісною і конкурентоспроможною продукцією.

Промислова політика України на даний час базується на галузевому підході. Існує ряд негативних факторів, які спостерігаються в структурі економічної системи, а саме:

- об'єднання в межах галузі мають громіздку управлінську структуру, що не завжди дає змогу чітко й вчасно реагувати на зміну зовнішнього середовища;
- об'єднання в межах галузі мають тенденцію до монополізації.

Одним із основних важелів кластерного підходу є підтримка держави, тобто необхідно змінити точку зору органів державного управління щодо основного важеля розвитку економіки країни. Помилковою є позиція органів влади щодо необхідності інвестування тільки в деякі основні галузі,

які можуть стати двигунами капіталовкладень з боку зарубіжних інвесторів, і в подальшому це приведе до зростання внутрішнього валового продукту й забезпечить розвиток регіонів. Європейський досвід у сфері регіонального розвитку вже давно спростував таку позицію як неправильну [1, с. 481].

Позитивним прикладом нової форми державного управління є створення транскордонних кластерів. У світі їх функціонує чимало у різних сферах, а саме:

1. Транскордонний кластер «Біо Долина», який з'явився після злиття великих компаній – кластер трьох країн у верхній долині р. Рейн, розміщений у північно-західній частині Швейцарії, в німецькому регіоні Південний Баден, частини землі Баден-Вюрттемберг та у французькому регіоні Ельзас. Мета його функціонування – стати провідним європейським центром біотехнологій, оскільки він створений і діє поблизу важливих науково-дослідних центрів. У межах кластера співпрацюють 40 наукових установ, 4 університети, приблизно 280 дослідних груп, 600 компаній, включаючи ті, що вже є глобальними гравцями. Крім цього, тут задіяно 100000 студентів і створено 50000 робочих місць.

2. Транскордонне об'єднання Данії та Швеції навколо затоки Ересунн, включаючи «Долину Медікон», яка розміщена на півночі ЄС – між датським регіоном столиці Копенгаген і шведським Сконе, створило 30000 робочих місць більш ніж на 160 підприємствах. Воно нараховує 26 лікарень, 12 університетів з 4000 дослідниками та 135000 студентами. А деякі підприємства, що спеціалізуються на датських дослідженнях, пов'язаних із медикаментами для лікування порушень центральної нервової системи, стали вже провідними у своїх напрямках діяльності.

3. Транскордонне об'єднання Твенте, яке охоплює прикордонні регіони Нідерландів та Німеччини. Воно включає регіональні кластери в напрямках технологій штучних матеріалів, біомедицини та переробки металів.

4. Транскордонне об'єднання «Долина Доммель» на бельгійсько-нідерландському кордоні, яке складається з регіональних кластерів сусідніх країн, учасниками яких є високотехнологічні підприємства та наукові організації.

5. Транскордонний кластер скла, розміщений в австрійському регіоні Верхня Австрія, німецькому регіоні Баварія та в чеському регіоні Богемія.

6. Транскордонний кластер текстилю в регіоні Нижня Австрія і чеському регіоні Богемія.

В Україні функціонує українсько-польський транскордонний туристичний кластер, створений завдяки Програмі добросусідства Польща–Білорусь–Україна Interreg IIIA/Tacis CBC 2004–2006 рр., результатом діяльності якого буде спільне проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 [5].

Першим кроком на шляху впровадження нових виробничих систем має стати, на нашу думку, всебічна підтримка органами виконавчої влади всіх рівнів інтеграції галузей економіки з науковими та навчальними закладами різного рівня. Така діяльність передусім закладе підґрунтя для формування ефективних територіально-галузевих комплексів, а також сприятиме формуванню економіки, здатної створити умови для рівноправного партнерства України з промислово розвинутими країнами й інтегруватися в Європейське співтовариство.

В останнє десятиріччя кластери та регіональна політика, що заснована на них, слугують найбільш успішним інструментом економічного розвитку регіонів у західних країнах. Кластерні ініціативи, що підтримують форми кооперації між підприємствами, державним сектором та інституціями (університетами, дослідницькими центрами), є рушійними силами економічного розвитку та зростання зайнятості населення в багатьох регіонах світу. Для України, яка тільки починає будувати свою регіональну політику, є актуальним вивчення регіональної політики розвинених країн, заснованої на кластерному підході та володінні якісно новим видом ресурсів, а саме інноваціями з орієнтацією на європейську інтеграцію.

### Література

1. Проект Європейського Союзу «Проект підтримки малих та середніх підприємств (МСП) в пріоритетних регіонах» (посібник з кластерного розвитку) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sme.ukraine-inform.org.ua>
2. Мовсесян А. Г. Транснаціоналізація в мировій економіці : учеб. пособ. / А. Г. Мовсесян. – М. : Финанс. акад. при Правительстве Рос. Федерации, 2001. – 316 с.
3. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 646 с.
4. *The Economist*. – 1991. – Sept. 14–20. – P. 22.
5. Обґрунтування доцільності реалізації кластерної моделі розвитку українського – польського транскордонного співробітництва усфері туризму : аналіт. записка [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігущенко // Офіційна інтернет-сторінка Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://niss.lviv.ua/analytics/123.htm>.

Неля ЧОРНА

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*Розглянуто інноваційно-інвестиційне забезпечення аграрного бізнесу України в сучасних умовах. Обґрунтовано проблеми залучення інвестицій в агропродовольчий сектор. Вказано на необхідність інноваційної спрямованості підприємств аграрного бізнесу. Запропоновано шляхи оптимізації інноваційно-інвестиційної діяльності на основі державної аграрної політики.*

*The innovative-investment providing of agrarian business of Ukraine is considered in modern terms. Grounded problems of bringing in of investments in a agri-food sector. It is indicated on the necessity of innovative orientation of enterprises of agrarian business. The ways of optimization of innovative-investment activity are offered on the basis of public agrarian policy.*

Функціонування агропромислового комплексу нашої держави задекларовано як один із пріоритетних напрямів економіки України й одна із необхідних умов її національної безпеки. Адже саме від його розвитку і діяльності безпосередньо залежать обсяги продовольчого ринку, зайнятість сільського населення, відродження села, наявність споживчих товарів у громадян.

Нині в аграрному бізнесі України склалась ситуація, що потребує постійного збільшення інвестиційних ресурсів, а можливості задоволення таких потреб поступово зменшуються. Причиною несприятливого стану сільського господарства як в Україні загалом, так і в окремих її областях можна вважати нехтування фінансовими чинниками ринкового середовища. Отже, за умов обмеженості внутрішніх ресурсів актуальним стало питання залучення інвестицій в АПК України з метою поліпшення матеріально-технічного і фінансового забезпечення галузі.

Інвестиції є основою відтворення виробничого потенціалу аграрного сектору економіки. Уповільнення інвестиційних процесів – одна з головних причин кризових явищ, що спостерігаються в більшій частині сільськогосподарських підприємств. Аграрний сектор економіки в сучасних умовах потребує значних вкладень. Для цього необхідно використовувати всі можливі інвестиційні ресурси.

Інноваційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Її результативність залежить від професійного рівня наукових кадрів та спеціалістів сільськогосподарського виробництва.

Аграрна наука має великий потенціал, проте він використовується недостатньо мірою і щороку втрачається. В умовах постійного зменшення обсягів бюджетних коштів на наукові розробки швидкими темпами скорочується чисельність наукових працівників і винахідників, що негативно позначається як на кількості, так і на якості новостворюваних розробок. Авторські права на інноваційні розробки недостатньо захищені, а відсутність налагодженої системи економічних відносин між учасниками інноваційного процесу не стимулює впровадження новацій у виробництво. Впровадження та ринкове освоєння інновацій стримується також рядом інших чинників, серед яких найвагомішими є низька платоспроможність господарств і відсутність достовірної й повної інформації про новітні вітчизняні наукові розробки в галузі сільського господарства.

За цих умов особливо гостро постає потреба переосмислення аграрної політики, визначення чіткої мети, завдань, механізмів та етапів її реалізації. Означена проблема набуває особливої актуальності у світлі процесів глобалізації і зумовлена необхідністю створення високоефективного, конкурентоспроможного аграрного підприємництва, здатного підтримувати продовольчу безпеку країни, вирішувати соціальні проблеми села, зберегти селянство як носія генетичного коду нації, його культуру та духовність.

Вивченню питань, пов'язаних із необхідністю залучення інвестицій в аграрний сектор економіки, приділяли увагу такі дослідники, як В. Г. Андрійчук, П. Ф. Гайдуцький, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, С. І. Дорогунцов, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, С. М. Кваша, П. Т. Саблук, П. А. Стецюк, Г. В. Черевко, М. Г. Чумаченко.

Проблеми інновацій та інноваційної інфраструктури досліджували зарубіжні вчені: Г. Бірман, В. Говард, П. Друкер, Б. Жуль, М. Калецькі, Е. Менсфілд, Б. Санто, Б. Твіс, П. Уайт, Р. Уотермен, Г. Фрідман, К. Фрімен, Д. Хал, С. Шмідт, Й. Шумпетер та ін. Вітчизняні вчені М. Туган-Барановський і М. Кондратьєв також зробили істотний внесок в інноваційну теорію.

В Україні і країнах СНД цей напрям продовжували і розвивали В. Александрова, Л. Антонюк, Ю. Бажал, А. Гальчинський, М. Герасимчук, Н. Гончарова, І. Дахно, Г. Добров, С. Захарін, Т. Єфименко, Б. Кваснюк, І. Лукінов, С. Пономаренко, В. Трегобчук та ін.

Проте більшість з опублікованих робіт готувалися в умовах становлення України як незалежної держави, і тому в них не повною мірою знайшли своє відображення нові проблеми інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку аграрного бізнесу.

Метою роботи є аналіз тенденцій та визначення перспектив та пріоритетних напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку аграрного бізнесу в Україні.

Для ефективного розвитку сільського господарства України необхідне становлення в країні активно функціонуючого фінансового ринку, формування інтегрованої системи взаємозв'язків з міжнародними фінансовими потоками, підвищення рівня інвестиційної забезпеченості сільськогосподарських підприємств. Структура та обсяги інвестиційної діяльності на рівні кожного суб'єкта господарювання є головними факторами, що обумовлюють інвестиційний розвиток країни [1].

Аграрний сектор займає важливе місце в економіці України, тут виробляється 11–15% валової продукції, однак на галузь припадає лише 3,7–5,0% інвестицій в економіку країни. Сільське господарство України разом з іншими складовими АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку [8].

Потреби в інвестиціях у сільське господарство України на даний час дуже значні, тому важливо забезпечити мобілізацію всіх можливих інвестиційних ресурсів. Залучення коштів приватних інвесторів як інвестиційного джерела є на сучасному етапі економічного розвитку найважливішим завданням. Це свідчить про наявність достатньо високих резервів для інвестування виробничого середовища.

Міжнародні експерти прогнозують, що капіталовкладення в український агропромисловий комплекс у період з 2010 р. до 2012 р. становитимуть близько 1 млрд. 870 млн. дол. США. Велику частину капіталовкладень складуть позикові кошти. В Україні загальний обсяг інвестицій в АПК в 2010 р. становив 60 млрд. грн. Упродовж попередніх 18 років в АПК надійшло близько 2,5 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій. В обсягах прямих іноземних інвестицій в усю економіку це становить близько 7%. Але протягом 14 років інвестиції в АПК фактично не надходили. На даний час обставини на світовому ринку продуктів харчування і на внутрішньому ринку склалися так, що АПК став привабливим для інвестицій. Аналітики зазначають, що нині аграрний сектор перетворюється на один із найпривабливіших для інвестування. Ця тенденція має загальносвітовий характер. Збільшення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу є основним способом вирішення нинішніх проблем економіки, включаючи її аграрний сектор. Проте велика кількість нереалізованих інвестпроектів в аграрній сфері й невеликі обсяги залучених коштів сигналізують про слабкість української фінансової системи і високі ризики [10].

У сучасному економічному становищі важливе значення має питання залучення інвестицій у АПК України. Однак їхній обсяг і рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність низки чинників, а саме: нестабільність політичної ситуації, специфіка правової діяльності, низька інвестиційна привабливість українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів, недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури та ін. [5].

З огляду на зазначене дослідження можливостей подальшого залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України та їхнього ефективного використання, а також розроблення відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які потребують негайного вирішення.

Співвідношення, що свідчать про зниження частки сільського господарства у ВВП України, і зменшення частки інвестицій, що спрямовуються на проведення науково-технічних робіт у сільськогосподарських науках є негативними сигналами для потенційних інвесторів. Вирішення питання активізації інноваційної та інвестиційної діяльності в АПК пов'язане зі здійсненням комплексу заходів як на рівні



держави, так і на рівні окремих підприємств. Одним із дієвих способів підвищення інтересу підприємств АПК до фінансування науково-технічних робіт є державне співфінансування або збільшення фінансування державних науково-технічних робіт за напрямками, які є найбільш затребуваними серед підприємств. У свою чергу, окремим господарським структурам слід підвищити свою інноваційну активність. Впровадження наукових і технічних новацій, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, слід розглядати як одну з визначальних вимог розвитку.

Важливу роль у створенні сприятливого інвестиційного клімату відіграє організаційно-інформаційне забезпечення активізації інвестиційної діяльності. Сучасна система формування і передачі інформації, незважаючи на велику кількість наукових, освітніх і консультаційних установ, не відповідає потребам підприємств АПК і потенційних інвесторів. Серед причин, що обумовлюють такий стан, слід виокремити: 1) некоординованість дій наукових і освітніх установ; 2) хронічне недофінансування науково-технічних робіт у сільськогосподарських науках, 3) слабка співпраця підприємств АПК з науковими, дослідницькими і освітніми установами; 4) відсутність систематичної діяльності з пошуку і впровадження виробничих новацій. Вказані недоліки в поєднанні з недосконалим нормативно-правовим забезпеченням є істотними перешкодами активізації інвестиційної діяльності підприємств. Тому для залучення в галузь АПК відповідного обсягу інвестицій необхідне сприятливе інвестиційне середовище – як внутрішнє, так і зовнішнє.

Однією з причин скорочення вкладень у сільське господарство є збитковість виробництва. Недостатня інвестиційна привабливість аграрного сектору – це наслідок фінансової нестабільності, високої фондомісткості продукції, значної кредитної заборгованості підприємств, високого рівня зношеності основних засобів, низького рівня продуктивності праці. Проблема залучення інвестицій в АПК залишаються: нестабільна політична ситуація, постійна зміна й недостатність законодавчої та нормативно-правової баз, слабка кредитно-фінансова система та корупція.

У вирішенні проблем залучення і раціонального використання інвестицій певне місце належить виробничо-фінансовій інтеграції у формі агропромислово-фінансових груп (АПФГ). Необхідно зазначити, що організаційна структура АПФГ створює сприятливі умови для інноваційної діяльності. У складі АПФГ може бути кілька інноваційних організацій, які розробляють різні напрями науково-технічних програм та ініціюють технічне й технологічне оновлення АПК регіону [4].

З метою зміцнення національного інвестиційного потенціалу в агропромисловому комплексі України економічна політика держави має бути спрямована на вирішення таких найгостріших проблем: забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату АПК України; забезпечення соціально-економічних умов освоєння новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування; зміцнення виробничої бази та організацій з відтворення основних фондів; створення інфраструктури ринку.

Отже, для забезпечення підприємств АПК повноцінним функціонуванням необхідно щорічно забезпечити активний приплив інвестицій і поступальне збільшення їхнього обсягу, що неможливо без максимального залучення іноземних інвестицій. В умовах, що склалися, для залучення іноземних інвестицій в аграрні підприємства необхідно розробити комплекс заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату, стабілізацію правового середовища, забезпечення гарантій і страхування інвестиційної діяльності, вдосконалення системи стимулювання та податкових пільг з метою капіталізації прибутку і реінвестування доходів від іноземного капіталу. Водночас в умовах обмеженого доступу до фінансово-інвестиційного забезпечення постає проблема оптимізації використання інвестицій з урахуванням застосування прогресивних технологій та максимізації прибутковості від виробничої діяльності.

З моменту набуття Україною повноправного членства в Світовій організації торгівлі постала необхідність дотримання основних умов угод СОТ і виконання домовленостей, досягнутих у ході переговорного процесу щодо вступу України до СОТ з таких напрямків: доступ на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; державної підтримки сільського господарства; санітарних і фітосанітарних заходів; експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі.

Дотримання зазначених положень і посилення міжнародної конкуренції можливе лише на основі активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання АПК, оскільки без цього стає неможливим забезпечення їхнього сталого розвитку й економіки загалом. Саме інновації виступають основним інструментом підвищення ефективності виробництва вітчизняних аграрних товаровиробників.

За таких обставин найважливішою умовою забезпечення стабільного економічного зростання в Україні стає необхідність нагальної активізації інвестиційно-інноваційних процесів в АПК, докорінної модернізації технологічної бази та впровадження сучасних технологій і способів виробництва.

Масштабність і висока складність завдань забезпечення усталеного інноваційного розвитку економіки АПК об'єктивно зумовлюють зростання ролі й значення регулюючого індикативного впливу держави на процеси, які відбуваються у цій сфері.

Інноваційна діяльність в аграрному секторі України на даний час не сформована і не відповідає рівню інноваційних процесів країн-учасниць СОТ, що в свою чергу ставить під загрозу його конкурентоспроможність.

Так, у 2009 р. серед головних інноваційних напрямів інвестування коштів було придбання нової сільськогосподарської техніки (31%). У такі інновації, як механізація та автоматизація робіт, упровадження нових технологій, енергозбереження, підвищення безпеки праці й навчання персоналу кошти вкладали лише 1–3% респондентів. У 2009 р. 46 % сільськогосподарських підприємств взагалі не вкладали інвестицій, а значить і не фінансувало своєї інноваційної діяльності. Поясненням цьому є наявність негативних факторів, які гальмують процес інноваційного розвитку аграрного сектора. На нашу думку, основна причина інноваційного гальмування цієї галузі – відсутність досвіду ведення інноваційної діяльності.

Національна академія аграрних наук України перебуває в пошуку шляхів інноваційного розвитку. Створено спеціалізований Інститут інноваційного провайдингу, який визначено головним виконавцем програми науково-методологічного забезпечення інноваційного розвитку аграрної науки. За програмою у 2006–2010 рр. розроблено методичну базу переходу наукових установ та їхньої експериментальної бази на інноваційну модель функціонування і розвитку, яка забезпечує ефективну систему роботи науково-дослідних структур у ринкових умовах [2, с. 141–142].

Суттєвим фактором, що гальмує інноваційний розвиток, є відсутність відповідної законодавчої та нормативно-правової бази для регулювання інноваційної діяльності й посилення функцій контролю щодо її реалізації. Українське законодавство характеризується великою кількістю законів, підзаконних, нормативних актів міністерств і відомств щодо поняття інновації та інноваційної діяльності, що є негативним явищем, оскільки відсутня логічна послідовність в їхньому виданні та неузгодженість між ними.

Фактори гальмування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні такі:

*нормативно-правові*: недосконала законодавча та нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності; невирішеність земельного законодавства; відсутність цільових регіональних програм;

*організаційні*: відсутність інформаційно-консультаційних центрів; недосконала організація роботи спеціалізованих ринкових структур (агротехнопарки, агротехнополіси, інкубатори); відсутність чіткої інноваційної політики в аграрній сфері; невідповідність методів управління сільськогосподарським підприємством вимогам зовнішнього середовища; низький рівень корпоративної культури; відсутність оперативної інформації про кон'юнктуру ринків; слабо розвинутий рівень технологій маркетингу;

*економічні*: гострий ціновий диспаритет; високі ставки за кредитами; мінімальний обсяг бюджетних дотацій на інноваційні проекти; недосконала система оподаткування;

*наукові*: скорочення наукового кадрового потенціалу; проблеми у сфері підготовки кадрів вищої кваліфікації; низький рівень освіченості робочої сили;

*соціально-економічні*: відсутність внутрішніх фінансових ресурсів; застарілість технічної бази; удосконалення розвитку лізингових операцій; наявність економічного ризику; низький рівень прибутковості.

Основною умовою здійснення інноваційної діяльності аграрного підприємства є наявний інноваційний потенціал, нарощування якого може здійснюватися насамперед через розвиток компонентів його внутрішнього середовища, складовими якого є наявний ресурсний та організаційний блоки.

Низький рівень ресурсного потенціалу на аграрних підприємствах гальмує розвиток інноваційних процесів, це пов'язано з багатьма проблемами, а саме: посиленням процесів деградації земельних угідь, матеріальним станом суб'єктів господарювання і недостатньою інформованістю їх щодо новітніх вітчизняних розробок. Тому виходом з такої ситуації є вдосконалення політики підтримки з боку держави: надання податкових пільг фізичним та юридичним особам, які за власні кошти впроваджують заходи захисту земель, збільшення бюджетних асигнувань на технічне переоснащення, створення системи державного цільового кредитування, вдосконалення амортизаційної політики, створення Регіональних центрів інноваційного розвитку АПК.

Загострюються проблеми підготовки та закріплення кваліфікованих кадрів, здатних реалізувати інноваційні проекти на організаційному й виконавчому рівнях. Це пов'язано з особливостями аграрного

сектору економіки країни, а саме: сезонним характером сільськогосподарського виробництва і залежністю результатів господарювання від природних факторів, мізерною заробітною платою, низьким рівнем соціальної інфраструктури села. Вирішення цієї проблеми вимагає передусім з боку держави вирішення проблеми розвитку сільських територій, а саме: запровадження спеціальних програм підвищення рівня зайнятості сільського населення; надання державної допомоги випускникам вищих навчальних закладів, які працюватимуть у сільській місцевості; посилення інноваційної ролі аграрної науки і освіти.

В умовах насичення ринку благами, збільшення товарної пропозиції, зменшення попиту та загострення конкуренції на аграрному ринку потрібно вдосконалювати сільськогосподарський продукт, поліпшувати його якість, урізноманітнювати асортимент. За цих умов провідним принципом інноваційного розвитку стає ринкова потреба, а механізмом його здійснення – сукупність маркетингових заходів.

Однією з причин кризового стану агропромислового комплексу України є неефективна й недосконала система менеджменту на всіх рівнях управлінської вертикалі. Тому виникає необхідність впровадження нових підходів до стратегії управління інноваційною діяльністю в АПК, бо саме за рахунок інноваційних перетворень аграрний бізнес України може мати конкурентні переваги на світовому ринку.

Проблема конкурентоспроможності на світовому ринку полягає не лише в тому, що розвиток науки і науково-технічних розробок держава практично фінансує за мінімальним рівнем, а й в тому, що наука і аграрна економіка розвиваються різними шляхами. Адже значна кількість конкурентоспроможних розробок, виконаних науковцями, не мають практичного застосування в галузях аграрної економіки через фінансову і технічну відсталість підприємств. Це вкрай ускладнює розвиток трансферу технологій та інновацій з використанням ринкових заходів, оскільки інноваційна діяльність опинилася значною мірою поза межами ринкових відносин.

Наукові установи НААН характеризуються потенціалом нагромадженої наукової бази: знань, кадрів, дослідницьких технологій. Але слабкою ланкою НДУ є інноваційність наукових розробок, їхня конкурентоспроможність і бізнес привабливість. Розвиток наукових установ потребує створення механізму трансферу інновацій, відпрацювання інструментарію маркетингу та консалтингу, переходу на ринкове замовлення інноваційної продукції суб'єктами підприємницької діяльності [2, с. 143].

Безумовно, центральне місце в інноваційній системі займає підприємництво, яке формує попит на інноваційну продукцію, перетворює знання в інноваційний капітал. Україні необхідно сповна використовувати світовий досвід застосування інноваційної моделі розвитку економіки, невід'ємним елементом якої є венчурне підприємництво. Створення індустрії венчурного фінансування, її розвиток відповідно до потреб інноваційного виробництва сприятиме не тільки виведенню аграрного бізнесу країни на вищий рівень, а й забезпечить прорив вітчизняних технологій на міжнародні ринки.

Отже, для досягнення конкурентоспроможності продукції АПК на внутрішньому і світовому ринках особливо актуальною стає проблема переведення аграрної економіки на інноваційну модель розвитку. Її вирішення значною мірою забезпечуватиметься створенням спеціальних інноваційних структур, головним завданням яких є сприяння розвитку інновацій, їхнє розповсюдження і впровадження у виробництво.

Отже, найефективнішими способами активізації інноваційного розвитку в аграрному секторі економіки, виходячи зі здійсненого аналізу існуючих і потенційних проблем, є формування та реалізація державної політики інноваційного розвитку АПК, відповідно до якої державні органи влади матимуть змогу застосовувати нові ринкові інструменти щодо підтримання й розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств, а саме:

- удосконалення земельних відносин (створення ринку землі);
- розроблення й удосконалення інноваційних програм;
- активізація інноваційної діяльності у сфері оподаткування та кредитування;
- формування відповідної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції;
- вирішення проблеми розвитку сільських територій.

Аналіз викладених вище даних свідчить про необхідність підвищення ефективності використання існуючих ресурсів та розвитку інноваційного потенціалу підприємствами аграрного бізнесу. Подальший розвиток сільського господарства, особливо в умовах членства в СОТ, вимагає посилення ролі підтримки, що надається в межах «зеленого кошика». Таким чином, з метою підвищення рівня сільськогосподарського виробництва підприємствам слід максимально ефективно освоювати кошти, спрямовані на розробку і впровадження інновацій.

З метою зміцнення національного інвестиційного потенціалу в аграрному бізнесі України економічна політика держави має бути спрямована на вирішення таких найгостріших проблем:

- забезпечення правової бази формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату АПК України;
- коригування системи податкових пільг відповідно до вимог СОТ;
- освоєння новітніх розробок і використання досягнень світового сільськогосподарського машинобудування;
- збільшення вкладень в основний капітал;
- розвиток банківського кредитування АПК;
- розвиток фондового ринку та охоплення ним сільськогосподарських підприємств;
- сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор.

#### **Література**

1. Вітков М. С. *Розвиток інвестиційної політики в сільському господарстві України* / М. С. Вітков // *Економіка АПК*. – 2010. – № 3. – С. 54–57.
2. Володін С. А. *Реалізація інноваційного потенціалу аграрної науки: проблеми і перспективи* / С. А. Володін // *Економіка АПК*. – 2011. – № 7. – С. 139–149.
3. Гилка М. Д. *Залучення прямих іноземних інвестицій в оновлення основного капіталу сільськогосподарських підприємств Чернівецької області* / М. Д. Гилка // *Науковий вісник Чернівецького університету*. – 2010. – С. 105–109.
4. Дем'яненко М. Я. *Стратегія розвитку агропромислового комплексу України* / М. Я. Дем'яненко // *Економіка України*. – 2005. – № 7. – С. 112–118.
5. Копитко В. І. *Особливості розвитку інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі* / В. І. Копитко, В. П. Кічор // *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України* : зб. наук. праць. – 2007. – С. 110–117.
6. Крисанов Д. Ф. *Іноземні інвестиції а агропродовольчому комплексі України* / Д. Ф. Крисанов, О. М. Варченко // *Вісник аграрної науки*. – 2011. – № 1. – С. 71–74.
7. Крисанов Д. Ф. *Проблеми залучення іноземного капіталу у вітчизняний агропродовольчий комплекс* / Д. Ф. Крисанов, О. М. Варченко // *Вісник аграрної науки*. – 2011. – № 2. С. 65–69.
8. Крючкова І. В. *Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні* / І. В. Крючкова, Р. В. Попельнюхов // *Фінанси України*. – 2010. – № 8. – С. 66–71.
9. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність* : навч. посіб. / Т. В. Майорова. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 376 с.
10. Панасюк О. Б. *Залучення інвестицій в аграрний сектор економіки* / О. Б. Панасюк // *Економіка АПК*. – 2010. – № 6. – С. 51–53.
11. Ярова І. В. *Стан та перспективи розвитку інвестування в АПК [Електронний ресурс]* / І. В. Ярова // *Актуальні питання сучасної економіки : матеріали I Всеукр. заоч. наук.-практ. конф.* – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=647>

Оксана ШКОЛЕНКО

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ  
ПОЛІТИКИ ЗАХИСТУ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

*Досліджено питання державної підтримки та захисту вітчизняного ринку в нинішніх інтеграційних умовах. Особливої підтримки потребує галузь АПК, яка опинилася в складних умовах. Держава забезпечує захист сільськогосподарських товаровиробників за допомогою інструментів фінансово-кредитної, податкової та інвестиційної політики. Одним із основних напрямків підтримки АПК є механізм пільгового кредитування, залучення інвестицій, спрощення податкової системи, створення вільного ціноутворення з елементами державного регулювання. Названі напрями та інструменти бажано спрямувати на відтворення й модернізацію виробничо-ресурсного потенціалу вітчизняних підприємств.*

*The problems of domestic markets state support and protection, under the present-day economic and integration conditions, are investigated in the article. Being in complicated conditions, agro-industrial complex needs special support. The state provides agricultural commodity producers protection by means of financial and credit, tax and investment policy tools. Major agricultural enterprises support directions are these: privileged crediting mechanism, investment attraction assistance, tax system simplification, liberal with the state-regulating elements pricing working-out. Directions and tools mentioned above must be used for recreation and modernization of domestic enterprises production and resource potential.*

У період входження України у світове співтовариство особливою умовою є стабілізація загального соціально-економічного стану в країні. Увага зосереджується передусім на підйом економіки до європейських та світових стандартів країн із ринковою економікою. Досягти цієї необхідної умови можна за рахунок підйому виробництва. В нинішніх умовах вагоме значення має здійснення державного регулювання економіки у період становлення і розвитку ринкових відносин. Внаслідок специфічних особливостей, неспроможність ринкового механізму спрямовувати розвиток суб'єктів різних галузей та регіонів до однієї загальної цілі зумовлює необхідність державного втручання у всі сфери економіки, чи не найважливішою з яких в Україні є сільське господарство. Державне регулювання галузі здійснюється за допомогою бюджетних програм, спрямованих на поступальний розвиток виробництва вітчизняної продукції.

На доцільність і необхідність державної підтримки та захист вітчизняних товаровиробників наголошували такі вітчизняні вчені, як: П. Т. Саблук, Т. О. Осташко, В. В. Лагодієнко, С. О. Нікітченко, О. М. Могильний та багато інших дослідників. На думку вчених, ця проблема зумовлює ряд невирішених питань, що впливають на розвиток і зростання вітчизняної економіки

Метою статті є обґрунтування й дослідження основних напрямів та інструментів державної політики захисту вітчизняних товаровиробників, які охоплюють цінову, фінансово-кредитну, податкову політику держави, формування сприятливої для вітчизняних товаровиробників експортно-імпоротної політики.

У процесі ринкових трансформаційних перебудов більшість суб'єктів вітчизняного ринку постали перед проблемою недостатнього самофінансування, що й зумовило активну участь держави у розвитку галузі через надання фінансової підтримки у вигляді бюджетного фінансування, пільгового оподаткування та кредитного забезпечення.

Сприяння поліпшенню інвестиційного клімату в Україні є одним із найважливіших пріоритетів державної політики на сучасному етапі, адже вітчизняні підприємства постають перед проблемою модернізації та заміни застарілого устаткування на нове. А однією з перспектив розвитку економіки країни та конкурентності вітчизняної продукції є збільшення обсягів вітчизняного виробництва, що зумовлює підвищення дохідності країни, збільшення робочих місць та забезпечення населення необхідними продуктами.

Одночасно доцільний пошук та використання внутрішніх фінансових ресурсів і залучення іноземних інвестицій, що є дуже привабливим на даний час. Протікання інвестиційних процесів, їхній характер, інтенсивність та результативність, а також управління ними залежить від інвестиційного клімату, що сформувався в державі, тобто від стану правового, фінансового, соціально-економічного та суспільно-політичного середовища в її межах, яке зумовлює той чи інший ступінь привабливості для інвестицій. Сьогодні інвестиційний клімат в Україні вимагає поліпшення і доведення його стану до рівня провідних країн Європи. Це дасть змогу залучити більшу кількість іноземних коштів і сприятиме загальному соціально-економічному розвитку країни [2].

За даними Державного комітету статистики України, за 2008 р. в Україні було освоєно 272,1 млрд. грн. капітальних інвестицій, з яких 85,7% – це інвестиції в основний капітал (233,1 млрд. грн.). Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів власності (капітальний ремонт), упродовж звітного року становили 27,5 млрд. грн., або 10,1% від загального обсягу. Обсяги інвестицій в основний капітал за 2008 р. зросли проти 2007 р. на 23,6%. У 2009 р. освоєно інвестицій в основний капітал 151777 млн. грн., що свідчить про зростання у 58,5% проти 2008 р.

Держава взяла на себе зобов'язання щодо фінансової підтримки сільського господарства у 2009 р. Проблема фінансування вітчизняного сільського господарства полягає в тому, що кошти надходять не тоді, коли вони потрібні товаровиробникам. Міністр аграрної політики України сподівається, що зі стабілізаційного фонду державного бюджету передбачені 2,2 млрд. грн. на підтримку АПК будуть виділені в повному обсязі. На прес-конференції він зазначив, що існує проблема виділення із стабілізаційного фонду грошей. З 2,2 млрд. грн. за станом на початок жовтня 2009 р. виділено лише 260 млн. грн. Ці засоби спрямовують переважно на здешевлення відсоткової ставки за кредитами для аграріїв, компенсацію лізингових платежів за сільгосптехніку, виплату дотацій [5].

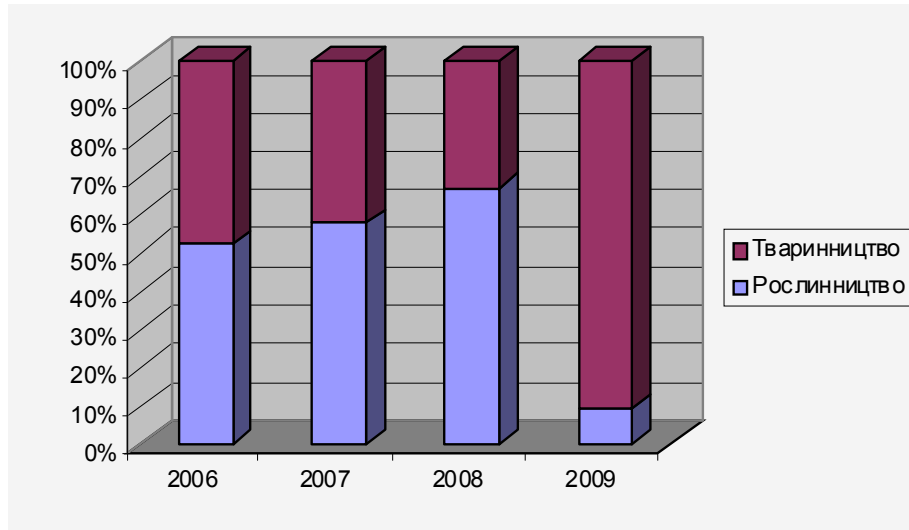
Державна підтримка як сільськогосподарських, так й інших підприємств можлива завдяки пільговим відсотковим ставкам за кредитами. Проте в Україні пільгове кредитування не має належного розвитку й удосконалення. Якщо у 2007–2008 рр. на компенсацію наданих кредитів держава виділила 500 млн. грн., то в 2009 р. – лише 300 млн. грн. У Франції рівень відсоткової ставки становить 2,75–10%. У Німеччині ставка за пільговими кредитами становить 1%. [7].

Відсоткові ставки в Україні, під які сьогодні підприємства залучають кредити, досягають рівня від 16,5 до 39 % річних [5]. На думку автора, для якісного розвитку фінансової інфраструктури аграрного сектору необхідно створення системи корпоративних банків та Аграрного банку, розвиток кредитних спілок, лізингових, страхових та інвестиційних компаній тощо; удосконалення системи кредитування підприємств АПК (застосування пільгового кредитування, зниження ставок за кредитами, розвиток іпотечного кредитування тощо); оптимізація оподаткування діяльності підприємств АПК.

Відомо, що реалізація фінансової підтримки розвитку виробництва і переробки продукції АПК здійснюється за прямою і непрямою формами. До першої належать: пряме фінансування, бюджетні інвестиції субсидії, дотації, субвенції, державний кредит, створення державних цільових фондів, створення регіональних позабюджетних фондів, формування спеціалізованих кредитних установ. Основними формами непрямої державної фінансової підтримки є: податкові пільги, прискорена амортизація, фінансування науково-дослідних робіт, витрати державного чи регіонального значення для виробничої та соціальної сфер.

За даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), фінансова підтримка сільськогосподарського виробника становить в середньому 32% вартості виробленої продукції, у країнах-членах ЄС – 37%, а в Україні цей показник не перевищує 10% [4, с. 169].

Обсяги державної фінансової підтримки аграріїв в Україні щороку зростають, однак однозначно оцінити роль дотацій у розвитку аграрної сфери дуже важко. Деякі аргументи говорять на користь цієї форми підтримки виробників, з іншого боку, дотації і особливо непрозорі механізми сплати коштів держбюджету часто перетворюються на засіб підтримки неефективних господарств, оскільки нівелюють стимули до підвищення ефективності виробництва, зокрема зниження собівартості, підвищення продуктивності праці та якості продукції. Низька віддача від надання дотацій в Україні пояснюється також порушеннями у використанні бюджетних коштів, вітчизняні виробники мають нерівний доступ до бюджетних коштів. Великі аграрні підприємства володіють у цьому відношенні значними перевагами, маючи змогу вчасно отримувати необхідну інформацію і доступ до структур, які займаються розподілом державних фінансових ресурсів.

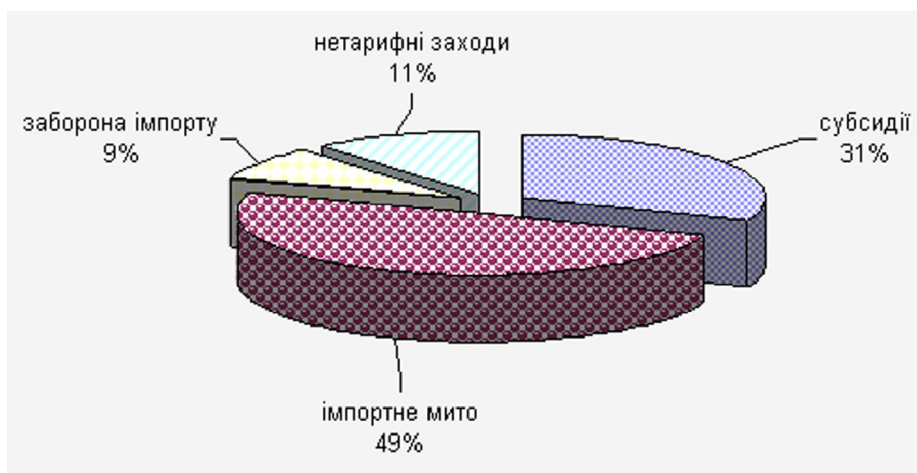


**Рис. 1. Обсяг державної підтримки, млрд. грн.**

Як бачимо, загальні обсяги дотацій протягом 2006–2009 рр. зросли. Сума підтримки за 2008 р. становила понад 2 млрд. 921 млн. грн. (що на 500 млн. грн. більше, ніж у 2007 р. і на 1 млрд. грн. більше, ніж у 2006 р.), то в 2009 р. передбачено 441 млн. грн., що становить 23% базового рівня. Аналізуючи за галузями, зазначимо, що рівень підтримки рослинницької галузі в 2009 р. становив 4% від рівня 2006 р. (у динаміці за 2007–2008 рр. обсяг дотацій зріс на 3% і досягнув 963 млн. грн.). Разом із цим, у тваринництві цей показник склав 23% від рівня 2006 р. (у 2008 р. обсяг дотацій зріс на 40% – 1,958 млрд. грн. проти 1,397 млрд. грн. у 2007 р.) [1, 4].

У розвинутих країнах світу підтримка сільськогосподарських виробників розподіляється на заходи, що впливають на умови світової торгівлі (цінові субсидії виробникам, ввізні (імпортні) мита тощо), які називаються заходами «жовтого кошика», і заходи, які не справляють такого впливу і безпосередньо спрямовані на підвищення доходів аграріїв, розвиток інфраструктури сільської місцевості та посилення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Ці заходи мають назву «зеленої скриньки».

Багаті країни здебільшого застосовують субсидії, а бідні – переважно імпортні мита (рис. 2.).



**Рис. 2. Види заходів, що застосовують зарубіжні країни**

Крім цього, одним із чинників негативного впливу на конкурентне середовище для національного виробника є контрабанда товарів.

Головним фактором, який впливає на обсяги контрабандного ввезення товарів в Україну, є високі рівні оподаткування, в тому числі ввізного мита.

На даний час Уряд України передбачає провести податкові канікули на 10 років, а також зниження ставки ПДВ з 20% до 17%, а податку на прибуток – з 25% до 20% [6]. Це дасть певні переваги малому та середньому бізнесу, але в іншому випадку це зменшить надходження до Державного бюджету країни. Однак планується збільшення ставки акцизних платежів, що зашкодить вітчизняним товаровиробникам підтримувати конкурентоспроможність виробленої продукції, і, на нашу думку, призведе до зростання вартості товару і збільшення цін.

Порівняно з 2008 р. надходження акцизного збору до Державного бюджету України зросли на 67,8%, або на 8,6 млрд. грн. *Недовиконання плану* на 2009 р. становить 10,0%, або 2,4 млрд. грн. [3].

При запланованих у 2009 р. надходженнях від акцизного збору із ввезених товарів на територію України до Державного бюджету України у сумі 4,4 млрд. грн. фактично надійшло 3,7 млрд. грн. *Недовиконання плану* на 2009 р. становить 15,9%, або 0,7 млрд. грн. [3].

При запланованих у 2009 р. надходженнях від акцизного збору із вироблених товарів на території України до Державного бюджету України у сумі 19,3 млрд. грн. фактично надійшло 17,6 млрд. грн. *Недовиконання плану* на 2009 р. становить 8,7%, або 1,68 млрд. грн. [3].

Порівняно з 2008 р. надходження від ввізного мита до Державного бюджету України *знизились* майже вдвоє (або на 5,6 млрд. грн.). *Недовиконання плану* на 2009 р. становить 39,0%, або 4,1 млрд. грн.

До основних чинників, які зумовлюють виклики та загрози для вітчизняного агропромислового комплексу, слід зарахувати прояви наслідків фінансової кризи, які призвели до значного зниження рівня цін на основні види сільськогосподарської продукції до рівня, що не компенсує витрати на їхнє виробництво і може зумовити масове банкрутство сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств; припинення кредитування підприємств агропромислового комплексу та загострення проблеми взаєморозрахунків між учасниками ринку через банківську систему, що може призвести до виникнення кризи платежів; згорання обсягів експорту основних видів сільськогосподарської продукції, зростання неконтрольованого імпорту деяких видів продуктів, які можуть в достатній кількості вироблятися вітчизняними виробниками, зокрема цукру, м'яса свиней і птиці та рослинних жирів. Чинники, які виникли після набуття Україною членства у СОТ, – це зниження рівня тарифного й нетарифного захисту вітчизняного аграрного ринку. У зв'язку з цим в умовах дії негативних факторів фінансової кризи виникає питання про доцільність тимчасового відновлення митних тарифів, що діяли до моменту вступу України в СОТ, за допомогою яких буде захищено вітчизняний ринок та поповнення дохідної частини держбюджету [3].

Отже, Україні недоцільно відмовлятися від прямої державної підтримки сільського господарства, але потрібно впорядкувати механізм її надання. Бюджетні дотації і компенсації потрібно, на нашу думку, виплачувати насамперед ефективно господарюючим товаровиробникам, незалежно від форм власності. Основну масу коштів, які виділяє держава на підтримку сільського господарства, бажано спрямовувати на фінансування програм, здатних забезпечити сталий розвиток сільського господарства.

### Література

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Безруков В. Структурные преобразования промышленности. Зарубежный опыт / В. Безруков, Е. Матросова. – К., 2006. – 250 с.
3. Гринчук В. Ю. Оцінка форм і напрямів здійснення державної ідтримки сільськогосподарських товаровиробників [Електронний ресурс] / В. Ю. Гринчук. – Режим доступу : [http://www.btsau.kiev.ua/files/list/edition/ed\\_usjuiramxf.pdf](http://www.btsau.kiev.ua/files/list/edition/ed_usjuiramxf.pdf)
4. Лагодієнко В. В. Щодо напрямів державної підтримки агропромислового виробництва при вступі України до СОТ / В. В. Лагодієнко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – Вип. 3 (42). – С. 168–179.
5. Міністерство Аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>
6. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmi.gov.ua>
7. Нікітченко С. О. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / С. О. Нікітченко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/chem\\_biol/nvnaui/2009\\_142\\_2/09nso.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/chem_biol/nvnaui/2009_142_2/09nso.pdf)



# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

Ольга ВЕЧІРКО

## СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Здійснено аналіз теоретичних засад дослідження понять «зовнішньоекономічна діяльність» та «зовнішньоекономічні відносини», висвітлено види і функції зовнішньоекономічної діяльності та їхній взаємозв'язок у наукових працях вітчизняних і зарубіжних економістів.*

*The theoretical background of the terms «external economic activity», «external economic relations» is given, the types and functions of the external economic activity, their mutual connection in the scientific work papers of the local and foreign economists are enlightened.*

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» набуло широкого використання у вітчизняній економічній практиці в останніх два десятиріччя ХХ ст. За цей час, поряд із традиційним напрямком – зовнішньою торгівлею, набули активного розвитку інші види зовнішньоекономічних зв'язків: науково-технічна співпраця, міжнародні транзитні перевезення, спеціалізація та кооперація виробництва із зарубіжними партнерами, надання послуг, виконання робіт тощо. Масового характеру зовнішньоекономічна діяльність набула в 1990-і рр., а її учасниками стала велика кількість юридичних та фізичних осіб. З огляду на це її сутність та особливості вимагають поглибленого дослідження.

Трактування поняття зовнішньоекономічної діяльності з різних точок зору представлено в наукових працях таких вчених, як А. Н. Бозієв, А. П. Киреев, Т. Е. Кочеригіна, А. І. Кредісов, І. І. Дахно, С. Попов, А. Н. Прокушев, Є. В. Михайлин, О. Н. Воронкова. Водночас зовнішньоекономічна діяльність зазнає постійних змін, у ній з'являються нові тенденції, що змінює традиційні уявлення про її сутнісні характеристики.

Мета статті – систематизувати існуючі теоретичні підходи до трактування поняття зовнішньоекономічної діяльності та визначити його сутність на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

Теоретичні засади управління зовнішньоекономічною діяльністю знаходяться на стику теорій менеджменту і теорій міжнародної торгівлі (міжнародного бізнесу). Практична спрямованість усіх поглядів на управління зовнішньоекономічною діяльністю полягає в тому, щоб раціоналізувати дії менеджерів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Таким є загальне сучасне розуміння теорії управління міжнародним бізнесом. Проте за багато років існування міжнародної торгівлі й бізнесу погляди на цю діяльність зазнавали змін, виникали нові точки зору щодо міжнародного бізнесу, які зберегли свою значущість і до наших днів. Перед дилемою вибору характеру зовнішньоторговельної політики рано чи пізно постають усі держави. Вибір політики фритредерства (вільної торгівлі) або протекціонізму в зовнішній торгівлі в їхньому безкомпромісному варіанті був характерним для минулих століть. У наш час обидва напрямки – взаємозалежні й взаємообумовлені. Але дедалі більше у цій суперечливій єдності проявляється провідна роль принципу вільної торгівлі.

Узагальнення теоретичного матеріалу, що розглядає міжнародний бізнес в історичному аспекті, дає змогу виділити три основних етапи еволюції поглядів на зовнішньоекономічну діяльність, а саме:

- 1) класичні описові концепції міжнародної торгівлі (до ХІХ ст. включно);
- 2) регулятивні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності (середина 70-х рр. ХХ ст.);
- 3) сучасні концепції системного підходу до управління міжнародним бізнесом (кінець ХХ ст.).

Крім часових меж, характерною особливістю названих етапів є різне співвідношення між концепціями власне міжнародної торгівлі і міжнародного менеджменту. На першому етапі менеджмент не відіграв помітної ролі, оскільки сам предмет почав формуватися наприкінці минулого століття. Як відомо, розвиток економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо й ін.) більш ніж на два століття випередив теорію менеджменту (Ф. Тейлор, А. Файоль та ін.). Крім цього, особливої необхідності використовувати

менеджмент для міжнародних торгових операцій на першому етапі не було. Практичний досвід, здоровий глузд, стійкі традиції і торговельні звичаї були основними інструментами, що забезпечували невеликі обсяги міжнародної торгівлі.

Відмітною рисою другого етапу є активне втручання держав у міжнародні ділові операції. Значною мірою на це вплинули дві світові війни і розкол світу на дві протилежні соціально-економічні системи. Природно, що кожна з них вдавалась до активного використання держави як важливого інструмента реалізації своїх інтересів у сфері міжнародного бізнесу. Міжнародні ділові операції стали об'єктом ретельного планування. Для забезпечення успіху цих операцій обидві системи створюють різноманітні державні й міжнародні інститути. Обидві системи в цей період реалізували ряд значних міжнародних планів і програм. Постсоціалістичні країни втілювали плани соціалістичної економічної інтеграції (створення Ради економічної взаємодопомоги та ін.), а західні країни реалізували в Європі План Маршала, створили Європейський Союз.

Особливістю третього, сучасного етапу розвитку управління зовнішньоекономічною діяльністю є усунення соціально-політичного протистояння двох систем у сфері міжнародного бізнесу. Нині стрімко зростає роль кооперативного менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності. Багато західних компаній активно проводять ділові операції в постсоціалістичних країнах, у тому числі в Україні [1].

Сучасні науковці трактують поняття зовнішньоекономічної діяльності з різних точок зору. Так, «Економічна енциклопедія» визначає зовнішньоекономічну діяльність як сферу економічної діяльності підприємств, фірм, компаній і держави, пов'язану із зовнішньою торгівлею, іноземними кредитами та інвестиціями, здійсненням спільних з іншими країнами проектів тощо [2].

Як зазначає Є. Прокушев, зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, тобто торгівля [3].

С. Попов зовнішньоекономічну діяльність розуміє як міжнародні господарські й торговельно-політичні відносини, до сфери яких належать: обмін товарами, спеціалізація та кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво, надання економічного і технічного впливу, створення спільних підприємств та інші форми економічної співпраці [4].

Т. Кочеригіна вважає, що зовнішньоекономічна діяльність – це підприємницька діяльність у сфері міжнародного обміну товарами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності, в тому числі виключними правами на них. Зовнішньоекономічна діяльність базується на світовому ринку, матеріальною основою якого стали науково-технічна та інформаційна революції, а також постійно змінний міжнародний розподіл праці [5].

А. Михайлин визначає зовнішньоекономічну діяльність як сукупність виробничо-господарських, організаційно-технічних, фінансово-економічних та комерційних функцій, пов'язаних із проведенням зовнішньоторговельних угод, участь у міжнародному інвестиційному співробітництві, міжнародній кооперації, валютних та фінансово-кредитних операціях [6].

За визначенням В. Новицького, зовнішньоекономічна діяльність являє собою таку форму господарювання, яка виходить за межі національних кордонів і пов'язана із залученням до багатоетапного циклу економічних відносин різнонаціональних їхніх суб'єктів [7].

О. Воронкова під зовнішньоекономічною діяльністю розуміє сукупність дій зі створення та просування на зовнішній ринок будь-яких об'єктів (товарів, послуг, технологій, капіталів й ін.) засобами використання системи зовнішньоекономічних зв'язків країни, включаючи нормативно-правові та організаційні умови функціонування суб'єктів господарювання [8].

В. Васенко визначає зовнішньоекономічну діяльність підприємства як специфічну модель відповідних механізмів і важелів, за допомогою яких здійснюються найбільш характерні зовнішньоекономічні відносини. За своєю природою зовнішньоекономічна діяльність являє собою процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків та операцій [9, с. 400].

На думку В. Сухарського та Є. Рубинської, зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність напрямків, форм і методів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, а також кредитних і валютно-фінансових відносин певної країни із зарубіжними державами з метою ефективного використання переваг міжнародного поділу праці [10; 11].

Основним і найбільш поширеним терміном, який застосовується до зовнішньоекономічної діяльності, є законодавчо закріплений. Стаття 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» подає таке визначення: «Зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [12].

У практичній діяльності під впливом різноманітних факторів зовнішньоекономічна діяльність реалізується в різних галузях та сферах господарювання, залежно від економічного становища країни, правового регулювання та національних особливостей. Так, до видів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються в Україні, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліценцій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших матеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарювання;
- організація та діяльність у галузях проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, семінарів та інших подібних заходів;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [12].

Все наведене свідчить про те, що види зовнішньоекономічної діяльності різнобічні і мають широкий спектр дії, здійснюються в різних країнах залежно від економічно-політичних відносин у сфері експортно-імпортних операцій. Усі види зовнішньоекономічної діяльності відіграють велику роль у розвитку виробництва, вдосконаленні та розвитку нових технологій, зростанні конкуренції між учасниками ринку. Одні суб'єкти намагаються створити свої правила гри, щоб таким чином впливати на загальний стан ринку, інші прагнуть отримати прибутки.

Основою діяльності зовнішньоекономічних відносин є їхні функції, які відіграють провідну роль у національній економіці. Вони пов'язують економіку країни зі світовим господарством. Сучасна економічна теорія вважає першопричиною всіх економічних явищ обмеженість виробничих можливостей та ресурсів, яка має низку проявів.

Перша функція пов'язана з тим, що підприємство, виробляючи обмежену кількість видів продукції, наштовхується на проблему обмеженості ресурсів. Різні країни сутнісно відрізняються одна від однієї своїми виробничими можливостями, залежно від наявності природних ресурсів. Ця обставина надає переваги одним країнам над іншими, які в умовах ринкових відносин мають значні конкурентні переваги [13].

Друга функція – це надходження до країни іноземної валюти. Необхідність національної економіки у валютних надходженнях є обов'язковою при зобов'язаннях за імпортними поставками, при наявності зовнішнього боргу, а також формуванні валютних резервів країни, як засіб забезпечення стабільного функціонування її фінансової системи.

Виконання зовнішньоекономічною діяльністю перших двох функцій пов'язане з ціноутворенням на внутрішньому ринку. Це складний процес, в якому бере участь низка суб'єктів: виробники товарів та послуг, їхні споживачі, різноманітні посередники між ними, конкуренти, держава. На ціноутворення впливає багато факторів: попит і пропозиція, порядок розподілу національного доходу, система оподаткування і кредитування, порядок формування затрат, норм амортизації.

Четверта функція зовнішньоекономічної діяльності – це освоєння передового досвіду в техніці, технології, організації та управлінні виробництвом. Його використання вітчизняними підприємствами є одним із головних шляхів підвищення ефективності їхньої діяльності.

П'ята функція – вдосконалення виробництва на основі технічного прогресу при активній участі зовнішньоекономічної діяльності. Вона дає поштовх для вирівнювання рівнів виробництва – національного та світового.

Отже, ми виокремили п'ять основних функцій зовнішньоекономічної діяльності, з якими пов'язані господарські процеси національної економіки.

Виходячи з проведеного аналізу теоретичних засад здійснення ЗЕД, можна зробити висновок, що зовнішньоекономічна діяльність – це сукупність організаційно-економічних, виробничо-господарських, оперативно-комерційних функцій підприємства, які пов'язані між собою і мають на меті вихід на зовнішній ринок та участь у зовнішньоекономічних відносинах, водночас виконуючи обов'язкові умови при просуванні товару від виробника до покупця й наданні транспортних, банківських і страхових послуг, а також щодо здійснення платіжно-розрахункових операцій. Таким чином, зовнішньоекономічну діяльність розглядають як процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків.

#### Література

1. Кредісов А. І. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб.* / А. І. Кредісов. – К. : ВІРА-Р, 1998. – 448 с.
2. *Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – К. : Академія, 2000. – 864 с.
3. Прокушев Е. Ф. *Внешнеэкономическая деятельность : учеб.-практ. пособ.* / Е. Ф. Прокушев. – М. : Маркетинг, 1998. – 208 с.
4. Попов С. *Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга* / С. Попов. – М. : Ось-89, 2001. – 368 с.
5. Кочерыгина Т. Е. *Внешнеэкономическая деятельность* / Т. Е. Кочерыгина. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – С. 7.
6. Михайлин А. Н. *Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы : учеб. пособ.* / А. Н. Михайлин. – М. : МАЭН, 2000. – 112 с.
7. Новицький В. Є. *Міжнародна економічна діяльність України : підруч.* / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
8. Воронкова О. Н. *Внешнеэкономические связи регионов России в процессе их интеграции в мировую экономику : дис. к.э.н. : 08.0014* / О. Н. Воронкова. – М. : РГБ, 2003.
9. Васенко В. К. *Організація ЗЕД : моногр.* / В. К. Васенко. – Суми : Ярославна, 2001.
10. Сухарський В. С. *Управління зовнішньоекономічною діяльністю : теорія, методологія, практика : курс лекцій* / В. С. Сухарський. – Тернопіль : ТАНГ, 2001. – 284 с.
11. Рубинская Е. Т. *Управление внешнеэкономической деятельностью* / Е. Т. Рубинская. – М. : Контур, 1998. – 448 с.
12. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
13. Киреев А. П. *Международная экономика : в 2-х ч. Ч. 1. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование : учеб. пособ. [для вузов]* / А. П. Киреев. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 488 с.

Наталія КОСТЕНКО

**ГЕОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН:  
НЕОЛІБЕРАЛІЗМ ЧИ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ?**

*Проведено ретроспективний огляд еволюції торговельної політики. Описано інструменти торговельної політики, найбільш часто використовувані як торговельні бар'єри. Охарактеризовано тенденцію застосування торговельних бар'єрів за період функціонування ВТО. Докладно розглянуті приклади застосування субсидій в авіабудуванні та сільському господарстві. Визначено позиції деяких країн у формуванні політики неопротекціонізму. Запропоновано шляхи пошуку компромісу державами в питаннях застосування торговельних бар'єрів.*

*In the article the retrospective review of evolution of the trade policy is made. There are described tools of trade policy, which are often used as trade barriers. The trend of using of trade barriers in the period of acting of WTO is characterized. It is shown in details the applying of subsidies in the sphere of aircraft and agriculture. Positions of some countries in forming the policy of protectionism are determined. The ways of compromise in the sphere of using trade barriers are suggested.*

Ідея лібералізації торговельних відносин полягала в забезпеченні рівного доступу всіх країн на світовий ринок. Основним механізмом формування ліберальної зовнішньоторговельної політики стали багатосторонні угоди в системі ГАТТ/СОТ. Відповідно до принципів Генеральної угоди з тарифів і торгівлі лібералізація будувалася на поступовому зниженні митних тарифів. Однак розвинені країни, на противагу зниженню рівня митного обкладання, знайшли нові засоби обмеження доступу іноземних товарів на свої ринки, які відображають нетарифний характер. Держави обґрунтовували такі дії збереженням конкурентоспроможності продукції власного виробництва. Такий підхід розвинених держав призвів до протистояння з боку країн, що розвиваються.

Характер глобального протекціонізму та лібералізму, у їхньому новому форматі є предметом постійного вивчення світової наукової громадськості. У періоди криз або економічного розквіту держави використовували в різних співвідношеннях інструменти захисту своїх ринків. Класичні дослідження Джона Стюарта Міля та сучасні дослідження Джозефа Стігліца, Саймона Евенетта, Вінсента Міллера, Джеймса Елвуда, Шарля Хілла вивчають причини та джерела виникнення протекціонізму й пропонують шляхи щодо лібералізації торгівлі [1; 3; 4].

Багатобічна координація реалізації торговельної політики здійснюється шляхом проведення переговорів у рамках раундів ГАТТ/СОТ. За офіційними документами СОТ, рекомендації Уругвайського раунду в 1994 р. щодо скорочення митних бар'єрів виявилися радикальними. На ряд товарів мита були значно знижені або скасовані взагалі. Це товари, за якими особливо висока конкурентоспроможність США: будівельне й медичне встаткування, хімікати, фармацевтична продукція, сільськогосподарські товари, цемент, пиво, меблі. За тими товарами, де величина мита перевищувала 15% (тобто за піковими тарифами. – Прим. автора), рівень скорочення становив 30%. США розширили списки тих товарів, за якими мита були скасовані: алюміній, кольорові метали, автомобілі, запчастини. Аналогічну позицію зайняли Японія й нові індустріальні країни [2].

Паралельно торговельна політика характеризувалася введенням і жорсткістю різних заходів регулювання товарних потоків. Уругвайський раунд ГАТТ включав до порядку денного більше 15 питань, які стосувалися: тарифів і нетарифних бар'єрів, сировини й сільгосппродукції, тропічних продуктів, текстилю й одягу, антидемпінгових мір, субсидій, прав інтелектуальної власності, інвестиційних мір, урегулювання спорів у системі ГАТТ.

Як зазначає Дж. Стігліц, асиметрична лібералізація негативно позначилася на умовах торгівлі в усьому світі [3, с. 80]. Поступово політику протекціонізму взяли на озброєння й інші країни світу. У результаті протекціонізм набув глобального характеру. Сьогодні насамперед актуально оцінити соціально-економічні результати, отримані в ході реалізації державами політики протекціонізму.

Метою статті є виявлення аспектів та векторів лібералізації торговельної політики й інструментів посилення протекціонізму.

Спроби міжнародної спільноти після Другої світової війни зробити світ більш гомогенним замінені сьогодні новою парадигмою гетерогенного устрою. І хоча в міжнародній практиці розроблено різноманітні рейтинги, які уніфікують інформацію за країнами, кожна із сучасних економічних систем (держава, інтеграційне угруповання) передбачає реалізацію різних цілей та завдань соціально-економічного і політичного розвитку.

На думку Ш. Хілла, вільна торгівля визначається як відсутність бар'єрів відносно потоків товарів і послуг між країнами [4, с. 165]. Країни або інтеграційні блоки використовують різні методи подолання торгових бар'єрів і реалізації цілей лібералізації торгівлі відповідно до їхньої політичної волі.

Історія не раз демонструвала приклади торговельних війн, які призводили до військових конфліктів. Європа постраждала через ряд воїн протягом XVII–XVIII ст., коли обмежувальна торговельна політика меркантилізму стала правилом. У результаті конкуруючі уряди боролися один із одним, щоб розширювати кордони їхньої імперії й поширювати свій вплив на ринки захоплених колоній.

Представник класичного лібералізму Дж. С. Міль виявив ряд таких причин і наслідків протекціонізму [1]:

1) він веде до втрати робочих місць: закони протекціонізму збільшують податки (тарифи) на імпортовані товари й/або нав'язують (квоти) на товари, увезені в країну. Ці закони обмежують вибір споживчих товарів і зменшують споживчий видаток. Сьогодні в США, згідно з даними Відділу Трудової статистики, «протекціонізм» знищує вісім робочих місць у загальній економіці на кожне збережене одне робоче місце в захищеній промисловості;

2) призводить до підвищення внутрішніх цін. Японські споживачі платять за рис у п'ять разів вище середньосвітової ціни через імпортні обмеження, які захищають японських фермерів. Європейські споживачі платять високі податки для виплати внутрішніх сільськогосподарських субсидій. Через торговельні обмеження Американські споживачі платять за цукор у шість разів вище світової ціни;

3) веде до підвищення податків загалом;

4) призводить до наростання кризи боргу.

Означені причини та наслідки й у теперішній час залишаються актуальними. Приклади, які наведені вище, свідчать про існуючі негативні тенденції.

Сучасні дослідження Е. Г. Кочетова «... лежать на шляхах пошуку такої моделі геоелекономічного світоустрою, в основі якої була б рівновага стратегічних інтересів, баланс реально сформованих зон геоелекономічного впливу, спрямованість на пошук таких моделей цивілізаційного розвитку, які б дозволили уникнути найнебезпечнішого зіткнення техногенної моделі з іншими цивілізаційними парадигмами розвитку» [5]. Гетерогенна модель розвитку являє собою реалістичний сценарій у майбутньому. Ця модель також буде вибудована на силі тяжіння до певних потужних економічних центрів, які мають бути врівноваженими. Нова передислокація країн на даний час формується політичними методами, але потрібно враховувати й соціально-культурні чинники для балансу сил у світовій економіці.

Як зазначають В. Міллер і Дж. Елвуд, світ насолоджувався найбільшим економічним зростанням протягом порівняно вільного торговельного періоду 1945–1970 рр. [1], але, на жаль, країни знову почали нарощувати протекціоністські бар'єри.

У 2009 р. незалежним Центром досліджень економічної політики (CEPR) була створена система аналізу глобальної торгівлі Global Trade Alert. У 2010 р., за даними Global Trade Alert, зберігається тенденція зниження застосування тарифних заходів і збільшення використання торговельних захисних та інших нетарифних заходів [3].

Сьогодні економічні інтереси великих і малих держав захищає складний комплекс заходів регулювання ввезення та вивезення товарів, який навряд чи свідчить про ліберальний і відкритий характер зовнішньоторговельної політики кожної з цих країн. Питання обмежувальної практики стоять першими у порядку денному переговорів, які проводяться в межах СОТ. Зворотній рейтинг, в якому відображені на перших позиціях країни, які мають найгірші показники дискримінаційної торговельної практики, ведеться незалежним Центром досліджень економічної політики (CEPR).

У шостому звіті CEPR наведено співвідношення використання різних інструментів регулювання, а саме [3]: торговельні захисні заходи (антидемпінгові, компенсаційні та захисні) – 153 (49%); експортні податки або обмеження – 10 (3%); заборона імпорту – 9 (3%); тарифні інструменти – 31 (10%); вимоги про вміст місцевих компонентів – 13 (4%); державні закупівлі – 15 (5%); інші заходи з послуг –

11 (3%); інвестиційні заходи – 22 (7%); нетарифні заходи – 9 (3%); експортні податки або обмеження – 10 (3%); інші інструменти – 31 (10%). Вищенаведені дані свідчать, що 49% заходів в обмеженні міжнародної торгівлі припадає на заходи торговельного захисту.

В реалізації торговельної політики варто враховувати, що експортні потоки зіштовхуються з певними бар'єрами, які вибудовують країни-імпортери. З огляду на це в торговельній політиці необхідно передбачити механізми подолання, усунення або адаптації щодо обмежень.

Дослідження CEPR, які провів С. Евенетт, показують, що нема єдиного критерію, який допоможе оцінити шкоду, завдану взаємній торгівлі країн. Різні заходи торговельної політики впливають на різну кількість продуктів, економічних секторів і торговельних партнерів. Центром запропонована методика щодо оцінки 4-х дискримінаційних заходів [1]. Рейтинг за кількістю або часткою дискримінаційних заходів зведено у табл. 1.

Таблиця 1

Країни, які вжили найбільше дискримінаційних заходів у 2010 р. [3]

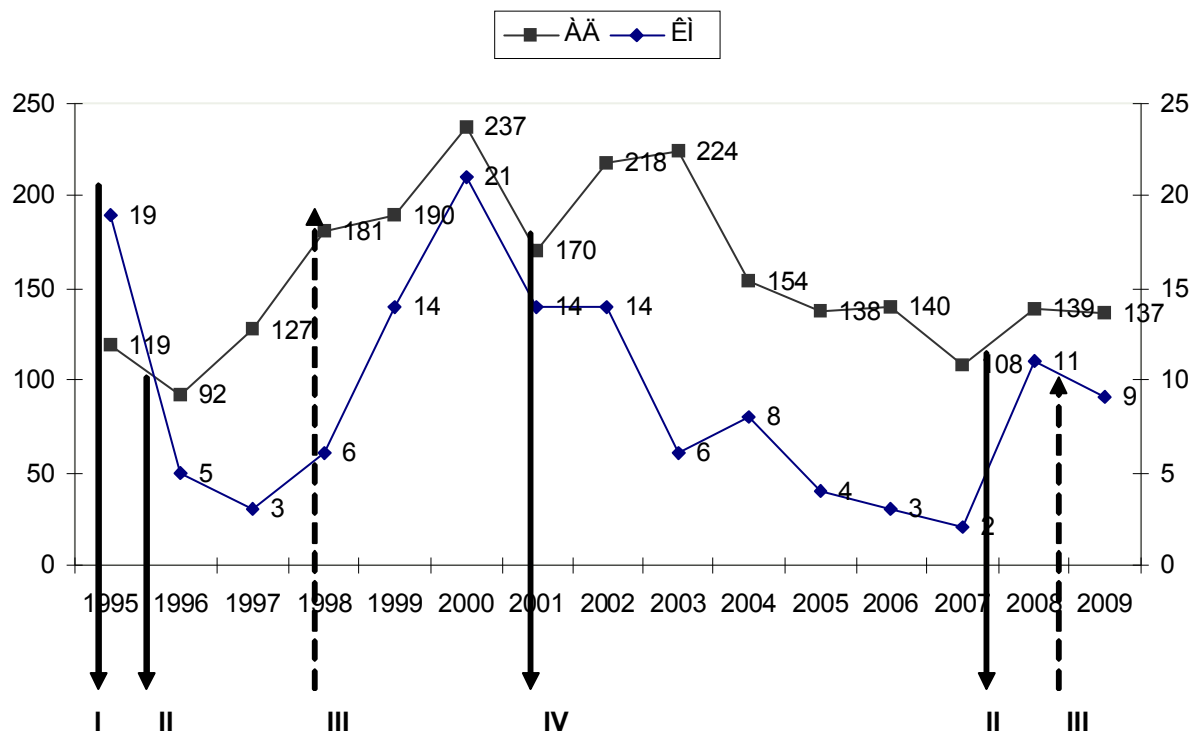
Дай а	І і еаці еє, еѠај а о аєці а-аі і і оѠаі ç³, ÷еñі			
	Дай аєѠоаі і ү ÷еñеа, аєñеѠеі ç³ аѠ³еі еѠ çаѠі а³а, үе³і аа³ үçаі³	Дай аєѠоаі і ү ÷еñеа (%) оаѠеѠ і еѠ е³³е (еаѠаі Ѡ³е і Ѡі аѠеѠ³а), ñѠі ñі аі і үеєѠ аєеі ѠеñѠі аѠааєеñү аєñеѠеі ç³ аѠ³еі³ çаѠі ає	Дай аєѠоаі і ү ÷еñеа (%) ñаеѠі Ѡ³а, ñѠі ñі аі і үеєѠ і Ѡеєі үѠ³ аєñеѠеі ç³ аѠ³еі³ çаѠі ає	Дай аєѠоаі і ү ÷еñеа Ѡі Ѡаі ааеуі еѠ і аѠѠі аѠ³а, ñѠі ñі аі і үеєѠ і Ѡеєі үѠ³ аєñеѠеі ç³ аѠ³еі³ çаѠі ає
1	<sup>а</sup> аѠі і аєñуеєе ñі ç (146)	Ааі аñѠаеа (724)	<sup>а</sup> аѠі і аєñуеєе ñі ç (55)	<sup>а</sup> аѠі і аєñуеєе ñі ç (168)
2	Ѡі ñ³еñуеа ѠаааѠаѠ³ (73)	ЕаçаѠñѠаі (719)	АеаеѠ (54)	АѠааі Ѡеі а (161)
3	АѠааі Ѡеі а (41)	І ааѠ³ (599)	І ааѠ³ (45)	ЕеѠае (161)
4	ç³ а³ (31)	<sup>а</sup> аѠі і аєñуеєе ñі ç (437)	Ааі аñѠаеа (38)	ç³ аі і аç³ (152)
5	І ç³ а-÷еі а (29)	Ѡі ñ³еñуеа ѠаааѠаѠ³ (421)	ЕаçаѠñѠаі (36)	Ѡі ñ³еñуеа ѠаааѠаѠ³ (142)
6	Ааеєеа АѠеѠаі ç³ (24)	ç³ а³ (347) ç³ аі і аç³ (347)	Ѡі ñ³еñуеа ѠаааѠаѠ³ (34)	Ѡ³ еуі а³ (132) І ç³ а-÷еі а (132) І АѠ (132)
7	ç³ аі і аç³ (22)		АѠ ç³ (32) ç³ аі і аç³ (32)	
8	ЕеѠае (19) Ѡае³ (19)	АѠ ç³ (345)	ç³ а³ (31)	
9		АѠааі Ѡеі а (336)		Ааеуа³ (131) АѠаçеє³ (131)
10	АаñѠѠ³ (17)	ЕеѠае (335)	І ç³ а-÷еі а (27)	

Лідером із вжиття торговельних обмежень є Європейський Союз, який у трьох рейтингах посідає 1-ші місця. Дискримінаційні заходи за тарифами ЄС торкаються майже 1/3 митного тарифу. Поряд із ЄС, активно захищають свою ринки країни БРІК, Німеччина, Аргентина та Венесуела.

Прибічниками неопротекціонізму сьогодня є великі транснаціональні корпорації, асоціації й союзи фермерів і промисловців. Єдиний підсумок такої політики – це прибуток і високі зарплати. У результаті між країнами збільшується розрив у рівнях доходів.

За офіційними даними СОТ [2], за 15-річний період існування міжнародної організації у торговельних взаєминах держав було ініційовано проведення 3752 антидемпінгових розслідувань, за результатами яких прийняті 2433 антидемпінгових заходи, що становить майже 65%. За активністю використання

країнами антидемпінгових заходів 436 були запроваджені Індією, а 563 – проти Китаю, тобто 23%. Спеціальних заходів у світовій практиці було вжито 101, максимальне число у Індії – 12. У взаємних торговельних відносинах між країнами було ініційовано 245 розслідувань за субсидіями, з яких було вжито 139 компенсаційних заходів, або 57%, 54 з них припадали на країни ЄС. Проведемо аналіз застосування антидемпінгових та компенсаційних заходів за час існування СОТ (рис. 1).



**Рис. 1. Графічний аналіз застосування антидемпінгових та компенсаційних заходів у межах Світової організації торгівлі**

Розроблено автором на основі даних СОТ [2].

Згідно зі Звітом розвитку у міжнародному торговельному середовищі від 24. 11. 2010 р., який представив Генеральний директор СОТ, з листопада 2009 р. до жовтня 2010 р. було оголошено 990 регулярних повідомлень із санітарних та фітосанітарних заходів.

Їхня кількість порівняно з попереднім періодом збільшилася на 69%. Це обумовлено новими реєстраційними вимогами для експортних компаній, різноманітними фітосанітарними обмеженнями на заводах та до продукції заводів, імпорнтними обмеженнями щодо продуктів, вироблених за допомогою біотехнологій, занепокоєнням стосовно максимальних рівнів залишків пестицидів, обмеженнями у постачанні м'ясних продуктів через ризик захворювань пташиним грипом [6, с. 33].

Їхня кількість порівняно з попереднім періодом збільшилася на 69%. Це обумовлено новими реєстраційними вимогами для експортних компаній, різноманітними фітосанітарними обмеженнями на заводах та до продукції заводів, імпорнтними обмеженнями щодо продуктів, вироблених за допомогою біотехнологій, занепокоєнням стосовно максимальних рівнів залишків пестицидів, обмеженнями у постачанні м'ясних продуктів через ризик захворювань пташиним грипом [6, с. 33].

Графічний аналіз заходів із торговельного захисту (рис. 1) відображає такі тенденції:

1) створення СОТ сприяло різкому зменшенню торговельних бар'єрів, оскільки у 1992 р. було проведено 300 антидемпінгових розслідувань, а в 1995 р. їхня кількість скоротилася майже у 2 рази – 157. Кількість антидемпінгових заходів зменшилася до 119;

2) у передкризовий період масштаби використання торговельних бар'єрів зменшуються: лише 92 антидемпінгові та 5 компенсаційних заходів у 1996 р. та 108 антидемпінгових та 2 компенсаційних заходів у 2007 р.;



3) у період кризи та післякризовий період відбувається різке збільшення використання торговельних обмежень;

4) зі збільшенням масштабів світової торгівлі країни відмовляються від вжиття торговельних обмежень: порівняно з 2000 р., який розглядається як кращий за показниками приросту світової торгівлі, коли обсяги експорту та імпорту зросли на 12 та 17% відповідно [7, с. 45], у 2001 р. кількість вжитих заходів пропорційно зменшилась у 1,5 разу.

Наведений аналіз відображає стійку тенденцію щодо коливання торговельних бар'єрів, які виступають в ролі індикатора стану світової економіки загалом. Слід зазначити, що обидва торговельні бар'єри відображають майже схожу тенденцію їхнього використання (рис. 1). Зупинимося на розгляді використання у торговельній політиці країнами субсидій, що завдають найбільшої шкоди і є підставою для визначення компенсаційних мит.

Субсидія є державною оплатою внутрішньому виробникові. Субсидії набувають різних форм, а саме: грошові субсидії, надання низьких процентів для позик, податкові канікули або пільги, участь державного капіталу в національних компаніях тощо. Зменшуючи ціни виробництва, субсидії допомагають виробникам двома способами – конкурувати проти іноземного імпорту і можливість переміщувати ринки.

У світовій практиці найбільшим бенефіціантом субсидій є розвинені країни. Європейський Союз у 2002 р. з бюджету виділив 43 млрд. дол. США сільськогосподарських субсидій. У травні 2002 р. президент США Дж. Буш підписав закон, яким встановлював субсидії фермерам на кілька років більш ніж на 1 млрд. дол. [4].

Вагомими є й субсидії для промислового сектору. Наприклад, субсидії були надані на підтримку корпораціям Боїнг (Boeing) і EADS (Airbus – Ейрбас), що зменшило вартість розробки нових літаків для комерційної реактивної авіації. Для Боїнга ці субсидії були надані у вигляді податкового кредиту; для Airbus субсидії набули форми позик Європейського Союзу.

У теоретичних дослідженнях Ш. Хілла зазначено, що витрати на розробку аеробуса A380 становили близько 14 млрд. дол. США. Для окупності проекту необхідно виробити 250 літаків, при виробництві 350 літаків проект стане давати прибуток [4, с. 184].

За повідомленням газети «Коммерсант», у липні 2010 р. Boeing виграв суперечку про незаконне субсидування конкурента Євросоюзом. Світова торговельна організація поставила крапку в багаторічній суперечці світових авіаконцернів, визнавши незаконним субсидування країнами Євросоюзу концерну Airbus у розмірі 20 млрд. дол. США [8].

У 1992 р. США і ЄС уклали угоду, що регулює надання державних субсидій на виробництво пасажирських літаків. Відповідно до цього документа ЄС міг надавати Airbus кредити, що покривають не більше 33% вартості розробки нової моделі, на строк не більше 17 років, а уряд США – субсидувати виробництво цивільних літаків Boeing з фондів військових і космічних проектів на суму не більше 3% річного обороту підрозділу цивільної авіації Boeing.

У жовтні 2004 р. Boeing подав на конкурента скаргу у СОТ. Субсидії, які Airbus одержав від урядів Франції, Німеччини, Великобританії й Іспанії, не передбачені угодою й несумісні із правилами світової торгівлі. Мова йшла про податкові поступки, фінансування дослідницької діяльності й безвідсоткові кредити на розробку й виробництво нових моделей – усього близько 200 млрд. дол., які, на думку Boeing, дали змогу концерну стати лідером ринку.

Тільки в 2010 р. СОТ визнала незаконним субсидування експорту близько 20 млрд. дол. пільгових держзаймів на створення пасажирського літака A380, а також літаків A300, A310, A320, A330 і A340. Крім цього, організація дійшла висновку, що масштабне фінансування ЄС науково-дослідних робіт та інфраструктурних проектів Airbus порушує умови міжнародних торговельних угод. У підсумку Airbus необхідно протягом трьох місяців повернути частину отриманої від країн ЄС фінансової допомоги. Кредити французького урядів, а це майже 4 млрд. дол., СОТ визнала законними - саме у Франції базується концерн EADS, власник Airbus [8].

16 липня 2010 р. СОТ винесла попереднє рішення за зустрічним позовом ЄС до уряду США. Відповідно до скарги Брюсселя в 1990–2004 рр. американська влада спрямувала для Boeing 18,9 млрд. дол. податкових пільг і субсидій на дослідницькі роботи. Крім цього, концерн одержує багатомільйонні субсидії від уряду Японії, де випускаються кабіни для Boeing 787 (конкурент A350). Як зазначає видання «The Wall Street Journal», суперечка в межах СОТ є ключовим елементом у боротьбі авіаконцернів за замовлення Міністерства оборони США на постачання близько 179 літаків-

авіазаправників на загальну суму майже 40 млрд. дол. Так, концерн EADS пропонує в тендері варіант свого пасажирського літака А330 – одну з моделей, субсидування якої СОТ визнала незаконною [9].

Як бачимо з цього прикладу, субсидії спрямовані на підтримку внутрішніх виробників, що підвищує їхню міжнародну конкурентоспроможність, при цьому повністю усувається конкуренція з боку інших держав. Багато експертів констатують, що норми СОТ застаріли й без державної підтримки авіабудування ні в Європі, ні в США просто не виживе.

Європейський Союз, як регіональний інтеграційний блок, свою торговельну політику весь час будує на твердому лобіюванні інтересів власних виробників не тільки в авіабудуванні, а й в автомобілебудуванні, сільському господарстві тощо.

Цей приклад яскраво демонструє, що субсидії допомагають досягати національним компаніям домінуючої позиції в тих виробництвах, де є економічно важливі ніші на світовому ринку. Тому часто державна підтримка здійснюється для кількох фірм, які працюють як субпідрядники, для виробництва певних товарів. Однак субсидії згодом мають бути повернуті й тому вони лягають податковим тягарем на населення.

У ЄС і США сільськогосподарська продукція захищається краще, ніж у країнах, що розвиваються. У країнах з високим рівнем доходу зберігаються значно вищі максимальні ставки тарифів порівняно з країнами з низьким рівнем доходів. Найбільш високі ставки тарифів зберігаються в секторах, що являють найбільший експортний інтерес для країн, що розвиваються.

Розвинені країни активно субсидують своїх фермерів. Державні субсидії, які виділені країнами для підтримки сільськогосподарських виробників, досягали від 27 до 63% у доходах сільгоспвиробників (табл. 2).

Таблиця 2

#### Державна підтримка сільськогосподарського виробництва, 2004 р.

	Çàããëüí èé í áñÿãããðæããí í ç í ããòðèè èè, í èðä. äí è. ÑØ Å	*àñòèà äãðæããí í çí ããòðèè èè á çãããëüí í í óãí õí ä³ ñ³ëüãí ñí àèðí áí èèã, %
<sup>a</sup> äðí í áéñüèèé Ñí þ ç	133,4	33
ßí í í ÿ	48,7	56
ÑØ Å	46,5	18
í ãããí í à Èí ðãÿ	19,8	63
Òðã++èí à	11,6	27

Джерело: Організація економічного співробітництва й розвитку, дані 2004 р.

У 2007 р. країнам-членам СОТ були встановлені два рівні завдань щодо скорочення розмірів загальної підтримки, що спотворює торгівлю її членами. Для ЄС ліміт передбачалося скоротити на 85, або 75%, а відповідний ліміт субсидій у США – на 73–66%, Японії необхідно скоротити свій рівень підтримки на 70,5–79,0%, а іншим розвиненим країнам – на 50–60%.

Крім цього, у проекті документа представлені формули зі скорочення кожного компонента загального розміру державної підтримки. Стосовно «жовтого кошика», на який припадає більша частина державної підтримки, що спотворює торговельні відносини, ЄС потрібно було скоротити розмір субсидій на 70% (з 67,16 до 20,1 млрд. євро), а США – на 60% (з 19,1 до 7,6 млрд. дол.). Для розвинених країн, державна підтримка яких у рамках «жовтого кошика» перевищує 40% від усього обсягу сільськогосподарського виробництва, передбачалося знизити на 65%, іншим же країнам – знизити максимальний рівень своєї державної підтримки на 45% [10].

На окрему продукцію рівень державної підтримки в рамках «жовтого кошика» не повинен перевищувати середній рівень фактичних платежів за період 1995–2000 рр., хоча США можуть враховувати весь період 1995–2004 рр., на який припадає найвищий рівень платежів.

Розвиненим країнам пропонується знизити тарифи на сільськогосподарську продукцію, які в цей час перевищують 75%, на 66–73%, що більше тих 60%, які були позначені Брюсселем як прийнятні для ЄС. І хоча верхня межа цього діапазону близька до тієї величини скорочення, що була запропонована групою країн G-20, ця цифра ця менша від тієї величини, що була запропонована

США. Мита, розмір яких у цей час становить менше 75%, будуть розділені на три інші групи, у рамках яких тарифи будуть знижені на відповідну меншу величину.

Для країн, що розвиваються, буде діяти правило «дві третини», хоча окремим країнам буде дозволено відступати від цього правила для того, щоб середній рівень скорочення тарифів у цих країнах становив 36–40%. Хоча скорочення тарифів у розмірі 36% у середньому відповідає пропозиції, висунутій самою групою G-20, країнам із цієї групи доведеться погодитися на те, щоб скоротити тарифи в середньому на 40%, щоб домогтися скорочення розмірів субсидій американським фермерам на більшу величину [10].

Із практики бачимо, що субсидії часто захищають неефективні й надлишкові виробництва. Особливих втрат світовій економіці завдають сільськогосподарські субсидії: субсидуються неефективні фермери, для того щоб зберегти їхній бізнес (вирощування тютюну в Європі); негативна практика сприяння фермерам виробництва продуктів, які можуть бути вирощені в інших країнах менш дешевим способом, і отже можуть бути імпортованими (вирощування бавовни й цитрусових у США); зменшують міжнародну торгівлю сільськогосподарськими продуктами, що ще більше скорочує споживання в країнах, які розвиваються.

Питанням сільськогосподарських субсидій в межах СОТ приділяється багато уваги. Генеральний секретар СОТ Л. Паскаль нещодавно висловив надію, що Доха-Раунд завершиться в 2011 р. До контролю цього питання підключені лідери Великої двадцятки.

Шляхи щодо подальшого діалогу між країнами в питаннях узгодження заходів торговельної політики мають бути спрямовані на пошук компромісу у: визначенні обсягів субсидій пропорційно виробничому та сільськогосподарському потенціалу країн; виключенні дискримінаційного характеру антидемпінгових заходів не стосовно товарів певної країни, а стосовно визначених виробників; використання єдиних правил для всіх країн-членів СОТ щодо зниження тарифної ескалації тощо.

Сучасна система заходів торговельної політики дуже диференційована і потребує критичної оцінки впливу на розвиток економіки у довгостроковій перспективі окремо за кожним інструментом, з урахуванням інтересів споживачів та виробників, країн та міжнародних інститутів.

#### Література

1. Vincent H. Miller *Free Trade or Protectionism* [Електронний ресурс] / Vincent H. Miller and James R. Elwood // Режим доступу : <http://www.isil.org/resources/lit/free-trade-protectionism.html>
2. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс] // Режим доступу : [www.wto.org](http://www.wto.org)
3. *Unequal Compliance: The 6<sup>th</sup> GTA Report 2010* / Edited by Simon J. Evenett. – London Centre for Economic Policy Research, 2010. – 311 p.
4. Charles W. L. Hill. *Global business today* / Charles W. L. Hill. – New York : McGraw-Hill/Irwin, 2006. – 611 p.
5. Кочетов Э. Г. *Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый ренессанс – истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас* / Э. Г. Кочетов. – М. : Изд. группа «Прогресс», 2001. – 704 с.
6. *Overview of developments in the international trading environment. Trade Policy Review Body. WT/TPR/OV/13.* – World Trade Organization. – 24 November 2010. – 10-6301. – 114 p.
7. *International Trade Statistics 2001*, WTO Publications. – 2001. – P. 220.
8. Елена Сеницына *ВТО сбила Airbus* // Коммерсант-Украина. – 2010. – № 109.
9. Алексеева О. *A380 взлетел незаконно* [Електронний ресурс] / О. Алексеева, А. Ковалевский. – Режим доступу : <http://www.gazeta.ru/sinoss/2010/03/24/3342619.shtml>
10. *Информационно-аналитический бюллетень «Мосты».* – 2007. – Окт. – № 1.

## ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА В ГАЛУЗІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

*Проведено ретроспективний огляд еволюції торговельної політики. Описано інструменти торговельної політики, найбільше часто використовувані як торговельні бар'єри. Охарактеризовано тенденцію застосування торговельних бар'єрів за період функціонування ВТО. Докладно розглянуті приклади застосування субсидій в авіабудуванні та сільському господарстві. Визначено позиції деяких країн у формуванні політики неопротекціонізму. Запропоновано шляхи пошуку компромісу державами в питаннях застосування торговельних бар'єрів.*

*In the article the retrospective review of evolution of the trade policy is made. There are described tools of trade policy, which are often used as trade barriers. The trend of using of trade barriers in the period of acting of WTO is characterized. It is shown in details the applying of subsidies in the sphere of aircraft and agriculture. Positions of some countries in forming the policy of protectionism are determined. The ways of compromise in the sphere of using trade barriers are suggested.*

Українська економічна система потребує негайного реформування для запобігання розвитку кризових явищ і з метою забезпечення зростання економіки країни.

Вирішення проблеми стабілізації національної економіки тісно пов'язане з підвищенням ефективності інвестицій, обсяги яких на нинішньому етапі економічного реформування доволі обмежені. Для багатьох країн світу, які пройшли етап становлення ринкової економіки, залучення іноземного капіталу у формі прямих капіталовкладень, портфельних інвестицій та інших активів відіграло істотну роль. Аналіз економічного зростання таких промислово розвинених країн, як США, Японія, ФРН, Великобританія, Франція та інших свідчить, що періоди найбільш високих темпів зростання економіки в усіх випадках спостерігалися після періодів найвищої інвестиційної активності.

Актуальність теми підтверджує і той факт, що глобалізація залучає у своє середовище нові країни, регіони, території. Міжнародна конкуренція, світовий поділ праці, інтеграційні процеси, які відбуваються на європейському та інших континентах, спонукають держави активно долучатися до зовнішньо-економічної конкуренції, приймати виклики глобалізації, адаптуватися до жорстких вимог світового ринку.

Залучення іноземних інвестицій стає ефективним важелем підвищення конкурентоспроможності економіки будь-якої країни. В Україні це підтверджується і пріоритетами діяльності уряду, і висновками багатьох політиків, вчених, представників громадськості.

Істотний внесок в економічну теорію з питань інвестиційної політики зробили такі вчені: В. Александров, Ю. Бажал, О. Власюк, М. Герасимчук, Б. Губський, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Новицький, Ю. Пахомов, П. Рогожин, А. Румянцев, Є. Савельєв, А. Філіпенко та ін. Незважаючи на численні наукові розробки, проблема залучення іноземних інвестицій не отримала достатнього розгляду ні в нашій країні, ні в інших державах, тому є актуальною для подальших досліджень, особливо з урахуванням розгляду інвестицій, як складової економічної інтеграції.

В останні десятиліття у всесвітньому господарстві відбуваються складні процеси зближення і взаємопроникнення національних господарств багатьох країн, спрямовані на створення єдиного господарського організму, що отримали назву інтеграції. Вона пронизує різні сторони економічного і політичного життя країн, що інтегруються.

Інтеграція виступає як вища форма прояву інтернаціоналізації господарського життя, як результат дуже високого рівня міжнародного поділу праці та коопераційних зв'язків. Можна сказати, що при цьому міжнародні економічні взаємозв'язки стають настільки міцними, що відбувається глибокий взаємозв'язок національних процесів відтворення.

Обсяг іноземних інвестицій є одним із показників, що характеризують ступінь інтеграції країни у світове співтовариство і залежить від привабливості об'єкта інвестування.

Отримання іноземних інвестицій, умови їхнього залучення – це фактор, що характеризує інвестиційну діяльність і сприяє подальшому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Міжнародна міграція капіталу як явище почало активно розвиватися в період становлення світового господарства. Доповнюючи й опосередковуючи міжнародну міграцію товарів, воно ставало поступово невід'ємною, визначальною, відмітною рисою сучасної світової економіки і міжнародних економічних відносин.

На сучасному етапі міжнародний рух капіталу є визначальним елементом у функціонуванні світової економіки, розвитку інших форм міжнародних господарських зв'язків.

Переміщення капіталу за кордон (вивезення капіталу) являє собою процес, в ході якого відбувається вилучення частини капіталу з національного обороту однієї країни і переміщення їх у різних формах (товарній, грошовій) у виробничий процес та обіг іншої, приймаючої країни. Міжнародний рух капіталу означає міграцію капіталів між країнами, яка приносить прибуток їхнім власникам.

За рік загальний об'єм іноземних інвестицій в Україну зріс на 6% (за станом на другий квартал 2010 р. по відношенню до другого кварталу 2009 р.), що, безумовно, є негативним показником порівняно з тенденціями попередніх років, включаючи кризові 2008–2009 рр.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Україну

	Í áñÿæ í ðÿì èð ÿí ááñðèð³é í à 01. 07. 2010 ð. (ì èí . äí è. ÑØ À) 2)	Ó% äí í ÿáñóì èó	Í áñÿæ í ðÿì èð ÿí ááñðèð³é í à 01. 07. 2009 ð. (ì èí . äí è. ÑØ À) 2)	Ó% äí í ÿáñóì èó
Óñúí äí	40402,1	100,0	37965,7	100,0
ó òí ì ó ÷èñ³				
Êÿ ð	9079,2	22,5	8063,7	21,2
Í ÿ á÷÷èí à	6618,6	16,4	6530,9	17,2
Í ÿáðèàí àè	3929,0	9,7	3717,1	9,8
Ëí ñ³ñúèà Ó áááðàð³ÿ	2877,2	7,1	2490,0	6,6
Àáñòð³ÿ	2591,1	6,4	2330,0	6,1
Ñí í èó-áí à Êí ðí èáñòáí	2228,1	5,5	2125,1	5,6
Óðàí óÿ	1708,9	4,2	1573,2	4,1
Âíð' íí ñúèí Í ñòðí àè, Áðèòáí ñúè³	1333,9	3,3	1369,2	3,6
Ø ááò³ÿ	1298,6	3,2	1323,7	3,5
Ñí í èó-áí³ Ø òàðè Àí áðèèèè	1214,6	3,0	1259,1	3,3
³ðè³ÿ	976,4	2,4	919,7	2,4
Ï í èúú à	873,6	2,2	851,8	2,2
Ø ááéóàð³ÿ	795,3	2,0	787,7	2,1
ÿí ð³ èðàðèè	4877,6	12,1	4624,5	12,3

Серед проблем, які перешкоджають припливу іноземних інвестицій, можна відзначити законодавчі обмеження Україні, про що свідчать висновки групи Світового банку, до якої належать щонайменше шість міжнародних інвестиційних організацій на кшталт ЄБРР, Багатостороннього агентства гарантій інвестицій.

Про це йдеться у звіті, який містить дані стосовно законодавчого забезпечення прямих іноземних інвестицій у майже 90 країнах світу. У звіті наголошено, що надмірні обмеження і застарілі закони перешкоджають прямим іноземним інвестиціям у багатьох країнах світу, що гальмує розвиток економік, особливо у період глобальної кризи.

У більшості первинних і виробничих секторів України діють правила повної відкритості для іноземних інвестицій, але є галузі в Україні на кшталт телекомунікаційних, газет і видавничої справи загалом, де існують серйозні обмеження для доступу прямих іноземних інвестицій. Тоді як для виробничих секторів в Україні індикатор «Інвестування через кордони» рівний 100%, то в українських ЗМІ – лише 15%, у видавничій справі – 30%, а у повітряному транспорті України – лише 50%.

Для реєстрації в Україні іноземної компанії з обмеженою відповідальністю необхідно провести понад десяток процедур, і це займає щонайменше місяць. Це значно довше, ніж у середньому в країнах Європи і Середньої Азії, але швидше, ніж за середніми світовими показниками. У звіті Групи Світового банку також зауважені значні обмеження на прямі іноземні інвестиції в аграрному секторі України, оренду землі, її суборенду, тут також наголошено, що земельний кадастр України ще не затверджений остаточно на державному рівні.

Важливу роль у залученні іноземного інвестиційного капіталу відіграє державна стратегія в цій галузі, яка втілюється у державних цільових програмах.

У грудні закінчується термін дії програми інвестиційної діяльності на 2002–2010 рр. У зв'язку з цим виникає потреба в розробленні нової державної програми щодо стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, в тому числі на засадах розвитку системи державних інвестицій, інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, забезпечення ефективності й прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства.

Виконання програми дасть змогу поліпшити основні макроекономічні показники розвитку держави і зміцнити її позиції на світових інвестиційних ринках, підвищити позиції України в міжнародних рейтингах, суттєво збільшити інвестиції в основний капітал, а також забезпечити постійний приплив прямих іноземних інвестицій.

Метою програми має бути створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію реального сектору економіки та забезпечення сталого економічного розвитку.

Оптимальним варіантом розвитку та активізації інвестиційної діяльності в Україні є проведення активної державної політики у цій сфері.

Насамперед потрібно створити умови для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, стимулювання залучення приватних інвестицій, удосконалення законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, зняття перешкод в інвестуванні.

Розбудова системи державного інвестування має здійснюватися за такими напрямками: удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору інвестиційних проектів, а також визначення принципів та механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки; розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проектів, які потребують державного інвестування або державної фінансової підтримки; визначення як пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, розвиток інфраструктурних і базових секторів економіки, об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування; забезпечення прозорості процесу державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на вирішення пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави, а також запровадження механізму оцінювання результатів державного інвестування; здійснення контролю за ефективним використанням бюджетних коштів, наданих для реалізації інвестиційних проектів; запровадження державного моніторингу інвестиційної діяльності та визначення функцій і встановлення відповідальності державних органів і установ, уповноважених реалізувати державну політику в цій сфері.

Для забезпечення розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури необхідно створити умови для ефективного функціонування інноваційних фінансово-кредитних установ та інвестиційних підприємств, забезпечити становлення та розвиток індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу; створити умови для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу, а також забезпечити розвиток ринку цінних паперів.

Важливими складовими державної стратегії та політики є також забезпечення підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства,

а також налагодження на державних підприємствах (крім казенних) внутрішньогосподарських відносин, які сприятимуть створенню різноманітних організаційних форм господарювання ринкового типу та залученню недержавних інвестицій.

В сучасних умовах стратегії та програми щодо розвитку інвестиційної діяльності треба розділити на глобальну, яка буде відповідати потребам довгострокової стратегії побудови ринкової економіки, та короткострокову, згідно з політичною та економічною кон'юнктурою сьогодення. Орієнтовний строк виконання державної стратегії – двадцять років, програми – від трьох до п'яти років.

Для сприяння процесам інвестування Державним агентством України з інвестицій та розвитку розроблено єдиний порядок відбору інвестиційних проектів розроблено з метою забезпечення єдиних принципів взаємодії центральних органів виконавчої влади у ході проведення конкурсних відборів інвестиційних проектів в реальному секторі економіки з метою залучення коштів для їхньої реалізації та надання державних гарантій. Такий підхід має сприяти вирішенню одного з нагальних завдань, що активно вирішуються державою: мобілізація інвестиційних ресурсів та їхнього спрямування на впровадження стратегічно важливих проектів, реалізація яких передбачає модернізацію та комплексну перебудову вітчизняної економіки, впровадження передових здобутків наукової і науково-технічної діяльності тощо.

Порядком визначені форми державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів в реальному секторі економіки, а саме: поворотне (пільгові кредити) та безповоротне (фінансування, співфінансування інвестиційних проектів, здешевлення кредитів) бюджетне фінансування; державні гарантії; сприяння залученню приватних інвестицій.

Для подання проектних пропозицій суб'єктами господарювання всіх форм власності, що мають намір взяти участь у конкурсі, передбачено запровадження принципу «єдиного вікна».

Згідно з Порядком відбір інвестиційних проектів для сприяння залученню приватних інвестицій відбуватиметься у два етапи, а в разі надання бюджетного фінансування та державних гарантій – у три етапи.

На першому етапі конкурсу профільні міністерства, центральні органи виконавчої влади забезпечують розгляд своєю відомчою комісією проектних пропозицій на підставі поданих у встановленому порядку документів.

На другому етапі конкурсу комісія Держінвестицій з відбору проектів, яка формується із представників Мінекономіки, Мінфіну та інших органів виконавчої влади, на підставі пропозицій відповідальних органів приймає рішення щодо державної підтримки інвестиційних проектів у формі сприяння залученню приватних інвестицій або надає висновок щодо доцільності надання бюджетного фінансування чи державних гарантій.

Держінвестицій після закінчення другого етапу конкурсного відбору інвестиційних проектів подає Мінфіну у встановленому порядку перелік інвестиційних проектів, щодо яких видано висновок про доцільність надання бюджетного фінансування чи державних гарантій, та інформацію про загальний обсяг державної підтримки у розрізі форм її надання для врахування під час підготовки проекту Державного бюджету України на відповідний рік.

Третій етап конкурсного відбору інвестиційних проектів, щодо яких конкурсною комісією видано висновок про доцільність надання бюджетного фінансування чи державних гарантій, проводиться у двомісячний строк від дня набуття чинності Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Держінвестицій подає зазначені інвестиційні проекти та висновки на розгляд Комісії з координації здійснення заходів, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів, з метою підготовки пропозицій щодо доцільності надання державної підтримки для їхньої реалізації із зазначенням її форми та обсягу. На думку розробників Порядку, зазначена трирівнева система відбору проектів дасть змогу забезпечити всебічну фахову оцінку проектів, що подаються для конкурсного відбору. Порядком визначений перелік документів, які суб'єкт господарювання має подати відповідальному органу для участі у конкурсному відборі інвестиційних проектів, а також основні критерії їхнього відбору та експертної оцінки.

Розвиток ринкової економіки надає нового значення інвестиційної діяльності. Поява різних форм власності, рівних умов господарювання створює нові умови для інвестування та правового регулювання цього процесу. Для забезпечення відновлення необхідний постійний приплив грошових коштів. Кількісне зростання інвестицій та їхнє надходження у різні галузі господарювання залежить від правильної інвестиційної політики.

Для стимулювання інвестиційної діяльності необхідно впровадити деякі заходи, серед яких – визначення основних пріоритетних сфер і певної інвестиційної політики держави. Світовий досвід показує, що підвищення рівня інвестування національної економіки може бути здійснено за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел, зокрема активізацією інвестиційної діяльності у регіонах.

У державній програмі залучення іноземного капіталу визначені такі основні пріоритетні сфери інвестиційної діяльності: агропромисловий комплекс (високопродуктивні агротехнології, модернізація підприємств обробної і харчової промисловості, виробництво тари, сільськогосподарське машинобудування, хімічні засоби захисту рослин); медична та мікробіологічна промисловість; легка промисловість; лісопромисловий комплекс; розвиток паливно-енергетичного комплексу і впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; металургійний комплекс (порошкова металургія, виробництво алюмінієвого листа); машинобудування (телерадіоапаратура, електропобутові прилади, пасажирський транспорт, важкі вантажні літаки, медтехніка, верстати з програмним управлінням); транспортна інфраструктура; зв'язок; хімічна і нафтохімічна промисловість; соціальна інфраструктура; подолання наслідків чорнобильської катастрофи.

У реконструкції та модернізації за участю іноземного капіталу має потребу практично все агропромислове господарство України – від первинних виробничих процесів у сільському господарстві до випуску кінцевого продукту. Тут необхідно підвищити продуктивність і знизити витрати, забезпечити більш глибоку та комплексну переробку первинної сировини з метою значного збільшення виходу кінцевої продукції та підвищення її споживчих якостей. Через технологічну відсталість в агропромисловій сфері економіки щорічно не доходять до споживача мільйони тонн м'яса, не використовується близько половини молочного білка, пропадає 30–40% овочів і фруктів. У величезних кількостях втрачається або нераціонально використовується зернова продукція.

Зниження витрат сільськогосподарської сировини та поглиблення її переробки стосується тих сфер, де за участю іноземного капіталу можна в короткі терміни отримати значний економічний ефект, зокрема шляхом створення порівняно невеликих підприємств, які не потребують великих вкладень і забезпечують швидку окупність початкових затрат при невисокому ступені ризику для іноземних інвесторів.

Масштабного іноземного інвестування потребують і паливно-енергетичні галузі, які забезпечують не тільки енергопостачання виробництва, а й експорт. Залучення інвестицій з-за кордону принесло б неоціненну користь при вирішенні ряду ключових завдань. Серед них:

- активізація використання існуючого виробничого потенціалу з видобування та переробки енергоресурсів, особливо в тих галузях, де можна в короткі терміни отримати добру віддачу від вкладених коштів;
- різке зниження істотних витрат палива та енергії у народному господарстві на основі переходу до енергозберігаючих технологій;
- комплексна модернізація діючих і створення нових виробничих фондів і процесів на базі сучасної техніки та прогресивних технологій, які забезпечують стабільне підвищення ефективності й безпеки виробництва, а так само докорінне поліпшення умов праці;
- зниження негативного впливу металургійного та нафтохімічного комплексу на навколишнє середовище на основі використання екологічно чистих технологічних процесів у виробництві, транспортуванні та сферах споживання енергоресурсів.

Участь іноземного капіталу могла б істотно активізувати конверсію військового виробництва. Це передусім освоєння на конверсійних підприємствах виробництва товарів народного споживання, машин та обладнання для агропромислового комплексу і легкої промисловості, міського транспорту, літаків цивільної авіації, нафтогазового обладнання, приладів медичного та екологічного призначення й ін., сюди ж можна зарахувати інвестиційну співпрацю із зарубіжними фірмами в питанні адаптації до цивільних цілей військової електроніки, радіотехніки, виробництва засобів і систем зв'язку.

В передкризові роки в Україні спостерігався процес економічних реформ, коли на загальному тлі триваючого зростання цін, падіння виробництва, низької інвестиційної активності почали проявлятися ознаки поступового ослаблення деструктивних процесів. Став більш насичений споживчий ринок, дещо підвищилися реальні доходи населення, зросла схильність до заощаджень. Таким чином, у зв'язку з триваючою нестабільністю в економічному становищі України, багато провідних економістів пов'язують майбутнє нашої країни із залученням в широких масштабах в українську економіку іноземних інвестицій, що має на меті довготривалі цілі створення в Україні цивілізованого суспільства, що характеризується високим рівнем життя населення.

Іноземний капітал може внести в країну досягнення науково-технічного прогресу та передовий досвід управління. Приплив закордонних капіталовкладень життєво важливий для досягнення середньострокових цілей, таких як вихід із сучасного кризового стану і початкове підняття економіки. При цьому українські громадські інтереси не збігаються з інтересами іноземних інвесторів, отже, важливо залучити капітали так, щоб не позбавити їхніх власників своїх мотивацій, одночасно



скеровуючи дії останніх на благо суспільних цілей. Це завдання можна вирішити, що підтверджує світовий досвід (наприклад, утворення нових індустріальних країн), але для знаходження яких-небудь певних дій щодо її виконання потрібно передусім вивчити конкретний стан у сфері залучення іноземних інвестицій у справжніх українських умовах, розглянути економічну і законодавчу бази, що забезпечують інвестиційний клімат у країні.

У реалізації комплексної програми стимулювання іноземних інвестицій важливе місце займає створення й удосконалення законодавчої бази інвестиційної діяльності в Україні та проведення необхідних організаційних заходів. Основними з них є: 1) стабілізація законодавства щодо фінансового, валютного, податкового, тарифного і нетарифного регулювання інвестицій; 2) завчасне інформування підприємців про накреслені зміни правових норм; 3) відпрацювання процедур і механізмів, що захищають інвесторів від неправомірних дій органів управління.

Для дієвості заходів, що вживаються, доцільно запровадити додаткові статті до Кримінального кодексу України, що передбачають, поряд зі штрафними санкціями, кримінальну відповідальність посадових і приватних осіб за порушення закону. У зв'язку з наданням податкових пільг інвесторам, необхідно внести доповнення в податкове законодавство і нормативні документи, що регулюють відносини платника податків з податковими органами. Необхідно прийняти Податковий Кодекс, який регламентує процесуальні відносини при податкових перевірках, оскільки сучасна практика регулювання призводить до суперечок про обґрунтованість і предмети санкцій з боку податкових органів.

При розробленні зазначених законопроектів необхідно передбачати такі принципи: а) необхідність активізації інвестиційного процесу як головного чинника стабільного розвитку економіки; б) сприяння входженню української економіки у світову господарську систему через виробничо-інвестиційне співробітництво; в) надання концесій українським та іноземним інвесторам за підсумками конкурсів та аукціонів; г) гарантування національної безпеки при допуску іноземного капіталу в економіку України.

Зберігає актуальність проблема страхового захисту майнових інтересів вітчизняних та іноземних інвесторів в Україні. Необхідно визначити загальні принципи страхування інвестицій: перелік страхових випадків неповернення цільових коштів залежно від причин, що зумовили неможливість їхнього повернення, при настанні яких страховик зобов'язаний відшкодувати інвестору завдану його інтересам шкоду; розміри страхового внеску; порядок укладання страхових договорів; коло прав та обов'язків сторін протягом дії договору й при настанні страхового випадку. Стимули і заходи із залучення капіталу можуть бути диференційовані, виходячи зі специфіки галузей і видів діяльності та їхнього експортного потенціалу. Відповідно до світової практики повинні бути також встановлені обмеження при розміщенні іноземних інвестицій на території України, як країни, що приймає іноземний капітал. Необхідно розробити переліки галузей і регіонів, закритих для іноземних інвестицій, або таких, де їхня діяльність обмежується, і затвердити їх у законодавчому порядку.

Створення інвестиційного поля, на якому протікає процес, підсилює актуальність прийняття необхідної кількості підзаконних актів, що дають більш детальні роз'яснення і тлумачення чинних законів. Таким чином, у країні є правова база для іноземних капіталовкладень. Однак сьгоднішнє неблагополуччя в сфері залучення іноземних інвестицій свідчить, що низка юридичних норм все ще потребує певної корекції, тобто необхідне часткове оновлення законодавчої бази для того, щоб вона відповідала сучасним економічним вимогам. Сучасна ситуація в інвестиційній сфері створює умови для пошуку шляхів оновлення законодавства з іноземних інвестицій. Тут існують два різних варіанти подальшого розвитку:

1. Побудова національного режиму, тобто рівні – насамперед податкові – можливості для українських та іноземних підприємців.

2. Створення привабливих для інвесторів з-за кордону умов.

3. Забезпечення загальної для всіх іноземних інвесторів стабільності законодавства за рахунок легалізації тимчасового застереження – тобто терміну, протягом якого іноземні інвестори користуються імунітетом стосовно здатних завдати їм матеріальних збитків актам української влади.

### Література

1. *Макогон Ю. Модель україно-європейських економічних відносин в контексті інтеграційного співробітництва: торговельно-інвестиційна складова / Ю. Макогон, Є. Пашко // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – № 5-2. – С. 30–43.*
2. *Порядок відбору інвестиційних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/index.php?get=news&id=2697>*
3. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ

*Розглянуто зовнішню і внутрішню спрямовану політику імпорто-заміщення. Наведено застосовування різних стратегій імпорто-заміщення країнами в процесі індустріалізації. Представлено алгоритм та механізми реалізації імпортозаміщення. Розширено концептуальні засади політики імпортозаміщення.*

*Externally and internally focused strategy of import substitution was considered. An implementation of different strategies of import substitution was analyzed in the process of industrialization. Algorithm and mechanisms of import substitutionis presented. Conceptual frameworks of import substitution were expanded.*

Домінуючий приріст товарного імпорту над експортом спричинив надмірний дефіцит зовнішньої торгівлі України, що створив певну загрозу економічній безпеці країни. На практиці форсована лібералізація зовнішньої торгівлі України призвела до виникнення диспропорцій у зовнішній торгівлі, витіснення національних виробників із внутрішнього ринку. Починаючи з 2005 р., спостерігається тенденція щодо зростання від'ємного сальдо торгівлі товарами, яке у 2010 р. досягло 9309 млн. дол. США [1]. Саме тому в цих умовах особливої актуальності набуває застосування ефективної політики імпортозаміщення.

Проблеми імпортозаміщення розглядалися у фаховій економічній літературі здебільшого в контексті вивчення досвіду країн, що розвиваються, насамперед Латинської Америки [2]. Останнім часом імпортозаміщення представлено вітчизняними і російськими науковцями, такими як К. Лебедев, Е. Назарчук, Т. Остапенко, переважно в прикладних аспектах. Водночас відсутні дослідження, які б системно обґрунтовували концептуальні засади імпортозаміщення, що характеризують сучасні реалії економіки України. У зв'язку з цим виникає потреба у висвітленні й системному представленні концептуальних засад політики імпортозаміщення.

Політика імпортозаміщення є визначальною в стратегії подолання імпортозалежності країни. Концептуально політика імпортозаміщення поділяється на зовнішню і внутрішню спрямовану. При зовнішньому спрямуванні відбувається стимулювання експорту, як наприклад, у більшості країн Азії, особливо у Південній Кореї. Внутрішню спрямовану політику імпортозаміщення, без особливих зв'язків зі світовим ринком, більш характерна для країн Латинської Америки. Політика імпортозаміщення була адаптована більшістю країнами Латинської Америки з 1930-х до 1980-х рр. [3, с. 34].

Стратегія імпортозаміщення й експортної орієнтації економіки можуть збалансовано поєднуватися, причому в окремі періоди пріоритети можуть надаватися як першій, так і іншій стратегії. Прийняття рішення щодо вибору тієї чи іншої політики визначається зовнішніми і внутрішніми чинниками. За умов слабкого економічного розвитку країни доцільнішою є стратегія імпортозаміщення. Зміцніла економіка, яка вже здатна виробляти конкурентоспроможні товари, у наступному етапі експортує їх в інші держави. Це добре ілюструє приклад Китаю, економіку якого можна розглядати «як своєрідний еталон моделі економічного зростання».

Експортоорієнтована стратегія була винайдена ще меркантилістами, які рекомендували постійно дотримуватися правила: «Продавати іноземцям щорічно на більшу суму, ніж купувати у них». Хоча вона і передбачала обмеження на ввезення іноземних товарів, акцент усе ж робився на форсуванні експорту. Імпорт трактується як необхідна передумова успішного та дедалі більшого експорту. Багатолітня практика підтвердила й дотепер підтверджує слушність такої політики: в процесі поетапного розвитку імпортозаміщення створюються нові робочі місця, застосовуються нові технології, поступово зростає попит на вітчизняні товари.

Головним і уніфікованим правилом політики імпортозаміщення є спроба скоротити імпорту залежність економіки країни завдяки зростанню національного виробництва.

Реалізація політики імпортозаміщення може здійснюватися за рахунок: активної індустріальної політики (надання субсидій виробництву стратегічних замінників імпорту); захисних торговельних бар'єрів (імпортні тарифи, нетарифні методи обмеження імпорту); переоцінки національної валюти для стимулювання імпорту капітальних активів.

Процес імпортозаміщення не передбачає тотальне скорочення імпорту. Не завжди високоякісну імпортну продукцію в повному обсязі доцільно замінити вітчизняною. Крім цього, досягнення зовнішньоекономічної безпеки у довгостроковій перспективі не повинно негативно впливати на споживачів якісної імпортної продукції у короткостроковому періоді. Тому в процесі імпортозаміщення у початковому періоді необхідно орієнтуватися на заміщення імпортної продукції невисокої якості, а в наступному – створювати імпортозаміщуючі виробництва, які здатні замінити високоякісну продукцію. Застосування нетарифних бар'єрів у цьому випадку має бути спрямовано на обмеження низькоякісного імпорту, який не відповідає міжнародним та європейським стандартам.

Серед концептуальних засад політики імпортозаміщення необхідно виділити імпортозаміщення попиту (стимулювання споживання вітчизняної продукції), імпортозаміщення споживчих товарів (продовольчих і непродовольчих) за рахунок розширення обсягу і асортименту, імпортозаміщення виробничих ресурсів, продукції технічного призначення та послуг.

Як при внутрішньо-, так і при зовнішньоорієнтованій політиці імпортозаміщення, зовнішня конкуренція на внутрішніх ринках країн зменшується за рахунок застосування торговельних бар'єрів, девальвації національної валюти та інших факторів. Слід зазначити, що рівень захисту внутрішнього ринку за певними товарами в Україні є нижчим порівняно з розвинутими країнами. Так, зв'язаний тариф на м'ясо та м'ясопродукти значно нижчий і в 2010 р. становив 12–15%, молочні продукти – 10%, зернові – 5–20%, цукор – 50% (поза тарифною квотою). В розвинутих країнах цей показник значно вищий. У країнах ЄС середньозважені тарифи на м'ясо та м'ясопродукти становили 67,3%, молочні продукти – 56%, зернові – 78,3%, цукор – 129% [4].

Для проведення політики імпортозаміщення ми розробили алгоритм її реалізації (рис. 1).

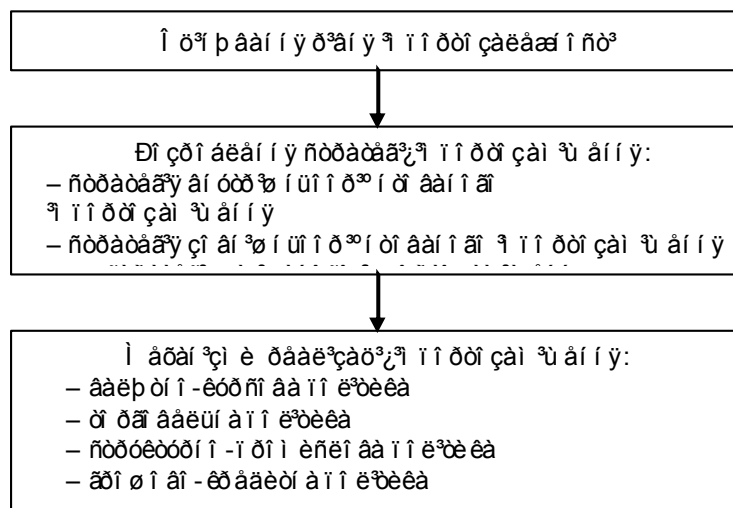


Рис. 1. Алгоритм реалізації політики імпортозаміщення

Особлива роль у розвитку імпортозаміщення належить промисловій політиці. Застосування механізмів промислової політики має бути спрямовано на реалізацію стратегії імпортозаміщення. Промислова політика є природним фундаментом розширеного відтворення валового внутрішнього продукту, подолання ресурсних обмежень та надвисоких енерговитрат. Промисловість формує передусім групу взаємозв'язаних виробництв і господарських інституцій, що утворюють систему цілісність, та необхідну критичну масу для якісної перебудови економіки і піднесення її ефективності.

Стратегія випереджаючого розвитку передбачає істотне зменшення залежності від імпорту важливих чинників виробництва (енергоносіїв та стратегічних видів сировини), урізноманітнення джерел постачання цих компонентів, а також створення імпортозаміщуючих виробництв на основі найновітніших передових технологій.

Для регулювання імпорتنних потоків можна використовувати такі регуляторні інструменти, як додаткові податки, квоти й ліцензії на окремі види імпорتنних товарів, диференційований імпорتنний тариф на деякі сільськогосподарські товари, а також контроль над імпортними цінами. Це пов'язано з тим, що на початкових стадіях ринкових перетворень радикальна лібералізація імпорту в Україну стала загрозливою для багатьох вітчизняних підприємств, оскільки за цих умов вони стали неконкурентоспроможними, що призвело до дестабілізації економіки внаслідок надмірного зростання імпорту та виникнення значного дефіциту торговельного балансу. В цих умовах виникає необхідність пошуку компромісу між політикою лібералізації – з одного боку, і збереженням конкурентоспроможності національних підприємств – з іншого.

Серед концептуальних засад стратегії імпортозаміщення є розвиток внутрішнього ринку. Поліпшення структури пропозиції товарів і послуг за кількісними та якісними параметрами і забезпечення динамічного ресурсного наповнення внутрішнього ринку. Одним із інструментів поліпшення структури пропозиції товарів і послуг за кількісними та якісними параметрами є оптимізація імпортової політики, зокрема в напрямку диверсифікації джерел ресурсів критичного імпорту, імпортозаміщення, послаблення технологічної залежності.

Проведення конкретних проектів імпортозаміщення вимагає фінансового забезпечення. Особливу роль у фінансовому забезпеченні імпортозаміщення відіграє бюджетно-податкове регулювання, через яке здійснюються основні види державної підтримки реального сектору економіки (субсидії і засоби фінансування капітальних вкладень). Зазначені види підтримки знижують податковий тягар, збільшують власні оборотні засоби підприємств, дають змогу використовувати їх на розвиток і модернізацію.

Ми розширили концептуальні засади імпортозаміщення в контексті визначення важливих зв'язків між ключовими поняттями, які мають причинно-наслідковий характер (рис. 2).

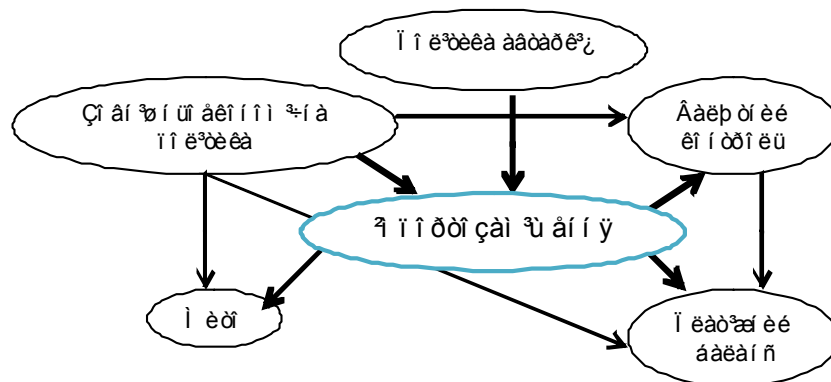


Рис. 2. Важливі зв'язки ключових понять

Зовнішньоекономічна політика держави визначає рівень торговельних бар'єрів (ставку мита) і застосування механізмів валютного контролю. В свою чергу, стан платіжного балансу залежить від напрямків економічної політики країни. Теоретично політика автаркії передбачає повне імпортозаміщення, що відсутнє у сучасних реаліях. З іншого боку, політика імпортозаміщення безпосередньо впливає на рух торговельних потоків (послаблюючи або стимулюючи), що відображається на сальдо платіжного балансу, зокрема торговельного. Залежно від окресленої мети імпортозаміщення щодо ступеня обмеження імпорту певного виду товарів встановлюється відповідний рівень мита. Політика імпортозаміщення визначає застосування відповідних механізмів валютного контролю.

Механізм грошово-кредитної політики зі специфічними інструментами відіграє певну роль у загальному впливі на стимулювання імпортозаміщуючого виробництва. На обсяги виробництва впливають величина кредитної ставки та рівень інфляції. Як правило, збільшення імпортозаміщуючого виробництва, особливо в умовах обмеження фінансових ресурсів підприємства, потребує додаткових кредитних ресурсів. Поряд із цим, зростання рівня інфляції може спричинити зниження інвестиційного попиту, призвести до скорочення критичного імпорту, який необхідний для розвитку імпортозаміщення. Тому грошово-кредитна політика центрального банку може справляти помітний вплив на стимулювання

імпортозаміщення. Управління грошовими агрегатами є одним з основних завдань грошово-кредитної політики центрального банку. Для послаблення інфляційних процесів необхідно обмежувати збільшення грошових агрегатів. На думку Й. Ставицького і А. Коноплястого, випередження темпів зростання M2 і M3 над M0 і M1 відображає підвищення ролі банківського сектору та зміцнення економіки [5, с. 40].

На зовнішньоторговельні потоки впливає зміна валютного курсу. Відомо, що зниження реального валютного курсу стимулює експорт, а при підвищенні – зростає імпорт. Тобто, застосовуючи інструменти валютно-курсової політики, держава може певним чином впливати на обсяги імпорту.

Таким чином, враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що системне представлення концептуальних засад імпортозаміщення буде слугувати науковим підґрунтям щодо розробки стратегії подолання імпортозалежності .

#### **Література**

1. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. *Import substitution industrialization* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://en.wikipedia.org/wiki/Import\\_substitution\\_industrialization](http://en.wikipedia.org/wiki/Import_substitution_industrialization).
3. Давыдов В. М. Латиноамериканская периферия мирового капитализма / В. М. Давыдов. – М., 1991. – С. 34.
4. Митна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua>.
5. Мищенко С. В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку України / С. В. Мищенко // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 40.

СВІТОВИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ  
МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ДО УЧАСТІ У ВЕНЧУРНИХ  
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ

*Досліджено зарубіжний і національний досвід у формуванні та реалізації механізмів мотивації венчурного інвестування в економіці з метою активізації її інноваційного розвитку. Представлено результати кластерного аналізу країн – типових представників груп розвинених країн, тих, що розвиваються, та країн з перехідними економіками. Запропоновано напрямки державного стимулювання венчурного підприємництва в Україні.*

*This article is devoted to the study of foreign and national experience in developing and implementing mechanisms of motivation of venture investment in the economy to enhance its innovative development. The results of cluster analysis of countries - the typical representatives of groups of developed countries, landlocked developing countries and countries with economies in transition. Directions state incentives of venture business in Ukraine.*

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки тісно пов'язане з пошуком додаткових джерел фінансування, одним із яких у розвинутих країнах визнано венчурний капітал. Світовий досвід свідчить про те, що виникнення венчурного капіталу привело до значної активізації інноваційного процесу, а сам венчурний капітал дедалі більше стає чинником прискорення розвитку НТП.

Значний внесок у теоретичні й практичні розробки з проблем венчурного капіталу та його форм зробили такі зарубіжні вчені: О. Ардішвілі, Д. Аром, В. Бенєволенський, О. Дагаєв, П. Друкер, Р. Кларк, Є. Лебедева, Дж. Ривкіна, І. Рудакова, Є. Рузавіна, Н. Шеховцова, Д. Фреар, Р. Хофат та ін.

Світова економічна наука досліджує ці проблеми в умовах розвинутої ринкової економіки, в якій уже сформувалася складова економіки – економіка знань. Проте незважаючи на те, що в Україні лише формуються умови для розвитку венчурного капіталу, теоретико-методологічні проблеми його становлення представлено у працях багатьох українських економістів, серед яких: Г. Андросчук, Л. Антонюк, О. Батура, А. Бондаренко, Є. Задорожний, В. Новіков, С. Покропивний, А. Поручник, І. Софіщенко, А. Степаненко, О. Шнирков. Одним із основних завдань перехідного періоду є формування основ для створення сучасної складової економіки – економіки знань. Вирішення цього завдання потребує глибокого дослідження венчурного капіталу та його форм в усій повноті їхніх зв'язків і залежностей з урахуванням можливостей розвитку та еволюції.

Метою дослідження є зіставлення базових умов, складових та динаміки світового і національного досвіду розвитку венчурного капіталу, дослідження шляхів оптимізації використання венчурного капіталу в Україні.

Серед основних причин відсутності адекватних потребам ринку прямих і венчурних інвестицій кількості компаній науково-технічного сектору можна назвати малу кількість привабливих інноваційних проектів з необхідними фондами, прибутковістю і темпами зростання, низький рівень культури корпоративного управління в малих компаніях, недостатню поінформованість і неправильне уявлення про діяльність та особливості підходів венчурних фондів.

Крім цього, недостатня присутність інвестиційних інститутів у регіонах та існуючі пріоритети більшості фондів інвестувати переважно в компанії більш пізніх стадій справляють стримуючий вплив на розвиток і зростання компаній, особливо високотехнологічного сектору.

Залучення венчурного капіталу в стратегічно важливі галузі українського технологічного сектору, будучи необхідною умовою активізації інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості, набуває статусу одного з пріоритетних державних завдань. Розвиток національної індустрії венчурного капіталу в розвинутих країнах світу, як правило, користується державною підтримкою в ролі компонента загальної інноваційної політики зростання. Адресні заходи

державного втручання відіграють важливу роль у формуванні індустрії венчурного капіталу, що динамічно розвивається: так було в США (SBIC), Фінляндії (SITRA), в Ізраїлі (Yozma) і майже в усіх розвинених країнах [7].

Очевидні успіхи інноваційних підприємств на глобальних ринках не залишилися непоміченими урядами та підприємцями країн, що розвиваються. Орієнтуючись на позитивні результати розвинутих економік, вони вкладають кошти у вітчизняні високотехнологічні компанії, закликаючи їх завойовувати світовий ринок [11]. Україна також прагне зробити такий ривок і стати повноправною учасницею великої гри, в якій ставки робляться на технології світового рівня, принципово нові товари та венчурний капітал. Український уряд вживає заходів, спрямованих на диверсифікацію вітчизняної економіки і зниження її залежності від природних ресурсів. При цьому велика частина бюджету інновацій дістається проектам побудови інфраструктури – створення вільних економічних зон, технопарків та інкубаторів [14].

Для визначення рівня доступності венчурного капіталу для ведення бізнесу в певній країні побудємо кластерні моделі, які допоможуть виявити світові тенденції на світовому ринку венчурного капіталу і позиції України на ньому. У зв'язку з цим доцільно розглянути дані, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Економічні показники країн з найбільш розвиненим ринком венчурного капіталу за 2010 фінансовий рік**

Êðàĵ à	ÂÂĪ , ì ëðä. äĭ ë. NØ A	ÂÂĪ í à ä. í ., òèñ. äĭ ë. NØ A	Ī <sup>22</sup> , ì ëðä. äĭ ë. NØ A	Ī <sup>22</sup> í à ä. í ., òèñ. äĭ ë. NØ A	Â <sup>2*</sup> , ì ëðä. äĭ ë. NØ A	Â <sup>2*</sup> í à ä. í ., òèñ. äĭ ë. NØ A
NØ A	14.270 000	47 123	324,6	1057,3	27	84,948
Êëðäé	4,758 000	7 518	105,7	0,079	1,27	0,778
<sup>a</sup> Ñ	15,150 667	33 067	2786,724	5,561	5	9,975
Ðĭ ñÿ	2,218 000	15 807	114,7	0,098	1,3	9,286
Êáĭ ääà	1,319 000	39 033	85,3	2,547	0,2	3,739
ŕĭ äÿ	1,243 000	3 290	33,6	29,065	1	0,865
Óëðàĵ à	302 679	7 634	40 053	837,5	0,02	0,435
ßĭ ĭ ĭ ŕÿ	5,049 000	33 828	25	19,672	1	7,869

\* – венчурні інвестиції.

Джерело: Офіційний сайт Світового банку: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

Треба зазначити, що ринок венчурного капіталу в Україні не є одним із найрозвиненіших у світі. Однак оскільки метою нашої роботи є вивчення цього питання саме в контексті України, тому ми зобов'язані включити її у це дослідження. З метою виявлення місця України на світовому ривку венчурного капіталу доречним буде кластерний аналіз, який допоможе визначити ступінь розвитку і близькість Україні до інших світових лідерів у цій сфері. При проведенні кластерного аналізу всі дані табл. 1, необхідно привести до єдиної системи вимірювання. Для цього визначимо вагому частку в її загальному обсязі кожного показника з допомогою формули  $d = \text{частина} / \text{ціле}$ . Отримані дані наведемо в табл. 2.

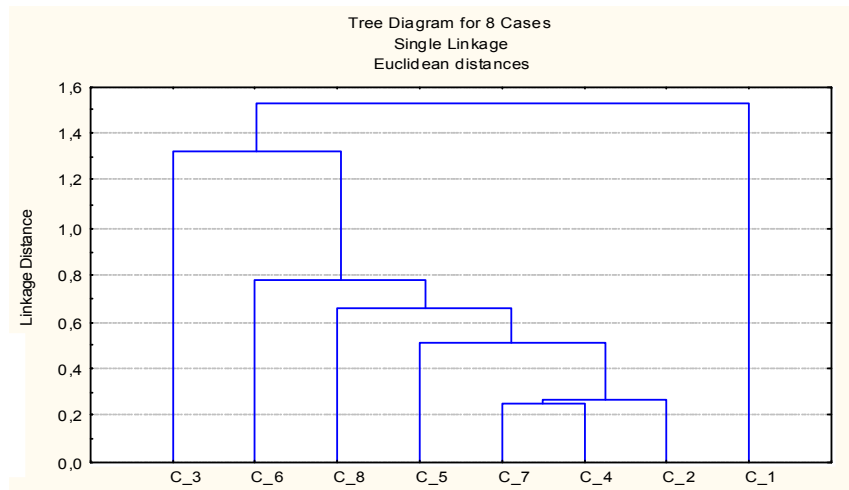
Таблиця 2

**Коефіцієнти економічних показників за 2010 фінансовий рік**

Êðàĵ à	ÂÂĪ	ÂÂĪ í à ä. í .	Ī <sup>22</sup>	Ī <sup>22</sup> í à ä. í .	Â <sup>2</sup>	Â <sup>2</sup> í à ä. í .
NØ A	1	1	0,116	0,036	1	1
Êëðäé	0,333	0,159	0,038	0,003	0,047	0,009
<sup>a</sup> Ñ	1,062	0,702	1	0,191	0,185	0,117
Ðĭ ñÿ	0,155	0,335	0,041	0,001	0,048	0,109
Êáĭ ääà	0,092	0,828	0,031	0,087	0,007	0,044
ŕĭ äÿ	0,087	0,069	0,012	1	0,037	0,010
Óëðàĵ à	0,021	0,162	0,004	0,028	0,002	0,005
ßĭ ĭ ĭ ŕÿ	0,354	0,717	0,010	0,676	0,037	0,092

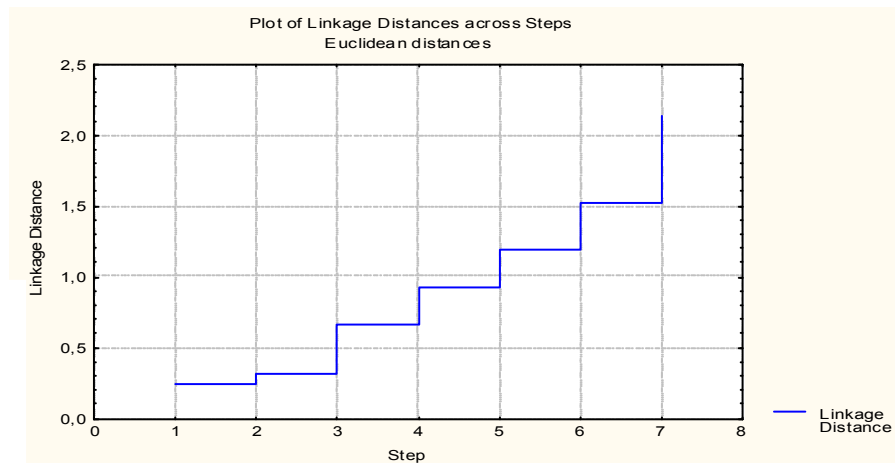
За допомогою отриманих даних можемо проводити кластерний аналіз. Слід врахувати, що в отриманій діаграмі кожній країні привласнений свій код: США – Cases1, Китай – Cases2, ЄС – Cases3, Росія – Cases4, Канада – Cases5, Індія – Cases6, України – Cases7, Японія – Cases8, а кожному показнику – умовне позначення: ВВП – VAR1, ВВП на душу населення (ВВП д. н.) – VAR2, ПІІ – VAR3, ПІІ на душу населення (ПІІ д. н.) – VAR4, Венчурні інвестиції (ВІ) – VAR5, Венчурні інвестиції на душу населення (ВІ д. н.) – VAR6. При проведенні кластерного аналізу використовується програма STATIST 5.0., з принципом близького сусіда (Single Linkage), з принципом далекого сусіда (Complete Linkage) та евклідовою дистанцією (Euclidean distances) і K-means clustering. Насамперед створимо кластерну модель на основі принципу близького сусіда (Single Linkage), для цього введемо дані табл. 2 у поле програми STATIST 5.0.

Використовуючи вихідні економічні дані за вищевказаними країнами, проводимо кластерний аналіз на основі принципу ближнього сусіда (Single Linkage), з використанням евклідової дистанції (Euclidean distances). Після цього отримуємо діаграму, яка являє собою кластеризацію показників та країн із найбільш близькими показниками один до одного (рис. 1).



**Рис. 1. Кластерний аналіз на основі принципу ближнього сусіда (Single Linkage)**

Як бачимо, найбільшу тісноту зв'язку мають країни C7, C4 і C2 (Україна, Росія і Китай), тобто коефіцієнти цих країн найбільш близькі один одному за значенням. Більш другорядний зв'язок існує з країнами C5, C8 і C6 (Канада, Японія та Індія). Щоб наочно переглянути кроки кластеризації, будемо відповідний графік (рис. 2).

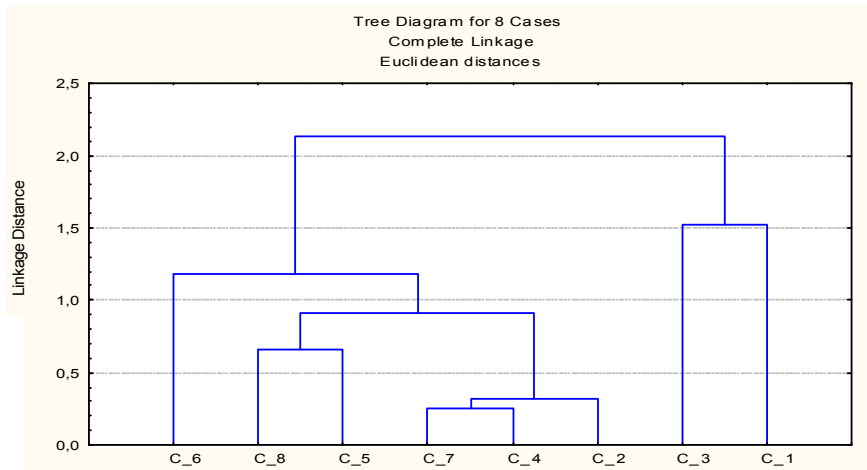


**Рис. 2. Кроки кластерної моделі на основі принципу ближнього сусіда (Single Linkage)**



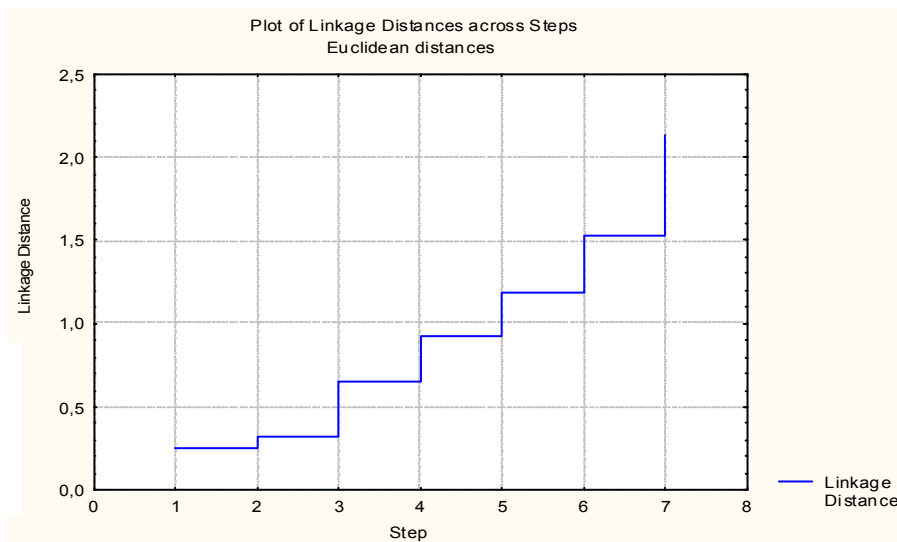
За допомогою взаємозалежності показників, їхнього середнього значення і стандартної помилки відхилення можна розглянути точну значущість отриманої моделі. Далі будуємо модель на основі принципу далекого сусіда (Complete Linkage) і евклідовою дистанцією (Euclidean distances). Це допоможе визначити, які країни мають найбільш слабкий взаємозв'язок, для цього використовуємо дані табл. 2.

Використовуючи ці дані, будуємо діаграму на основі принципу далекого сусіда (Complete Linkage) і евклідовою дистанцією (Euclidean distances) (рис. 3).



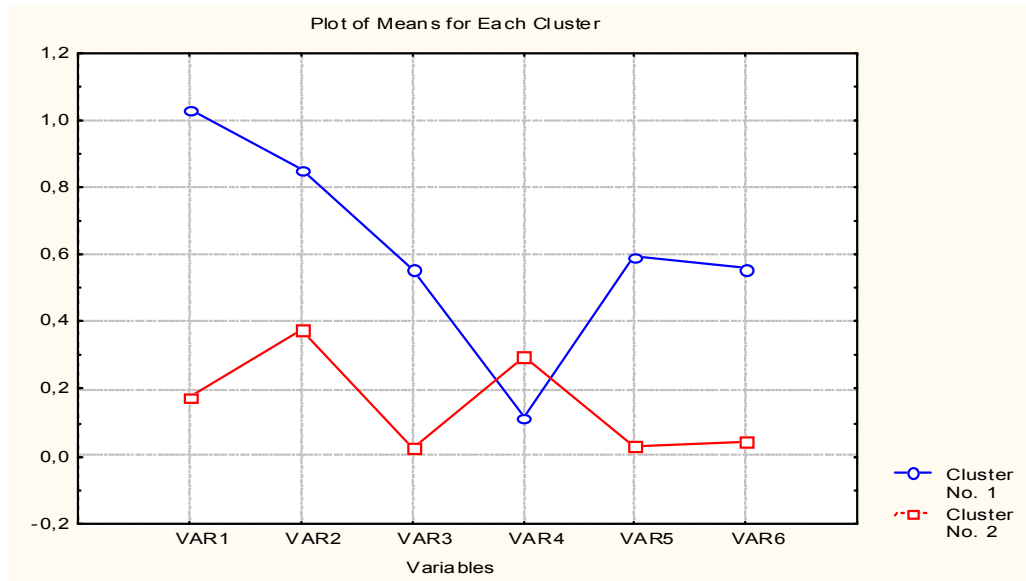
**Рис. 3. Кластерний аналіз на основі принципу далекого сусіда (Complete Linkage)**

Як бачимо, найменш тісні зв'язки між показниками мають два кластери: перший, який включає C6, C8, C5, C7, C4, C2 (Індія, Японія, Канада, Україна, Росія і Китай) і C3, C1 (ЄС, США), саме між цими кластерами проглядається найменший взаємозв'язок показників. Отримана кластеризація в графічному зображенні має такий вигляд (рис. 4).



**Рис. 4. Графік покрокової кластеризації на основі методу далекого сусіда (Complete Linkage)**

У контексті цього графіка отримуємо взаємозалежність показників, їхні середні значення і стандартні помилки відхилення для точності вивчення отриманої моделі. Заключним етапом побудови моделі є використання методу К-середніх (K-means clustering). Цей метод дасть змогу виділити із загального числа раніше отриманих кластерів кілька найбільш яскраво виражених, у нашому випадку – це два кластери. Більш наочно отримана інформація має такий вигляд (рис. 5).



**Рис. 5. Графік середніх значень економічних показників**

Отриманий графік ілюструє середні значення змінних за двома основними кластерами: в діагоналях вище нуля вказані квадрати, а нижче – евклідова відстань.

Таким чином, провівши детальний аналіз, були отримані два основних кластера. Перший включає такі країни: С2, С4, С5, С6, С7, С8 (Китай, Росія, Канада, Індія, Україна, Японія), а другий – С1 і С3 (США, ЄС). Це дає нам право говорити про те, що США та країни ЄС – це країни з найбільш доступним венчурним капіталом, на основі якого здійснюється більшість найбільших економічних проектів у цих регіонах. Що стосується України, то вона належить до тієї кластерної групи, де ринок венчурного капіталу знаходиться на початковій фазі. Тому Україні доцільніше скористатися досвідом інших країн з її кластерної групи, які рухаються прогресивним шляхом у цьому напрямку.

З аналізу побудованих моделей можна зробити висновок, що найбільшу схожість і наближеність із досліджуваних показників Україна має з Росією. Дещо близьким Україні є Китай, і недосяжно далекими – країни Європейського союзу і США. При врахуванні того, що Росія є більш розвинутою країною, в тому числі має і більш розвинений ринок венчурного капіталу, ніж Україна, нашій країні необхідно дотримуватися економічної політики і політики залучення венчурного інвестування російської моделі, тобто необхідно терміново вживати заходів щодо підвищення ефективності вітчизняного ризикового інвестування в сфері розширення ресурсної бази венчурного бізнесу, усунення несприятливих умов ризикового підприємництва, а також розвитку інфраструктури венчурного бізнесу [16].

Для розширення ресурсної бази необхідне використання потенційних джерел венчурного фінансування – банківського, страхового, пенсійного, капіталу великих виробничих корпорацій і приватних осіб [11]. Для усунення несприятливих умов ризикового підприємництва слід підвищувати мотивацію венчурних інвесторів шляхом надання додаткових податкових пільг, що дають змогу фірмам віднімати з оподаткованої бази кошти, витрачені на наукові дослідження і розробки на 100% і більше; списання значної частини обладнання НДДКР за прискореними нормами амортизації. Поліпшенню умов венчурного бізнесу є підготовка кадрів у галузі менеджменту інновацій, оскільки без професійного управління ризиковий інвестиційний процес буде неможливим; формування сильного патентного законодавства, привабливого для інвесторів [12].

З метою розвитку інфраструктури венчурного бізнесу необхідний подальший розвиток технопарків та бізнес-інкубаторів у межах проведеної єдиної державної інноваційної політики; розвиток фондового

ринку, включення високотехнологічних компаній в списки фондових бірж, розвиток електронних бірж; розширення діяльності академічних інститутів, ВНЗ, консалтингових та інформаційних фірм, венчурних ярмарків і виставок, у рамках надання інформації про стан і розвиток як ризикового вітчизняного і зарубіжного бізнесу загалом, так і окремих венчурних проектів [17].

Державна підтримка венчурного бізнесу в Україні має проводитись за такими напрямками:

– нормативно-правове регулювання науково-технічної, інноваційної, венчурної діяльності; вирішення правових проблем інтелектуальної власності, системи пільг, мотивації праці за статусом територій з високою концентрацією науково-технічного потенціалу;

– створення й підтримка економічних умов і стимулів розвитку венчурного підприємництва за допомогою розвитку системи держзамовлення, вдосконалення планування та прогнозування науково-технічного розвитку, ефективних фінансово-кредитних важелів, включаючи розвиток ефективного патентного права та ін.;

– формування організаційно-управлінських умов венчурної індустрії за допомогою вдосконалення управління державною власністю, підвищення ефективності управління державними пакетами акцій, забезпечення технологічної безпеки, захисту національних інтересів, з підготовкою та перепідготовкою управлінських кадрів, у тому числі державних службовців та ін. [16].

Усі вищезазначені заходи мають бути здійснені відповідно до стратегії державної політики у сфері венчурного бізнесу, інтегрованої в єдину концепцію розвитку вітчизняної інноваційної та інвестиційної діяльності. Індустрія прямого і венчурного капіталу в Україні займає важливу позицію в комплексі заходів із переходу на модель інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності на глобальному ринку. Вона сприяє стимулюванню економіки шляхом активного інвестування та підтримки бізнесу з високим потенціалом зростання в існуючих та нових секторах промисловості та сфери послуг. Механізми приватно-державного партнерства мають широко використовуватися для подальшого економічного розвитку України та створення ефективної системи підтримки вітчизняних технологій, підвищення конкурентоспроможності та інноваційної активності.

Аналізуючи процеси формування інституту венчурних інвестицій в Україні на основі партнерства суспільства та бізнесу, можна зробити такі висновки: специфікою українського шляху розвитку венчурного інвестування є значна роль держави, яка активно виділяє кошти на розвиток інституту фінансування інновацій; держава повинна навчитися залучати приватний бізнес у вирішення своїх пріоритетних завдань за рахунок створення привабливих умов: венчурної інфраструктури, змін у законодавстві, що регулюють трастові відносини і введення фідуціарної відповідальності; в Україні вперше створюється модель державного стимулювання інновацій та інститутів венчурного підприємництва; приватному бізнесу доцільно адаптуватися до української венчурної моделі.

Найбільш ефективними з точки зору стимулювання розвитку венчурного підприємництва можуть бути такі види державної підтримки: державні прямі інвестиції в пріоритетні проекти; страхування та інші форми забезпечення інвесторів венчурних фондів, що вкладають кошти в технологічно орієнтовані компанії; ефективна система захисту прав на інтелектуальну власність; формування ефективної комунікативної середовища; розроблення середньострокової стратегії розвитку венчурного підприємництва як одного з істотних джерел фінансування високотехнологічного бізнесу в Україні.

На сьогоднішній день розвиток венчурної індустрії в Україні стримується слабкою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності компаній, відсутністю гарантій для інвестора. Слід зазначити, що далеко не у всіх країнах є спеціальне законодавство з венчурного бізнесу, представлене окремими законами. Однак у всіх розвинених країнах є інші елементи громадянського, фінансового законодавства, які дають змогу венчурній індустрії успішно розвиватися.

#### Література

1. Аньшин В. М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе / В. М. Аньшин, С. А. Филлин. – М. : Анкил, 2003. – 219 с.
2. Артеев Д. С. Венчурное финансирование в условиях мирового финансового кризиса / Д. С. Артеев, С. В. Черепанов. – М., 2009. – 440 с.
3. Беликова А. В. Проблематика венчурных инвестиций / А. В. Беликова // Инвестиционный банкинг. – 2006. – № 4. – С. 41–47.
4. Власов А. Что пишут о венчурном капитале в России [Электронный ресурс] / А. Власов. – Режим доступа : [www.rvca.ru](http://www.rvca.ru)

5. *EBPP u Western NIS Enterprise Fund* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.companion.ua/Articles/Content?Id=5582>.
6. *Дворжак И Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы* [Електронний ресурс] / И. Дворжак, Я. Кочишова, П. Прохазка. – Режим доступу : [www.koi.cfin.ru/investor/](http://www.koi.cfin.ru/investor/)
7. *Клименко В. В. Анализ влияния венчурного капитала на инновационное развитие промышленности* / В. В. Клименко // *Труды Одесского политехнического университета*. – 2006. – Вып. 1(25). – С. 263–266. [Venture capital].
8. *Лагирев А. А. Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития* / А. А. Лагирев // *Социально-экономическое положение России в новых геополитических и финансово-экономических условиях: реалии и перспективы развития*. – СПб. : Ин-т бизнеса и права, 2008. – С. 67–74.
9. *Локшин В. С. Предпосылки появления механизмов венчурного финансирования в Украине* / В. С. Локшин, А. В. Ластенко // *Вісник економічної науки України*. – 2007. – № 1. – С. 73–78.
10. *Мартякова О. В. Венчурне інвестування в системі фінансування інноваційної діяльності в сфері охорони здоров'я* / О. В. Мартякова, І. В. Трикоз // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2010. – № 2 (10). – С. 36–41.
11. *Михайлова Л. І. Інноваційний менеджмент : навч. посіб.* / Л. І. Михайлова, С. Г. Турчина. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 248 с.
12. *10. Москвін С. О. Венчурні фонди інноваційного розвитку* / С. О. Москвін // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 2 (92). – С. 88–96.
13. *Ресурси інновацій* / под ред. И. П. Николаевой. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 98 с.
14. *Семенов А. С. Венчурное финансирование инновационной деятельности* / А. С. Семенов, А. И. Каширин // *Инновации*. – 2006. – № 1 (88). – С. 31.
15. *Фадеева А. Кризис не испугал инвесторов: объемы рынка венчурного финансирования пока не снизились* / А. Фадеева // *РБК daily*. – 2009. 20.07.
16. *FDI Confidence Index, Global Business Policy Council*. – 2002. – Sept. – Vol. 5. – P. 19–36.
17. *Reeder Joe R. Business Losses in Russia: The Inevitable Search for Accountability and Deep Pockets, Russia* / Reeder Joe R., Schneebaum Steven M., Burger Ethan S. and James Geoffrey K. // *Central Europe Executive Guide*. – 1999. – 31 Jan.

Ольга РЯБЧИНА

ОСОБЛИВОСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ  
В УМОВАХ КРИЗИ

*Зазначено, що проблема енергетичної безпеки в умовах економічної кризи стає одним із найважливіших викликів людству, і несе в собі загрози не тільки енергетичного характеру. Фактор власності окремої держави на енергетичні ресурси розставляє пріоритети інтересів інших держав, кардинально змінюючи при цьому вектори залежності між ними на світовій арені. Питання боротьби за ресурси завжди мало першочергове значення для світових держав. Небезпечною проблема виявилась і для країн Європейського Союзу, які через нестачу власних паливних ресурсів вимушені шукати необхідні для масштабного господарства обсяги енергоресурсів на територіях інших країн.*

*The problem of energy security in economic crisis is one of the greatest challenges to humanity and poses a threat not only energetic nature. Factor separate state ownership of energy resources puts priority to the interests of other countries, dramatically changing the vectors between them depending on the world stage. The question of the struggle for resources was always of paramount importance to world powers. Proved dangerous problem for the European Union, which lack their own fuel resources have to find the necessary volumes for large-scale energy facilities in other countries.*

Енергетична складова є важливою ланкою зовнішньої політики будь-якої держави. Для політичної й економічної незалежності в умовах економічної кризи ця сфера є особливо важливою. Енергетична безпека залежить від внутрішніх джерел, балансу експорту/імпорту енергії, структури надходження і споживання, геополітичної і внутрішньої стабільності. Актуальність проблеми забезпеченості енергоресурсами доведена міжнародними конфліктами, що розгортаються з приводу енергетичної сировини та їхньої доставки.

Питання енергетичної політики досліджуються у працях В. Барановського, В. Копійки, Ю. В. Макогона, Т. Шинкаренко та ін. Численними є також публікації у періодичних виданнях. Серед їхніх авторів – Я. Бурляй, А. Глоанеш, М. Кулінич та ін. Проблеми енергетичної безпеки ЄС аналізують у своїх працях Дж. Андерсен, П. Ламберт, П. Лайонс, Н. Воропай та ін. Цій тематиці присвячена велика кількість публікацій у періодичних виданнях таких авторів, як І. Пашковська, М. Симонія, Дж. Шерр та ін.

Особливістю джерельної бази є те, що велика частина документів, маючи важливе значення для вивчення та розробки теми, досі ще не була залучена у науковий обіг, оскільки містить державну або комерційну таємницю. Тому нерідко в ролі джерела інформації постають оцінки експертів, які за певними суб'єктивними чинниками можуть відстежити наявні тенденції і гіпотетично змоделювати ситуацію.

Потреба в забезпеченні економік країн-членів ЄС імпортними енергоносіями, особливо в період економічної кризи, із зовнішньоторговельної проблеми переведена керівництвом Євросоюзу у проблему наднаціональної безпеки, яка має назву «безпека енергетичного забезпечення Євросоюзу».

З метою забезпечення енергетичної безпеки ЄС від 2000 р. поступово і послідовно формував і в 2007 р. прийняв «Енергетичну політику для Європи». Найважливішою її частиною є зовнішня енергетична політика ЄС, яка в документах 2007 р. вперше була названа «міжнародною енергетичною політикою». Однак, власне кажучи, Євросоюз тим самим прагне підпорядкувати своїм енергетичним інтересам навколишній світ і створити найсприятливіші умови для свого існування.

Останнім часом активно розвивається формування спільної зовнішньої енергетичної політики ЄС. Усі інтеграційні процеси тісно взаємозумовлені, не завершені, перебувають на різних стадіях розвитку і не є безпроблемними, оскільки, з одного боку, енергетичні питання – як такі, що мають стратегічне значення для національної безпеки, держави-члени ЄС неохоче віддають на наднаціональний рівень прийняття рішень. З іншого – значні проблеми полягають в узгодженні інтересів споживачів (країн ЄС) і постачальників, головні з яких не є членами Співтовариства.

Однак, попри наявність проблем, на цей час ЄС досяг відчутних успіхів, зокрема в лібералізації національних газових ринків і встановленні єдиних правил їхнього функціонування, що забезпечує

необхідні передумови створення в перспективі єдиного європейського газового ринку, до якого залучатимуться також країни-сусіди ЄС і його партнери у сфері енергетичного співробітництва.

Забезпечення природним газом національних економік країн ЄС і створення єдиного європейського газового ринку – питання, які останнім часом займають пріоритетні позиції на порядку денному Співтовариства. Це зумовлено як загальносвітовими тенденціями (зокрема, енергетичними кризами, зростанням конкуренції за енергетичні ресурси з боку країн, що розвиваються, призупиненням ядерних програм, і відповідно – зміщенням акцентів енергозабезпечення з ядерної енергії на природний газ), так і внутрішнім чинником – високою залежністю країн ЄС від імпорту газу, яка ускладнюється надто вузьким колом постачальників.

Таблиця 1

## Стан та прогноз забезпечення попиту ЄС на природний газ (млрд. куб. м ) [8]

	Àèà ñí èé àèäî áóðî ê	Ñï î æèâàí í ÿ	²î ï î ðò	% ³ ï î ðòî çà èáæ í ñ³
2 007 ð.	191,9	501,4	309,5	61,7
2 015 ð.	180,0	540,0	360,0	66,7
2 020 ð.	170,0	590,0	420,0	71,2
2 030 ð.	140,0	700,0	560,0	80,0

Головними постачальниками газу до ЄС є Росія, Алжир і Норвегія. У 2010 р. ці країни поставили до ЄС більш ніж 260 млрд. куб. м, що становить понад половину обсягу споживання. Певні обсяги газу ЄС отримує також із країн Центральної Азії, Єгипту, Лівії та ін. Нарощування обсягів поставок з Норвегії, Росії і країн Центральної Азії дасть змогу компенсувати лише 50–70 млрд. куб. м. Тобто, ймовірно, утвориться дефіцит «трубопровідного» газу в обсязі 60–80 млрд. куб. м (або, за умови спорудження до 2020 р. підводних газопроводів з Алжиру до Італії та Іспанії, – 30–50 млрд. куб. м). Розрахунки також свідчать, що у 2020 р. Залежність ЄС від імпорту газу може перевищити 70%, а в 2030 р. – досягти 80% [3].

ЄС характерна найбільша в сучасному світі концентрація виробничого потенціалу, яка функціонує на найменш об'ємній власній енергетичній базі. ЄС є другим за обсягами споживання і першим імпортером енергії у світі. Самозабезпечення регіону енергією скорочується набагато швидше, ніж загалом у ОЕСР і в США, навіть з урахуванням переважання в ЄС інтенсивної, ресурсозберігаючої моделі економічного зростання і того, що темпи такого зростання в прогнозованій перспективі становитимуть усього 2% на рік. Комісія ЄС і Міжнародне енергетичне агентство припускають, що в 2030 р. попит на енергію підвищиться ще на 15%. Очікувані за цей період скорочення місцевого видобування нафти на 60%, газу – на 30% і вугілля – на 41% [4].

У такій ситуації керівництво ЄС дедалі більше зусиль докладає до формування єдиної енергетичної політики Співтовариства (в тому числі її зовнішньої складової), зміцнення внутрішнього газового ринку та розширення його меж за рахунок країн-постачальників і транзитерів газу з метою створення в перспективі єдиного Європейського газового ринку. Однією з країн, яку ЄС бачить партнером у створенні такого ринку, є Україна.

Зазначимо, що енергетично залежними є переважна більшість країн Євросоюзу. Серед них лише Чеська Республіка й Республіка Польща можуть похвалитися певними запасами вугілля, Данія – газом і нафтою, Велика Британія – нафтою і частково газом і Нідерланди – газом.

Процес формування спільної енергетичної політики ЄС триває вже кілька десятиліть. Перші кроки в наближенні до уніфікованої енергетичної політики європейського простору здійснено ще після Другої світової війни. З початком нового тисячоліття в європейських країнах спостерігається поступове усвідомлення важливості проблем, пов'язаних з енергетикою, намагання виробити спільну уніфіковану політику в цій сфері й прийняти відповідні положення Зеленої книги, де викладені основні завдання на найближчу перспективу. Інші документи ЄС в галузі енергетики: «Директива ЄС стосовно заходів щодо безпеки постачання природного газу» (2004 р.); «Євростратегія сталої, конкурентоспроможної і стабільної енергетики» (2006 р.); «Енергетична політика для Європи» (2007 р.); Дорожня карта відновлюваної енергетики, низка альтернативних проектів, переважно пов'язаних з Чорноморсько-Каспійським регіоном; газовий проект «Набукко» і нафтовий – Одеса–Броди–Гданськ – доповнили й поглибили договірно-правову базу в енергетичній сфері. У майбутньому (до 2030 р.) передбачається

розробити механізм забезпечення ЄС енергоресурсами, і врешті-решт реалізувати Договір до Енергетичної хартії, забезпечивши колективну енергобезпеку.

Щоб збалансувати енергетичний ринок, європейські країни шукають альтернативні джерела енергоносіїв. За міжнародним досвідом, необхідно мати щонайменше три джерела постачання енергоносіїв приблизно одного обсягу (по одній третині всього об'єму). З цією метою розробляються регіональні проекти через реалізацію програми TACIS. З метою мінімізувати газову залежність від Росії запропоновано альтернативний проект газопроводу «Набукко», яким газ транспортуватиметься з Ірану й Азербайджану через Туреччину й Балкани до Західної Європи. Інший проект – «Білий потік», запропонований у 2005 р. Україною, передбачає постачання газу з азербайджанських покладів «Шах-Деніз» через Грузію дном Чорного моря – через Україну до Європи. Цей проект обговорювали на Віденському газовому форумі (травень 2007 р.), конференції з питань енергобезпеки у Вільнюсі (жовтень 2007 р.). «Білий потік» має стати основним енергетичним проектом

ГУАМ. Газовий проект «Бурштин» (Amber) як альтернативу «Північному потоку» (Nord Stream) запропонували країни Балтії й Польщі. Передбачається також розглянути можливість побудови Транскаспійського газопроводу тощо. Водночас зазначимо, що прокладання газопроводів дном морів і океанів – доволі витратна справа, й до того ж небезпечна з точки зору можливих екологічних наслідків.

Мотивація створення єдиної енергетичної політики ЄС складається з визнання очевидних фактів: відсутності значних запасів нафти, газу і вугілля в надрах держав-членів ЄС; зростання потреби в імпортних енергоносіях; бажання ЄС впливати на умови поставок (ціни та обсяги) з третіх країн; гостра боротьба за енергоджерела зі старими і новими світовими центрами енергоспоживання.

Єврокомісія займає безкомпромісну позицію з питань важливості наднаціональної зовнішньої енергетичної політики для Євросоюзу, що не дивно, адже ЄС найбільший імпортер енергії у світі. На думку Європарламенту, внаслідок нинішньої економічної кризи та зростаючої залежності від енергопостачань із нестабільних і недемократичних країн, зусилля, спрямовані на досягнення безпеки енергозабезпечення виключно на національному рівні, довели свою неспроможність, а також те, що вони не гарантують збереження довгострокових інтересів всіх держав-членів ЄС.

Європейська рада загалом схвалила розроблену Єврокомісією систему цілей енергетичної політики, їх затверджено в такій послідовності і формулюванні: підвищення безпеки енергозабезпечення; забезпечення конкурентоспроможності європейських економік; забезпечення достатньою за обсягами та ціною енергії; сприяння стійкості навколишнього середовища і боротьба зі змінами клімату.

При виконанні зовнішньої енергетичної політики, яка стала головним компонентом усієї політики Євросоюзу, будуть використовуватися засоби і механізми не лише загальної зовнішньої політики і політики безпеки Євросоюзу, а й європейської політики безпеки і оборони.

Внутрішні принципи енергетичної політики, що, безумовно, мають зовнішньополітичні аспекти, доповнюються принципом обов'язковості єдиної для всіх держав-членів зовнішньої енергетичної політики ЄС. У міжнародній сфері Євросоюз при вирішенні проблем енергозабезпечення з партнерами, в тому числі при підвищенні цін на енергоносії, при реагуванні на зовнішні кризові ситуації, а також при розробленні й укладанні міжнародних домовленостей має діяти з єдиної позиції – одним-єдиним голосом з повним використанням свого впливу.

Однак з практичної точки зору виникають деякі сумніви щодо здатності «говорити одним голосом». Про це свідчить низка двосторонніх енергетичних домовленостей між Росією і членами ЄС – Німеччиною, Італією, Угорщиною, Австрією та ін.

Для досягнення встановленої цілі зовнішньої енергетичної політики Євросоюзом вирішуються завдання: по-перше, збереження і розвиток відносин з Росією – основним постачальником енергоносіїв у держави ЄС, по-друге, диверсифікації імпортованих енергоносіїв, що споживаються, джерел їхнього походження і транспортних шляхів поставки, щоб позбутися значної енергетичної залежності від Росії. Євросоюз не наділений енергетичними багатствами, за його межами сконцентровано майже 80% світових запасів енергоресурсів: у Норвегії, країнах південного Середземномор'я, Чорного і Каспійського морів, Близького Сходу і Персидської затоки. Енергетичні запаси цих регіонів Євросоюз прагне використовувати у своїх інтересах.

Європейське енергетичне співтовариство, засноване на праві й політиці ЄС, створить справжній загальноєвропейський інтегрований енергетичний ринок, не обмежений лише державами-членами ЄС, а також включатиме країни Південно-Східної Європи та країни, до яких звернена європейська політика сусідства Євросоюзу, а в разі необхідності – інших партнерів. ЄС має потужно підтримувати і сприяти створенню Європейського енергетичного співтовариства шляхом посилення енергетичної

інфраструктури, такої як трубопроводи та лінії електропередач. Стратегічна енергетична інфраструктура, що з'єднує Європу із Середземним морем, африканською Суб-Сахарою, Каспійським басейном, Середньою Азією та Близьким Сходом, спрямована на те, щоб зміцнювати загальну енергетичну безпеку. Європейське енергетичне співтовариство має базуватися на Енергетичному співтоваристві держав Південно-Східної Європи і регіональній співпраці, що формується, як, наприклад, Спільний енергетичний дім «Європа – Середземномор'я» і «Європа – Чорне море – Каспійське море». Це співтовариство також має включати Норвегію – одного з найважливіших енергетичних партнерів.

Таким чином, Європейський Союз – це яскравий приклад розробки наднаціонального регулювання енергетичної політики. Він є своєрідним проміжним рівнем, оскільки впливає на держави-члени, і водночас намагається впливати на міжнародні енергетичні процеси.

У розвитку енергетичних відносин з ЄС потрібно враховувати, що історично інтеграція держав у це міжнародне співтовариство базувалася на об'єднанні енергетичних ринків та на зміщенні центру вироблення стратегічних рішень від національних органів державного управління до союзних.

В ЄС розроблено комплекс галузевих законодавчих актів та правових норм, що дає змогу стверджувати про формування Європейського енергетичного права.

Для вигідної Євросоюзу модернізації транскордонного енергетичного ринку енергетичне право ЄС впроваджується в національні правові системи сусідніх держав через створення міжнародних організацій, центральна роль в яких належить Єврокомісії. Яскравим прикладом є Енергетичне співтовариство Південно-Східної Європи. Обов'язок учасників Енергетичного співтовариства – імплементувати правові акти Євросоюзу в свої національні правові системи.

Крім Міністерської ради, Постійної групи високого рівня, Виконавчого органу та Секретаріату, Енергетичне співтовариство включає форуми стосовно газу та електроенергії. У 2008 р. створено також Соціальний форум, а в 2009 р. – Форум з нафти.

За межами дії договору про Енергетичне співтовариство інструментом енергетичної політики ЄС є Договір до Енергетичної хартії та інститути Енергетичної хартії. Оскільки в цьому міжнародному об'єднанні не беруть участі основні світові постачальники та споживачі енергії, крім ЄС, то хартійний механізм призначений для взаємодії ЄС із зовнішніми постачальниками енергетичних матеріалів і продуктів та транзитерами. Важливо зазначити, що в Хартії та ДЕХ є положення, спрямовані на забезпечення безпеки транзиту, деталізація яких обговорюється на переговорах із розробки Транзитного протоколу. Слід зазначити також наявність низки конструктивних положень у ДЕХ. Водночас практика показує неспроможність механізмів ДЕХ вирішити всі проблеми. Очевидно, що безперерійність функціонування сучасних міжнародних транзитних систем істотно поліпшиться, якщо будуть розроблені нові міжнародні правові норми, що враховуватимуть інтереси споживачів, виробників і транзитерів.

### Література

1. Зелена книга «Європейська стратегія устойчивої, конкурентоспособної і безпечної енергетики». – Брюссель, 08. 03. 2006 г., СОМ.
2. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку : нац. доповідь про стан та перспективи реалізації держ. політики енергоефективності у 2009 р. / С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Яценко, В. В. Григоровський, В. Е. Лір [та ін.]. – К., НАЕР, 2009. – 93 с.
3. Європейський Союз і світова політика: консенсус і розбіжності / за ред. Е. Гембла та Д. Лейна. – К. : Наука, 2011.
4. Беренд І. Європа від 1989 року / І. Беренд. – К. : Наука, 2011.
5. Меморандум про взаєморозуміння між Україною та ЄС щодо співробітництва в енергетичній галузі від 01. 12. 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Національна безпека і оборона (Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова) // Газові ринки ЄС і України: проблеми розвитку та інтеграції. – 2008. – № 8 (102).
7. Некоторые аспекты реализации политики энергосбережения в Украине : моногр. / Ю. В. Макогон, Г. Е. Куденко, Д. С. Кадермеева, В. В. Кошеленко, Е. В. Миронишина, А. М. Рябчин. – Донецк : ДонНУ-ДонФ НИСИ, 2006. – 200 с.
8. Офіційний сайт Європейського Союзу, «Енергетика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/energy>
9. An energy policy for Europe, 10 January 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://europa.eu/legislation\\_summaries/energy/european\\_energy\\_policy/127067\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/127067_en.htm)
10. International Energy Agency (IEA), World Energy Outlook 2008 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iea.org>



Олена ЧЕРНОІВАНОВА, Олексій ЛАУШКІН

РЕГІОНАЛЬНІ МОНЕТАРНІ СОЮЗИ  
ЯК ОСНОВА ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

*Досліджено проблему формування монетарних союзів як основи сучасної глобальної фінансової архітектури, визначено їхню позитивну роль у забезпеченні макроекономічної стабільності. Наголошено на неефективності сучасного шляху безсистемного інтегрування національних ринків капіталу і запропоновано змінити глобальний вектор розвитку фінансової системи на регіональний.*

*The problem of regional monetary unions as the basis of the modern global financial architecture is investigated and their positive effect on macroeconomic stability is determined. Authors emphasize the fact that the current unsystematic way of national capital markets integration is inefficient and suggest replacing a global vector of development of financial system with a regional one.*

Протягом останніх двох десятиліть фінансова глобалізація перебуває в центрі уваги економістів. Проблема трактування сутності фінансової глобалізації дотепер залишається невирішеною. Провідні економісти, вчені й дослідники усе ще не дійшли єдиної точки зору щодо визначення цього поняття. Тим не менш, зростання значення фінансової глобалізації у сучасній економіці важко переоцінити, а тому і наукові дослідження за цим напрямком не втратять своєї актуальності навіть у довгостроковій перспективі.

Явище фінансової глобалізації висвітлено в наукових працях Є. Прасада, К. Рогоффа, М. Коуза [3], С. Шмаклера [4], Д. Даса [5], Дж. Стігліца [9]. Сучасні вітчизняні дослідники В. Козюк [1], Є. Медведкіна [2], Г. Завадська, Ю. Макогон також зверталися до цієї проблеми.

У той час, як поняття «глобалізація» є більш-менш сформульованим терміном, насамперед завдяки близькому його зв'язку з «глобалізацією в торгівлі» й «економічною глобалізацією», щодо терміна «фінансова глобалізація» єдності серед економістів немає. Аналізуючи літературу з проблем фінансової глобалізації, складається враження, що автори, в найкращому разі, формулюють визначення для цілей дослідження, а здебільшого залишають термінологічну сторону питання взагалі без уваги. З одного боку, це відбувається тому, що дане поняття надто широке й кожен автор специфікує деякі його риси, що є важливими для наукового аналізу. З іншого боку, неможливість пояснення може виникати й тому, що не до кінця розуміється суть «фінансової глобалізації». І дійсно, більшість визначень поняття належать швидше не до глобалізації, а до фінансової лібералізації, яка повністю відповідає суті сучасних світогосподарських процесів. Отже, фінансова лібералізація – це процес дерегуляції національних фінансових ринків і лібералізації потоків капіталу [4]. Результатом цього є, по-перше, інтернаціоналізація національних заощаджень та їхня трансформація в іноземні інвестиції, по-друге, розширення можливостей кредитування. Тобто фінансова глобалізація – це не самостійний процес, а наслідок лібералізації фінансових ринків і потоків капіталу.

Необхідно зазначити, що фінансова лібералізація впливає на економічний розвиток. Позитивні результати від цього процесу слід очікувати лише за умов наявності в країні ефективно функціонуючого фінансового ринку, високоякісних інститутів, макроекономічної стабільності й розвинених зовнішньоторговельних зв'язків. Крім цього, відома трилема Мандела, модернізована у праці А. Торре [7], встановлює такі додаткові вимоги: конвертована національна валюта, плаваючий валютний курс, стабільні фінансові інститути. Очевидно, що навіть країни-лідери світової економіки навряд чи дотримуються вищезгаданих критеріїв, що приводить нас до висновку, що й фінансова лібералізація, і її результат – фінансова глобалізація – справляють значний негативний вплив на загальносвітовий економічний розвиток. Конкретні ризики, пов'язані з процесом лібералізації й глобалізації, умовно розділимо на 2 групи:

- група 1: ризики, пов'язані з глобальними фінансовими рецесіями;
- група 2: ризики системної, кон'юнктурної й динамічної нестабільності.

Перша група ризиків найчастіше є прямим наслідком зростання кількості дестабілізуючих кон'юнктурних факторів, тобто ризиків групи 2, які ми розглянемо докладніше.

По-перше, системна складність самої моделі глобальної фінансової системи є джерелом нестабільності. Інакше кажучи, чим складніша система, тим більш невизначеною і непрогнозованою є її поведінка. Причини цього такі: експонентне зростання кількості учасників світового фінансового ринку, операції в режимі реального часу, мережева організаційна модель (тобто транскордонний характер фінансових взаємодій), учасники системи виступають одночасно і покупцями, й продавцями, що ускладнює процес досягнення рівноваги між попитом та пропозицією на фінансові ресурси, висока чутливість системи до інформації й імпульсивність дій агентів [1].

Уніфікація і зниження середнього рівня процентних ставок внаслідок глобальної інтеграції фінансових ринків стимулює агентів до ризикової поведінки в процесі пошуку джерел прибутковості. В результаті цього розширюється коло доступних фінансових інструментів, ризик за якими прямо пов'язаний з низькою якістю активів, що включаються в портфель. Прикладом подібних новацій є процес сек'юритизації. Шляхом включення до портфеля «сумнівних» активів багаторазово підвищується ризик інфікування всього портфеля й пов'язаних з ним інших фінансових інструментів – наростають загальносистемні ризики [5].

Величина левериджу – показник, що має високу значущість для економіки, оскільки він пов'язаний зі значними ризиками [6]. Періоди зростання левериджу й делевериджу (скорочення частки позикових коштів у процесі інвестування) за своєю природою схожі з процесом циклічного розвитку реального сектору економіки. Разом із цим, руйнування «мильних бульбашок», що виникли через нераціональне запозичення, має більш руйнівний ефект, ніж будь-яка криза реального сектору.

Зростаюча інтеграція фінансового сектору й фінансів домогосподарств створює передумови для залежності споживчої функції від фінансових процесів. Міжнародний ринок надає доступ національним фінансовим інститутам до дешевих (що еквівалентно низькоякісним і ризиковим) фінансових ресурсів, за допомогою яких згодом кредитуються домогосподарства, які в свою чергу не мають достатніх коштів навіть для виплати процентних платежів, не кажучи вже про повернення основної суми боргу. Як наслідок – втрата позичальниками придбаного в кредит майна, з одного боку, а з іншого – банкрутство фінансового інституту, що неправильно оцінив ризик за операцією.

Ірраціональна поведінка гравців глобальних фондових майданчиків, яким властиві: стадна поведінка *herding* (повторення, копіювання дій інших учасників ринку, ігноруючи вхідні інформаційні сигнали) та імпульсивна торгівля *momentum trading* (стратегія, що пропонує придбання активів, ціна яких зростає, й продаж активів, ціна на які знижується) [8], також призводить до дестабілізації інтегрованих фінансових ринків.

Зростання масштабів фінансової інтеграції призводить до звуження доступного інструментарію впливу держави на внутрішньоекономічну політику. Таким чином, втрачається контроль над національною фінансовою системою, яка виявляється в так званій «клітці» зовнішніх нав'язаних правил гри (це особливо характерно для країн, що розвиваються) [3].

Поява транснаціонального капіталу, де-факто невідконтрольного юрисдикції національних держав. Він спирається на ринки євровалют, систему транснаціональних банків, розвинену систему офшорів і глобальні комп'ютерні мережі, що забезпечують миттєве перетікання капіталу, що в свою чергу виступає джерелом фінансових криз і руйнування навіть стійких економічних систем [2].

Необхідно також вказати на те, що кореляційний зв'язок між ступенем фінансової інтеграції країни та її внутрішнім економічним зростанням є слабким [3]. Те саме можна сказати й про зв'язок між показником сукупного обсягу інвестицій у країну й потоком прямих іноземних інвестицій (особливо для країн, що розвиваються) – внутрішні інвестиції фінансуються за рахунок внутрішніх заощаджень [10].

Фінансова глобалізація – черги затяжних рецесій і короткострокових періодів похваллення світової фінансової кон'юнктури. Кризи – ціна, яку зобов'язані сплатити країни, що взяли орієнтир на лібералізацію національного фінансового ринку та його інтегрування в світовий. Криза 2008–2009 рр., яка за руйнівними наслідками й масштабами наближалася до Великої Депресії 1929–1933 рр., переконала навіть прихильників вектора фінансової глобалізації в передчасності й неоднозначності обраного шляху, а в більшості випадків – і в його абсолютній недоцільності. Уникаючи повторення загальновідомих фактів щодо джерел і результатів кризи, прояснимо деякі ключові моменти, що зв'язують його з вищезгаданими ризиками системної нестабільності.

Початок рецесії був спровокований зростанням фіскальних і платіжних дисбалансів у світовій економіці. Величезні потоки капіталу в США забезпечили значне зниження процентних ставок у 2000–

2005 рр. Низькі процентні ставки стали джерелом спрощених умов кредитування й дешевих грошей, які стимулювали споживчий бум у ряді високорозвинених економік. Фінансові ринки розпочали пошуки іншого джерела прибутковості, яким стала так звана *sub-prime*, або субстандартна іпотека, що характеризується високими показниками фінансового левериджу й ризику (позичальниками виступали особи із сумнівною кредитною історією й можливостями обслуговування боргу). Таким чином, надто ліберальна монетарна політика ФРС посприяла формуванню іпотечної бульбашки в США.

Криза виявила не тільки прогалини в регуляторному фінансовому механізмі США, а й неготовність глобальної фінансової архітектури до подібних шоків. І дійсно, фінансова система, в якій сформувалися більше 10 глобальних криз за останніх 25 років, не може бути розцінена як ефективна й життєздатна. Події 2008–2009 рр. усього лише розкрили системні дисфункції в найбільш явному вигляді, серед яких:

- акумулювання надмірних ризиків через створення складних інструментів сек'юритизації, що ускладнюють і опосередковують відносини «кредитор-позичальник»;
- асиметрія інформації про ризик, пов'язана зі здійсненням фінансових операцій. Найважливіша роль приділялася рейтинговим агентствам, які надавали свідомо високоризиковим інструментам рейтинги, що відображають їхню високу надійність: *mortgage-backed securities* (цінні папери, забезпечені пулом іпотек) *collateral debt obligations* (облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями);
- неефективність політики *laissez-faire* (невтручання) – суті фінансової лібералізації й глобалізації;
- існування каналів «інфікування» інтегрованих національних фінансових систем.

Отже, безпосередньою причиною рецесії, що почалася, став розрив «іпотечної бульбашки» у США й Великобританії, що знайшло відображення в тому, що на балансах банків та інших фінансових установ виявився значний обсяг токсичних активів. Оскільки в подібних умовах міжбанківські відносини практично призупинилися, обсяг глобальних фінансових потоків значно скоротився. Проблеми у фінансовому секторі миттєво позначилися на динаміці розвитку реального сектору економіки, в якому були зафіксовані безпрецедентно високі показники безробіття й банкрутств, зниження валового проведення й обсягу торгівлі.

Особливо від кризи постраждали такі групи країн: глобалізовані економіки; країни – глобальні постачальники сировини; країни – колишні республіки СРСР [3]. Їх пов'язує значна залежність від міжнародної економічної кон'юнктури, фінансових потоків і глобального попиту. Таким чином, саме ці характеристики, а особливо надмірна фінансова лібералізація, і є ключовими факторами вразливості економіки окремо взятої країни до криз, подібних кризі 2008–2009 рр.

Шлях подальшої фінансової інтеграції в тому вигляді, в якому цей процес здійснюється зараз, в остаточному підсумку призведе до руйнування всієї фінансової архітектури й депресії реального сектору світової економіки. Єдиним виходом з такої ситуації бачиться трансформація розвитку фінансової лібералізації не в бік глобалізації, а в напрямку регіоналізації, кінцевим результатом якої стане створення ефективних регіональних монетарних союзів. Фундаментом їхнього формування є вже створені торговельні союзи, що доволі успішно функціонують у межах окремих макрорегіонів (Європа, Північна Америка, Латинська Америка й Карибський басейн, Африканський континент, Азія, Перська затока). Як зазначається у праці Є. Прасада [3], у той час як торговельна інтеграція може формуватися й без фінансової інтеграції, остання без першої існувати не може. Тільки з налагоджених експортно-імпортних зв'язків між країнами-партнерами можуть виникнути стійкі до різних зовнішніх шоків канали взаємодії у фінансовому секторі. Таким чином, стихійна глобалізація фінансових відносин має кращу альтернативу – поступова лібералізація торговельних, а потім і фінансових ринків у межах регіональних об'єднань.

Основою функціонування монетарних союзів має стати перехід до єдиної валюти і єдиних механізмів забезпечення фінансової стабільності в межах об'єднання. Це забезпечить:

- усунення ризику глобальних шоків, пов'язаних з інфікуванням певної країни й поширенням нестабільності у всій світовій фінансовій системі;
- зниження індивідуальної фінансової вразливості до недосконалостей глобальних ринків капіталу;
- розширення можливостей зовнішніх запозичень у межах валютного союзу;
- спрощення глобальної фінансової архітектури й зниження загальносистемної нестабільності;
- макроекономічну ефективність, яка виражається в зниженні інфляції й номінальних процентних ставок на основі цінової стабільності;
- стимули для розвитку торгівлі через транспарентність цін, мінімізацію трансакційних витрат, валютно-курсних, трансляційних та інших ризиків.

Отже, формування монетарних союзів покликане підвищити адаптивність економіки інтеграційного угруповання до оперування у світовому фінансовому просторі. В цьому контексті конвергенція регіональних систем зі створенням єдиного ефективно функціонуючого ринку є закономірним результатом процесу фінансової лібералізації на рівні окремої країни. Проте завданням сьогоdnішнього дня має стати поступова й обміркована інтеграція національних фінансових систем у межах вже існуючих торговельних союзів. Неминуче також розширення монетарних угруповань і включення до їхнього складу нових учасників. Зацікавленість окремої країни в приєднанні до союзу може спиратися на безліч причин, але основним є гравітаційний вплив торговельних взаємин з географічно близько розташованими державами на формування більш тісних зовнішньоекономічних (у тому числі валютно-фінансових) зв'язків.

#### Література

1. Козюк В. В. *Монетарні засади глобальної фінансової стабільності* : моногр. / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 728 с.
2. Медведкіна Є. О. *Циклічність розвитку національних економічних систем в умовах глобальної фінансової кризи* / Є. О. Медведкіна // НІСД: Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 2(15). – С. 103–108.
3. Prasad E. *Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence* / E. Prasad, K. Rogoff, S. Wei, M. Kose // *International Monetary Fund*. – 2003. – 86 p.
4. Schukler S. *Financial Globalization, Crises, and Contagion* / S. Schukler, P. Zoido, M. Halac // *Globalization World Bank Policy Research Report*. – 2004. – 31 p.
5. Das D. *Financial Globalization. Growth, Integration, Innovation and Crisis* / Palgrave Macmillan. – 2010. – 327 p.
6. Schukler S. *Financial Globalization: Gain and Pain for Developing Countries* / S. Schukler // *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*. – 2004. – 28 p.
7. Torre A. *Financial Globalization: Unequal Blessings* / A. Torre, E. Yeyati // *International Finance* 5:3. – 2002. – 24 p.
8. Banyte J. *Global Financial Crisis: reasons, effects and solutions* / J. Banyte, V. Raišyt // *Workpaper Stockholm School of Economics in Riga*. – 2009. – 30 p.
9. Stiglitz J. *The Stiglitz Report. Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis* / J. Stiglitz // *The New Press*. – 2010. – 239 p.
10. Walter A. *Understanding Financial Globalization* / A. Walter // *World Bank Workpapers*. – 2002. – 20 p.

Анна ШЕРЕМЕТА

**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КРИТЕРІЇВ ДОСТАТНОСТІ  
МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ В ІСТОРИЧНІЙ РЕТРОСПЕКТИВІ**

*Проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення критеріїв оптимальності міжнародних резервів протягом останніх 60 років. Визначено відмінності класичних та нових підходів до оцінювання достатнього рівня міжнародних резервів.*

*The basic theoretical approaches to the estimation of international reserves adequacy over the past 60 years are analyzed. Differences between classical and new approaches to the estimation of an optimal level of international reserves are determined.*

Ефективне управління міжнародними резервами є однією з передумов проведення ефективної валютної політики держави загалом. Важливість управління міжнародними резервами зумовлена тим, що саме вони можуть забезпечити стійкість країни до шоків потрясінь. Використання ненадійних та ризикованих методів управління резервами обмежує можливості прийняття ефективних рішень відповідними державними органами під час фінансових криз, що в свою чергу може поглиблювати самі кризи. Крім цього, використання таких методів часто сприяє значним фінансовим затратам і загрожує репутації країни.

Остання світова фінансова криза вкотре привернула увагу держав до важливості управління міжнародними резервами та визначення їхнього достатнього рівня. Оскільки утримання резервів пов'язане як із вигодами, так і з витратами для країни, то кожній країні необхідно визначити свій оптимальний обсяг міжнародних резервів. Визначення такого оптимального рівня резервів слід здійснювати на основі певних правил або критеріїв.

Дослідженням критеріїв достатності міжнародних резервів займалися багато вчених. Серед основних можна виділити праці Дж. Френкеля, Дж. Вейнд-холдса, Р. Геллера, Дж. Вільямсона, Б. Айхенгіна, А. Грінспена, Дж. А. Франкеля, Дж. Айзенмана та ін. Такі вітчизняні вчені, як О. Лупін, В. Мовчан, О. Береславська, П. Мельник також вивчали критерії оптимального рівня міжнародних резервів. Однак незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених дослідженню цієї проблеми, вона ще не є повністю вивчена, як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці, що обумовлює актуальність і необхідність подальших розвідок у цьому напрямку.

Метою статті є узагальнення попередніх досліджень щодо адекватності міжнародних резервів та аналіз теоретичних підходів до визначення їхнього оптимального рівня.

У напрацюваннях вчених щодо критеріїв достатності міжнародних резервів за останніх півстоліття можна виділити три основні закономірності. По-перше, практично зникла орієнтація на критерії оптимальності резервів, що ґрунтувалися виключно на грошовій масі й були поширені перед Другою світовою війною. По-друге, в період після Другої світової війни достатність міжнародних резервів окремих країн почала майже повністю визначатися на основі торгівлі й торговельної нестабільності. І по-третє, сучасні дослідження акцентують увагу на відмінностях у рівнях розвитку країн, неоднаковому доступі країн до ринків капіталу та різних валютних режимах, пояснюючи цим самим різний попит країн на міжнародні резерви.

Важливість міжнародних резервів як засобу адаптації країни до зовнішніх шоків набула особливої уваги після Другої світової війни та під впливом Великої депресії. Зокрема, Дж. Кейнс розробив план створення міжнародного клірингового союзу. Припускалося, що у такому союзі квоти банкор<sup>1</sup> – як основне джерело ліквідності – будуть пов'язані з вартістю торгівлі. Важливість зовнішнього впливу на економіку країни була також визнана Міжнародним валютним фондом. У формулах розрахунків квот МВФ визначив змінність експорту як одну з п'яти змінних, що використовувалися при розрахунку можливості кожної країни-члена здійснювати внески, реалізовувати свої виборчі права й отримувати доступ до ресурсів МВФ. У 1947 р. Р. Триффін поглибив вивчення цієї проблеми і дійшов висновку,

<sup>1</sup> Банкор – валюта, запропонована Дж. Кейнсом як міжнародна розрахункова одиниця (Прим. авт.).

що попит на міжнародні резерви має зростати у лінійній відповідності з торгівлею. А тому, на його думку, відношення міжнародних резервів до імпорту могло вважатися критерієм достатності резервів [1].

У 1953 р. МВФ уперше на вимогу ООН здійснив дослідження щодо достатності міжнародних резервів у світі. Співробітники МВФ стверджували, що визначення оптимального рівня резервів було не просто завданням математичних розрахунків. Швидше, ця достатність була пов'язана з ефективністю міжнародної кредитної системи, існуючим режимом валютних курсів, доцільністю монетарної і фіскальної політики та рівнем розвитку країн. Було зроблено висновок, що міжнародні резерви країни є недостатніми доти, доки громадськість не почне вважати їх достатніми [2].

У 1958 р. була здійснена ще одна спроба МВФ визначити оптимальний рівень міжнародних резервів. Оскільки зовнішня торгівля була найбільшою статтею платіжного балансу, то природно, що насамперед міжнародні резерви мали порівнюватися з показниками торгівлі. Аналіз даних показав, що в середньому річне співвідношення міжнародних резервів до імпорту в різних країнах коливалося від 30% до 50%. Отримані результати були кваліфіковані як орієнтир для визначення оптимального рівня міжнародних резервів. У 1960 р. Р. Триффін піддав критиці мінімальне значення у 30%, яке покривало 4 місяці імпорту. На його думку, 35% мало бути мінімальним співвідношенням міжнародних резервів до імпорту.

У 1966 р. Р. Геллер вперше проаналізував оптимальний рівень міжнародних резервів з точки зору раціонального оптимізуючого рішення. Оптимальний рівень резервів визначався у точці, де гранична корисність дорівнювала граничним витратам. У моделі Геллера попит на міжнародні резерви визначався вартістю адаптації до зовнішньої незбалансованості, альтернативною вартістю зберігання резервів та ймовірністю того, що потреба в резервах зростає до певної необхідної величини. Геллер стверджував, що його підхід визначив більш надійний і правильний критерій оптимальності міжнародних резервів, ніж звичайне співвідношення резервів до імпорту [3].

Подальші дослідження, як і дослідження Р. Геллера, виходили за рамки класичного критерію покриття імпорту. Загалом вони були зосереджені на чотирьох основних змінних, які визначають попит на міжнародні резерви: нестабільність зовнішніх платежів, гранична схильність до імпорту, змінні на основі масштабу, такі як виробництво або імпорт, та альтернативна вартість. Проте і тут вчені не дійшли спільної думки, оскільки було невідомо, позитивний чи негативний вплив на міжнародні резерви має схильність до імпорту і чи наявна економія масштабу як така. Складно також було знайти адекватні показники альтернативної вартості, які можна було би перевірити емпірично.

З огляду на вищезазначене, крім чотирьох змінних, які визначають попит на міжнародні резерви, слід згадати і про ще два основних відкриття в підходах до визначення достатності міжнародних резервів. По-перше, попит на резерви визначається також типом валютного режиму. По-друге, при формуванні міжнародних резервів поведінка країн, що розвиваються, суттєво відрізняється від поведінки розвинутих країн [4].

На зламі століть, після довготривалої міжнародної дискусії вчені дійшли висновку, що кількісно визначити оптимальний рівень міжнародних резервів неможливо, оскільки на його величину впливає дуже багато чинників. Ніби підсумовуючи всі попередні дослідження, Т. Золотухіна вважає, що потреба країни в міжнародних резервах залежить від обраного режиму валютного курсу (для підтримання фіксованого курсу необхідно більше міжнародних резервів), доступу до міжнародних ринків капіталу (країни, що розвиваються, переважно не мають вільного доступу, а зовнішні запозичення для них дуже дорогі), рівня відкритості та гнучкості економіки (обсягів зовнішньої торгівлі та здатності адаптуватися до зовнішніх шоків) тощо. З огляду на це, на думку Т. Золотухіної, достатньо обмежитися визначеннями на зразок: «У країнах, що розвиваються, рівень міжнародних резервів має бути таким, щоб ринок та рейтингові агентства сприймали його як адекватний за даних умов» або «Рівень міжнародних резервів однієї країни має дорівнювати або бути схожим до відповідного рівня резервів в іншій країні, економіки яких можна порівнювати» [5, с. 31]. Проте такі підходи не є конструктивними при формуванні резервної політики, тому було запропоновано почати визначати мінімальний рівень міжнародних резервів, який необхідний для виконання резервами своїх функцій. До них належать:

- фінансування дефіциту рахунку поточних операцій;
- обслуговування міжнародних зобов'язань, в тому числі державного зовнішнього боргу;
- здійснення валютної політики, а саме регулювання волатильності й рівня валютного курсу національної валюти;
- забезпечення ліквідності на фінансових ринках у процесі виникнення криз;
- формування заощаджень держави, запасу її ліквідності;
- отримання прибутку при здійсненні фінансових операцій [6, с. 110].

Головною помилкою при традиційному визначенні оптимального рівня міжнародних резервів була однофакторність – враховувалася орієнтація на виконання резервами лише однієї функції. Так, класичним

критерієм оцінки достатності міжнародних резервів, про який вже йшлося, вважається критерій покриття імпорту. Він оцінює адекватність міжнародних резервів з точки зору спроможності покриття імпорту, а тому базується на операціях поточного рахунку. Основним твердженням є те, що міжнародних резервів завжди має бути достатньо для покриття майбутнього імпорту протягом певного періоду часу, навіть у випадку тимчасових зупинок припливу іноземного капіталу. Цей критерій особливо важливий для тих країн, які менше інтегровані у світові фінансові потоки, і де товарні потоки є ключовим джерелом зовнішньої нестабільності. Що стосується конкретного мінімального значення резервів, найчастіше використовується показник, що дорівнює трьом місяцям майбутнього (очікуваного) імпорту. Інколи в літературі вказуються і вищі показники (4–6 місяців), проте такому показнику бракує теоретичної й емпіричної бази, а тому він може розглядатися лише як орієнтир, а не чіткий критерій [7, с. 6].

Основною відмінністю у підходах до визначення адекватності рівня міжнародних резервів, які сформувалися після світової фінансової кризи 1997 р., стало визнання авторами того факту, що міжнародні резерви можуть одночасно виконувати кілька функцій. Окрім того, багато країн – частково у відповідь на фінансову кризу в країнах, економіки яких перебувають у процесі становлення – почали акумулювати резерви в обсягах, що значно перевищували ті, що відповідали критерію покриття імпорту. З огляду на це були сформульовані такі критерії.

Критерій Редді розроблений і названий на честь заступника голови Резервного банку Індії. У 1999 р. Я. Редді запропонував при визначенні оптимальності міжнародних резервів враховувати суму платежів за імпорт і витрати на обслуговування зовнішнього боргу, крім традиційного критерію покриття імпорту. Він вважав, що також слід спостерігати за поведінкою інших показників, наприклад, за співвідношенням резервів до суми короткострокового боргу та портфельних інвестицій.

Пабло Гвідотті, колишній заступник міністра фінансів Аргентини, запропонував країнам таке правило: країни мають керувати своїми зовнішніми активами і зобов'язаннями в такий спосіб, щоб вони могли утримуватись від зовнішніх запозичень принаймні протягом одного року [5, с. 37]. Це означає, що резерви мають покривати запланований рівень амортизації зовнішнього боргу принаймні протягом одного року. Іншими словами, співвідношення між цими двома показниками (міжнародними резервами та рівнем амортизації зовнішнього боргу) має дорівнювати хоча б одиниці. Навіть якщо не буде нового припливу капіталу, а рефінансування існуючих зобов'язань не буде здійснено, країна буде спроможна обслуговувати свій зовнішній борг. Фахівці вважають, що це правило дещо ідеалізує ситуацію в економіці, тому висловлюють певні застереження.

Дослідження американських економістів М. Бюссера та М. Мюльдера, які в 1999 р. застосували правило Гвідотті для реальних даних, свідчать про його ефективність. Було встановлено, що розрахований показник є однією з небагатьох основних змінних, які можуть передбачити фінансову кризу: «Висока ліквідність (представлена як відношення рівня міжнародних резервів до короткострокового боргу) може компенсувати слабкі фундаментальні макроекономічні чинники (такі як дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та зміцнення реального валютного курсу) і обмежити вразливість країни в період розгортання кризи». Тому оригінальне правило, запропоноване Гвідотті, було потім суттєво розширено іншими авторами [8].

Два конкретних поліпшення запропонував Алан Грінспен – колишній голова Федеральної резервної системи США. По-перше, він зазначив, що середній строк погашення зовнішнього боргу країни має перевищувати певний рівень, наприклад 3 роки. По-друге, він сформулював правило на основі підходу «ліквідність під ризиком». Згідно з ним чисту зовнішню позицію за зобов'язаннями країни потрібно розраховувати на основі широкого переліку можливих сценаріїв, із зазначенням відповідної вірогідності їхньої реалізації. Таким чином, за новим правилом резерви мають бути достатніми для того, щоб уникнути зовнішніх запозичень протягом щонайменш одного року з високим ступенем імовірності, наприклад 95% [7, с. 6].

Слід зазначити, що деякі автори (В. Мовчан, Р. Кірхнер, Р. Джуччі) об'єднують правило Гвідотті та доповнення Грінспена в один критерій достатності міжнародних резервів і називають його критерієм Гвідотті–Грінспена.

Як уже зазначалося, економічній літературі, присвяченій критеріям достатності міжнародних резервів, бракує спільної основи, а тому вона традиційно концентрувалася на індивідуальних критеріях оцінки (пов'язаних із торгівлею, зовнішнім боргом тощо). Останнім часом така література була доповнена новими комплексними підходами.

Оскільки критерій Гвідотті–Грінспена зосереджує увагу на негативному впливі потенційного відпливу капіталу нерезидентів, отже він пов'язаний переважно із «зовнішнім впливом» резервів. Часто у

випадку фінансової кризи такий вплив часто відбувається разом із внутрішнім впливом резервів, коли резиденти намагаються обміняти активи в національній валюті на активи в іноземній валюті. Саме тому виникла необхідність визначення комплексного критерію, який би оцінював обидва ефекти.

Дж. Вейнхольдс та А. Каптейн розробили критерій, який робить можливим оцінювання зовнішньої та внутрішньої «втечі» капіталу. Він складається з трьох компонентів. Перший – це заборгованість за короткостроковими зовнішніми зобов'язаннями відповідно до залишкового строку погашення. Він схожий до підходу Гвідотті й оцінює зовнішній вплив. Другий компонент використовується як потенційний індикатор «внутрішньої втечі» і розраховується як певна частка грошової бази. Конкретний рівень покриття грошової бази за рахунок резервів залежить від системи валютного курсу країни. Третій компонент – це фактор корекції, оскільки різні країни неоднаково чутливі до раптових переходів з національної на іноземну валюту, тому автори пропонують включати ймовірний фактор таких переходів для кожної окремої країни. Це робиться шляхом корекції частки грошової бази, яка має бути покрита за рахунок резервів, на адекватний рейтинг ризику країни. Автори в своїх розрахунках використовують універсально визнаний рейтинг ризику країни, що публікується в щотижневнику «The Economist» [4].

Ще один комплексний підхід був запропонований у 2006 р. й доповнений у 2009 р. О. Джін і Р. Ранс'єр визначили оптимальний рівень резервів на основі аналітичної моделі, яка безпосередньо включає вигоди та витрати на утримання резервних активів. У цій моделі міжнародні резерви можуть розглядатися як самострахування від виникнення проблем із платіжним балансом. Основна ідея в тому, що, незважаючи на витрати, пов'язані з утриманням резервів, вони допомагають скоротити частоту раптових зупинок потоків капіталу і згладити вплив таких шоків на національне споживання та виробництво шляхом підвищення ліквідності. Таким чином, урядовці мають знайти рівновагу між витратами на утримання резервів у нормальні часи й вигодами під час кризи. Рівень є оптимальним, коли граничні витрати утримання резервів дорівнюють граничним вигодам.

В емпіричній частині роботи автори перевірили свою модель на даних, що стосувалися країн, економіки яких знаходяться в процесі становлення, з метою встановлення відповідності результатів моделі актуальним рівням резервів. Загалом після певних уточнень модель може пояснити поточний рівень резервів у багатьох країнах [9].

Підсумовуючи, можна зазначити, що в міжнародній практиці немає єдиного підходу до визначення оптимального рівня міжнародних резервів. Традиційний критерій достатності резервів, що покриває три місяці імпорту, вже дещо застарів, тому з'являються все нові підходи до визначення критеріїв адекватності міжнародних резервів, які враховують такий важливий чинник, як потоки капіталу. Що стосується подальших розвідок у цьому напрямку, то це може бути емпіричне тестування критеріїв достатності міжнародних резервів для певної групи країн (наприклад, для країн Центральної та Східної Європи), а також виокремлення відмінностей в управлінні офіційними резервами у країнах із плаваючими та фіксованими валютними курсами, адже запровадження нових підходів до управління міжнародними резервами, а також оптимізація й диверсифікація їхньої структури забезпечить ефективне здійснення валютної політики і підвищить рівень економічної безпеки держави загалом.

### Література

1. *Williamson J. International Liquidity: A Survey / J. Williamson // Economic Journal. – 1973. – № 83.*
2. *International Monetary Fund. The Adequacy of International Reserves // International Monetary Staff Papers. – Vol. III. – No. 2. – October 1953.*
3. *Heller R. Optimal International Reserves / R. Heller // Economic Journal. – 1966. – № 76.*
4. *Wijnholds J. O. Reserve Adequacy in Emerging Market Economies / J. O. Wijnholds, A. Kapteyn // IMF Working Paper WP/01/143.*
5. *Золотухина Т. К вопросу об определении уровня достаточности официальных золотовалютных резервов / Т. Золотухина // Вопросы экономики. – 2002. – № 3. – С. 31–50.*
6. *Мельник П. Міжнародні резерви України: обсяги і структура / П. Мельник, О. Бреславська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12(78). – С. 108–116.*
7. *Мовчан В. Адекватність офіційних резервів в Україні. Серія консультативних робіт [PP/08/2009] / В. Мовчан, Р. Кірхнер, Р. Джуччі. – Берлін, К., 2009. – 16 с.*
8. *Bussiere M. External Vulnerability in Emerging Market Economies: How High Liquidity Can Offer Weak Fundamentals and the Effects of Contagion / M. Bussiere, C. Mulder // IMF Working Paper. – 1999. – № 88.*
9. *Jeanne O. The Optimal Level of International Reserves for Emerging Market Countries: Formulas and Applications / O. Jeanne, R. Ranciere // IMF Working Paper WP/0229.*



Зоряна ЯРЕМКО

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПИВА

*Виявлено і розкрито сучасні тенденції функціонування світового ринку пива: відновлення обсягів продажів; посилення впливу Китаю на ринок; домінування країн Південно-Східної Азії та Західної Європи; зростання динамічності ринків країн, що розвиваються; стабільність позиції на світовому ринку пива 10 країн-лідерів; високий рівень консолідації ринку; лідерство «локально глобального» бренда Snow; зростання темпів торгівлі у місцях споживання пива, порівняно з місцями продажу; динамічний розвиток торгівлі пивом через Інтернет та суттєве переважання продажів світлих сортів пива порівняно з іншими сортами.*

*The next modern trends in the world beer market's operation are identified in the article: beer sales pick up; increasing impact of China on the market; Asia-Pacific and Western Europe dominate; emerging markets are most dynamic; stability of top 10 markets; high level of market consolidation; leadership of «local global» brand Snow; on-trade outperforms off-trade; Internet retailing the most dynamic channel; lager dominates the beer category.*

Ринок пива – важливий сектор економіки України, ефективне функціонування якого є основою поступального розвитку економіки країни і виконання державою своїх соціально-економічних функцій. Як складова економічної системи країни ринок пива характеризується двома особливостями: задовольняє потреби населення у специфічному продукті, надмірне споживання якого, в тому числі фальсифікованого продукту, призводить до негативних соціальних наслідків; формує значну частину доходів бюджету країни. Саме через ці причини ринок алкогольної продукції загалом і ринок пива зокрема (нагадаємо, що з 11 лютого 2010 р. в Україні офіційно пиво розглядається як алкогольний напій, змінивши свій попередній статус квазіалкогольного напою) завжди був об'єктом жорсткого державного регулювання, що поєднує в різних пропорціях економічні та адміністративні інструменти регулювання на певних етапах розвитку української економіки.

Особливе становище ринку алкогольної продукції, збереження умов та механізмів регулювання, що неадекватні принципам ринкової економіки, породжують цілий комплекс проблем: високий рівень нелегального виробництва та відповідно недонадходження акцизів до бюджету, соціальна проблема зростання смертності від алкоголізму, недовикористання виробничих потужностей підприємств, дезінтеграція алкогольного ринку. За цих умов об'єктивно необхідним є досконаліший механізм функціонування й державного регулювання національного ринку алкогольної продукції для забезпечення зростання його економічного потенціалу й досягнення балансу інтересів споживачів, виробників і держави.

На даний час в Україні існує близько півсотні пивоварних підприємств, що майже у два рази менше, ніж на початку 1991 р., коли їх було 115. Певною мірою таку ситуацію можна пояснити припиненням діяльності дрібних підприємств із невеликими обсягами виробництва, які не змогли конкурувати з потужними компаніями. Вітчизняна пивоварна галузь приваблива для іноземних інвесторів, котрі останнім часом активно скуповують великі пивоварні заводи країни. Український ринок пива – один із найперспективніших у Європі, і подальший його розвиток буде залежати від соціально-економічних умов розвитку країни та здатності вітчизняних пивоварів ефективно використовувати у власних інтересах ті позитивні й негативні тенденції, котрі на сьогодні спостерігаються на світовому ринку пива, виявленню яких присвячене наше дослідження.

Фундаментальні дослідження основ формування товарних ринків та оцінки економічного потенціалу організацій представлені у роботах І. Ансоффа, Д. Нортон, М. Портера, Г. Д. Стіглера, С. С. Гаркавенко, В. О. Точиліна, А. О. Старостної та ін.

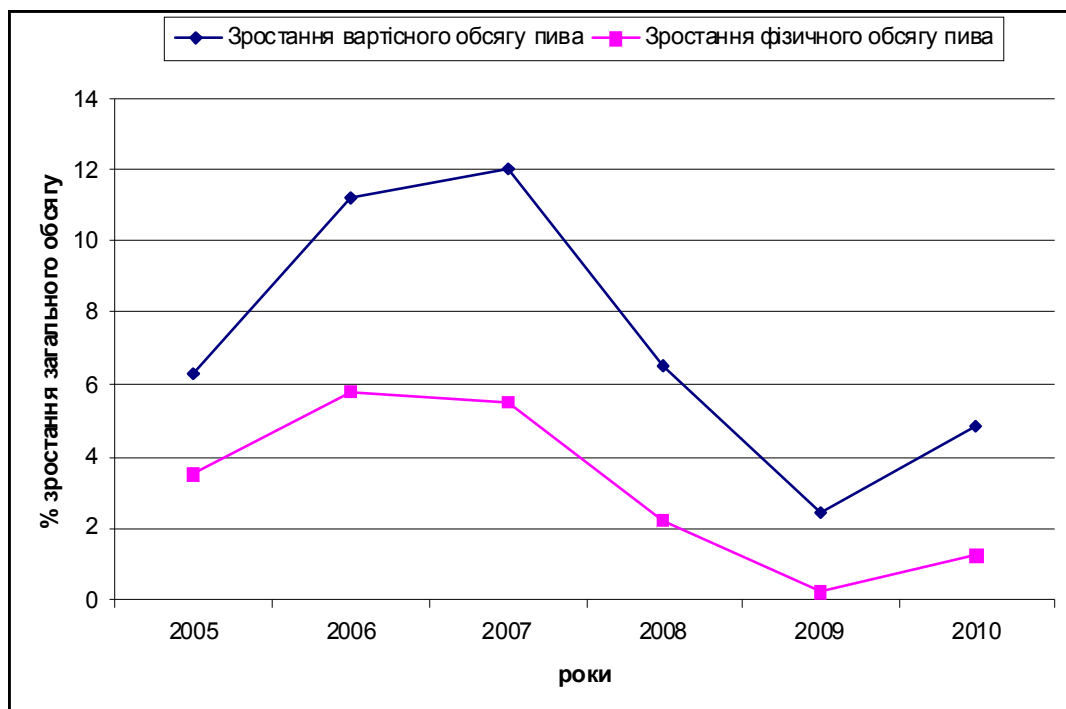
Проте, зважаючи на суттєві зміни в сучасних умовах функціонування світових ринків під впливом поглиблення глобалізаційних процесів та кризових явищ у міжнародній економіці, розуміння сьогоденних особливостей розвитку ринку пива потребує ґрунтовних досліджень.

Метою нашої статті є виявлення сучасних тенденцій розвитку світового ринку пива.

Світовий ринок пива динамічно розвивається, постійно змінюється його кон'юнктура. Характерною особливістю ринку в останні роки стали злиття та поглинання [10]. Пивні корпорації ведуть активну боротьбу за перспективні й динамічні споживчі ринки різних країн світу. На даний час можна виділити такі тенденції розвитку світового ринку пива:

1. *Відновлення обсягів продажів у 2010 р. після сповільнення їхніх темпів у 2009 р.* Обсяг продаж пива у натуральному вираженні у 2010 р. збільшився на 1% порівняно із 2009 р. і досяг 187 млрд. л (рис. 1). Це свідчить про те, що ринок знаходиться на шляху відновлення. Проте обсяги продажів пива у натуральному вираженні ще не повернулися до передреcesійного рівня.

Слід зазначити, що ринок пива є найбільшим серед ринків алкогольних напоїв, на нього припадає 78% обсягу продажів у натуральному вираженні, порівняно з вином (11%) та спиртними напоями (8%) [5].

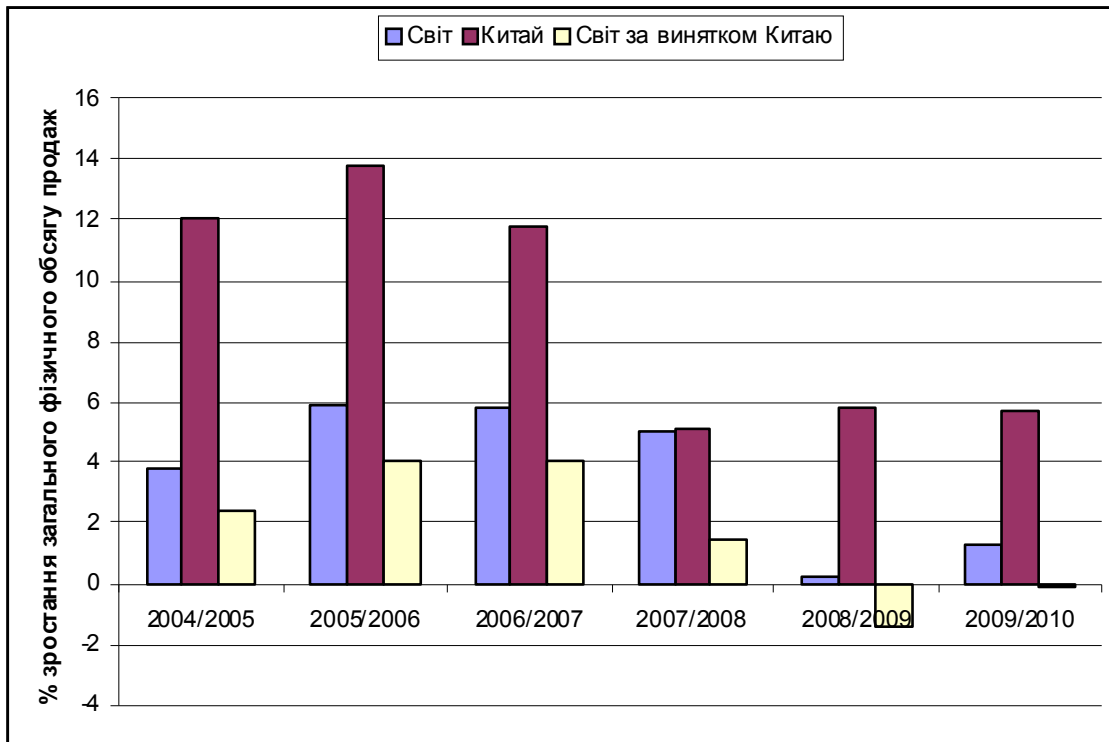


**Рис. 1. Зростання фізичного та вартісного обсягів продажів пива на світовому ринку, 2005–2010 рр.**

Примітка. Побудовано автором за даними Euromonitor International.

Стагнація на ринку у 2009 р. та відносно незначне зростання у 2010 р. пов'язані переважно зі Східною Європою, Північною Америкою та насиченим ринком Західної Європи, які продемонстрували зниження продажів у 2009–2010 рр.

2. *Посилення впливу Китаю на світовий ринок пива.* У 2010 р. на Китай припадала майже чверть світового ринку пива. За останніх шість років частка Китаю на світовому ринку пива поступово зростала з 19% у 2005 р. до 24% у 2010 р. [6]. Як уже зазначалося, зростання обсягів продажів пива у натуральному вираженні на світовому ринку в 2010 р. становило 1%, проте якщо не брати до уваги показники, які стосуються Китаю, то можна спостерігати зменшення обсягів продажів пива, що свідчить про важливе значення цього ринку (рис. 2).



**Рис. 2. Зростання обсягів продажів пива на глобальному та китайському ринках, 2005–2010 рр.**

Примітка. Побудовано автором за даними Euromonitor International.

3. *Домінування на світовому ринку пива країн Південно-Східної Азії та Західної Європи.* Південно-Східна Азія та Західна Європа є основними регіонами продажів пива як за натуральними, так і за вартісними показниками. Слід зазначити, що Південно-Східна Азія є основним регіоном продажів пива, виражених у натуральних показниках (на неї припадає 34 світових продажів), але за вартісним обсягом продажів на регіон припадає лише 25% світового ринку, що вказує на відносно низьку ціну пива (основну частину продажів пива, зокрема 70% у 2010 р., становить світле пиво економ-класу). Навпаки, Західна Європа займає 15% світового обсягу пива у натуральному вираженні, але 26% – у вартісному вираженні, що вказує на поширення в регіоні тенденції до збільшення споживання пива класу преміум. Світле пиво класу стандарт та преміум становило 74% від загального фізичного обсягу продаж у 2010 р., причому Західна Європа має відносну більшу частку інших сортів пива, крім світлого, порівняно з іншими регіонами [2].

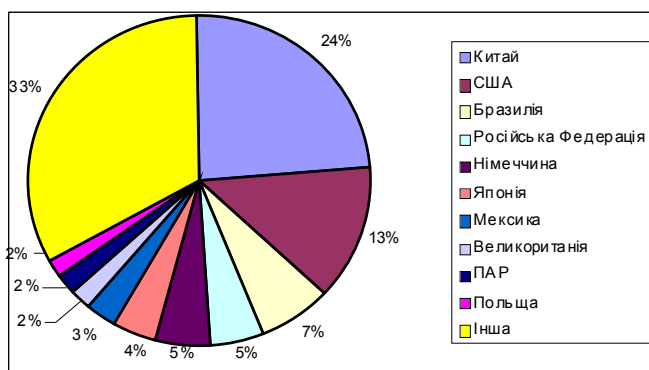
Також Південно-Східна Азія має не лише великий за обсягами ринок пива, а й пропонує значний потенціал для майбутнього зростання. Крім того, що це найбільш динамічний регіон за обсягами продаж пива у натуральному вираженні (із середньорічним зростанням в розмірі 7% у період між 2005 та 2010 рр.), споживання пива на душу населення в регіоні в обсязі 17 літрів є значно нижчим від середньосвітового показника (27 літрів у 2010 р.) [3].

4. *Більша динамічність ринків, що розвиваються, порівняно зі зрілими ринками.* Близький Схід та Африка, Латинська Америка та Південно-Східна Азія продемонстрували темпи зростання ринку пива як за фізичними, так і за вартісними обсягами вищі, ніж середньосвітове значення у 2010 р., в той час як Західна Європа та Північна Америка характеризувалися низькими темпами зростання фізичних та вартісних обсягів продажів пива.

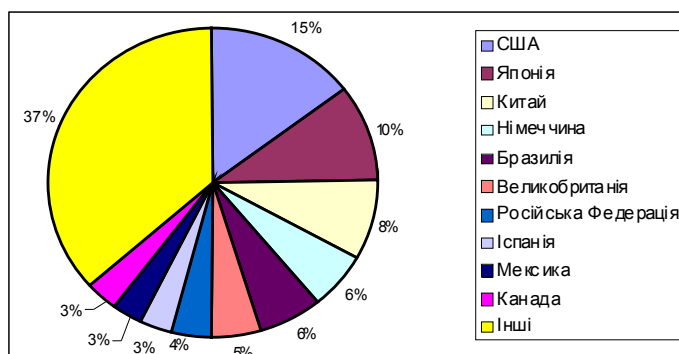
Зниження темпів зростання ринку пива у Східній Європі в 2010 р. пов'язане з економічним спадом, зокрема в Російській Федерації, зумовленим збільшенням до 200% акцизу у 2010 р., що суттєво підвищило ціни на пиво й ускладнило продажі продукції в країні.

Також у 2010 р. продемонстрували зниження продажів пива Західна Європа та Північна Америка. Зменшення обсягів продажів пива у Північній Америці, що розпочалося у 2009 р., зумовлене переважно рецесією. У Західній Європі зменшення продажів пива спостерігається вже впродовж кількох років, а рецесія відповідно прискорила цей процес. За прогнозами, зменшення обсягів продажів пива продовжуватиметься на таких насичених основних ринках, як ринки Німеччини і Великобританії [4]. Крім того, що зменшення продажів пива зумовлене старінням населення, сповільнення економічного зростання означає, що на зменшення обсягів пива, як і раніше, впливає зниження обсягів торгівлі у місцях споживання пива, а також перехід споживачів алкоголю на споживання сидру, вина та безалкогольних напоїв.

5. *Стабільність позиції на світовому ринку пива 10 країн-лідерів.* На топ 10 найбільших світових ринків пива у 2010 р. припадало 67% продажів за натуральними обсягами та 63% продажів за вартісними показниками [9]. Впродовж останніх 5 років частка фізичного обсягу 10 лідируючих ринків залишилася відносно незмінною, за винятком Польщі, котра увійшла у топ 10 ринків у рейтингу, в той час як Іспанія вибула з нього.



а) фізичні обсяги продажів



б) вартісні обсяги продажів

Рис. 3. Топ 10 ринків пива у світі, 2010 р.

Примітка. Побудовано автором за даними Euromonitor International.

6. *Високий рівень консолідації світового ринку пива.* Anheuser-Busch InBev є найбільшою пивоварною компанією у світі. У 2010 р. на неї припадало 19% світового фізичного обсягу продажів, що майже в два рази більше, ніж частка другої найбільшої пивної компанії SABMiller, яка займає 10% ринку (рис. 4).

Ринок пива надзвичайно консолідований, на топ 10 броварень припадає 61% загального фізичного обсягу продажів у 2010 р., порівняно з ринком вина, на якому на топ 10 виноробів припадає лише 13% світового ринку вина [1].

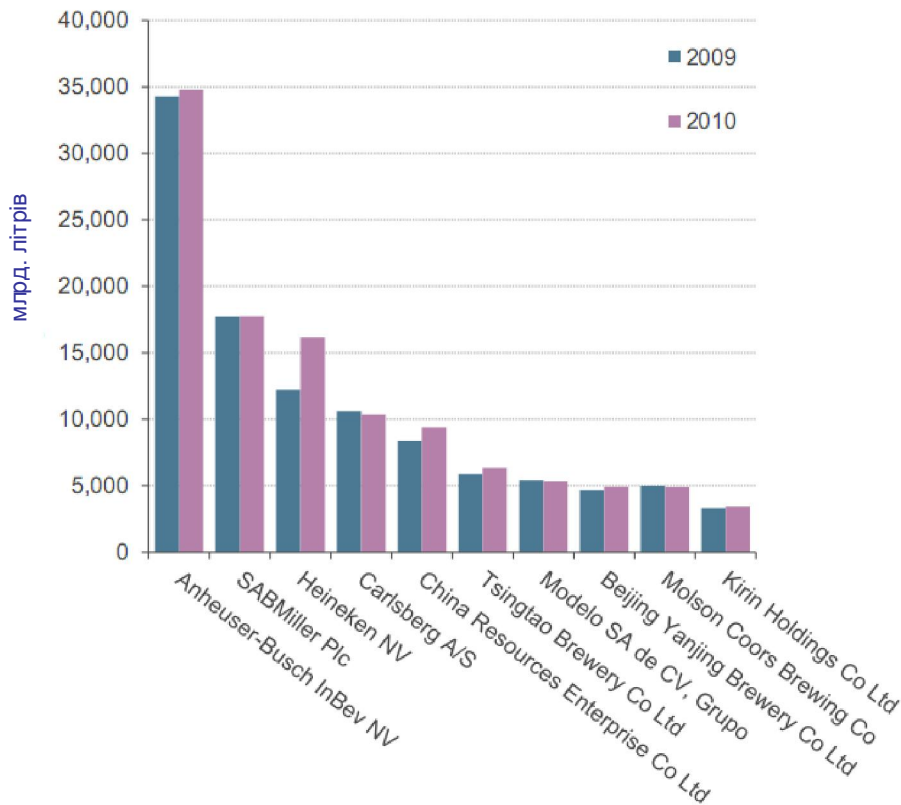


Рис. 4. Топ 10 пивоварень світу, 2009–2010 рр.

Примітка. Побудовано автором за даними Euromonitor International.

Крім цього, рейтинг топ 10 світових компаній із виробництва вина залишається незмінним із 2005 р., на відміну від світового ринку пива, на якому консолідація триває вже протягом кількох років і пов'язана із поглинанням компанією Anheuser-Busch у 2008 р. компанії InBev та купівлею компанією Heineken компанії FEMSA у 2010 р. [7].

Поглинання компанією Heineken компанії FEMSA зумовило те, що Heineken стала найбільш швидкозростаючою компанією у рейтингу зі збільшенням на 30% фізичного обсягу продажів у 2010 р., суттєво зменшивши розрив із компанією номер два у світі – SABMiller [10].

7. *Лідерство на світовому ринку китайського бренду.* На китайський пивний бренд Snow – лідера серед глобальних пивних брендів, припадає 5% загального світового фізичного обсягу продажів у 2010 р. Snow, яким володіє китайська пивоварня China Resources, – локальний бренд, його продажі сконцентровані на ринку Китаю. Це є незвичним, на відміну від брендів спиртних напоїв, які є більше глобальними. Таким чином, пивні бренди – відносно локальні, хоча пивні компанії – глобальні. Винятком серед них є бренди Budweiser та Heineken, що характеризуються суттєвою міжнародною присутністю. Це особливо стосується Heineken, 40% натурального обсягу продаж якого походить із-за меж внутрішнього ринку Нідерландів, що робить цей бренд справді глобальним брендом.

8. *Темпи зростання торгівлі пивом у місцях споживання перевищили темпи зростання торгівлі пивом у місцях продажів.* Слід зазначити, що в 2010 р. темпи зростання торгівлі пивом у місцях споживання були швидшими, ніж темпи зростання торгівлі у місцях продажу, причому очікується, що ця тенденція буде тривати. Проте це не означає, що споживачі знову збільшили відвідування ресторанів, кафе, барів та пабів. Якщо зі світових даних виключити дані, що стосуються Китаю та Російської Федерації, то можна спостерігати ситуацію зростання торгівлі у місцях продажу та зменшення торгівлі у місцях споживання. Це підкреслює важливість на світовому ринку пива цих двох ринків, що динамічно розвиваються. Значення Російської Федерації та Китаю обумовлене відносною перевагою торгівлі у місцях споживання поглинати 200% зростання акцизу на пиво у Російській Федерації

та збільшенням середнього класу у Китаї. Тим не менше, ці два ринки є швидше винятками із правила, оскільки торгівля пивом у місцях споживання продовжує зазнавати значних труднощів.

9. *Роздрібна торгівля через Інтернет – найбільш динамічний канал продажів пива.* Супермаркети/гіпермаркети та невеликі самостійні бакалійні крамниці залишаються найбільш важливими каналами торгівлі пивом у місцях продажу, із 33% та 29% частками торгівлі у місцях продажу в 2010 р. Серед магазинів роздрібно торгівлі найбільше зростання у період між 2005 та 2010 рр. продемонстрували дискаунтери, що отримали вигоду від споживачів із низькими доходами. Роздрібна торгівля через Інтернет стала найбільш динамічним каналом продажів пива, демонструючи майже 10% зростання, отримуючи вигоду аналогічно дискаунтерам від споживачів, що намагаються економити кошти.

10. *Продажі світлого пива переважають серед інших сортів пива на світовому ринку.* Світле пиво у 2010 р. займало 93% світових продажів пива у натуральному вираженні та 91% – у вартісному (рис. 5). Хоча обсяги продажів слабо- і безалкогольного пива залишаються малими порівняно зі світлим пивом, проте воно продемонструвало найкращі тенденції у торгівлі на світовому ринку в 2010 р. як за натуральними, так і за вартісними показниками обсягу продажів. Фізичний обсяг продажів слабо-/безалкогольного пива збільшився на 6% порівняно з 1% для світлого пива. Збільшення обсягів продажів слабо-/безалкогольного пива зумовлене зменшенням споживання алкоголю покупцями та суворим регулюванням керування транспортними засобами у нетверезому стані в багатьох країнах світу [8].

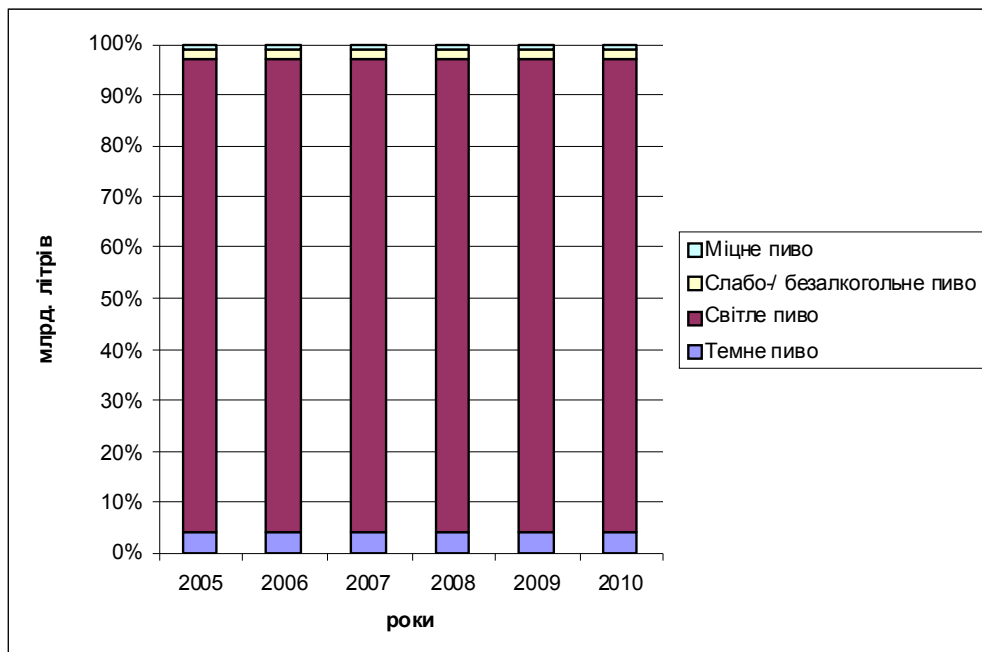


Рис. 5. Світовий ринок пива за сортами пива, 2005–2010 рр.

Примітка. Побудовано автором за даними Euromonitor International.

Міцне пиво займає найменшу частку на світовому ринку пива, зокрема у 2010 р. на нього припало менше, ніж 1%, що зумовлено переважно зменшенням споживання цього сорту пива на ключових ринках в Ірландії і Великобританії.

На торгівлю темними сортами пива, з одного боку, негативно вплинув імідж старомодності на багатьох традиційних ринках, проте з іншого боку, його продажі збільшилися за рахунок популярності пшеничного пива серед молоді, завдяки його солодкуватому та м'якому присмаку, а також ремісничих сортів пива, більшість із яких є темними. Їхня популярність збільшується на розвинених ринках США й Великобританії [3].

Проведений аналіз сучасного світового ринку пива дав змогу виявити такі тенденції його функціонування: відновлення обсягів продажів після їхнього суттєвого зменшення у 2009 р.; суттєве

зростання значення Китаю; домінування на ринку країн Південно-Східної Азії та Західної Європи; зростання динамічності ринків країн, що розвиваються; практичну незмінність позицій на світовому ринку пива 10 країн-лідерів; лідерство на світовому ринку «локально-глобального» китайського бренда Snow; збільшення темпів торгівлі у місцях споживання пива порівняно з місцями його продажів; динамічний розвиток торгівлі пивом через Інтернет; суттєве домінування на світовому ринку продажів світлих сортів пива та збільшення попиту на слабо-/ безалкогольні, пшеничні й ремісничі сорти пива.

Таким чином, світовий ринок пива залишається вкрай локалізованим, а пивовари перебувають у постійному пошуку можливостей для зростання бізнесу, що зумовлює необхідність продуктової, географічної диверсифікації, а також диверсифікації каналів розподілу продукції не лише для глобальних пивних компаній, а й для вітчизняних пивоварів, чому будуть присвячені подальші наукові розвідки автора.

#### **Література**

1. *Anheuser-Busch InBev NV in world beer market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>*
2. *Beer statistics 2010 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dev.brauerbund.de/download/Archiv/PDF/statistiken/101126%20The%20Brewers%20of%20Europe%20-%20Beer%20Statistics%202010.pdf>*
3. *Colen L. Beer drinking nations. The determinants of global beer consumption / L. Colen, J. F. M. Swinnen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.wine-economics.org/workingpapers/AAWE\\_WP79.pdf](http://www.wine-economics.org/workingpapers/AAWE_WP79.pdf)*
4. *Global alcoholic drinks projection 2011 – Part 1: Alcoholic drinks and beer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>*
5. *Global performance and prospects for beer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>*
6. *Growth opportunities for beer suppliers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>*
7. *Heineken in world beer market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>*
8. *Restrictions on the sale and supply of alcohol: evidence and outcomes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndri.curtin.edu.au/local/docs/pdf/publications/R207.pdf>*
9. *Sankrusme S. A study of beer market leader, challengers and niche strategies / S. Sankrusme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.waset.org/journals/waset/v43/v43-90.pdf>*
10. *Strategies for growth in an increasingly consolidated global beer market [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euromonitor.com>*

# ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК

## АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ЕФЕКТИВНОГО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ

*Досліджено запровадження й дотримання Національним банком України принципів ефективного банківського нагляду. Здійснено оцінку дієвості принципів ефективного банківського нагляду в Україні, виходячи з умов та ризиків банківської системи нашої держави. Запропоновано напрями розвитку системи банківського нагляду України, що дасть змогу досягнути більш повного дотримання Базельських принципів ефективного банківського нагляду.*

*Investigated the implementation of the National Bank of Ukraine the Core Principles for Effective Banking Supervision. Analyzed the effectiveness of improving the Core Principles for Effective Banking Supervision in Ukraine, based on the conditions and risks inherent in the banking system of our country. Directions of development of the system of bank supervision of Ukraine which will allow to attain more complete observance of the Basel Principles for Effective Banking Supervision are offered.*

Зазвичай, в умовах стабільно працюючої банківської системи, коли банки не мають суттєвих складнощів у своїй діяльності, системі банківського регулювання і нагляду не приділяють значної уваги чи особливого значення. Проте в періоди, коли виникають труднощі в діяльності великих банків, зазнають краху чи банкрутства окремі банки, а також у період криз значення системи банківського регулювання і нагляду суттєво посилюється і вона стає чи не основною ланкою, що отримує найбільше критики і пропозицій реформування.

Реформування системи банківського регулювання і нагляду спричинене також інституційними змінами, що відбуваються у фінансовій системі як окремих держав, так і світу. У зв'язку з цим системи банківського регулювання і нагляду практично усіх країн світу за останні роки зазнали суттєвого реформування і якісних змін.

Основним органом регулювання діяльності банків на міжнародному рівні є Базельський комітет з питань банківського нагляду (Комітет Кука), створений у 1975 р. за участю голів центральних банків провідних країн світу. На сучасному етапі Базельський комітет забезпечує систематичне співробітництво країн світу з питань нагляду і регулювання діяльності банків, розробляє загальні підходи і стандарти щодо регулювання банківської діяльності та нагляду, а також розробляє основні принципи банківського нагляду. Незважаючи на те, що прийняті Базельським комітетом положення і директиви мають рекомендаційний характер, більшістю країн світу вони сприймаються як обов'язкові, зважаючи на високий авторитет цієї організації.

У вересні 1997 р. Базельський комітет затвердив 25 принципів ефективного банківського нагляду, що визначають критерії, за якими можна оцінити ефективність банківського нагляду. У жовтні 2006 р. ці принципи переглянув Базельський комітет, проте суттєвих змін не відбулось, а метою нової редакції було забезпечення неперервності й послідовності застосування принципів ефективного банківського нагляду.

Основні принципи використовуються країнами як стандарти пруденційного регулювання і нагляду для оцінювання якості систем нагляду та регулювання банків, а також для планування діяльності у цій сфері з метою досягнення базового рівня ефективної та надійної практики наглядової і регулятивної політики [1].



Ці принципи стали орієнтирами для органів нагляду практично всіх країн світу. Понад 160 країн застосовують принципи ефективного банківського нагляду, в тому числі Україна. Починаючи з 1998 р., Національний банк України поетапно запроваджує принципи ефективного банківського нагляду, дотримуючись при цьому погляду щодо необхідності реалізації цих принципів повною мірою.

Враховуючи значення міжнародних принципів ефективного банківського нагляду, доволі тривалий процес їхнього впровадження в Україні, на сучасному етапі, в умовах глобалізації та загострення кризових явищ на світових ринках, в умовах відкритості банківської системи України для входження іноземного капіталу, актуальним напрямом наукових досліджень є аналіз застосування принципів ефективного банківського нагляду Національним банком України та їхня відповідність вимогам часу, враховуючи сучасні міжнародні вимоги щодо процесу регулювання та нагляду за діяльністю банків (Базель II, Базель III).

Питанням дослідження системи банківського регулювання і нагляду присвячено значну кількість наукових праць, зокрема фундаментальні дослідження провідних зарубіжних вчених (Ф. Мішкін, Я. Міркін, С. Моїсєєв, Дж. Сінкі, В. Усоскін, М. Ямпольський та ін.). Належне місце в розробленні цієї проблематики займають праці відомих українських економістів, до яких належать О. Барановський, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Дзюблюк, І. Д'яконова, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, О. Петрик, К. Раєвський, М. Савлук, Н. Швець та ін.

Незважаючи на значні здобутки у дослідженні проблем щодо забезпечення належного рівня нагляду за діяльністю банків на основі дотримання принципів ефективного банківського нагляду, в Україні не всі принципи ефективного банківського нагляду дотримуються належним чином. Власне це й визначає актуальність і практичну цінність дослідження сучасного стану регулювання банківської діяльності в Україні.

Мета цієї статті – аналіз запровадження й дотримання Національним банком України принципів ефективного банківського нагляду, а також оцінка їхньої дієвості в Україні, виходячи з умов та ризиків банківської системи нашої держави.

Дієва реалізація національними органами банківського нагляду принципів ефективного банківського нагляду має важливе значення в практиці банківського нагляду кожної країни. З метою аналізу впровадження цих принципів в Україні, а також з метою оцінювання ефективності банківського нагляду Базельські принципи можна згрупувати за певними критеріями й ознаками. Незважаючи на те, що загальна кількість принципів ефективного банківського нагляду не змінилась у редакції 2006 р. в порівнянні з попередньою редакцією 1997 р. (їх залишилось 25), проте певні зміни є (табл. 1), зокрема важливі зміни стосуються третьої групи принципів – пруденційних правил і вимог. Принципи 6–18 у редакції 2006 р. більшою мірою відповідають вимогам Базеля-II і скоординовані на обмеження ризиків у діяльності банківської установи.

Таблиця 1

**Порівняння груп принципів ефективного банківського нагляду у редакції 1997 і 2006 рр.**

І н і і а і ³ і ð е і ò е і è á ò à è ò è á і ã á à í è ³ à ñ ü è í ã í à ä è ý ä ó			
Ä å ö å ñ á í ü 1997 ð.		Æ í â ò à í ü 2006 ð.	
Í á ð ä ä ó í î â è á ò à è ò è á í ã á à í è ³ à ñ ü è í ã í à ä è ý ä ó	í ð e í ò e í 1	Í á ð ä ä ó í î â è á ò à è ò è á í ã á à í è ³ à ñ ü è í ã í à ä è ý ä ó	í ð e í ò e í 1
Ë ³ á í ç ó ä á í í ý ³ ñ ò ð ó è ò ò ð à í à ä è ý ä ó	í ð e í ò e í è 2–5	Ë ³ á í ç ó ä á í í ý ³ ñ ò ð ó è ò ò ð à í à ä è ý ä ó	í ð e í ò e í è 2–5
Í ð ó ä á í ò ³ e í ³ í ð ä ä è è à ³ à è í î æ	í ð e í ò e í è 6–15	Í ð ó ä á í ò ³ e í ³ í ð ä ä è è à ³ à è í î æ	í ð e í ò e í è 6–18
Ì á ò ã à è í î ò í ã í ã á à í è ³ à ñ ü è í ã í à ä è ý ä ó	í ð e í ò e í è 16–20	Ì á ò ã à è í î ò í ã í ã á à í è ³ à ñ ü è í ã í à ä è ý ä ó	í ð e í ò e í è 19–21
À è í î æ ú í á í ³ ò í ð í à ò ³ ç	í ð e í ò e í 21	Á ó ð ä ä è ò á ð ñ ü è è í á è ³ ð í ç è ò è ò ò ý ³ ò í ð í à ò ³ ç	í ð e í ò e í 22
Î ò ³ e í ³ í î á í à ä ä á í í ý í à ä è ý á í à è ò í ð ä á í ³	í ð e í ò e í 22	Î ò ³ e í ³ í î á í à ä ä á í í ý í à ä è ý á í à è ò í ð ä á í ³	í ð e í ò e í 23
Ò ä á í ñ í à ò ³ í à è ü í ³ á á í è ³ à ñ ü è ³ í î á ð ä ò ³ ç	í ð e í ò e í è 23–25	Ë í í ñ í è ³ á í à à í è è ³ ò ä á í ñ í à ò ³ í à è ü í è è á á í è ³ à ñ ü è è è í à ä è ý ä	í ð e í ò e í è 24–25

Зокрема, пруденційні правила і вимоги визначають:

- необхідність дотримання мінімальних вимог щодо достатності капіталу банку, визначення складових капіталу банку, зважаючи на його здатність покривати ризики (принцип 6);
- наявність у банків процедур для всебічного управління ризиками відповідно до розміру і специфіки діяльності банків (принцип 7);
- механізм управління кредитним ризиком, що має включати процеси надання кредитів і здійснення інвестицій, оцінку їхньої якості, а також поточне управління кредитним та інвестиційним портфелями (принцип 8);
- необхідність дотримання банками адекватних принципів і процесів управління проблемними активами, формування та здійснення належної оцінки достатності резервів для відшкодування можливих втрат за певними групами операцій банків (принцип 9);
- обмеження на сумарні обсяги наданих кредитів (максимальний розмір кредитного ризику щодо окремих осіб або груп пов'язаних осіб) (принцип 10);
- обмеження на кредитування пов'язаних осіб (інсайдерів), дотримання принципу «на відстані витягнутої руки» при кредитуванні інсайдерів, а також використання стандартного підходу при списанні таких кредитів (принцип 11);
- необхідність визначати ризик країни та ризик переказу при здійсненні міжнародної діяльності з кредитування та інвестування (принцип 12);
- необхідність ретельного визначення, оцінки, моніторингу і контролю ринкових ризиків (принцип 13);
- ризик ліквідності, розроблені процедури для управління ліквідністю, в тому числі на щоденній основі (у банків повинна бути стратегія управління ліквідністю, що враховує профіль ризиків банку) (принцип 14);
- наявність стратегії, принципів і процедур управління ризиками для визначення, оцінювання, моніторингу і зменшення операційного ризику (принцип 15);
- необхідність розроблення та впровадження банком стратегії щодо процентного ризику, принципів і процедур для визначення, оцінювання, моніторингу та контролю процентного ризику (принцип 16);
- наявність у банках систем внутрішнього контролю та аудиту, адекватних розміру і складності діяльності банків (принцип 17);
- високі професійні та етичні стандарти для запобігання фінансових зловживань чи здійснення злочинної діяльності (принцип 18).

Що стосується інших груп принципів ефективного банківського нагляду, то істотних змін вони не зазнали, хоча стали досконалішими як за суттю, так і за формою. Аналіз нової редакції Базельських принципів і методологічних роз'яснень до них дає підстави стверджувати, що як до органів нагляду, так і до банків і банківських груп висуваються більш комплексні й складні вимоги, виконання яких прийнято вважати лише мінімальним стандартом ефективною системи банківського регулювання і нагляду держави.

В Україні впровадження міжнародних принципів ефективного банківського нагляду на практиці розпочато у 2000 р., і цей процес триває донині [3, с. 85]. Важливим кроком на шляху впровадження міжнародних принципів було прийняття у серпні 2001 р. Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [4], у якій знайшли відображення (повністю або частково) більшість принципів, що стосуються пруденційних правил і вимог (принципи 6, 8, 10, 11, 14).

Оцінку впровадження в Україні міжнародних принципів ефективного банківського нагляду двічі здійснювала (у 2002 і 2007 рр.) спільна місія МВФ і Світового банку у рамках Програми оцінки фінансового сектору України (FSAP). У 2007 р. оцінка фахівців МВФ і Світового банку щодо дотримання Базельських принципів була здійснена за оновленою версією (2006 р.), також було зазначено, що з початку запровадження принципів Національний банк зробив значні кроки щодо ефективного впровадження стандартів Базельського комітету та кращої світової практики в наглядову діяльність [5, с. 28].

Упродовж останніх років Національний банк України в сфері банківського нагляду запровадив багато позитивних змін, зокрема зміцнено нормативно-правове забезпечення пруденційного регулювання діяльності банків. У цьому напрямку: підвищено мінімальний розмір регулятивного капіталу банків до 120 млн. грн., підвищено норматив адекватності регулятивного капіталу з 8% до 10%, встановлено норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів банку в розмірі 9%; підвищено значення нормативів поточної (до 40%) і короткострокової ліквідності (до 60%); обмежено можливість кредитування банком пов'язаних осіб (норматив максимального сукупного розміру кредитів,

гарантій та поручительств, наданих інсайдерам, знижено з 40% до 30% від обсягу статутного капіталу банків); значно вдосконалено порядок формування й використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [6], встановлено жорсткіші вимоги до формування банками резервів, а також практично унеможливлено уникнення банками адекватного формування резервів за кредитними операціями шляхом встановлення вимоги формування резервів за реструктуризованими (пролонгованими) кредитами в обсягах, що відповідають рівню ризику таких операцій (саме формування банками резервів у повному обсязі, зважаючи на ступінь кредитного ризику, призвело до суттєвого збільшення збитків банків у 2009–2010 рр.).

Значно поліпшилася за останні роки нормативно-правова база з питань боротьби з відмиванням грошей, одержаних злочинним шляхом та фінансування тероризму. Як на рівні держави, так і в межах банків створені департаменти (відділи) фінансового моніторингу, діяльність яких відповідає міжнародним стандартам (принципу 18). Це дозволило викреслити Україну в жовтні 2011 р. зі списку на моніторинг процесу боротьби з відмиванням грошей і протидії фінансовому тероризму FATF – міжнародної організації, яка розробляє заходи боротьби з відмивання грошей.

У травні 2011 р. прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законів України (щодо нагляду на консолідованій основі)» [8], згідно з яким Національний банк здійснює нагляд за фінансовими установами – учасниками груп на консолідованій основі. Це дає змогу ефективніше управляти ризиками фінансових груп – як на рівні групи, так і на рівні окремих її членів (принципи 21 і 24).

Національним банком за останні роки вдосконалено процес управління ризиками в діяльності банків, впроваджено систему оцінювання ризиків під час здійснення банківського нагляду [7]. Проте доцільно зазначити, що процес впровадження в Україні адекватної і комплексної системи оцінки та управління ризиками банківської діяльності, в тому числі з боку комерційних банків, ще далекий до завершення, оскільки лише перші кроки здійснено щодо належної оцінки рівня ринкового та операційного ризику, не в усіх банках достатньо уваги приділяють системі управління ризиками, в окремих банках вона хоч і створена, проте має формальний характер.

Провівши аналіз сутнісних характеристик міжнародних принципів ефективного банківського нагляду, їхні суттєві й додаткові критерії [2], які має виконувати держава (з метою аналізу розрізняють не 25, а 30 принципів, оскільки перший принцип доволі об'ємний і включає шість складових, кожна з яких трактується як окремий принцип), можемо зазначити, що за станом на 2011 р. в Україні всі принципи ефективного банківського нагляду певною мірою виконуються, проте повністю або здебільшого система банківського нагляду в Україні відповідає 27 принципам<sup>1</sup>.

Проблемними все ще залишаються питання щодо ефективного застосування в банках систем ризик-менеджменту та засад корпоративного управління, важливим є встановлення на законодавчому рівні вимог до банків щодо створення на функціонування систем ризик менеджменту і корпоративного управління в їхніх організаційних структурах (принципи 3, 7, 17).

Здійснивши аналіз імплементації в практику регулювання та нагляду за діяльністю банків України міжнародних принципів ефективного банківського нагляду, можемо зробити висновки, що переважна більшість принципів певною мірою виконуються. За останнє десятиріччя Національний банк зробив багато для поліпшення ефективності банківського нагляду, зокрема у сфері відповідності міжнародним принципам. Проте головна увага регулятора в сучасних умовах, зважаючи на зростання обсягів активних операцій, активізацію процесів створення банківських об'єднань та фінансово-промислових груп, має приділятися мінімізації ризиків у діяльності банків. Національному банку важливо впроваджувати в щоденну діяльність підходи і методи, зорієнтовані на виявленні проблем у діяльності банків на ранніх стадіях їх виникнення, необхідно здійснювати оцінку й управляти ризиками превентивно, а не за фактом.

Саме вироблення системи та адекватних механізмів мінімізації ризиків у діяльності банків є основою нової редакції Основних принципів ефективного банківського нагляду. З огляду на це Національному банку доцільно поглиблювати здійснення банківського нагляду на основі оцінки ризиків, вживати превентивні заходи для забезпечення стабільності як окремих банків, так і банківської системи загалом,

<sup>1</sup> Відповідно до структури і методології підготовки звітів за результатами оцінки, що проводиться МВФ і Світовим банком, при аналізі дотримання країною міжнародних принципів ефективного банківського нагляду оцінка дотримання принципів включає такі компоненти: дотримується принципу; переважно дотримується принципу; суттєво не дотримується принципу; не дотримується принципу; не застосовується принцип.

підвищуючи при цьому роль корпоративного управління в банку, а саме ризик-менеджменту та внутрібанківського контролю. Доцільно також на законодавчому рівні чітко розмежувати відповідальність керівних органів банку щодо дотримання адекватної політики управління ризиками, підвищити особисту відповідальність власників та вищого керівництва банків за ризикову діяльність, що загрожує стабільній фінансовій діяльності банку.

Врахування зазначених пропозицій дасть змогу наблизити систему регулювання й нагляду за діяльністю банків в Україні до кращих традицій світової практики, а також досягнути більш повного дотримання Базельських принципів ефективного банківського нагляду.

#### Література

1. Основні принципи ефективного банківського нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http://www.bank.gov.ua/bank\\_supervision/BSP%20Core%20Principles\\_ukr%20.pdf](http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/BSP%20Core%20Principles_ukr%20.pdf)
2. Методологічні роз'яснення до Основних принципів ефективного банківського нагляду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=45216](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45216)
3. Швець Н. Р. Принципи ефективного банківського нагляду відповідно до вимог Базельського комітету з банківського нагляду / Н. Р. Швець // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2009. – Вип. 456. – С. 85–87.
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України № 368 від 28. 08. 2001 р. (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1424-07>
5. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?jsessionid=3B19A0B7B68085DEB0D1DC7527EDC507?id=52860>
6. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління Національного банку України № 279 від 06. 07. 2000 р. (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-07>
7. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені постановою Правління Національного банку України № 104 від 15. 03. 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986>
8. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України (щодо нагляду на консолідованій основі)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3394-17>

Оксана АДАМИК

**ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ:  
ІНСТИТУЦІЙНО-ПРОЦЕДУРНИЙ АСПЕКТ**

*Охарактеризовано нормативно-правове забезпечення, етапи та особливості формування і затвердження бюджету Пенсійного фонду України. Вказано на недоліки процедур, що характеризуються надмірною регульованістю.*

*There is described the regulatory and legal support, stages of formation and approval of the budget of Pension Fund of Ukraine, also there is listed disadvantages of procedures, which are characterized by excessive regulate.*

Пенсійний фонд України є державним позабюджетним фондом. Його кошти не включені до Державного бюджету України, тому основним фінансовим планом його діяльності є бюджет Пенсійного фонду України.

На відміну від бюджетної сфери, що має переважно споживчий характер і передбачає виконання видаткової частини державного або місцевого бюджету, органи соціального страхування загалом та Пенсійний фонд зокрема функціонують на умовах самофінансування. Це передбачає виконання не лише видаткової, а й дохідної частин бюджету. Вказані факти вносять ряд особливостей у процес формування, затвердження й виконання бюджету органами Фонду.

Незважаючи на значні наукові дослідження й розробки у галузі виконання бюджету установами державного сектору економіки, здійснені такими науковцями, як О. С. Даневич, О. П. Кіндратська, В. І. Стоян, С. І. Юрій та ін., діяльність Пенсійного фонду України досліджена недостатньо. Вона висвітлена у працях О. Г. Белінської, Б. О. Зайчука, О. Б. Зарудного, С. Б. Березіної, В. Т. Александрова, С. М. Недбаєвої та ін.

Водночас запровадження пенсійної реформи та зміни нормативно-правового регулювання діяльності Фонду створюють нові економічні реалії його роботи.

Отже, метою статті є характеристика етапів формування й затвердження бюджету Пенсійного фонду, а також формування шляхів їхнього вдосконалення в умовах реформування нормативно-правової бази регулювання діяльності Пенсійного фонду України. Процес формування його бюджету врегульовано Порядком розроблення, затвердження та виконання бюджету Пенсійного фонду України, затвердженим постановою його Правління від 31. 08. 2009 р. № 21-2 (далі – Постанова № 21-2).

Цей документ визначає, що бюджет Пенсійного фонду – це план утворення й використання цільового страхового фонду, що формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел [п. 2.1.1, 6]. Органи Пенсійного фонду здійснюють фінансування своєї діяльності в межах затвердженого кошторису, який складається ними і затверджується вищестоящими органами.

Як вказує стаття 1.2 Постанови № 21-2 [6], «... бюджетна система Пенсійного фонду складається з бюджетів головних управлінь Пенсійного фонду в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі (далі – головні управління), які включають бюджети управлінь Пенсійного фонду в районах, містах і районах у містах (далі – районні управління), які є учасниками бюджетного процесу в Пенсійному фонді». Проте це неповний перелік складових бюджету ПФУ, до нього також належать бюджети департаментів – структурних підрозділів центрального апарату (див. рис. 1.).

Сукупність усіх бюджетів, що належать до бюджетної системи Пенсійного фонду, складає бюджет Пенсійного фонду, який використовується для аналізу й прогнозування розвитку пенсійної системи. Бюджетний період для всіх бюджетів, що складають бюджетну систему Пенсійного фонду, становить один календарний рік, який починається 1 січня кожного року і закінчується 31 грудня того ж року.

Порядок формування й затвердження бюджету Пенсійного фонду складається з таких етапів:

I. Складання проекту бюджету.

II. Розгляд та затвердження бюджету.

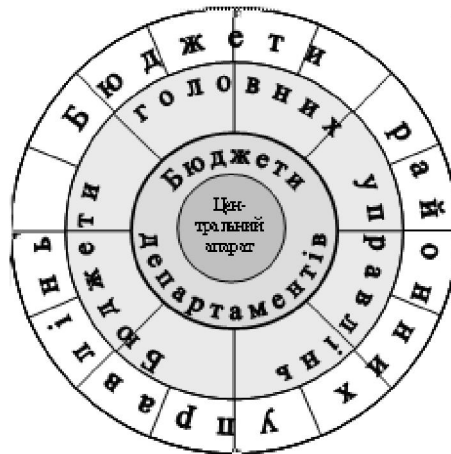


Рис. 1. Схема бюджетної системи Пенсійного фонду України

III. Організація бюджетного процесу.

IV. Виконання бюджету.

V. Контроль за виконанням і складання звітності про виконання бюджету (рис. 2).

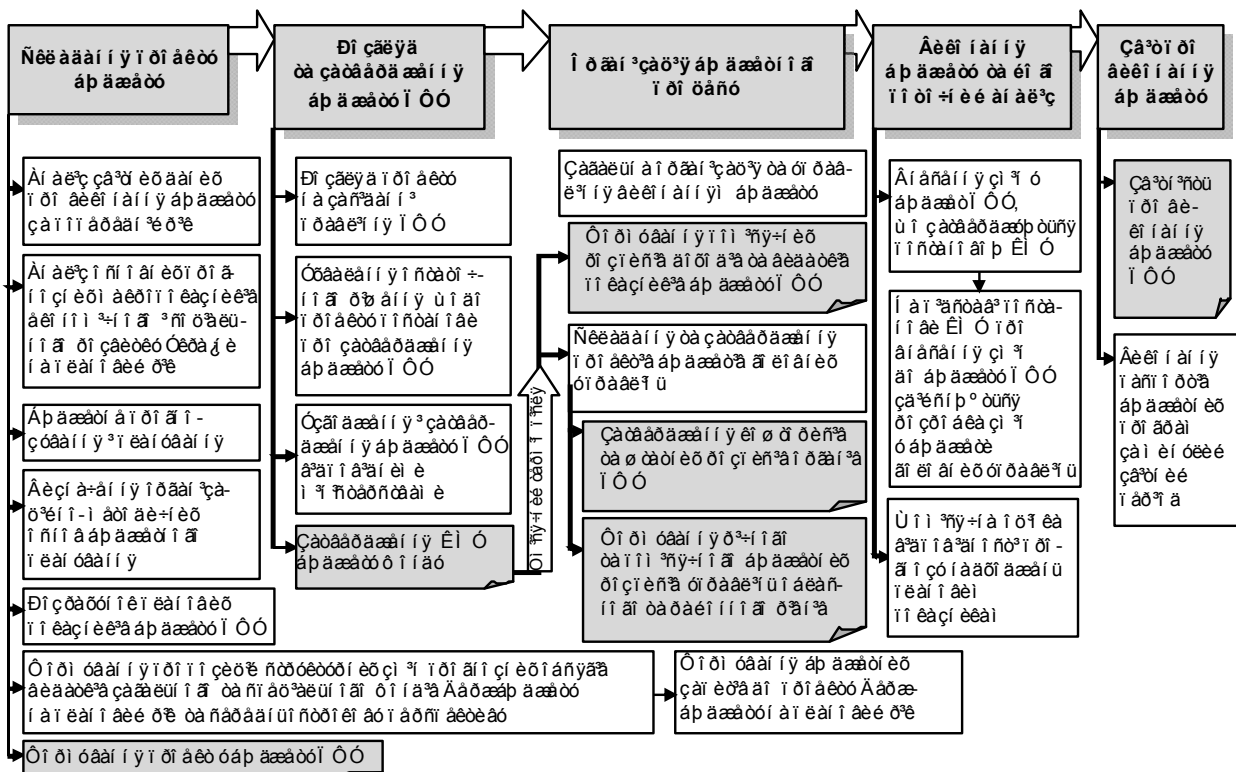


Рис. 2. Основні етапи бюджетного процесу Пенсійного фонду

Отже, розглянемо по чергово кожен із вказаних етапів бюджетного процесу.

**I. Складання проекту бюджету** Пенсійного фонду України – складний і трудомісткий процес, від якісного виконання якого залежить функціонування всіх його структурних підрозділів та фінансування пенсійних виплат.

Організацію бюджетного процесу, координування порядку його виконання та аналіз звітності за його результатами забезпечує департамент зведеного бюджету Пенсійного фонду України.

Складання проекту бюджету Пенсійного фонду розпочинається з аналізу звітних даних про виконання бюджету Пенсійного фонду за попередні роки з виявленням тенденції у виконанні дохідної та видаткової частин бюджету. Детально аналізуються надходження за окремими джерелами доходів, визначається збільшення чи зменшення доходів за кожним джерелом, їхній вплив на виконання доходів бюджетів різних ланок бюджетної системи Пенсійного фонду. Аналогічно аналізується виконання видаткової частини як у цілому за бюджетом Пенсійного фонду, так і в розрізі бюджетів головних управлінь. До уваги беруться не лише внутрішні показники про виконання бюджету, а й зовнішні макроекономічні показники з метою здійснення бюджетного прогнозування.

Бюджетне прогнозування – це науково-аналітична стадія розробки стратегічного бюджету на коротко- (до 3-х років), середньо- (3–5 років) та довгострокову (5–10 років) перспективу. Для його проведення до уваги беруть показники соціально-економічного розвитку, нормативно-правову базу, конкурентоспроможність вітчизняної економіки, вплив зовнішніх політичних та економічних факторів, стан використання природного, трудового, науково-технічного потенціалу та ін. Як правило, до 1 червня поточного року Міністерство економіки України за участю Міністерства фінансів України, Національного банку України, інших міністерств і відомств розробляє Основні прогностичні макроекономічні показники економічного та соціального розвитку України на плановий рік. Вони є основою для складання проекту бюджету Пенсійного фонду.

Бюджет складають за формою, встановленою Пенсійним фондом України. Формування проекту бюджету Пенсійного фонду здійснюється на бюджетний період та середньострокову перспективу, яка становить три роки, наступні за бюджетним періодом (далі – середньострокова перспектива).

Остаточний розрахунок планових показників здійснює Департамент зведеного бюджету ПФУ. Він вносить корективи до наданих прогностичних показників бюджету, включає кошти на потреби департаментів центрального апарату, враховує макроекономічні показники, динаміку чисельності та структури населення, прогностичні зміни оплати праці й рівня цін та ін.

У бюджеті враховують доходи, що формуються за рахунок надходжень коштів у плановому році, і видатки на заходи, окреслені до виконання. Для покриття видатків у плановому році можуть бути використані також суми перевищення доходів над видатками, одержані за минулий рік, такі як авансове фінансування виплати пенсій та грошової допомоги в наступному періоді й залишки коштів на поточних рахунках.

Основними складовими бюджету Пенсійного фонду є дохідна та видаткова частини бюджету. Порядок виконання бюджету [6] регламентує класифікацію його доходів за такими основними групами:

- власні надходження;
- кошти Державного бюджету України;
- кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
- кошти Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Доходи Пенсійного фонду мають цільове призначення і спрямовуються винятково на фінансування пенсій та інших виплат, пов'язаних із функціонуванням системи державного пенсійного забезпечення.

Видатки бюджету Пенсійного фонду класифікують за такими основними групами:

- видатки за рахунок власних надходжень;
- видатки за рахунок коштів Державного бюджету України;
- видатки за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття;
- видатки за рахунок коштів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Пенсійний фонд є розпорядником коштів другого рівня щодо ряду пенсійних програм, що фінансуються із загального і спеціального фондів Державного бюджету. У межах таких міжбюджетних відносин ПФУ формує бюджетні запити до проекту Держбюджету на плановий рік та пропозиції структурних змін прогностичних обсягів його видатків на наступний рік і середньострокову перспективу. Вказана інформація враховується у проекті на наступний бюджетний період.

Правління Пенсійного фонду затверджує проект бюджету ПФУ і подає його на розгляд та затвердження Кабінету Міністрів України.

**II. Розгляд та затвердження бюджету.** Проект бюджету Пенсійного фонду на наступний рік подається на розгляд та погодження до зацікавлених міністерств, визначених Регламентом Кабінету Міністрів України. Проект постанови Кабінету Міністрів України про затвердження бюджету Пенсійного фонду на наступний рік подається у встановленому порядку Міністру праці та соціальної політики для внесення на розгляд Кабінету Міністрів України.

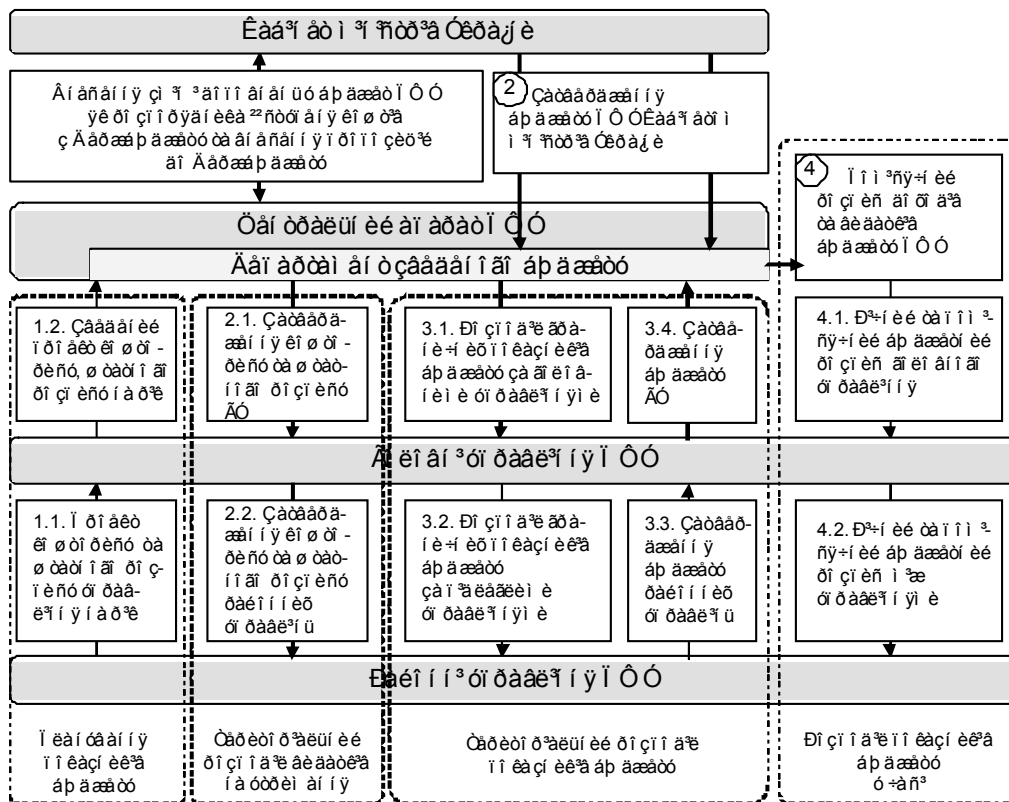
**III. Організація бюджетного процесу.** Прийняття постанови Кабінету Міністрів України про затвердження бюджету Пенсійного фонду на наступний рік є підставою для здійснення таких організаційних заходів для його виконання:

1. Складання й затвердження кошторису видатків на утримання головних та районних управлінь.
  2. Складання проектів бюджетів головних та районних управлінь, їхній розгляд, погодження й затвердження.
  3. Формування помісячних розписів доходів і видатків бюджету ПФУ.
- Розглянемо кожен із них по чергово.

1. *Складання й затвердження кошторису видатків на утримання територіальних органів ПФУ.* Окремою статтею бюджету будь-якого територіального органу є кошти на утримання апарату, що відображаються у видатковій його частині. Такі видатки затверджуються окремим документом – кошторисом на утримання апарату органу ПФУ, який містить лише видаткову частину і деталізує напрями використання вказаних сум.

Кошти на утримання територіальних органів виділяє головне управління, які надалі самостійно розподіляють їх між підпорядкованими районними управліннями. Кошторис враховує дані штатного розпису управління і формується за кожним кодом економічної класифікації видатків. Органи ПФУ в районах, містах та районах міст у встановлені терміни подають до вищестоящої організації на розгляд та затвердження:

- проект штатного розпису;
- проект кошторису видатків управління;
- пояснювальну записку (рис. 3, крок 1.1).



**Рис. 3. Розподіл повноважень між територіальними органами ПФУ на етапах складання проекту та організації бюджетного процесу фонду**



Сукупність проектів кошторисів підлеглих районних управлінь формує зведений проект кошторису головного управління, що враховує, крім того, потреби на фінансування його апарату (рис. 3, крок 1.2). Зведений документ подають до центрального апарату, де отримані показники покладені в основу зведеного кошторису видатків на утримання органів Пенсійного фонду, що входить до відповідної видаткової статті бюджету Пенсійного фонду України.

Прийняття постанови КМУ «Про бюджет ПФУ на рік» є підставою для затвердження для кожного окремого органу ПФУ:

- кошторису видатків управління;
- штатного розпису (рис. 3, крок 2.1, 2.2).

Вказані документи затверджують:

- для головних управлінь – голова правління Фонду;
- для районних управлінь – начальник головного управління ПФУ.

Затверджений бюджет ПФУ є планом діяльності усіх його органів. Тому для організації належної роботи його показники необхідно розподілити:

- 1) за територіальними органами шляхом розподілу повноважень за коштами пенсійного страхування, що передбачає формування, розгляд та затвердження проектів їхніх бюджетів;
- 2) у часі складання помісячних розписів показників бюджету.

*2. Складання проектів бюджетів головних управлінь та районних управлінь, їхній розгляд, погодження й затвердження.*

У місячний термін після прийняття постанови Кабінетом Міністрів України про затвердження бюджету Пенсійного фонду на рік Департамент зведеного бюджету розробляє і доводить до головних управлінь дані про граничні обсяги показників бюджетів на бюджетний період. Отримання таких даних є підставою для проведення головними управліннями роботи з складання проектів бюджетів, що полягає у наступному. Управління ПФУ обласного рівня розподіляють та доводять показники до підпорядкованих їм органів у містах, районах та районах міст (рис. 3, крок 3.2), а також встановлюють терміни подання до головного управління проектів їхніх бюджетів.

Не пізніше ніж за два тижні районні управління ПФУ спрямовують на затвердження до вищестоящої організації проекти своїх бюджетів, підписані начальником та відповідальною за складання бюджету особою. Головні управління розглядають показники проектів поданих бюджетів щодо законності й правильності розрахунків, доцільності запланованих видатків, правильності їхнього розподілу, повноти надходження доходів.

Отримані показники проектів бюджетів формують проект зведеного бюджету головного управління, який у місячний термін після одержання граничних обсягів показників бюджетів подають на розгляд і затвердження у Департамент зведеного бюджету. Проекти бюджетів головних управлінь розглядають на засіданні колегії і подають на затвердження до Пенсійного фонду. У десятиденний термін з дня надходження вказані документи затверджуються Головою правління Пенсійного фонду або його заступником, засвідчуються гербовою печаткою із зазначенням дати. Після вказаних процедур один примірник бюджету повертається до головного управління.

Територіальні органи ПФУ обласного рівня одночасно із поданням проектів своїх бюджетів подають до Пенсійного фонду проекти бюджетів підлеглих їм районних управлінь для здійснення контролю та використання в роботі.

Бюджети управлінь обласного рівня затверджує голова правління Пенсійного фонду або його заступник, що є підставою для затвердження бюджетів підлеглих їм районних управлінь, які підписує начальник головного управління або його заступник.

Якщо до початку нового бюджетного періоду Кабінет Міністрів України не прийняв постанову про затвердження бюджету Пенсійного фонду, розробляється й затверджується тимчасовий розпис доходів і видатків Пенсійного фонду.

*3. Формування річного та помісячного розписів показників бюджету.* Розподіл коштів Фонду здійснюється не лише територіально, а й у динаміці, тобто помісячно. Для цього органи управління затверджують річний та помісячний розписи.

Формування помісячних розписів показників бюджету включає:

- складання помісячних розписів бюджету за доходами та видатками в розрізі основних статей;
- заповнення помісячного розпису власних доходів бюджету за джерелами надходжень.

Формування помісячних розписів бюджету здійснюється окремо за доходами та видатками Пенсійного фонду. Основою для його формування є нормативно-правові акти, показники бюджету Пенсійного фонду та помісячні розписи коштів Державного бюджету України на бюджетний період, а також рівень фактичного виконання відповідних показників бюджету за попередній рік.

*Помісячний розпис доходів Пенсійного фонду.* Основою інформаційного забезпечення для помісячного розпису власних доходів Пенсійного фонду є прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку України в частині витрат на оплату праці, які щорічно затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Помісячний розпис здійснюється за кожною статтею доходів ПФУ:

– страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (далі – страхові внески), які надійдуть у бюджетному періоді від платників (крім фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності та членів сімей зазначених осіб, які беруть участь у провадженні такими суб'єктами підприємницької діяльності й не перебувають з ними у трудових відносинах (далі – фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності);

– страхових внесків від фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності;

– коштів на відшкодування фактичних витрат на виплату та доставку пенсій, призначених особам, які працювали або працюють на підземних роботах, на роботах з особливо шкідливими і особливо важкими умовами праці за списком № 1 та на інших роботах зі шкідливими і важкими умовами праці за списком № 2 виробництв, робіт, професій, посад і показників, затверджених Кабінетом Міністрів України, та коштів на виплату різниці у розмірах пенсій науковим працівникам, що відшкодовується за рахунок недержавних та державних небюджетних підприємств, установ та організацій;

– інших власних надходжень.

При формуванні помісячного розпису доходів враховуються такі показники:

– прогнозні помісячні обсяги витрат на оплату праці;

– діючі розміри страхових внесків;

– чисельність застрахованих осіб;

– фактичні надходження за попередній рік;

– строки сплати страхових внесків до Пенсійного фонду;

– поетапне зростання розмірів мінімальної заробітної плати протягом року та ін.

Вказані вище доходи є власними коштами Фонду, за якими голова правління є головним розпорядником. Проте ряд статей фінансується з інших бюджетів (Державного бюджету, бюджетів інших фондів соціального страхування), за якими ПФУ є розпорядником коштів нижчого рівня.

Пропозиції щодо помісячних розписів асигнувань загального і спеціального фондів Державного бюджету України за бюджетними програмами пенсійного забезпечення на бюджетний період подаються до Міністерства фінансів України. Основою для помісячного розпису коштів Державного бюджету України, виділених на фінансування пенсійних програм, є:

– для загального фонду – лімітна довідка про бюджетні асигнування на бюджетний період, надана Міністерством фінансів України;

– для спеціального фонду за видами надходжень (а саме збору до ПФУ з операцій особливого виду) – динаміка надходжень цих коштів за попередній рік та помісячних даних щодо індексу споживчих цін.

Помісячний розпис доходів за коштами Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань проводиться з урахуванням прогнозного підвищення рівня пенсійного забезпечення цієї категорії пенсіонерів.

*Помісячний розпис видатків Пенсійного фонду* здійснюється з урахуванням:

– фактичного виконання показників бюджету, а також результативних показників роботи за попередній рік;

– прогнозного зростання розміру прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність;

– помісячних даних щодо індексу споживчих цін;

– рішень щодо подальшого підвищення розмірів пенсійних виплат у плановому році.

Помісячні розписи показників бюджету Пенсійного фонду формуються та за підписом керівника Департаменту зведеного бюджету затверджуються Головою правління Пенсійного фонду у місячний термін після прийняття постанови Кабінету Міністрів України про затвердження бюджету Пенсійного фонду.

Центральний апарат організовує і контролює виконання бюджету, координує роботу учасників бюджетного процесу, а виконання бюджету Фонду здійснюють головні та районні управління ПФУ. Тому помісячні розписи доходної та видаткової частини бюджету розподіляються за територіальними органами (рис. 3 крок 4.1, 4.2) й надалі використовуються в процесі виконання бюджету Пенсійного фонду. Такими документами є річний та помісячний бюджетні розписи. Вони призначені для конкретизації планових показників, засвідчених у бюджеті відповідного управління, і прив'язки їх до конкретних часових меж.

Пенсійний фонд здійснює щомісячне оцінювання відповідності фактичних і прогнозних показників бюджету Фонду. За результатами виконання бюджету органи Фонду формують бухгалтерську і статистичну звітність. Такі документи заповнюють щоквартально наростаючим підсумком з початку року. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду за підсумками бюджетного періоду подають до Міністерства фінансів, Міністерства праці та соціальної політики, Рахункової палати, Державного казначейства України. Він підлягає оприлюдненню в офіційних друкованих виданнях Верховної Ради та Кабінету Міністрів України.

**IV. Виконання бюджету та його поточний аналіз.** Як зазначалось вище, загальну організацію та управління виконанням бюджету, складання його проекту, а також координування учасників бюджетного процесу здійснює департамент зведеного бюджету Пенсійного фонду. А організацію виконання бюджету – його головні управління в областях, містах Києві та Севастополі та АР Крим.

Головні управління та департамент зведеного бюджету ПФУ проводять щомісячну оцінку відповідності планових показників, затверджених у бюджеті фонду, та фактично виконаних. У разі їх значних відхилень можуть бути вносені зміни до проекту бюджету Фонду.

Такі зміни відбуваються у випадку виникнення відхилень оцінки прогнозу надходжень у бюджет від фактичних показників, врахованих при його затвердженні, відхилень у структурі витрат, внесення змін у законодавчі та нормативно-правові акти тощо. Вказані уточнення планових показників затверджуються постановою Кабінету міністрів України, на підставі якої вони надалі деталізуються у бюджетах головних управлінь та підлеглих їм управлінь районного рівня.

Зміни до бюджетів та розписів головних управлінь вносять шляхом подання до Департаменту зведеного бюджету відповідних документів з пояснювальною запискою та обґрунтуваннями, яке в свою чергу вносить пропозиції керівництву про затвердження. Після затвердження документ доводять до головного управління, у разі незатвердження – головне управління інформують про причини, через які це не зроблено.

Зміни до бюджетів головних та районних управлінь затверджуються відповідно наказом голови управління ПФУ та голови головного управління.

**V. Звіт про виконання бюджету.** За результатами звітного періоду всі рівні управління Пенсійним фондом України звітують про виконання бюджету.

Формування звітності про виконання бюджету Пенсійного фонду здійснюється на підставі звітів про виконання бюджету головних управлінь. Останні в свою чергу складають звіт на підставі даних звітності про виконання бюджетів підлеглих їм управлінь у районах, містах та районах у містах.

Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду узагальнює показники діяльності всіх його структурних підрозділів і територіальних органів. Він формується наростаючим підсумком з початку року і відображає планові та фактичні показники в розрізі статей доходів і витрат. Звітним періодом є квартал або рік бюджетного відповідного періоду.

Аналіз виконання показників бюджету Пенсійного фонду розглядається на засіданнях правління та колегій при начальниках головних управлінь.

Протягом двох тижнів після затвердження правлінням Звіту про виконання бюджету Пенсійного фонду за рік він підлягає обов'язковій публікації в офіційних друкованих виданнях Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України.

Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду за рік надсилають до Державного казначейства України, Рахункової палати та Міністерства фінансів України.

Отже, процес планування і затвердження бюджету ПФУ є складним і вимагає належної прозорості й контролю. Такі функції покладено на Департамент зведеного бюджету та планування, крім цього, до цього процесу залучають ряд фахівців територіальних органів.

Ми виявили такі особливості й недоліки процедури формування бюджету Пенсійного фонду України, а також його нормативно-правового регулювання:

1. У процесі формування й затвердження бюджету ПФУ та його територіальних органів інформація рухається «згори вниз» та у зворотному напрямку тричі. Проте територіальні органи не мають права впливу на показники власних бюджетів, оскільки пайову частку органу в складі вже затвердженого бюджету Фонду доводять їм у наказовому порядку. Потребу в коштах для територіальних органів розраховує Департамент зведеного бюджету ПФУ.

2. Для прозорості й належного контролю процесу виконання затвердженого бюджету Фонду розподіл його коштів відбувається:

- за територіальними органами шляхом розподілу повноважень за коштами пенсійного страхування, що передбачає формування, розгляд та затвердження проектів їхніх бюджетів;
- у часі шляхом складання помісячних розписів показників бюджету;
- за програмно-цільовими ознаками, що передбачають різні джерела фінансування та напрями витрачання коштів.

#### **Література**

1. *Зайчук Б. О. Пенсійний фонд України. Організаційно-правові та соціально-економічні засади функціонування / Б. О. Зайчук, О. Б. Зарудний, С. Б. Березіна [та ін.]. – К. : АВТ, 2006. – 1056 с.*
2. *Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09. 07. 2003 р. № 1058-IV.*
3. *Положення про головні управління Пенсійного фонду України Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі : постанова правління Пенсійного фонду України від 27. 06. 2002 р. № 11-2.*
4. *Положення про Пенсійний фонд України, затверджене Указом Президента України від 6 квітня 2011 року N 384/2011.*
5. *Положення про управління Пенсійного фонду України в районах, містах і районах у містах : постанова правління Пенсійного фонду України від 30. 04. 2002 р. № 8-2.*
6. *Порядок розроблення, затвердження та виконання бюджету Пенсійного фонду України. Затверджено постановою правління Пенсійного фонду України 31. 08. 2009 р. № 21-2.*

*Василь ДЕМ'ЯНИШИН*

**УДОСКОНАЛЕННЯ КОШТОРИСНОГО ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ  
БЮДЖЕТНОГО РЕФОРМУВАННЯ**

*Розглянуто необхідність кошторисного планування. Розкрито мету й основні напрями вдосконалення кошторисного планування в сучасних умовах. Запропоновано основні шляхи посилення взаємозв'язку загальнодержавного і територіального бюджетного та кошторисного планування.*

*The article is devoted to the importance of estimate planning. There are examined the aim and fundamental directions for updating estimate planning in the nowadays. Basic ways to reinforce the connection of state, territory and estimate planning are offered.*

Кошторисне планування є важливим інструментом управління соціально-економічними процесами в суспільстві, а також елементом бюджетного механізму держави. Зміст і значення кошторисного планування визначається його місцем у системі прогнозування соціально-економічного розвитку країни та фінансових планів у суспільстві.

Кошторисне планування охоплює розподіл та перерозподіл частини вартості ВВП за всіма ланками системи фінансових планів сфери соціально-культурних послуг відповідно до стратегічних та середньострокових планів і прогнозів економічного й соціального розвитку, системи економічних нормативів та фінансових норм. Воно охоплює комплекс заходів, які проводить держава щодо визначення обсягу і напрямів розподілу фондів грошових коштів галузей, установ та організацій, встановлення раціональних та ефективних напрямів їхнього використання. За допомогою кошторисного планування здійснюється забезпечення фінансовими ресурсами усіх бюджетних установ для повноцінного виконання ними свої функцій і завдань. Методи кошторисного планування забезпечують правильні пропорції в розподілі видатків між окремими бюджетами, галузями соціально-культурної сфери та розпорядниками бюджетних коштів.

У вітчизняній економічній літературі питання кошторисного планування розглядають такі вчені, як О. Василик [2], О. Кириленко, І. Луніна, В. Опарін [1], К. Павлюк [3], В. Федосов [1], І. Чугунов [4], С. Юрій [5] та ін. Сучасні фінансові наукові школи розробили основні теоретичні підходи до кошторисного планування, сформулювали найважливіші принципи, закономірності, методологічні засади цього виду планування, а фінансова практика виробила відповідні методи планування, які використовують суб'єкти бюджетних відносин у процесі складання, розгляду й затвердження бюджетів усіх рівнів та всіх видів кошторисів.

Незважаючи на велике значення та роль кошторисного планування і наявність відповідних теоретичних розробок, в організації цього виду планування спостерігаються істотні недоліки та проблеми, які потребують негайного вирішення. Все це негативно позначається на якості бюджетного процесу й ефективності управління соціально-економічним розвитком суспільства. Наявність перерахованих та інших недоліків і проблем обумовили вибір теми дослідження та її актуальність.

Метою наукової розробки є оцінка теоретичних, методологічних і практичних засад кошторисного планування й визначення перспектив розвитку цього планування в Україні в сучасних умовах.

Удосконалення кошторисного планування, реформування форм і методів бюджетної роботи є органічною складовою запровадження та розвитку економічних методів управління в Україні відповідно до ринкових вимог. Починаючи з перших років відновлення незалежності, у країні було зроблено спроби переведення кошторисного планування на нормативну базу, визначення різного виду бюджетних прогнозів, активного запровадження бюджетного програмування, змінювалися методи планування фінансових ресурсів та видатків бюджетних установ. Однак ці спроби не були доведені до кінця.

У сучасних умовах, особливо під час економічних криз, спостерігаємо посилення негативних процесів у кошторисному плануванні. Як наслідок, бюджет держави значно втратив властиву йому

активну роль. У бюджеті продовжують зростати й ускладнюватись проблеми фінансового забезпечення суспільних потреб, фінансування найважливіших державних заходів соціально-культурного спрямування. Остання світова криза спричинила зниження темпів зростання ВВП, скорочення обсягів виробництва продукції окремими галузями економіки, падіння ефективності суспільного виробництва, обмеження дохідних джерел при одночасному зростанні державних видатків, збільшення масштабів фінансової регламентації в соціально-економічній сфері.

Вітчизняні вчені, практики й аналітики звертають серйозну увагу на недоліки, пов'язані з незбалансованістю прогнозних показників соціально-економічного розвитку країни, бюджету держави, зведених фінансових планів окремих галузей та кошторисів бюджетних установ, низькою результативністю роботи Міністерства фінансів України щодо розроблення найважливіших напрямів довгострокової фінансової політики країни, вдосконалення фінансово-бюджетного й кошторисного планування.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку вимагає перебудови бюджетного механізму, включаючи кошторисне планування і бюджетне прогнозування, посилення його впливу на зміцнення державних фінансів, розширення самостійності й підвищення відповідальності адміністративно-територіальних формувань та окремих регіонів. Основана мета удосконалення кошторисного планування полягає в тому, щоб забезпечити збалансованість всіх фінансових планів, включаючи кошториси бюджетних установ, визначення фінансових пріоритетів сфери соціально-культурних послуг, сприяння прискоренню науково-технічного прогресу та забезпечення її якісного зростання, посилення соціального захисту населення та соціальної спрямованості суспільного прогресу.

З метою підвищення ролі кошторисів у системі фінансових планів країни необхідно перебудувати кошторисне планування на базі системи стабільних довготривалих економічних нормативів і норм, які б забезпечили проведення принципово нової фінансової політики держави, розширення прав суб'єктів господарювання соціально-культурної сфери, органів місцевого самоврядування у плануванні та використанні державних фінансових ресурсів. У зв'язку з цим доцільно розробити систему науково обґрунтованих, довготривалих економічних нормативів формування видатків бюджетів та фінансових ресурсів бюджетних установ на всіх рівнях управління і пристосувати їх до умов реального життя. Одночасно доцільно домогтися фінансового оздоровлення усіх галузей економіки та соціально-культурних заходів країни, зміцнити бюджет, регіональні й місцеві фінанси.

На нашу думку, важливим напрямом удосконалення кошторисного планування в Україні є перехід від поточного на перспективне планування бюджетних показників, активізацію розробки бюджетних програм на всіх рівнях управління. Ми вважаємо, що настав час для переходу на розроблення перспективного зведеного фінансового балансу держави (на 5–10 років), на основі якого можна було б розрахувати укрупненні показники видатків бюджету галузевих і регіональних бюджетних програм, які були б основою для складання кошторисів бюджетних установ. Для цього Міністерству фінансів України доцільно вдосконалити методику складання зведених розрахунків за основними показниками видатків бюджету держави та бюджетних програм, ширше використовувати прогресивні форми і методи практичної роботи щодо перспективного бюджетного й кошторисного планування. Одночасно потрібно розширити практику складання зведених фінансових планів галузей, включаючи зведені галузеві кошториси, яка на даний час використовується тільки на державному рівні. В умовах демократичних трансформацій розвиток кошторисного планування потрібно здійснювати шляхом розширення впровадження елементів зведеного планування у практику бюджетної роботи, особливо на обласному та районному рівнях управління. З огляду на це в Україні фінансовий апарат держави має відпрацювати методологію і методику складання зведених фінансових планів, зокрема зведених галузевих кошторисів на рівні Автономної республіки Крим, областей, районів та міст державного й обласного значення.

Вважаємо одним із напрямів удосконалення кошторисного планування перебудову планово-бюджетної роботи в регіонах, яка би базувалася на тісному зв'язку загальнодержавного, галузевого і територіального планування. Це дало б змогу не лише забезпечити збалансованість економічного і соціального розвитку в межах держави та окремих регіонів, а й сприяти розширенню самостійності на всіх рівнях управління. Перегляд підходів до змісту планово-бюджетної роботи сприяв би, на нашу думку, з одного боку, зміцненню ролі держави та захисту її інтересів, а з іншого – розширенню економічної самостійності органів місцевого самоврядування, керівних галузевих органів управління та окремих бюджетних установ з посиленням їхньої відповідальності за кінцеві результати роботи.

Демократичні перетворення в Україні в перспективі спрямовані на підвищення ролі місцевих рад та їхніх виконавчих органів у суспільстві. З цією метою в Автономній республіці Крим, областях, районах і містах доцільно переглянути концептуальні підходи до територіального фінансово-бюджетного

планування у контексті посилення залежності місцевих бюджетів від фінансових результатів діяльності підприємств, організацій та установ, розташованих на відповідній території. Власна фінансова база місцевих органів самоврядування має залежати від ефективності роботи всіх учасників бюджетних відносин адміністративно-територіального формування (включаючи органи місцевої влади, управління, бізнес, бюджетні установи). Саме в умовах широкої демократизації всього бюджетного процесу знизу доверху можна успішно вирішувати складні проблеми соціально-економічного розвитку країни, окремих її регіонів, галузей соціально-культурної сфери та бюджетних установ.

Успішний вибір напрямів удосконалення кошторисного планування залежить від вирішення проблем збалансування бюджетів усіх рівнів та оптимізації міжбюджетних відносин. Слід зазначити, що в Україні з прийняттям у 2001 р. Бюджетного кодексу ці проблеми не лише перейшли у спадок з минулих років, а й ускладнилися. Використання непродуманих підходів до формування бюджетів стало причиною поступової втрати органами місцевого самоврядування власної фінансової бази, джерел фінансових ресурсів сфери соціально-культурних послуг та збільшення їхньої фінансової залежності від центральної влади, що є порушенням Україною засад Європейської хартії місцевого самоврядування. Ми вважаємо, що в процесі розроблення стратегічних засад розвитку бюджетного й кошторисного планування на законодавчому рівні доцільно вирішити ці проблеми на користь місцевого самоврядування.

Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування і демократизація кошторисного планування можливі за однієї умови – істотного збільшення власних джерел фінансових ресурсів місцевої влади та бюджетних установ, розширення їхніх фінансових прав і повноважень. Такі заходи дали б змогу, з одного боку, посилити пряму залежність зростання доходів місцевих бюджетів від збільшення обсягів власних надходжень, а з іншого – стимулювати роботу органів місцевого самоврядування та керівників бюджетних установ, спрямовану на пошук резервів зростання обсягів фінансових ресурсів, їхнього розподілу та ефективного використання. Запровадження цього порядку може створити економічні стимули місцевим радам та бюджетним установам для їхнього впливу на збільшення обсягів надання послуг, підвищення їхньої якості, відповідальності суб'єктів господарювання і зацікавленості місцевих рад у розширенні асортименту послуг. На нашу думку, це сприятиме не лише зацікавленості органів місцевого самоврядування у розвитку соціально-культурної сфери, поліпшенні роботи суб'єктів господарювання, розташованих на їхній території, а й зміцненню стабільності фінансової бази місцевих рад, значно розширить їхні фінансові можливості у вирішенні питань комплексного розвитку регіонів і територіальних громад.

Удосконалення територіального бюджетного й кошторисного планування вимагає від місцевих рад запровадження нових підходів до вирішення проблем фінансового забезпечення адміністративно-територіальних формувань, окремих галузей та конкретних бюджетних установ. Адже саме тут реально починають закладатися передумови територіального господарського розрахунку, при якому потреби економічного і соціального розвитку мають бути якнайтісніше пов'язані з фінансовими можливостями, а рівень і темпи цього розвитку мають безпосередньо залежати від кінцевих результатів на місцях. Вважаємо доцільним, щоб усі суб'єкти господарювання, розташовані на території відповідних місцевих рад, включаючи бюджетні установи, брали участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, призначених для фінансування розвитку інфраструктури, благоустрою території та сфер соціально-культурних послуг.

Успішне вирішення проблем територіального господарського розрахунку дасть змогу зміцнити фінансову базу місцевого самоврядування, перейти до економічних методів управління фінансами регіонів, галузей, бюджетних установ, взявши за основу довготривалі економічні нормативи. Пропонуємо розширити використання укрупнених довготривалих економічних нормативів при плануванні бюджетних видатків, розробці конкретних бюджетних програм для визначення обсягів коштів, спрямованих на економічний і соціальний розвиток відповідних територій, галузей та установ.

Поряд з удосконаленням бюджетного, включаючи кошторисне планування, доцільно розширити самостійність органів місцевого самоврядування при розпорядженні своїми бюджетними ресурсами. Це може проявлятися у тому, що, на відміну від існуючого щорічного доведення директивних показників, формул, нормативів та коефіцієнтів, органи місцевого самоврядування на основі контрольних показників програми економічного і соціального розвитку країни й відповідного регіону, довготривалих економічних нормативів і фінансових норм могли б самостійно встановлювати видатки за своїми бюджетами на 3–5 років, у тому числі на плановий рік, визначати обсяг фінансових ресурсів галузей та бюджетних установ свого підпорядкування. На нашу думку, доцільно припинити нині діючу практику вилучення бюджетних коштів з місцевих бюджетів та бюджетних установ, перерозподілу

зкономлених бюджетних коштів, свідоме недофінансування окремих програм, установ чи видів видатків, включаючи їхнє виділення в останні дні грудня поточного бюджетного року.

У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. Основною метою удосконалення кошторисного планування вважаємо забезпечення стабільної фінансової бази соціально-економічного розвитку країни, окремих галузей, територій, усіх суб'єктів бюджетних відносин, досягнення збалансованості всіх фінансових планів, визначення фінансових пріоритетів країни, створення умов для прискорення науково-технічного прогресу, забезпечення якісного зростання економіки, сфери соціально-культурних послуг, посилення соціального захисту населення.

2. Підвищення ролі кошторисів у системі фінансових планів, на нашу думку, можливе за умов перебудови кошторисного планування на основі системи стабільних довготривалих, науково обґрунтованих економічних нормативів і фінансових норм, які б відповідали економічним інтересам усіх членів суспільства.

3. В сучасних умовах удосконалення кошторисного планування пов'язане насамперед із переходом на перспективне (трирічне, п'ятирічне) планування бюджетних показників і бюджетних програм, удосконалення методики планування та планово-бюджетної роботи на всіх рівнях управління з таким розрахунком, щоби, з одного боку, зміцнити, вдосконалити і розвинути централізовані начала, а з іншого – забезпечити розширення економічної самостійності органів місцевого самоврядування, керівників окремих галузей та бюджетних установ, посилити їхню відповідальність за кінцеві результати роботи.

4. Демократизація бюджетного планування, включаючи кошторисне, та зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, галузей соціально-культурної сфери і бюджетних установ можливі за умови істотного збільшення власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів усіх суб'єктів господарювання, розширення прав і повноважень місцевої влади й керівників окремих галузей та усіх суб'єктів бюджетних відносин.

5. Удосконалення територіального бюджетного планування пов'язано із вирішенням органами місцевого самоврядування проблем фінансового забезпечення регіонів, галузей та окремих бюджетних установ. Вважаємо доцільним, щоби усі суб'єкти господарювання, розташовані на території відповідних місцевих рад, брали участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, призначених для фінансування розвитку інфраструктури, благоустрою території, соціально-культурних заходів і соціального захисту населення.

6. З метою зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, окремих галузей та бюджетних установ і переходу до економічних методів управління фінансами регіонів й суб'єктів господарювання пропонуємо розширити використання укрупнених довготривалих економічних нормативів при плануванні бюджетних видатків і кошторисів бюджетних установ для визначення обсягів коштів, спрямованих на економічний і соціальний розвиток відповідних територій і галузей місцевої інфраструктури.

#### Література

1. *Бюджетний менеджмент* : підруч. / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
2. *Василик О. Д. Бюджетна система України* : підруч. / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 544 с.
3. *Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України* : моногр. / К. В. Павлюк. – К. : НДФІ, 2006. – 584 с.
4. *Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку* / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.
5. *Юрій С. І. Антологія бюджетного механізму* : моногр. / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, Я. М. Буздуган. – Тернопіль : Екон. думка, 2001. – 250 с.



Олена ЗАКЛЕКТА-БЕРЕСТОВЕНКО, Тетяна СТАДНІК

ПРИЧИНИ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ  
ТА ШЛЯХИ ЇХНЬОГО УСУНЕННЯ

*З'ясовано економічну сутність ухилення від оподаткування та його основні причини. Здійснено класифікацію причин ухилення від сплати податків, а також їхній аналіз за окремими видами. Окреслено основні шляхи реформування системи оподаткування у напрямку зменшення масштабів тіньового сектору економіки.*

*Found out the economic substance of tax evasion and its main causes. The classification of causes of tax evasion, and their analysis in terms of individual species. The basic ways of reforming the tax system in the direction of reducing the shadow economy.*

Необхідність дослідження проблеми ухилення від оподаткування обумовлена значними масштабами тіньової економіки в нашій державі, що створює суттєві перешкоди на шляху побудови ефективної податкової системи. В Україні ухилення від оподаткування набуло значного поширення і в окремих випадках стало нормою ведення бізнесу. За оцінками експертів, у нашій державі 40–50% ВВП перебуває «у тіні», тобто не оподатковується, в той час як у країнах Європи цей показник становить 5–15% ВВП [1, 258].

Проблема ухилення від оподаткування породжена протиріччям інтересів держави та платників податків. З точки зору суб'єктів господарювання податки негативно впливають на показники ефективності господарської діяльності, і тому вони намагаються звести до мінімуму податкові платежі. В свою чергу, органи державної влади, навпаки, прагнуть до максимізації податкових надходжень, оскільки від їхніх розмірів залежить можливість виконання державою покладених на неї функцій. Зважаючи на вищезазначене, проблеми усунення причин ухилення від оподаткування, гармонізації інтересів держави та платників податків, скорочення масштабів тіньової економіки набувають особливої актуальності.

Дослідженням проблеми ухилення від сплати податків займаються українські й російські вчені, серед яких: М. Білик, А. Веткін, В. Вишневський, А. Данілов, О. Десятюк, І. Золотко, А. Крисоватий, Я. Лебедзевич, І. Майбуров, М. Нашкерська, В. Пансков, Л. Тарангул, а також вчені далекого зарубіжжя: В. Гаснер, Р. Деріберг, Дж. Стігліц, К. Фогель та ін. Разом із цим, недостатньо дослідженими залишаються причини ухилення від сплати податків, а також їхній вплив на масштаби тіньового сектору економіки.

Мета нашої статті – з'ясування й аналіз основних причин ухилення від оподаткування, а також розроблення дієвих рекомендацій щодо шляхів їхнього усунення.

Податкова теорія і практика виділяє три основних види причин ухилення від сплати податків: моральні, політичні (правові) та економічні.

*Моральні причини* проявляються у тому, що прагнення unikнути сплати податків є природною реакцією людини на будь-які фіскальні заходи держави. З точки зору психології, така реакція вважається нормальною, оскільки обумовлена спробою власника так чи інакше захистити своє майно, капітал або доходи від будь-яких зазіхань шляхом приховування бази оподаткування. Захист свого майна, у тому числі від держави, є найсильнішою економічною мотивацією в діяльності будь-якої людини.

Варто зауважити, що величина незаконного зменшення податкового зобов'язання платником розглядається як високоризиковий актив, який дає значний дохід, за умови, що факт ухилення не буде розкритий або ж – значні втрати, у разі виявлення прихованих сум податкових зобов'язань. Зважаючи на це, держава має створити дієвий та ефективний інститут відповідальності за порушення податкового законодавства, щоб перетворити ухилення від оподаткування на неефективний та економічно недоцільний для платників захід.

Крім удосконалення механізму адміністративних та фінансових санкцій за порушення податкового законодавства, необхідно підвищувати і податкову культуру платників податків. Доволі часто в розвинених країнах світу довіра платників до уряду або ж відчуття «соціальної солідарності» спонукає людей сплачувати податки, навіть якщо з економічної точки зору більш раціональним було б ухилення від їхньої сплати. В Україні рівень довіри громадян до уряду надзвичайно низький, що обумовлено неспівмірністю сплачених населенням податків і розміром отриманих натомість соціальних благ.

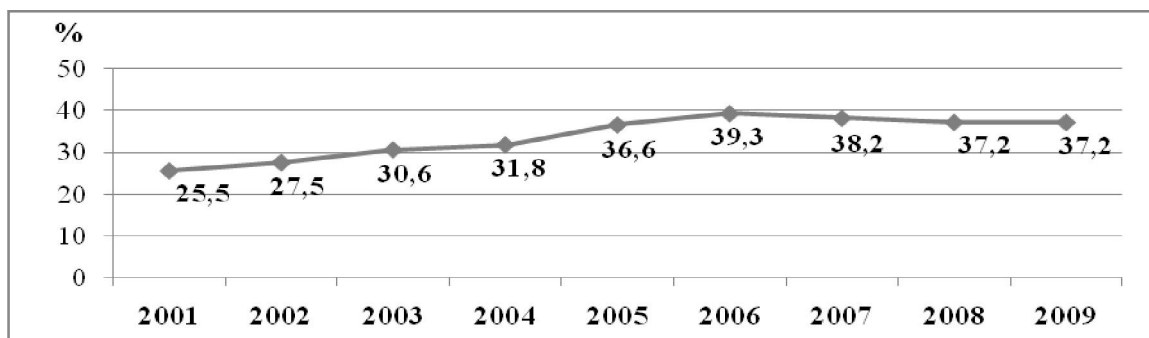
До *політичних причин* ухилення від оподаткування можна зарахувати: лобіювання інтересів окремих груп платників податків представниками органів законодавчої та виконавчої влади; недосконалість податкового законодавства в Україні.

Перша із зазначених причин може бути усунута лише за умови подолання корупції в державних органах влади, що є доволі складним комплексним завданням. Більш реальним, на нашу думку, у короткотерміновій перспективі є удосконалення податкового законодавства України в частині його спрощення та усунення неоднозначності у трактуванні. Важливим кроком до цього, на наш погляд, стало прийняття Податкового кодексу України, який покликаний забезпечити прозорість і зрозумілість причинно-наслідкових механізмів оподаткування.

Найсерйознішими в сучасних умовах, на нашу думку, є *економічні причини* ухилення від сплати податків, серед яких: надмірний податковий тягар; низька якість і рівень державних послуг.

Рівень податкового навантаження в Україні різними вченими оцінюється по-різному. Разом із цим, більшість експертів вважають, що економічна ситуація в нашій державі не сприяє розвитку підприємницької діяльності, а надмірне податкове навантаження призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів господарювання, тінізація економіки, відплив національного капіталу за кордон тощо. В умовах фінансово-економічної кризи значний податковий тиск на реальний сектор економіки суттєво гальмує процеси економічного відтворення, а більшість суб'єктів господарювання можуть працювати рентабельно, як правило, лише за умов приховування своїх доходів від оподаткування.

Для подальшого аналізу необхідно насамперед оцінити рівень податкового навантаження на економіку України (рис. 1).



**Рис. 1. Податкове навантаження на економіку України у 2001–2009 рр.\***

\*Складено авторами за даними [2].

Як свідчать наведені на рисунку дані, показник податкового навантаження протягом 2001–2006 рр. характеризувався позитивною динамікою. Найвищого значення він досяг у 2006 р. – 39,3 %. У наступних два роки спостерігалось певне зниження податкового навантаження – приблизно на 1 в. п. щороку, а в 2009 р. аналізований показник знаходився на рівні попереднього року і становив 37,2 %.

Отже, протягом аналізованого періоду частка податкових надходжень у ВВП України сягала близько 40%, що, на перший погляд, є доволі значною величиною. Однак порівнюючи рівень податкового навантаження в нашій державі з аналогічними показниками країн з розвинутою ринковою економікою, бачимо, що він є швидше середнім, ніж високим (рис. 2).

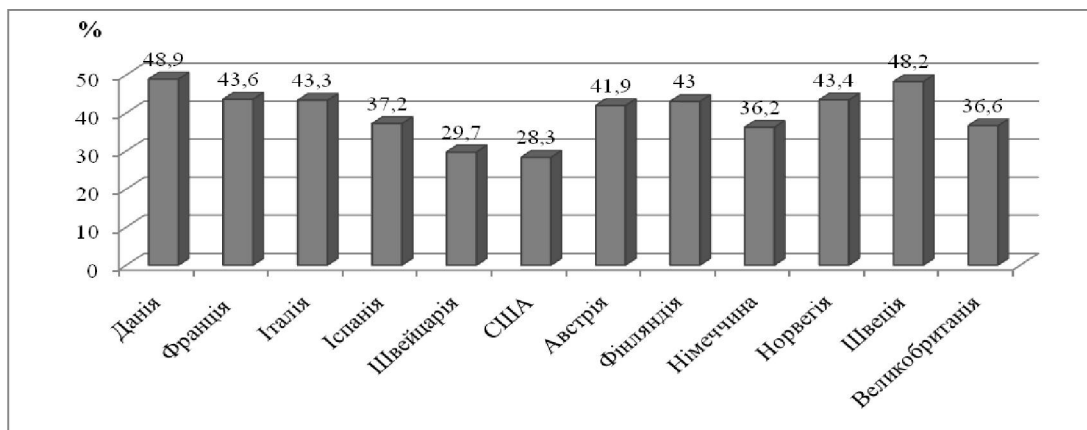


Рис. 2. Рівень податкового навантаження у країнах із розвинутою ринковою економікою\*

\*Складено авторами за даними [3, 461].

Як бачимо, найвища частка податків у ВВП спостерігається у скандинавських країнах, зокрема в Норвегії, Данії, Швеції. Однак, незважаючи на значний рівень податкового навантаження, частка тіньового сектору в цих країнах є незначною, оскільки у них склалася достатньо раціональна й ефективна система бюджетного розподілу та використання податкових платежів. Тому однією з основних економічних причин ухилення від оподаткування в Україні, на нашу думку, варто вважати не надмірний податковий тиск, а неефективну систему витрачання бюджетних коштів. Для обґрунтування цієї думки проаналізуємо обсяги та структуру соціальних видатків загального фонду Державного бюджету України за 2008–2009 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз видатків соціального спрямування загального фонду Державного бюджету України за 2008–2009 рр. (млн. грн.)\*

І т і а с і є є	2008 д.	2009 д.
	А є і і а і і (çàääëüí èé ó í ä)	
Äñüñ ã àè äàðé³ ççàääëüí í äí ó í äó, ì èí . äðí .	193261,00	187760,00
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	100	100
Äèäàðéè í à ñí ò³àëüí ó ñó äðó, ì èí . äðí . , óð. ÷.:	67688	72129
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	35	38,4
æðèè äí -èí ì óí àëüí à äí ñí í àäðñòáí	383,00	72,00
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	0,2	0,04
í òí òí í à çäí òí à'y	6 162,00	6 090,00
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	3,2	3,2
äóðí äí èé³ ò çè÷í èé òí çàèòí è	2 713,00	2 087,00
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	1,4	1,16
í ñà³ðà	14 776,00	16 523,00
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	7,6	8,8
ñí ò³àëüí èé çàðèñò òà ñí ò³àëüí à çàááçí ä÷äí í y	43 654,00	47357,00
ó % äí çàääëüí í çñòí è àèäàðé³	22,6	25,2

\*Складено авторами за даними [4].

Протягом аналізованого періоду, поряд зі скороченням загального обсягу видатків, паралельно простежується зростання абсолютного розміру видатків на соціальні заходи, а також їхньої частки у загальному фонді Державного бюджету України (на 3,4 в. п.). Однак структура соціальних видатків у 2009 р. відносно попереднього року практично не змінилася. Для прикладу, частка видатків на освіту у загальній їхній сумі становила 8,8 %, на охорону здоров'я – 3,2 %, на духовний і фізичний розвиток – 1,2%. Тобто, питома вага статей видатків, що становлять основу показника людського розвитку населення країни, дуже незначна. Низький рівень фінансування соціальних благ породжує у населення відчуття дисбалансу між обсягами сплачених податків та отриманих від держави суспільних послуг, і як наслідок – провокує до ухилення від оподаткування.

Крім недостатнього рівня фінансування соціальних благ, проблемою також є низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами.

Важливими економічними причинами ухилення від оподаткування є також непрозорість, складність і недосконалість адміністрування податків в Україні. На даний час, згідно з рейтингом економік Світового банку та Інтернаціональної фінансової корпорації за індикатором оподаткування Україна посідає 181-ше місце із 183. Середньостатистичне українське підприємство протягом року сплачує 135 податкових платежів, тоді як у Росії кількість таких платежів становить 11, у Польщі – 40, Чехії – 12, Білорусі – 107, Грузії – 18, США – 10, Франції та Китаї – 7 [5].

Про складність системи оподаткування свідчать також значні витрати часу вітчизняних суб'єктів господарювання, пов'язані із нарахуванням, сплатою податків та веденням податкового обліку. Згідно з даними згаданого вище дослідження, виконання обов'язкових податкових процедур, таких як ведення податкового обліку, підготовка та подання звітності, сплата податків, щорічно забирає у підприємців 657 годин. Для порівняння: у Росії аналогічні витрати становлять 320 годин, у Польщі – 396, Чехії – 613, Грузії – 387, США – 187, Франції – 132, Китаї – 504, Білорусі – 900 [5].

До недоліків вітчизняної системи оподаткування варто також зарахувати і її низьку ефективність, що підтверджується значними фінансовими витратами на адміністрування податкових платежів. Експерти Міжнародної фінансової корпорації у своєму дослідженні «The Costs of Tax Compliance in Ukraine» зазначають, що на адміністрування податків українські суб'єкти господарювання щорічно витрачають більше 4 млрд. грн. Так, у період з 2007 до 2009 рр. приватний бізнес, окрім сплати безпосередньо податків та зборів, передбачених законодавством, витратив ще як мінімум 7,8 млрд. грн. на заходи, пов'язані з їхнім адмініструванням, що становить приблизно 1% ВВП України за 2007 р. [6].

Такі дисбаланси податкової системи України, на нашу думку, створюють нерівномірне податкове навантаження і призводять до ухилення від оподаткування та збільшення тіньового сектору економіки держави. Це, в свою чергу, призводить до низки негативних тенденцій, таких як зменшення надходжень до державного бюджету, погіршення якості державних соціальних благ і послуг, зростання рівня корупції і злочинності, порушення засад здорової конкуренції та погіршення стану економіки загалом.

Підсумовуючи вищесказане, варто зазначити, що проблема ухилення від сплати податків має складне підґрунтя й може бути вирішена, певною мірою, лише за умови реалізації комплексу заходів, пов'язаних із вдосконаленням та модернізацією податкової і бюджетної систем держави. До таких заходів ми зараховуємо: спрощення механізму обчислення податків; уніфікацію форм податкової звітності; удосконалення контрольно-перевірочної роботи; забезпечення прозорості, компетентності та передбачуваності діяльності податкових органів; удосконалення структури видатків державного бюджету; поліпшення якості державних соціальних благ і послуг тощо. Послідовна реалізація запропонованих заходів, на нашу думку, створить передумови для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків і зменшення масштабів ухилення від оподаткування.

**Література**

1. Нашкерська М. М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / М. М. Нашкерська // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.7. – С. 258–263.
2. Фрадинський О. А. Поняття податкового навантаження та підходи до його визначення / О. А. Фрадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 79–82.
3. Ткаченко Т. Порівняльний аналіз податкового навантаження в економіці України та країнах з розвинутою ринковою економікою / Т. Ткаченко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 460–464.
4. Офіційні дані Міністерства фінансів України щодо обсягів і структури видатків Державного бюджету України у 2008–2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat\\_id=77643&stind=11](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=77643&stind=11)
5. Рейтинг економік країн світу за версією Світового банку та інтернаціональної фінансової корпорації / Doing business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doing-business.org/rankings>
6. The Costs of Tax Compliance in Ukraine / International Finance Corporation, World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/Content/PublicationUkraineTaxCompliancesurvey2009/\\$FILE/PublicationUkraineTaxCompliance2009.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/Content/PublicationUkraineTaxCompliancesurvey2009/$FILE/PublicationUkraineTaxCompliance2009.pdf)

**ПОНЯТТЯ ТА МІСЦЕ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ  
У МИТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

*Розглянуто питання розуміння поняття адміністрування податків і зборів митними органами за умов дії нового податкового законодавства України, місця цієї державно-управлінської діяльності в національному механізмі митної справи.*

*In the article the questions of understanding of concept of administration of taxes and collections are examined by custom organs in the conditions of action of new tax legislation of Ukraine, place of this state-administrative activity in the national mechanism of custom system.*

На даний час дослідження питань адміністрування податків і зборів митною службою України особливо актуалізується в зв'язку зі створенням в українській державі якісно нової правової основи для такої діяльності. Так, у Податковому кодексі України від 2 грудня 2010 р. (далі – ПК України) Верховна Рада України безпосередньо визначила Митний кодекс (далі – МК України) та інші закони України з питань митної справи, що стосуються оподаткування ввезним та вивезним митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України, складовою частиною національного податкового законодавства (пункт 3.1 статті 3), а митні органи – суб'єктами адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів), поширивши відповідні фіскальні правила Розділу II цього Кодексу і на них (підпункт 41.1.2 пункту 41.1 статті 41, пункт 52.4 статті 52 та інші) [1]. Тому за обставин дії нового податкового законодавства опрацювання питань організації і процедур практичного здійснення державно-управлінської діяльності органами митної служби України щодо забезпечення стягнення податків і зборів з товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон держави, має надзвичайно важливе значення.

У вітчизняній економічній науці питання адміністрування податків та зборів митною службою України на чинній податковій основі системно поки що ґрунтовно не досліджено. Головним чином мають місце роботи, присвячені відповідним аспектам реалізації своїх функцій національними податковими органами. Це праці таких відомих науковців, як: В. Л. Андрушенко, О. Д. Василик, В. П. Вишневський, Л. К. Воронова, В. М. Гесць, А. І. Даниленко, Т. О. Дулік, А. І. Крисоватий, М. П. Кучерявенко, І. О. Луніна, В. М. Мельник, П. В. Мельник, В. А. Оніщенко, В. М. Опаріна, Ю. В. Пасічник, Л. А. Савченко, А. М. Соколовська, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосова, Л. М. Шаблиста, В. П. Хомутенко, С. І. Юрія та ін.

Окремі питання адміністрування податків і зборів (обов'язкових платежів) у процесі здійснення митної справи розглядалися у працях О. О. Бакаєва, І. Г. Бережнюка, А. Д. Войцещука, О. В. Годованця, О. П. Гребельника, Є. В. Додіна, Ю. Б. Іванова, М. М. Каленського, Б. А. Кормича, В. П. Мартинюка, П. В. Науменка, П. В. Пашка, Т. О. Проценка та інших вчених.

Метою цієї статті є науково-теоретичне обґрунтування концептуальних питань розуміння проблематики адміністрування податків і зборів митними органами України, місця цієї державно-управлінської діяльності у митній системі за умов дії нового податкового законодавства України.

Поняття «адміністрування податків і зборів» у контексті здійснення відповідної діяльності митними органами є значно менш дослідженим порівняно з аналогічним напрямом діяльності податкової служби. Крім цього, існує необхідність його дослідження й тому, що фінансовий контроль надходження митних платежів, як підкреслює І. І. Іванча, володіє відносною самостійністю та певними особливостями. Специфіка митної справи породжує різноманітні інтеграційних зв'язків і вимагає розвинутої інформаційно-інтеграційної структури [2, с. 143, 144]. Тим більше, що в ПК України (абзац другий пункту 61.1 статті 61) податковий контроль, що здійснюється з метою перевірки правильності нарахування, повноти і

своєчасності сплати податків та зборів митними органами, визначено складовою частиною митного контролю. А це в свою чергу обумовлює й суттєві відмінності процедур адміністрування податків і зборів митними, на відміну від податкових органів.

Між тим, на макрорівні, як цілком слушно відзначає О. Годованець, адміністрування податків і зборів як податковими, так і митними органами зумовлюється потребами реалізації єдиного завдання – втілення в життя положень податкової системи. Митне адміністрування в цьому механізмі передбачає визначення повноважень органів влади різних ланок у регулюванні відносин у митній сфері, прав та обов'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та повноважень митних органів, організацію митного контролю та митного оформлення товарів, а також процедури оскарження рішень митних органів [3, с. 148].

В. Мартинюк адміністрування митних платежів розуміє як складову митно-тарифного адміністрування, яке охоплює законодавчо регламентовані процедури з нарахування і сплати митних податків та зборів. Митно-тарифне адміністрування науковець розглядає на двох рівнях: 1) на рівні підприємства (мікрорівні) – це розроблення комплексу управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію фінансово-господарської діяльності з метою мінімізації сплати митних податків та зборів за здійснюваними суб'єктом господарювання зовнішньоекономічними операціями; 2) на рівні державних органів управління (макрорівні) – як здійснювані на постійному аналізі зовнішньоекономічної діяльності та кон'юнктури ринку розроблення й реалізацію органами державної влади митних правил і процедур, спрямованих на сприяння розвитку торговельних відносин з іншими країнами, досягнення позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу, підтримання власного товаровиробника та захист внутрішнього товарного ринку. На підприємствах, які працюють у сфері зовнішньоекономічної діяльності, митно-тарифне адміністрування – це лише складова системи менеджменту фірми. З огляду на це основна увага, на думку В. Мартинюка, має бути зосереджена на розгляді питань стосовно управління митною справою держави (адмініструванні податків і зборів митними органами) [4, с. 80, 81]. З такою думкою автора не можна не погодитися. Саме в такому значенні й розглядатимемо це поняття у цій статті, керуючись метою формування теорії ефективного наповнення Державного бюджету України митними податками і зборами в спосіб інтенсифікації та постановки на наукову основу відповідної діяльності вітчизняних митних органів.

Російський економіст С. А. Хапілін пояснює адміністрування митних платежів як один із ключових, найбільш важливих і комплексних елементів (блоків) системи митного адміністрування. Останню науковець розуміє як складне соціально-економічне явище, особливий вид управлінської роботи митних органів щодо реалізації митної політики, що охоплює встановлені державою митні правила і процедури, форми та методи митного контролю, які забезпечують дотримання митного законодавства й мобілізацію митних платежів до бюджету. Поряд із фінансово-економічним блоком, вчений у механізмі митного адміністрування виділяє також такі взаємообумовлені компоненти, як організаційний, правоохоронний, інформаційний. Водночас він зауважує, що фінансова діяльність займає чи найважливіше місце в різноплановій роботі митних органів [5, с. 15, 21].

І дійсно, така точка зору є цілком обґрунтованою: вона враховує ті завдання, які ставить держава перед митною службою. Так, у частині другій статті 11 МК України визначається, що митні органи України, реалізуючи митну політику, здійснюють передусім захист економічних інтересів держави, застосовують відповідно до закону заходи тарифного й нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України. Ці завдання належать до категорії основних, і серед них поставлені законодавцем на одні з перших місць (пункти 2 і 5 цієї частини статті 11) [6].

Разом із цим, звертаючись до аналізу частини першої статті 3 МК України, можна зробити висновок, що адміністрування податків і зборів митними органами (в тексті Закону воно позначається словосполученням «митне регулювання, пов'язане зі встановленням та справлянням податків і зборів»), необхідно розглядати не лише елементом механізму реалізації податкової системи, а й митної справи в Україні. Остання в свою чергу є складовою зовнішньополітичної і зовнішньоекономічної діяльності України і способом забезпечення проведення митної політики держави (частина 2 статті 3 МК України).

Поняття «митна справа» – достатньо ємне, і в зв'язку з цим, як зауважує О. Д. Ершов, деякі доволі суттєві питання його змісту залишаються нез'ясованими у науці й дотепер. Для їхнього вирішення вчений пропонує застосовувати системний підхід, що обумовлює оперування ним у цьому значенні категорією «митна система». Митну систему науковець пропонує розглядати як єдине ціле у

вигляді двох протилежностей (антонімів), які, з одного боку, представлені фіскальною і правоохоронною, а з іншого – дозвільною і заборонною підсистемами.

Разом із цим, на наш погляд, формальне застосування лише одного системного підходу до розгляду питань пізнання суті митної справи є в принципі неправильним, оскільки веде до протиставлення окремих її елементів, зокрема за позицією О. Д. Єршова, фіскальної і правоохоронної систем, дозвільної тій, що забороняє. З огляду на це, враховуючи складність та різноплановість цього політико-правового й економічного явища, його варто аналізувати як систему, елементи якої перебувають в діалектичному взаємозв'язку. Адже об'єктивно не можна протиставляти право економіці, а регулювання – реалізації фіскальної функції і правоохороні тощо. Вони є завжди взаємообумовленими.

Митною справою, на думку О. В. Молчанової, є сукупність методів та засобів забезпечення дотримання митного законодавства, діяльність щодо забезпечення дотримання митних правил. До блоків (елементів) митної справи науковець зараховує: принципи переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон; митні режими; митно-тарифне регулювання та стягнення митних платежів; митне оформлення; митний контроль; надання митних пільг; ведення митної статистики і товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності; правову регламентацію відповідальності за правопорушення у сфері митної справи [8, с. 9].

З урахуванням складності такого соціального феномену, як митна справа, Ф. Л. Жорін до її структурних елементів зараховує: митну політику; порядок переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів; визначення митного кордону, спеціальних митних зон; митні режими; митно-тарифне регулювання; митні платежі; митне оформлення; митний контроль; митну статистику; визначення поняття контрабанди та проведення дізнання; розгляд скарг та звернень громадян; порушення митних правил і відповідальність за них; провадження у справах про порушення митних правил; розгляд (судовий) справ про порушення митних правил; здійснення міжнародних відносин з питань митної справи [9, с. 13, 14].

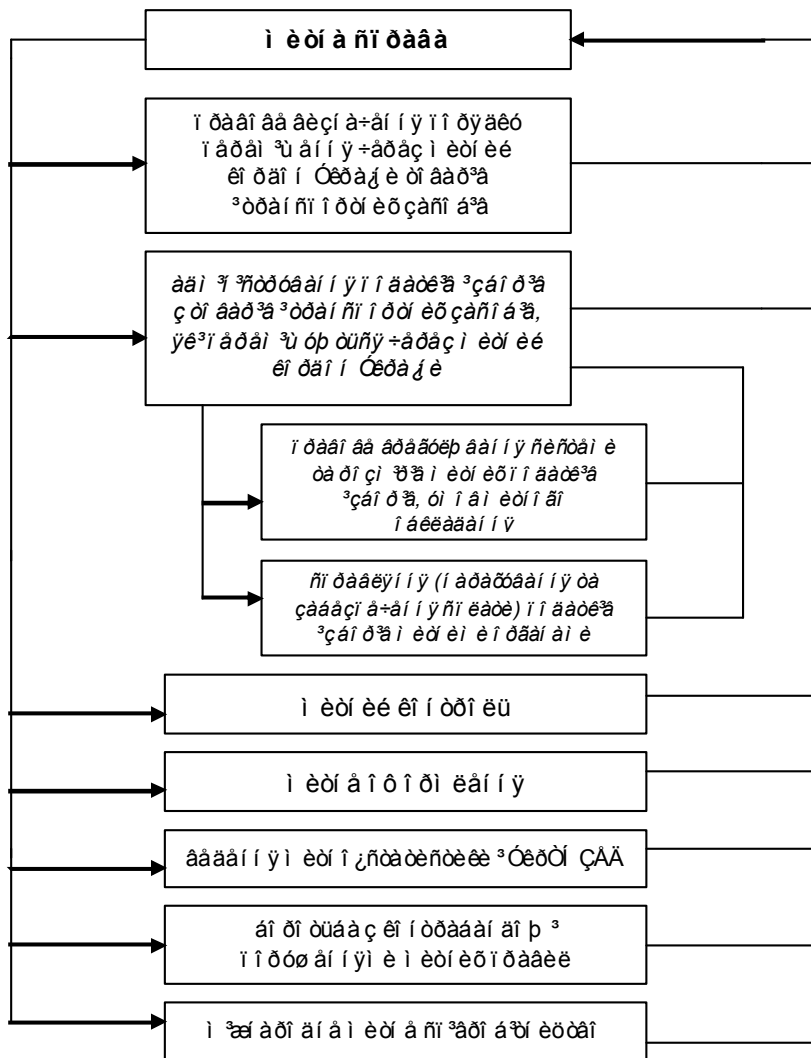
Проте не можна не побачити допущення цим науковцем суттєвої неточності в підході до розуміння системи митної справи: він зараховує її елементів митної політики. З такою точкою зору не можна погодитися. Якраз навпаки, митна справа є засобом реалізації митної політики, практичного проведення її в життя відповідними органами держави, які мають управлінську (виконавчо-розпорядчу) суть. Тобто, поняття «митна політика» є базовим, первісним, вихідним для категорії «митна справа».

Зазначене підтверджується й чинними положеннями МК України. Так, у статті 2 цього документа митна політика визначається як система принципів і напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних і нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Тоді як в частині першій статті 3 МК України митна справа унормовується в значенні порядку переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів, митне регулювання, пов'язане зі встановленням та справлянням податків і зборів, процедури митного контролю й оформлення, боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил, які спрямовуються на реалізацію митної політики України.

Таким чином, з метою усунення непорозуміння і неточностей, що мають місце в науці при вирішенні питань розуміння структури митної справи, обмежимося для цілей нашого дослідження тим підходом до цього, що застосував законодавець у частині першій статті 3 МК України. Відповідно до нього місце адміністрування податків і зборів митними органами в системі митної справи може бути представлено таким чином (див. рис. 1).

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що адміністрування податків і зборів митними органами є підстави розглядати на двох рівнях. На мегарівні його варто розуміти як підзаконну виконавчо-розпорядчу діяльність Державної митної служби України з організації роботи, в тому числі у спосіб видання на основі положень податкового і митного законодавства власних нормативно-правових актів, митниць і митних постів зі справляння мита, ПДВ, акцизного податку, єдиного збору в пунктах пропуску через державний кордон України, плати за митне оформлення товарів поза місцем розташування митниць або поза їхнім робочим часом, плати за зберігання товарів на складах митної служби, а також щодо здійснення аналізу, виявлення тенденцій та формування прогнозів щодо надходження цих митних платежів до Державного бюджету України, що одночасно є проявом практичної реалізації митної політики Української держави.





**Рис. 1. Місце адміністрування податків і зборів митними органами в системі митної справи**

На мікрорівні адмініструванням податків і зборів митними органами є практична організаційно-владна робота митниць і митних постів з нарахування сум податків і зборів на товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України юридичними та фізичними особами, у випадках, передбачених податковим й митним законодавством, роз'яснення таким суб'єктам ЗЕД порядку, умов, строків та розмірів сплати цих митних платежів, контролю за дотриманням ними зазначеного порядку під час митного оформлення та в інших, в тому числі постконтрольних формах, а також ініціювання застосування до них відповідних юридичних санкцій (стягнень) за податкові правопорушення.

На мегарівні значена діяльність виконує здебільшого регулюючу функцію – сприяє створенню умов для вільного обігу товарів і робіт у рамках членства України в СОТ, виконання інших міжнародних торговельних зобов'язань нашої країни, досягненню паритетного рівня цін на вітчизняні та імпорتنі товари, розвитку національної економіки й формуванню позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу, а на мікрорівні – передусім фіскальну, – спрямовується на забезпечення своєчасного і якомога більшого наповнення державного бюджету доходами від митних платежів.

#### Література

1. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Иванча И. И. Роль таможенной службы в развитии государственного финансового контроля поступлений таможенных платежей / И. И. Иванча // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 319.
3. Годованець О. Проблемні аспекти адміністрування митних платежів і напями їхнього усунення / О. Годованець // Світ фінансів. – 2008. – № 4 (17).
4. Мартинюк В. Теоретичні та фіскальні аспекти митно-тарифного адміністрування в Україні / В. Мартинюк // Світ фінансів. – 2005. – Вип. 1.
5. Хапилин С. А. Механизм администрирования таможенных платежей и его роль в формировании доходов федерального бюджета : дис... к.э.н.: 08.00.10 / С. А. Хапилин ; Рост. гос. экон. ун-т «РИНХ». – Ростов-на-Дону, 2008. – 202 с.
6. Митний кодекс України від 11. 07. 2002 р. № 92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=92-15>
7. Ершов А. Д. Основы управления и организации в таможенном деле : учеб. пособ. / А. Д. Ершов. – СПб. : СПБИНВЭСЭП, 1999. – 362 с.
8. Молчанова О. В. Таможенное дело : учеб. пособ. / О. В. Молчанова, М. В. Коган. – 2-е изд. [доп. и испр.]. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007.
9. Жорін Ф. Л. Правові засади митної справи України : навч. посіб. / Ф. Л. Жорін, І. Н. Звягіна ; за заг. ред. Ф. Л. Жоріна. – К. : Магістр- XXI століття, 2005. – 384 с.

Віктор КОЗЮК, Павло ЛУЦІВ

ВПЛИВ РІШЕННЯ ЩОДО ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТРЕТЬОГО РІВНЯ ЛІСТИНГУ  
ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА ФОНДОВІ ІНДЕКСИ ПФТС  
ТА «УКРАЇНСЬКОЇ ФОНДОВОЇ БІРЖІ»

*Розглянуто доцільність впровадження третього рівня лістингу цінних паперів на українських фондових біржах. Використано статистичні та математичні методи дослідження, в результаті чого встановлено значний ступінь впливу на вітчизняні фондові індекси з боку зарубіжних та міжнародних фондових індексів. Подано пропозицію щодо запровадження третього рівня лістингу на постійній основі.*

*The article discusses the advisability of introducing the third level of listing of securities on the Ukrainian stock exchanges. The author used statistical and mathematical methods, thus it was concluded high impact on the domestic dynamics of indices of foreign and international stock indices. Fears that this decision would adversely affect the liquidity of the stock market have been refuted. The author concluded on the feasibility of implementing this solution on an ongoing basis.*

За станом на 2011 р. понад 60% промислово-виробничого потенціалу України зосереджено в акціонерних товариствах. Джерелом фінансування їхньої діяльності є емісія цінних паперів, переважно акцій. Найдівішим способом безпечного продажу цінних паперів для акціонерного товариства є їхнє котирування на фондовій біржі, оскільки в цьому випадку конверсійні операції здійснюються під постійним контролем самої біржі, яка захищає торговельні угоди від проявів у них елементів шахрайства та інших корисливих зловживань як з боку інвестора, так і емітента.

Для отримання дозволу на внесення цінних паперів до біржового списку останні повинні пройти **лістинг** – сукупність процедур з включення цінних паперів до реєстру організатора торгівлі і здійснення контролю за відповідністю цінних паперів та емітента умовам і вимогам, передбаченим правилами організатора торгівлі (відповідно до ст. 1 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок»). Згідно з п. 24 Закону України «Про акціонерні товариства», публічні акціонерні товариства зобов'язані пройти процедуру лістингу й залишатися в біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. Проте більшість бірж України перебувають на стадії становлення, володіючи низьким рівнем технологічного озброєння, що не відповідає світовим стандартам. Виняток становлять хіба що Перша фондова торговельна система (ПФТС) та «Українська фондова біржа», котрі володіють сучасними технологіями і технічними засобами проведення торгових операцій. Однак на цих біржах встановлено доволі жорсткі вимоги щодо проходження процедури лістингу цінними паперами акціонерних товариств, а відтак – більшість з них не в змозі розмістити тут свій капітал. Цей факт сповільнює економічний розвиток акціонерних товариств, а оскільки ними виробляється майже 75% валового внутрішнього продукту країни, це негативно позначається на загальному економічному розвитку нашої держави. Для поліпшення ситуації Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку внесла пропозицію щодо запровадження третього рівня лістингу на даних торгових системах.

Мета цієї роботи полягає в аналізі можливих позитивних чи негативних наслідків впровадження зазначеної вище пропозиції на стан фондового ринку й економіки держави загалом.

Загалом робота присвячена дослідженню фондових ринків, аналіз яких вже провели багато зарубіжних та вітчизняних науковців. У працях В. А. Галанова та І. В. Шкодінової досліджено основні тенденції фондового ринку України, які формуються під впливом світової економічної кризи, й запропоновано програму реформування інституційної структури фондового ринку. Такі науковці, як В. В. Колесник, В. В. Корнєєв, М. О. Бурмака у своїх працях досліджували роль фондового ринку у формуванні інвестиційного капіталу.

За станом на жовтень 2011 р. членами ПФТС були 154 акціонерних товариства. Відповідно на «Українській фондовій біржі» котирувалися цінні папери 52 компаній. У той же час, згідно з даними ДКЦПФР в Україні як юридичні особи було зареєстровано 29977 акціонерних товариств. Проте лише 0,687% з них виставили свої акції на продаж на даних біржах. Цей показник зумовлений різними факторами, зокрема: акції приватних акціонерних товариств взагалі не можуть бути допущені до торгів, до котирувального списку першого рівня лістингу включаються акції українських емітентів, які, починаючи з 2005 р., залучали фінансування на європейських фондових біржах тощо. Але основним фактором, як вже раніше зазначалося, є жорсткі умови внесення до біржового списку. В ході дослідження було виявлено, що процедури лістингу на обох біржах практично не мають суттєвих відмінностей. Різниця є лише у вимогах для облігацій місцевих позик щодо номінальної вартості серії випуску облігацій. Для ПФТС ця сума становить не менше 25 млн. грн., а для «Української фондової біржі» – не менше 3 млн. грн. Решта вимог не відрізняються. Зокрема, наведемо деякі умови щодо внесення акцій до біржового списку першого рівня лістингу, а саме:

- загальна кількість акціонерів емітента становить не менше 500 осіб;
- вартість чистих активів емітента становить не менше 100 млн. грн.;
- річний дохід від реалізації товарів, робіт, послуг за останній фінансовий рік становить не менше 100 млн. грн.

Як бачимо, відповідати цим вимогам можуть лише найбільші підприємства, як правило, це ТНК, міжнародні банки чи великі комунальні підприємства, які функціонують на ринку природної монополії. Через це клієнтами ПФТС на першому рівні лістингу є лише 15 підприємств, серед них Райффайзен Банк Аваль, ЛуАЗ, Укртелеком та ін.

Варто зазначити, що у 2008 р. ДКЦПФР вже вдавалася до заходів пом'якшення умов лістингу цінних паперів. Тоді йшлося, зокрема, про призупинення дії вимог до цінних паперів та їхніх емітентів за показниками мінімальної ринкової капіталізації емітента, мінімальної кількості акціонерів, мінімального річного доходу від реалізації товарів і послуг, а також дії вимоги по відсутності збитків. Ці зміни діяли до 1 січня 2011 р. і мали на меті, за словами голови ДКЦПФР: «Підвищення ліквідності фондового ринку та ефективності його функціонування». Сам факт прийняття такого рішення засвідчує існування вищезгаданої проблеми та необхідності її подолання.

Пригадаємо, третій рівень лістингу вже існував у практиці фондового ринку, коли у 2007 р. за рішенням ДКЦПФР його було скасовано. У ході даного дослідження був зроблений висновок, що це мало негативний вплив на ліквідність ринку, оскільки поза лістингом опинилися майже 90% одних лише акцій українських емітентів.

Вже з 2008 р. регулятор розпочав підготовку змін у положення «Про функціонування фондових бірж», плануючи повернути біржам третій рівень лістингу. Паралельно розпочалися обговорення щодо критеріїв потрапляння цінних паперів у третій рівень лістингу. Точні умови цього рівня лістингу не затверджені остаточно, тож даний аналіз базується виключно на офіційно запропонованій основній умові самої ДКЦПФР: цінні папери можуть перебувати на даному рівні не більше одного року, після чого вони муситимуть перейти у перший або другий рівень лістингу (тобто даний рівень планується запроваджувати як перехідний і тимчасовий), а також від думок та припущень офіційних експертів, зокрема голови правління Української міжбанківської валютної біржі Петра Переверзєва, аналітика ІК Concorde Capital Олександра Климчука, керівника аналітичного відділу ІК Dragon Capital Андрія Беспятова та ін. За словами Андрія Беспятова, в третій рівень потрапить більша кількість компаній-учасниць біржової торгівлі. «Можна припустити, що мінімальні вимоги за вартістю чистих активів, обороту і капіталізації будуть на рівні 25–30 млн. грн.», – зазначає аналітик.

Цікаво, що проти такого рішення виступило саме керівництво ПФТС та «УФБ». У прес-службі бірж заявили, що це призведе до негативних наслідків для ринку, оскільки у котирувальні списки може потрапити велика кількість неліквідних цінних паперів з низьким рівнем попиту на них, що призведе до зниження іміджу бірж. Обґрунтування цих побоювань можна знайти у Звіті Міжнародного валютного фонду з питань глобальної фінансової стабільності. Зокрема, у другому розділі зазначається, що світова фінансова криза змусила довгострокових інвесторів уважніше підходити до оцінювання ризиків, особливо ризику ліквідності.

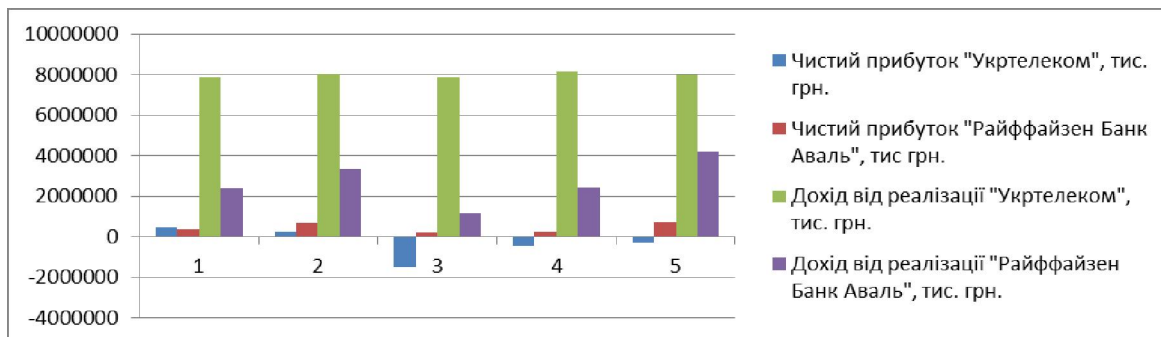
Проаналізуємо, чи дійсно таке рішення призведе до зниження загальної ліквідності фондового ринку, а відтак – до впливу капіталу інвесторів з фондових бірж та зниження їхньої репутації. Цей аналіз можна провести на основі оцінки фондового індексу ПФТС. Головним показником розвитку ринку цінних паперів України, визнаним не тільки в межах нашої держави, а й за кордоном, є індекс

ПФТС. Приймаючи рішення щодо інвестування капіталу у вітчизняні цінні папери, іноземні інвестори значну увагу приділяють аналізу динаміки цього індексу. Значення індексу ПФТС розраховується за цінами угод, укладених з двадцяти найбільш ліквідних акцій емітентів, види економічної діяльності яких належать до різних секторів економіки України. Ліквідність цих акцій залежить від фінансового стану їхніх емітентів, а не ліквідності цінних паперів, які перебувають на іншому рівні лістингу. Підтвердимо це аналітично, проаналізувавши зв'язок між фінансовими показниками емітентів «Райффайзен Банк Аваль» та «Укртелеком» та індексом ПФТС за допомогою множинного кореляційно-регресійного аналізу.

Таблиця 1

**Динаміка фінансових показників компаній «Укртелеком», «Райффайзен Банк Аваль» та фондового індексу ПФТС**

Рік	Чистий прибуток «Укртелеком», тис. грн.	Чистий прибуток «Райффайзен Банк Аваль», тис. грн.	Дохід від реалізації «Укртелеком», тис. грн.	Дохід від реалізації «Райффайзен Банк Аваль», тис. грн.	Індекс ПФТС
2006	468464,4	344155	7894430,2	2367076	498,86
2007	267193,4	655878	8039225,7	3335052	1091,06
2008	-1525522	218414	7890164	1176784	732,27
2009	-456426	236774	8138112	2437668	423,12
2010	-258767	745948	8006685	4203680	811,21



**Рис. 1. Динаміка основних фінансових показників компаній «Укртелеком» та «Райффайзен Банк Аваль», тис. грн.**

Отриманий лінійний коефіцієнт кореляції  $r=0,78$ , коефіцієнт детермінації  $d=0,613$ . А відтак, встановлена наявність прямого причинно-наслідкового зв'язку між фінансовою стабільністю компаній, акції яких котируються у біржовому списку першого рівня лістингу ПФТС і величиною основного фондового індексу ПФТС.

На даний час індекси українських фондових бірж характеризуються значною волатильністю. На думку національного рейтингового агентства «Рюрик», цей факт пояснюється насамперед низькою ліквідністю фінансового ринку та високою питомою вагою спекулятивних операцій. Також важливим фактором, який впливає стан цих індексів, є коливання індексів російських бірж РТС та ММВБ. Таке припущення пояснюється високою взаємозалежністю економік України та Росії, внаслідок чого на стан провідних компаній України впливає стан російської економіки, рівень попиту на українську продукцію на російському ринку. Також поясненням цьому є спільний клас активів та подібне позиціонування ринків України та Росії в очах іноземних інвесторів.

У ході подальшого дослідження був проведений багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз, в якому за факторні ознаки  $X_1, X_2$  брались значення індексів РТС і ММВБ, а за результативну ознаку – значення індексу ПФТС. Величини індексів, що використовувалися для обрахунку, були взяті на основі простої середньої арифметичної цін відкриття, закриття, мінімуму і максимуму (табл. 2).

Динаміка фондових індексів РТС, ММБВ та ПФТС

Історичні дані	РТС	ММБВ	ПФТС
01. 04. 2009 д.	685,26	787,22	274,59
01. 07. 2009 д.	971,24	1223,00	411,20
01. 10. 2009 д.	1261,14	1424,73	663,91
09. 01. 2010 д.	1510,065	1479,66	705,00
01. 04. 2010 д.	1590,92	1294,41	1012,45
01. 07. 2010 д.	1314,48	1436,32	811,28
01. 10. 2010 д.	1519,68	1496,24	743,12
09. 01. 2011 д.	1785,68	1714,25	923,18
01. 04. 2011 д.	2058,47	1843,43	1040,13
01. 07. 2011 д.	1921,53	1702,19	943,15
03. 10. 2011 д.	1314,83	1242,57	558,04

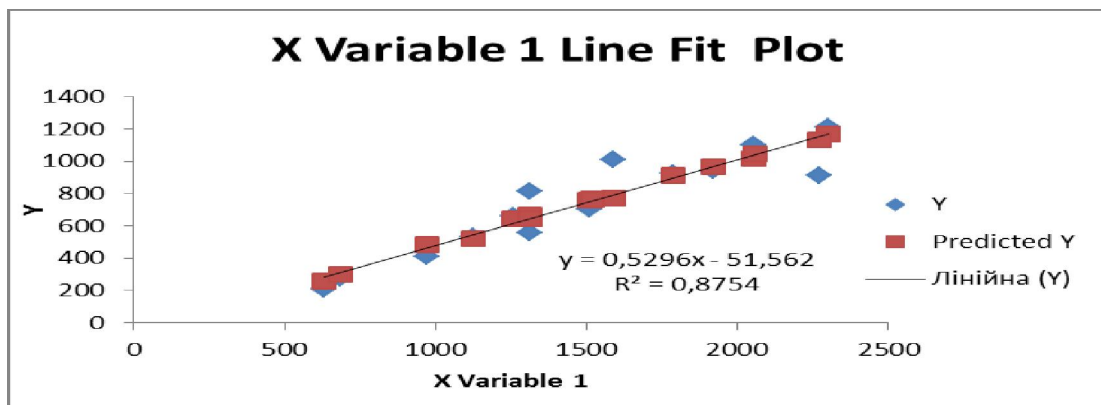


Рис. 2. Графік підбору по змінній  $X_1$

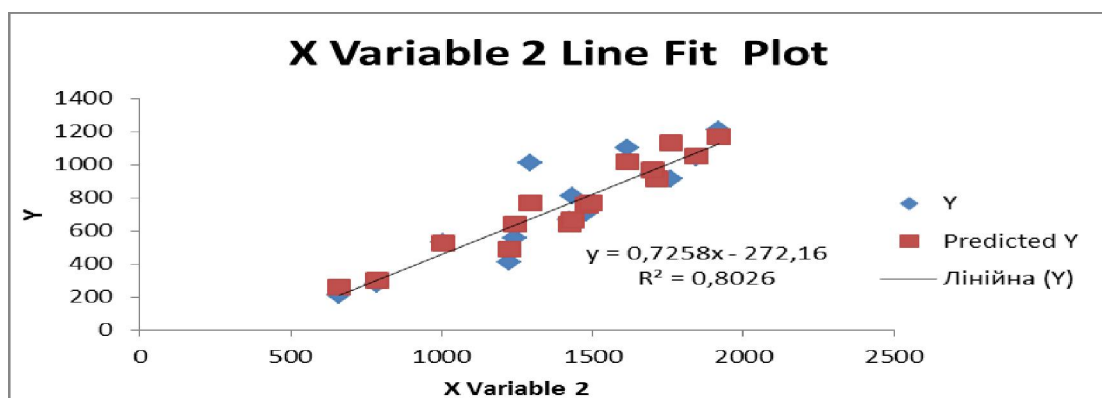


Рис. 3. Графік підбору по змінній  $X_2$

Отриманий лінійний коефіцієнт кореляції  $r = 0,93$ , тому можна стверджувати, що між даними індексами існує щільний зв'язок. Коефіцієнт детермінації  $D=0,88$ . Висока щільність зв'язку обумовлена також тим, що на індекси впливають спільні фактори, внаслідок чого індекси поводять себе високо корельовано.

Поряд із російськими фондовими індексами, значний вплив на стан індексу ПФТС здійснює індекс MSCI World, який є вимірником продуктивності ринків цінних паперів розвинених країн. Цей вплив був проаналізований методом аналітичного групування (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка фондових індексів MSCI World та ПФТС

Історичні дані	Індекс MSCI World	Індекс ПФТС
09. 01. 2009 р.	920,23	211,41
01. 04. 2009 р.	804,38	274,59
01. 07. 2009 р.	944,43	411,20
01. 10. 2009 р.	1086,94	663,91
09. 01. 2010 р.	1210,13	705,00
01. 04. 2010 р.	1212,09	1012,45
01. 07. 2010 р.	1039,81	811,28
01. 10. 2010 р.	1177,50	743,12
09. 01. 2011 р.	1298,91	923,19
01. 04. 2011 р.	1345,62	1040,13
01. 07. 2011 р.	1314,00	943,15
03. 10. 2011 р.	1103,26	558,04

Одержане емпіричне кореляційне відношення  $r=0,90$ , коефіцієнт детермінації  $d=0,81$ , отже, між цими індексами існує щільний зв'язок.

На основі отриманих даних можна зробити висновок, що побоювання керівництва ПФТС щодо погіршення ситуації на біржі через впровадження третього рівня лістингу, а відтак зниження біржового індексу через приплив низько ліквідних цінних паперів підлягають сумніву.

Наступним кроком проаналізуємо можливі позитивні результати такого рішення. Президент інвестфонду «Амадеус-Індекс ПФТС» Михайло Ройко стверджує, що поява чергового рівня біржового списку, навпаки, знизить ризики інвесторів: «Це буде сигнал для інвестора, що це звичайні біржові папери, а не сміття». Тому ліквідність паперів, які потраплять в третій рівень, підвищиться, як вважає А. Беспятов. А президент Асоціації НПФ і адміністраторів НПФ Андрій Рибальченко вважає, що це «...зніме проблему диверсифікованості активів НПФ» [2].

Як вже зазначалось на початку, торгівля цінними паперами акціонерного товариства на фондовій біржі є для нього найшвидшим і найбезпечнішим способом їхнього продажу. Торгівля ж цінними паперами на біржах рівня ПФТС чи «УФБ» буде вкрай вигідною для акціонерних товариств. Сформулюємо основні проблеми, з якими стикаються акціонерні товариства на позабіржовому ринку, і які можна подолати при виході на фондову біржу:

- неможливість власників цінних паперів самостійно знайти покупця;
- непрозорі торги;
- відсутність моніторингу ризиків і здатність реагувати на них;
- неможливість визначити реальну вартість цінних паперів і маніпулювання цінами.

У нашій роботі було спростовано небезпеку зниження ліквідності фондових бірж ПФТС та «УФБ» внаслідок впровадження третього рівня лістингу цінних паперів і зроблено висновок, що таке рішення зумовить загалом позитивні результати на фондовому ринку й в економіці загалом завдяки тому, що:

- посилить ліквідність фінансового ринку через залучення нових фінансових інструментів до котирування на найбільших фондових біржах України;
- допоможе значній кількості акціонерних товариств вирішити проблеми, пов'язані з перебуванням на позабіржовому ринку;
- дасть змогу підприємствам вигідно продавати свої цінні папери на найбільших фондових біржах України;
- прискорить темпи економічного розвитку підприємств і загальні темпи розвитку економіки.

На думку авторів, хибним рішенням є те, що цей рівень лістингу планується ввести як перехідний, після чого підприємства мають внести свої акції до котирувального списку другого або першого рівня лістингу, в інакшому випадку вони будуть виключені з біржових списків. Для новоствореного підприємства збільшення вартості своїх активів, капіталізації та обсягів продажів до 50 млн. грн. (мінімальні вимоги другого рівня лістингу на ПФТС та «Українській фондовій біржі») протягом одного року існування є практично нереальним завданням, воно буде змушене перейти на біржу з менш жорсткими вимогами, що володіє нижчим рівнем технічного забезпечення та меншою кількістю клієнтів. Отже, вважаємо за доцільне запропоноване рішення щодо запровадження цього рівня лістингу застосовувати в Україні не лише тимчасово, а й на постійній основі.

#### Література

1. Офіційний сайт «УФБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrse.kiev.ua/listing>
2. Офіційний сайт ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.com>
3. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року № 3480-IV.
4. Богачев С. Капиталотворческая функция промышленных корпораций : моногр. / С. Богачев / НАН Украины. Университет экономики промышленности. – Донецк, 2005. – 236 с.
5. Офіційний сайт ДКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmsc.gov.ua>
6. Річний звіт ДКЦПФР за 2010 рік.
7. 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.
8. Beck T. Finance and the Sources of Growth / T. Beck, R. Levine, N. Loayza // *Journal of Financial Economics*. – 2000. – № 58.
9. Amel D. Consolidation and Efficiency in the Financial Sector: A Review of the International Evidence / D. Amel, C. Barnes, F. Panetta, C. Salleo // *Journal of Banking and Finance*. – 2004. – № 28.
10. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / В. М. Шелудько. – 3-тє вид. [випр. і доп.]. – К. : Знання-Прес, 2008.



Катерина КОЛІСНІЧЕНКО

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ  
ТА ДЖЕРЕЛА ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ

*Досліджено соціально-економічні чинники та джерела виникнення податкових ризиків. Запропоновано широкий спектр класифікаційних ознак податкових ризиків, основні чинники та джерела виникнення, сформульовано визначення поняття «податкові ризики».*

*The article is devoted to socio-economic factors and sources of tax risks. The author offers a wide spectrum of classification signs of tax risks, basic factors and sources of their origin, determination of concept «tax risks» is formulated.*

Багатогранність поняття ризику обумовлена різноманітністю факторів, що характеризують особливості конкретного виду діяльності. Такі фактори прийнято називати ризикуотворюючими, розуміючи під цим сутність процесів або явищ, які сприяють виникненню того чи іншого виду ризику, й визначають його характер.

Ризик податковий, за визначенням більшості дослідників, – це вірогідність виникнення потенційної загрози для платника податків зазнати фінансових втрат або недоотримати доходи через несплату податків, недотримання законодавчих актів, здійснення податкових правопорушень [10]. Інші вважають, що це небезпека для суб'єкта податкових правовідносин зазнати фінансових та інших втрат, пов'язаних із процесом оподаткування, внаслідок негативних відхилень для даного суб'єкта від передбачуваних ним, заснованих на чинних нормах права, станах майбутнього, з розрахунку на які ним ухвалюються рішення в сьогоднішній [11].

Вивченням податкових ризиків займалися такі вчені-економісти, як В. В. Вітлінський, О. М. Тимченко [2], О. Д. Вовчак [3], Л. І. Гончаренко [9], В. М. Гранатуров, І. Б. Ясенова [4], О. М. Десятнюк [5, 6], О. А. Долгий [7], А. І. Крисоватий [8] та ін. Проте вони недостатньо мірою дослідили весь спектр класифікаційних ознак та джерел виникнення податкових ризиків.

Мета цієї статті – проведення поглибленого аналізу ризиків у сфері оподаткування, а саме: вказати на основні джерела виникнення податкових ризиків, виділити їхні основні види та сформулювати узагальнене визначення.

Ризик – це об'єктивне явище, природа якого обумовлена неоднозначністю майбутніх подій. Ризики можуть мати як позитивний, так і негативний характер. У разі, коли мова йде про виникнення податкових помилок, штрафних санкцій і т. п., ризик, безумовно, негативний. Якщо ж ми говоримо про зниження податкового тягаря, то ризик суб'єкта господарювання позитивний, і для його характеристики ми швидше застосуємо терміни «можливості», «резерви».

Формулюючи поняття «податковий ризик», потрібно мати на увазі його негативний характер, причому він має певні форми прояву не лише для платників податків, а й для всіх суб'єктів податкових правовідносин, що визнаються такими.

Необхідно розмежовувати поняття «податкові ризики» для платників податків, податкових агентів та інших суб'єктів податкових правовідносин, що представляють інтереси держави, причому для кожного з них він матиме різні форми прояву. Наприклад, для держави в особі державних органів виконавчої влади податковий ризик полягає в зниженні надходження податків, що виступають основним джерелом формування дохідної частини бюджету. Для платників податків зростання податкових витрат, що є різновидом їхніх підприємницьких витрат, спричиняє зниження майнового потенціалу, і отже – зниження можливостей для вирішення завдань у майбутньому.

Податкові ризики, які можуть бути оцінені в грошовому виразі, доцільно зараховувати до фінансових ризиків, з огляду на те, що гроші є матеріальною основою фінансових відносин. Крім цього, податкові відносини є частиною фінансових відносин.

Нефінансовими можна вважати тільки податкові ризики, пов'язані з кримінальною відповідальністю. Кримінальна відповідальність не може бути законним чином оцінена в грошовому виразі, тоді як інші види відповідальності можуть мати грошову оцінку.

Якщо узагальнити визначення ризиків, то коротко їхня суть полягає в можливості фінансових, а взагалі матеріальних втрат. Ці ризики, за даними більшості словників і довідників, виникають у зв'язку з діями, з одного боку, держави, а з іншого – самих платників податків. У першому випадку мова, зокрема, йде про можливі дії держави зі збільшення податкового навантаження на економіку. Податкові ризики виникають і в разі нечіткості окремих положень податкового законодавства. У другому випадку податкові ризики платника податків виникають у зв'язку із застосуванням ними ризикованих схем мінімізації оподаткування, спробами використовувати в своїх інтересах подвійність положень податкових законів [9] (рис. 1).

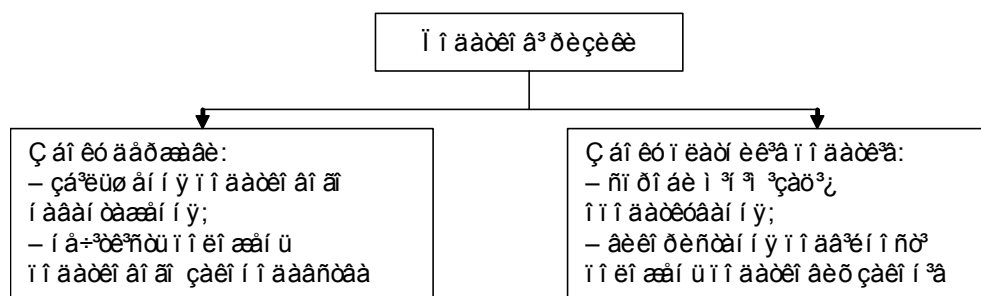


Рис. 1. Причини виникнення податкових ризиків

Отже, податкові ризики можна визначити як можливість втрати бюджетних надходжень у результаті достовірного або встановленого порушення податкового і валютного законодавства.

По-своєму трактують поняття податкових ризиків податкові й митні органи. У їхньому розумінні податкові ризики – це вірогідність недотримання платником податків податкового і митного законодавства. Встановлена цими органами система управління податковими ризиками використовується при плануванні контрольних заходів і виборі суб'єктів перевірок.

Проте податкові ризики – це поняття, яке можна і потрібно застосовувати щодо всіх суб'єктів податкових правовідносин. Дійсно, запроваджуючи нові податки, підсилюючи податкове навантаження, а часто і вносячи, здавалося б, нешкідливі зміни до податкового чи іншого законодавства або своєчасно не відкоректувавши чинні закони, держава завжди ризикує недорахуватися податкових надходжень.

Податкові ризики як держави, так і платників податків визначаються здебільшого одними і тими ж чинниками, які можна поділити на внутрішні й зовнішні.

Внутрішні чинники для платників податків – це їхня діяльність із податкового планування, для держави – податкова політика, що проводиться.

Зовнішні чинники для платників податків – це зміни умов оподаткування, для держави – формування і функціонування міжнародних офшорних зон. Одночасно для них діють і зовнішні чинники – світова кон'юнктура цін на продукцію, що експортується, світова економічна криза, інфляція [9].

Залежно від причин, що призвели до того чи іншого податкового ризику для держави, можна також виокремити такі їхні групи [2, 132] (рис. 2).

Податковий ризик економічної кризи, що виникає в ситуації різкої і важко передбачуваної зміни економічної ситуації в країні протягом бюджетного року. Такий ризик може призвести до значних змін не лише окремих показників бюджету, а й до повного перегляду всього бюджетного плану.

Ризик інфляції – найбільш досліджений вид ризику в сучасній господарській практиці, але традиційно застосовується лише в комерційній сфері діяльності. Оцінка ризику інфляції при податковому менеджменті дає змогу забезпечити реальне наповнення бюджетів протягом всього бюджетного року.

Зниження платоспроможності платників податків протягом бюджетного періоду – наслідок скорочення обсягу тимчасово вільних грошових коштів підприємств та організацій. Зниження платоспроможності платників податків має переважно поступовий характер. Такий ризик полягає в поступовому зростанні заборгованості платежів до бюджету.

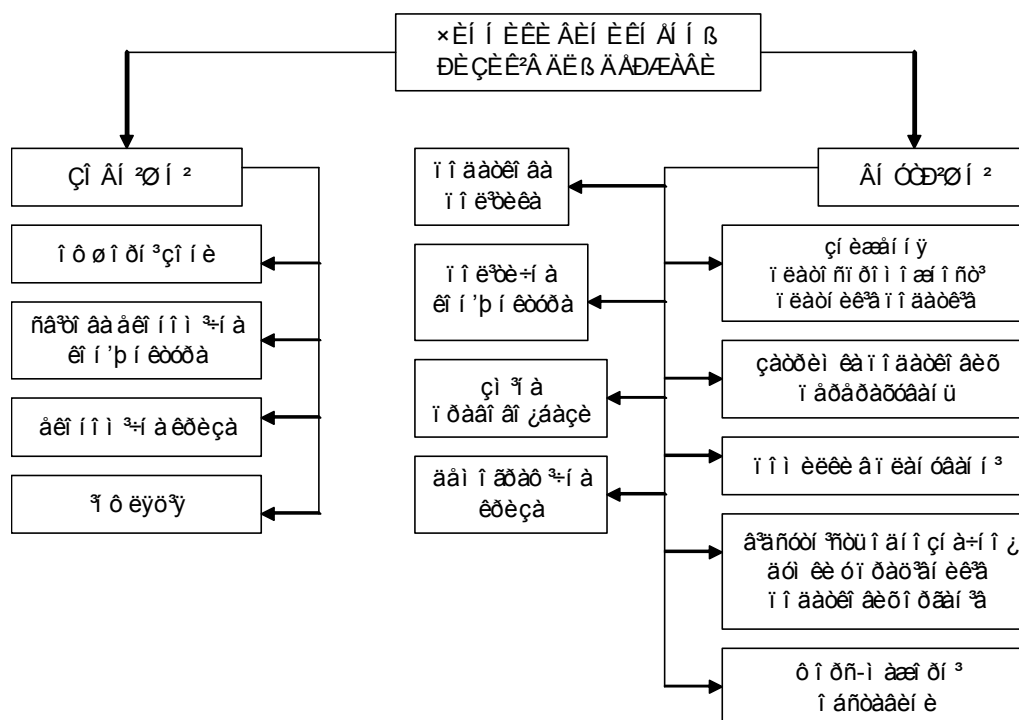


Рис. 2. Чинники виникнення податкових ризиків для держави

Податковий ризик політичної кон'юнктури, що виникає у випадку, коли період бюджетного планування збігається з передвиборним періодом. Політичні сили у цей момент можуть використовувати бюджет для демонстрації своїх популістських заяв, пропагуючи, зокрема, зростання соціальних витрат. Це впливає на структуру податкових доходів бюджету.

Ризик зміни правової бази, що виникає при внесенні ризикоємних змін до податкового законодавства [3, 41].

Податковий ризик затримки податкових та інших перерахувань, зумовлений збільшенням термінів проходження платіжних документів у межах банківської системи. В цьому випадку складається ситуація, коли платник податків виконав свої зобов'язання перед бюджетом, а бюджет коштів не отримав.

Податковий ризик помилки в плануванні. При плануванні може бути виявлена не лише технічна помилка, а й некоректне врахування будь-якої з обставин, значущості та величини перелічених ризиків [1, 288].

Демографічна криза в країні. Зниження чисельності населення призводить до зниження податкових надходжень до бюджету. Зниження рівня народжуваності, збільшення чисельності пенсіонерів, збільшення смертності призводить до зниження дохідної частини бюджету.

Ризик при відсутності однозначної думки з того чи іншого питання у працівників податкових органів, непрофесіоналізм працівників, недосконала законодавча база.

Форс-мажорні обставини (війни, стихійні лиха й т. ін.).

Слід особливо виділити ті внутрішні чинники, дія яких пов'язана з діяльністю суб'єктів податкових правовідносин, але повною мірою не залежать від них. Особливо яскраво це виявляється в умовах недосконалості податкового законодавства. З одного боку, цим можуть користуватися, як показала практика, і недобросовісні платники податків, унаслідок чого посилюються податкові ризики держави. З іншого боку, добросовісні платники податків, мінімізуючи свої податкові зобов'язання, вважають, що вони діють суворо в межах чинного законодавства. Проте через різне тлумачення податкового законодавства їм можуть бути не тільки донараховані значні суми податків, а й застосовані дуже відчутні фінансові санкції.

Для платника характерний ризик посилення податкового тягаря, ризик мінімізації податків, ризик податкового контролю, ризик карного переслідування за податкові правопорушення.

Ризики посилення податкового тягаря властиві економічним проектам тривалого характеру, такі як нові підприємства, інвестиції в нерухомість і устаткування, довгострокові кредити. До таких ризиків належать не лише виникнення нових податків і зростання ставок уже існуючих податків, а й скасування податкових пільг [4, 86].

Крім цього, варто вказати на групу ризиків, пов'язаних з неправильним виконанням податкових зобов'язань, а також помилок у податковому обліку або податковому плануванні, які в практиці називають «ризиками процесу». У цій групі можна виділити ризики, пов'язані з проведенням конкретної операції, де небезпека виражається також у тому, що кожен окремий ризик може бути незначний, але в сумі такі ризики можуть створити ситуацію, яка серйозно загрожуватиме здійсненню бізнесу. Такі ризики прийнято називати портфельними, тобто властивими кільком фінансовим інструментам, що виконують однотипні функції. В даному випадку необхідно переглянути систему документообігу, забезпечити внутрішній контроль, а також регулярно здійснювати аудиторську перевірку зовнішніми аудиторами.

Також до групи ризиків слід зарахувати неналежно здійснене документування операції, оскільки однією з найбільш поширених причин виникнення негативних податкових наслідків є недостатнє документальне підтвердження того, яку операцію здійснив суб'єкт господарювання. Недаремно фіскальні органи часто вимагають надання повної документації, щоб упевнитися, що операція дійсно задекларована [7, 202].

Крім цього, вкажемо на ризики, що виникають в результаті застосування норм податкового законодавства судовими і податковими органами. До цієї групи належать ризики, які виникають унаслідок неоднозначного застосування законів у різних ситуаціях, і ризики можливої зміни податкового законодавства або практики. Сюди ж можна зарахувати і судові рішення, зміну політичної ситуації в країні, і як наслідок – зміну керівництва. Якщо ж господарська діяльність здійснюється за межами держави, то ситуація ще більше ускладнюється. Підприємство не може вплинути на вірогідність настання певних ризиків, а тому їх можна визначити як зовнішні ризики. Важливо зазначити, що держава при цьому грає головну роль. Так, зокрема, податкові ризики, що пов'язані з можливим переглядом ставок податків, запровадженням нових податків чи платежів або відміною старих, створюються безпосередньо державними органами. Безумовно, ступінь ризиків залежить від стабільності податкового законодавства.

Необхідно відзначити роль інформації при оцінюванні податкових ризиків. Очевидно, що, володіючи повною інформацією, прогноз про можливі наслідки тих чи інших дій можна зробити точнішим. У податковій сфері такою інформацією можуть бути консультації фахівців у галузі оподаткування, включаючи податкових юристів, запити в уповноважені державні органи, збір інформації про контрагентів, аналіз судової практики і т. ін. Крім цього, для мінімізації податкових ризиків можна використовувати ряд інструментів, таких як встановлення ліміту, тобто граничних сум операцій, які є ризикованими у сфері оподаткування; самострахування підприємств, а не придбання страхового поліса в страховій компанії та ін. Ці інструменти є загальними з погляду фінансового менеджменту. Спеціальними ж можна визнати такі: вдосконалення організаційної структури компанії (налаштування системи документообігу – внутрішнього контролю, ретельна аудиторська перевірка, максимальна залученість податкової служби компанії в процес ухвалення управлінських рішень), акцент на підтвердження економічної обґрунтованості операцій при вдосконаленні системи документування господарських операцій компанії або ініціація судового спору (у відсутність практики, що склалася).

Податкові ризики для суб'єкта господарювання в міру їхнього зростання можуть бути представлені таким чином: ризик податкового контролю; донарахування недоїмки і пені; санкції; збільшення податкового тягаря; зниження і втрата ліквідності; втрата інвестиційної привабливості (падіння вартості бізнесу); втрата кредиту; адміністративне переслідування (штрафи і дискваліфікація керівників і власників); арешт активів; припинення діяльності; банкрутство; кримінальне переслідування; ліквідація юридичної особи.

Джерелами податкових ризиків виступають: нечіткість і висока динаміка законодавства та судової практики; протиправні дії або бездіяльність представників державних органів; стратегічні помилки при плануванні бізнесу; незбігання декларованих дій власників з фактичними; людський чинник (помилки компетенції, технічні помилки, умисні помилки (ігнорування законодавчих обмежень), неправильна розстановка пріоритетів відповідальності).

Розглянемо різні класифікаційні ознаки податкових ризиків (рис. 3).

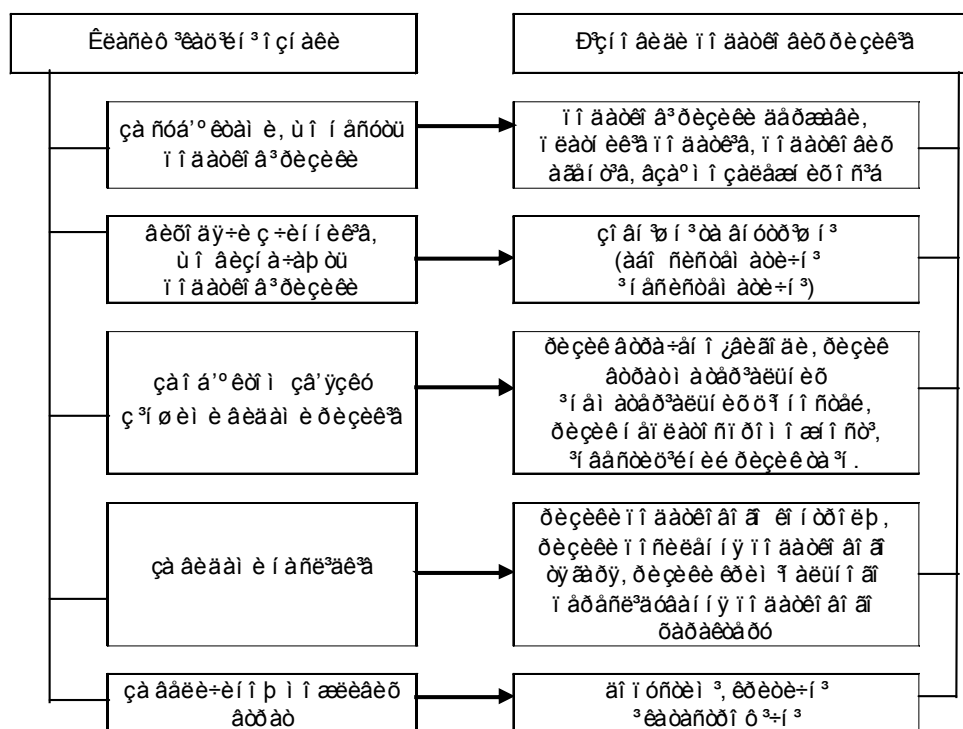


Рис. 3. Види податкових ризиків за різними ознаками [5; 6, 107; 11]

1. За суб'єктами, що несуть податкові ризики: податкові ризики держави, платників податків, податкових агентів, взаємозалежних осіб. Надалі можна здійснювати деталізацію ризиків: платників податків – для юридичних і фізичних осіб, держави – для різних законодавчих і виконавчих органів влади, що беруть участь у процесі оподаткування.

2. Виходячи з чинників, що визначають податкові ризики: зовнішні та внутрішні (або систематичні й несистематичні).

Для організації-платника податків можуть існувати обидві групи ризиків: зовнішні можуть виникати з причин, викликаних змінами в умовах оподаткування, внутрішні – через неефективну податкову політику самого суб'єкта господарювання.

Для держави загалом можна поділити податкові ризики на зовнішні та внутрішні. Зовнішні будуть обумовлені дією міжнародних договорів у галузі оподаткування, діяльністю офшорних зон і запропонованих ними умов й т. ін., внутрішні – діяльністю законодавчих і виконавчих органів влади, такі, що здійснюють функції держави в процесі оподаткування, а також платників податків.

Систематичний ризик обумовлений дією багатобразних, загальних для всіх суб'єктів господарювання чинників.

Несистематичний ризик обумовлений дією чинників, повністю залежних від діяльності самого суб'єкта господарювання.

Стосовно податкових ризиків таке ділення дуже умовне, оскільки де наявна подвійність трактування норми податкового права, обумовлена недоліками в тексті законодавства, а де – його умисна спотворена інтерпретація, з'ясувати часом буває доволі складно.

3. За об'єктами зв'язку з іншими видами ризиків: ризиком втраченої вигоди, ризиком втрат матеріальних і нематеріальних цінностей, ризиком неплатоспроможності, інвестиційним ризиком та ін. Оскільки зміст податкових ризиків розкривається стосовно конкретних ситуацій, що містять ризик, і об'єктів їхнього прояву, можна сказати, що для організації-платника податків податкові витрати є одним з таких об'єктів, тісно взаємозв'язаним з іншими об'єктами ризиків.

4. За видами наслідків: ризики податкового контролю, ризики посилення податкового тягаря, ризики кримінального переслідування податкового характеру. У свою чергу, ризики податкового контролю

можуть бути поділені на ризики «звичайного» податкового контролю і ризики «замовленого» податкового контролю. До першого виду цих ризиків належать ризики контролю з боку територіальних податкових органів у межах їхньої звичайної діяльності. Ризики другого виду можуть бути ініційовані правоохоронними органами або окремими високопосадовцями в межах «політичного замовлення», є форс-мажором і не можуть бути визначені достатньо точно.

До ризиків посилення податкового тягаря можна було б зарахувати зростання податкових баз як наслідок зміни методології їхнього числення, так і в зв'язку з їхньою динамікою, пов'язаною з розширенням обсягів господарської діяльності.

Ризики кримінального переслідування обумовлені тим, що для керівників організацій-платників податків, що порушують податкове законодавство, існує вірогідність порушення кримінальної справи і притягнення до кримінальної відповідальності. Проте цей вид ризику не може бути повною мірою поширений на саму організацію-платника податків (можна лише побічно оцінити його наслідки).

5. За величиною можливих втрат: допустимі, критичні й катастрофічні ризики. Так, прикладом критичного податкового ризику для суб'єкта господарювання є пред'явлення штрафних санкцій в сукупності з основною сумою податку, що являють загрозу платоспроможності організації-платника податків, прикладом катастрофічного ризику – саме існування цієї організації [11].

В результаті проведеного дослідження можна виокремити такі основні види податкових ризиків:

– ризик несплати податків, який призводить до негативних наслідків для платника податків у вигляді штрафів, пені, неустойок;

– ризик податкового контролю, який веде до виникнення санкцій і втрат через недотримання платниками податків законодавчих податкових актів;

– ризик посилення податкового навантаження, диференційований за видами господарської діяльності і податками залежно від податкових ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості;

– ризик податкової мінімізації – вірогідність зазнати фінансових втрат, пов'язаних із діями платника податків з мінімізації податкових платежів;

– ризик кримінального переслідування податкового характеру, який веде або до істотних фінансових втрат платника податків, або до позбавлення волі платника податків за здійснення податкових правопорушень, передбачених статтями Кримінального кодексу України.

Розглянувши джерела виникнення податкових ризиків, вважаємо доцільним виділити такі важливі елементи, як політична ситуація, демографічна криза, форс-мажорні обставини, непрофесіоналізм, відсутність однозначної думки у працівників податкових органів, неоднозначне застосування норм податкового законодавства судовими і податковими органами, оскільки цей перелік безпосередньо впливає на формування й масштабність даної категорії.

Таким чином, автор пропонує таке визначення податкових ризиків: це ризики, які виникають у сфері оподаткування в результаті діяльності або бездіяльності всіх учасників податкових правовідносин (платників податків, податкових агентів, органів державної влади, які беруть безпосередню участь у сфері оподаткування) і призводять до негативних наслідків, не виключаючи при цьому шансу вжити заходів з уникнення повторного їх виникнення.

### Література

1. Бечко П. К. *Податковий менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закладів]* / П. К. Бечко, Н. В. Лиса. – К. : Центр навч. літ-ри, 2009. – 288 с.
2. Вітлінський В. В. *Джерела і види податкових ризиків їх взаємозв'язок* / В. В. Вітлінський, О. М. Тимченко // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 132–139.
3. Вовчак О. Д. *Податкові ризики у системі управління економічною безпекою* / О. Д. Вовчак // *Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 41–47.
4. Гранатуров В. М. *Податкові ризик держави: визначення та класифікація* / В. М. Гранатуров, І. Б. Ясенова // *Фінанси України*. – 2007. – № 10. – С. 86–94.
5. Десятнюк О. М. *Дефініція ризику податкової системи* / О. М. Десятнюк // *Світ фінансів*. – 2007. – Вип. 4(13). – Груд. – С. 24–34; Десятнюк О. М. *Ризики у сфері оподаткування* / О. М. Десятнюк // *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. – 2008. – № 2(41). – С. 172–179; Десятнюк О. М. *Аксіологія ризикованості сфери оподаткування* / О. М. Десятнюк // *Фінанси України*. – 2009. – № 2. – С. 51–59.

6. Десятнюк О. М. Концептуальні основи теорії ризиків у сфері оподаткування / О. М. Десятнюк // *Фінанси України*. – 2009. – № 10. – С. 107–115.
7. Долгий О. А. Роль та значення виявлення податкових ризиків в процесі модернізації дослідчих перевірок / О. А. Долгий // *Науковий вісник Академії державної податкової служби України : [зб. наук. праць]*. – 2002. – № 4 (18). – С. 202–205.
8. Крысоватый А. И. Мониторинг налоговых рисков в системе финансовой безопасности государства / А. И. Крысоватый, О. М. Десятнюк // *Сборник трудов научной конференции «Современные аспекты финансового управления экономическими процессами»*. – Севастополь, 2005. – С. 60–64.
9. Гончаренко Л. И. Налоговые риски [Електронний ресурс] / Л. И. Гончаренко // *Экономический портал*. – Режим доступу : <http://institutiones.com/general/1184-nalogovye-riski.html>.
10. Воронцов Б. В. Налоговая безопасность государства и экономических систем [Електронний ресурс] / Б. В. Воронцов // *Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики»*. – 2008. – № 3(27). – Режим доступу : <http://www.m-esopoty.ru/art.php3?artid=24664>.
11. Филина Ф. Н. Анализ налоговых рисков [Електронний ресурс] / Ф. Н. Филина // *Российский бухгалтер*. – 20. 11. 2007. – Режим доступу : <http://www.rosbuh.ru>.

Надія ЛУБКЕЙ, Світлана КРАМАРЧУК

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ БАЗИ  
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

*Розглянуто проблеми формування дохідної бази місцевих бюджетів в Україні. Здійснено аналіз складу та структури доходів місцевих бюджетів. Обґрунтовано систему рекомендацій щодо оптимізації складу доходів та зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів в Україні.*

*The problems of forming the profitable base of local budgets in Ukraine are considered. The composition and structure of the earnings of local budgets is analysed. The system of recommendations in regard to optimistic the stock revenue and increase of profitable base of local budgets in Ukraine are grounded.*

У сучасних умовах неабиякого значення набуває питання використання місцевих бюджетів як дієвого інструмента управління економікою і важливої основи фінансового забезпечення повноважень місцевих органів влади у процесі виконання їхніх конституційних зобов'язань. Місцевий бюджет є основним інструментом, за допомогою якого місцева влада може впливати на локальну активність і створювати умови для економічного та соціального розвитку відповідної території.

Проблеми ефективного формування дохідної бази місцевих бюджетів, яка була б достатньою насамперед для виконання місцевими органами самоврядування їхніх повноважень, завжди є вкрай актуальними і залишаються невирішеними в Україні. Повнота і своєчасність виконання покладених на органи місцевого самоврядування функцій цілком залежить від наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. Реальні фінансові можливості місцевих органів влади значно обмежені, що в свою чергу є гальмівним фактором демократичних перетворень у державі. З огляду на це в умовах трансформаційних перетворень особливої актуальності набувають питання оптимального формування доходів місцевих бюджетів України та виявлення резервів їх зростання.

Дослідженню питань формування доходів місцевих бюджетів в Україні та зміцнення їхньої дохідної бази присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких: О. Гончаренко, О. Квасовський, О. Кириленко, А. Лучка, А. Науменко,

К. Павлюк, С. Слухай, О. Сунцова, Ю. Хілобок, Н. Ярошевич. Попри високий рівень наукових робіт зазначених авторів, питання необхідності вдосконалення формування дохідної частини місцевих бюджетів в Україні є нагальним, а тому потребує подальших досліджень, які б враховували вітчизняні реалії.

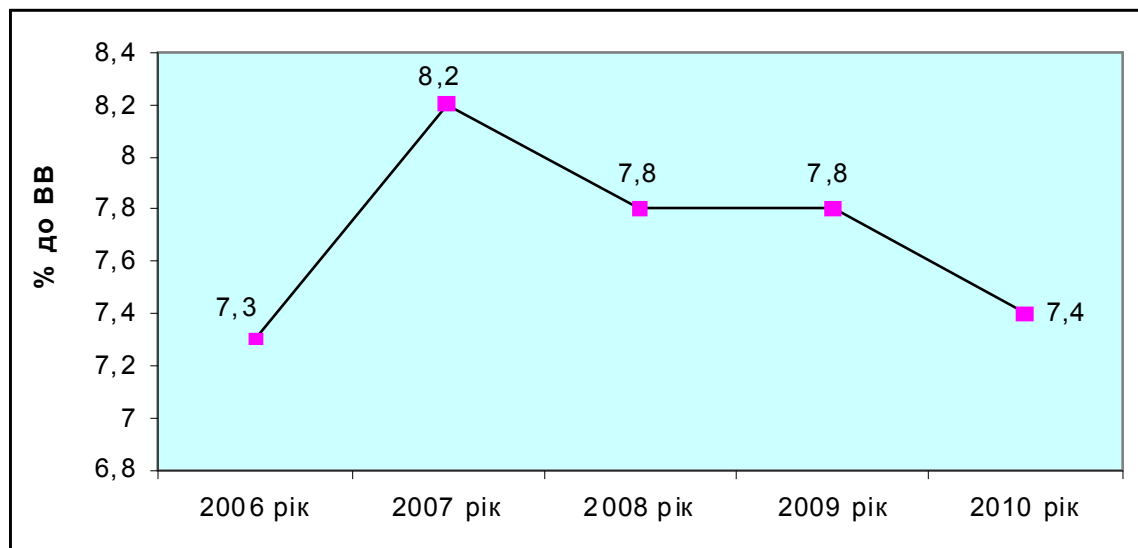
Метою нашого дослідження є обґрунтування напрямків удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні та зміцнення їхньої дохідної бази.

Основна проблема формування місцевих бюджетів в Україні – недостатній обсяг їхньої дохідної бази. Такий стан справ обумовлений насамперед надмірною централізацією вітчизняної бюджетної системи. Так, частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у ВВП України впродовж 2006–2010 рр. коливалась у межах 7,3–8,2 % (див. рис. 1).

Рівень частки доходів місцевих бюджетів у ВВП в країнах з розвинутою економікою у середньому вищий, ніж в Україні. Так, у Данії він становить 30,7 %, у Швеції – 21,1 %, в Іспанії – 15,7 % [2, с. 26].

У 2010 р. частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у загальній структурі доходів Зведеного бюджету України становила 24,3% [1]. Аналіз динаміки цього показника (частки власних та закріплених доходів місцевих бюджетів України у загальному обсязі доходів Зведеного бюджету) упродовж 1995–2010 рр. дає підстави зробити висновок про існування загальної тенденції до його зменшення – за вказаний період він зменшився майже наполовину (з 47,6% у 1995 р. до 24,3% у 2010 р.) [1; 3, с. 279]. Виходячи із вищезазначеного, можна констатувати факт підвищення рівня бюджетної централізації в Україні, попри задекларований курс на децентралізацію бюджетної системи.





**Рис. 1. Динаміка частки доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у ВВП України впродовж 2006–2010 рр. [1]**

Значною проблемою формування місцевих бюджетів в Україні є невеликий обсяг їхніх власних доходів (доходів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів). За економічною природою власні доходи місцевих бюджетів – це доходи, які формуються в результаті дій і рішень, прийнятих місцевими органами самоврядування, які повністю їх контролюють і використовують на свій розсуд [4, с. 82]. Тобто, власні доходи певним чином відображають стійкість та фінансову самостійність місцевих бюджетів. Діюча система формування дохідної бази місцевих бюджетів України характеризується низьким рівнем частки їхніх власних доходів і відповідно значним обсягом закріплених доходів та міжбюджетних трансфертів у загальній структурі надходжень до місцевих бюджетів (див. табл. 1). Дані таблиці відображають поступове зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів України у їхньому загальному обсязі впродовж 2006–2010 рр. (з 18,2% до 14,4%). У країнах з розвинутою економікою такий показник значно вищий: у Швеції та Швейцарії він становить більше, ніж 70%, в Іспанії – 50%, у Норвегії – 56% [4, с. 138]. Також слід відзначити існування тенденції до збільшення частки міжбюджетних трансфертів, що надійшли до місцевих бюджетів з Державного бюджету України, у структурі доходів місцевих бюджетів упродовж 2006–2010 рр. Зазначене свідчить про зниження стійкості дохідної бази місцевих бюджетів України та зниження рівня їхньої фінансової самостійності. Отже, вдосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні слід здійснювати насамперед у напрямку зміцнення їхньої дохідної бази.

Для цього, на нашу думку, у межах децентралізації бюджетної системи необхідно переглянути склад доходів місцевих бюджетів на предмет закріплення за ними, особливо щодо їхніх власних доходів, фіскально значущих податків. Звичайно, значне збільшення обсягів власних та закріплених доходів місцевих бюджетів призведе до суттєвого зменшення обсягів міжбюджетних трансфертів. Також доцільно вжити заходів для вдосконалення механізму бюджетного вирівнювання.

Певні зрушення у зазначеному напрямку відбулись із прийняттям Податкового кодексу та нового Бюджетного кодексу України [6; 7]. Зокрема, ці нормативні акти передбачають зміну складу доходів місцевих бюджетів, як тих, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, так і тих, що не враховуються при їхньому визначенні; при цьому значно скорочено перелік місцевих податків та зборів; змінено нормативи відрахувань окремих податків до бюджетів різних рівнів; внесено зміни до порядку обчислення та справляння деяких податків та обов'язкових зборів тощо. Оцінити фактичний вплив дії положень Податкового кодексу та нового Бюджетного кодексу України на наповнюваність дохідної частини місцевих бюджетів можна буде лише через три-п'ять років, оскільки передбачено поступове зменшення ставок окремих податків упродовж кількох років, а також запровадження або скасування деяких податків та зборів буде здійснено через певний проміжок часу після набуття чинності вищезазначеними нормативними актами.

Таблиця 1

Динаміка та структура доходів місцевих бюджетів України впродовж 2006–2010 рр.\*

(млрд. грн.)

	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	млрд. грн.	% до загальної суми місцевих доходів	млрд. грн.	% до загальної суми місцевих доходів	млрд. грн.	% до загальної суми місцевих доходів	млрд. грн.	% до загальної суми місцевих доходів	млрд. грн.	% до загальної суми місцевих доходів
<b>І доходи єдиного загальнодержавного фону</b>										
Значення єдиного загальнодержавного фону	13,5	18,2	19,2	17,9	22,7	16,5	20,8	22,9	22,9	14,4
Значення єдиного загальнодержавного фону до загальної суми місцевих доходів	26,4	35,7	39,1	36,6	51,2	37,3	50,2	57,6	57,6	36,1
Значення єдиного загальнодержавного фону до загальної суми місцевих доходів до загальної суми місцевих доходів	39,9	53,9	58,3	54,5	73,9	53,8	71,0	80,5	80,5	50,5
Значення єдиного загальнодержавного фону до загальної суми місцевих доходів до загальної суми місцевих доходів до загальної суми місцевих доходів	34,1	46,1	48,7	45,5	63,5	46,2	63,5	78,8	78,8	49,5
Значення єдиного загальнодержавного фону до загальної суми місцевих доходів до загальної суми місцевих доходів до загальної суми місцевих доходів до загальної суми місцевих доходів	74,0	100	107,0	100	137,4	100	134,5	159,3	159,3	100

\* Джерело: складено автором за [1].

Забезпечення законодавчо визначеного принципу самостійності органів місцевого самоврядування залежить від достатності й стабільності власних джерел доходів місцевих бюджетів, оскільки тільки стосовно власних доходів органи місцевого самоврядування мають реальні повноваження щодо їхнього запровадження. Ми підтримуємо думку тих вітчизняних вчених, які вважають, що в процесі зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів особливу увагу необхідно приділити збільшенню власних доходів бюджетів [8, с. 67–68; 9]. Це сприятиме підвищенню зацікавленості органів місцевого самоврядування у розвитку податкового потенціалу на відповідній території, що дасть змогу значно скоротити кількість дотаційних місцевих бюджетів.

Місцеві податки та збори мають бути основою власних доходів місцевих бюджетів. Важливо закріпити за місцевими бюджетами такі податки, які гарантуватимуть органам місцевого самоврядування стабільні надходження доходів та їхній рівномірний горизонтальний розподіл.

Для розширення фінансової бази місцевого самоврядування також необхідно законодавчо забезпечити статус місцевої власності, законодавчо врегулювати орендні відносини і проведення процедури відчуження [8, с. 69].

Податковим кодексом України передбачено невеликий перелік місцевих податків і зборів (всього п'ять), але всі вони мають високий фіскально-регулюючий потенціал. Із такого переліку виключено податки і збори, які малоефективні, важкі у адмініструванні, або ж об'єкт оподаткування для яких відсутній у більшості населених пунктів України.

Один із згаданих п'яти місцевих податків і зборів, а саме податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, буде запроваджено з 1 січня 2012 р. На нашу думку, запровадження податку на нерухоме майно як місцевого податку в Україні – позитивний крок: він, безумовно, сприятиме зміцненню дохідної бази місцевих бюджетів. Проте можливим було б збільшити його фіскальне значення, якщо б пільги щодо зменшення бази оподаткування скоротити (наприклад, для квартири передбачити такий показник на рівні 70–80 квадратних метрів, а для житлового будинку – 100–120 квадратних метрів). Окрім збільшення доходів місцевих бюджетів від надходження цього податку, у цьому випадку також посилювався би і позитивний регулюючий вплив на функціонування ринку нерухомості.

З метою зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, на нашу думку, крім передбачених Податковим кодексом України, до місцевих податків і зборів доцільно також зарахувати податок на доходи фізичних осіб та плату за землю, оскільки ці платежі повністю надходять до місцевих бюджетів, але функції щодо їхнього адміністрування покладено на центральні органи виконавчої влади. Зазначені податки відповідають критеріям високої прибутковості й стабільності надходжень, що має забезпечити достатню фінансову самостійність місцевого самоврядування.

Потрібно зазначити, що місцеві органи влади мають дуже обмежений вплив на встановлення ставок податків, які надходять до місцевих бюджетів. Це стосується як власних, так і закріплених доходів місцевих бюджетів. У зв'язку з цим органам місцевого самоврядування доцільно надати більші повноваження щодо встановлення податків і зборів (особливо тих, що формують власні доходи місцевих бюджетів), залишаючи при цьому контроль за рівнем загального податкового навантаження за центральними органами влади.

З метою забезпечення органів місцевого самоврядування необхідними бюджетними ресурсами для виконання делегованих повноважень доцільно передати у їхнє розпорядження (у складі доходів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів) певну частину надходжень від загальнодержавних податків та зборів, рівень мобілізації яких залежить від податкових зусиль місцевих органів влади. Доцільність цієї пропозиції підтверджується й міжнародним досвідом. Так, у Німеччині 44% ПДВ та 50% податку на прибуток корпорацій надходять до бюджетів земель та общин. У Росії в 2000 р. 15% ПДВ і податкова надбавка до податку на прибуток підприємств надходили до місцевих бюджетів [10, с. 112].

В Україні такими податками можуть бути ПДВ і податок на прибуток підприємств. Частина зазначених обов'язкових платежів може спрямовуватись до місцевих бюджетів або у вигляді фіксованих нормативів податкових розщеплень, або у вигляді надбавок до певних податків. На нашу думку, в Україні доцільніше застосовувати фіксовані нормативи податкових розщеплень, розмір яких слід встановлювати на тривалий термін, виходячи з обсягу повноважень, делегованих центральною владою місцевим органам влади.

Отже, застосування фіксованих нормативів податкових розщеплень на довготривалий термін дає змогу зміцнити дохідну базу місцевих бюджетів і зменшити залежність економічного розвитку регіонів від центральної влади. Такий крок сприятиме зменшенню обсягів міжбюджетних трансфертів і буде

стимулом для місцевих органів влади до посилення контролю за повнотою і своєчасністю сплати цих податків. Тобто, за основу політики фінансового вирівнювання потрібно взяти критерій зацікавлення бюджетів-донорів у нарощуванні власної дохідної бази: певну частку сум перевиконання доходів таких бюджетів потрібно залишати у розпорядженні місцевих органів влади.

Обґрунтовані вище рекомендації дадуть змогу збільшити обсяг власних та закріплених доходів місцевих бюджетів України і відповідно зменшити обсяг міжбюджетних трансфертів.

Чинна практика розрахунку й надання міжбюджетних трансфертів в Україні є не зовсім досконалою. Зокрема, багато дискусій в наукових колах точиться щодо необхідності удосконалення формульного підходу до визначення обсягу дотації вирівнювання. Формула розподілу обсягу дотації вирівнювання та коштів, що передаються до державного та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів, не враховує показників ефективності діяльності місцевих органів влади, динаміки соціально-економічного розвитку території, тобто результативних показників. Можна констатувати, що загалом згадана формула не стимулює зацікавленості органів місцевої влади у нарощуванні дохідної бази місцевого бюджету, оскільки збільшення мобілізованих доходів призводить, врешті-решт, до зменшення обсягу дотації вирівнювання.

З метою вирішення зазначеної проблеми потрібно врахувати досвід європейських країн, у яких обсяг міжбюджетних дотацій визначається з урахуванням результатів виконання бюджетних програм. Хоча такий підхід потребує постійного контролю за ефективністю виконання зазначених бюджетних програм, але він одночасно впливає і на підвищення якості суспільних послуг, що фінансуються коштом місцевих бюджетів.

Отже, розглянувши практику формування доходів місцевих бюджетів України, можна зробити такі висновки:

– на даному етапі в Україні гостро стоїть проблема формування достатньої дохідної бази місцевих бюджетів, яка б забезпечила місцеві органи самоврядування необхідними фінансовими ресурсами для реалізації їхніх функцій та завдань;

– удосконалення формування доходів місцевих бюджетів потрібно здійснювати насамперед у напрямку зміцнення їхньої дохідної бази. Водночас особливу увагу слід приділити збільшенню частки власних доходів місцевих бюджетів у їхньому загальному обсязі;

– необхідно здійснити децентралізацію бюджетної системи й переглянути склад доходів місцевих бюджетів на предмет закріплення за ними фіскально значущих податків. Особливо це стосується доходів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів;

– основою власних доходів місцевих бюджетів мають стати місцеві податки і збори, кількість яких у Податковому кодексі обмежується лише п'ятьма такими платежами. На нашу думку, до місцевих податків і зборів доцільно також зарахувати податок на доходи фізичних осіб та плату за землю;

– необхідно більшою мірою використати фіскальний потенціал податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, наприклад, шляхом скорочення пільг щодо зменшення його бази оподаткування;

– склад доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, можна посилити шляхом додаткового закріплення за ними певної частини надходжень від загальнодержавних податків та зборів, рівень мобілізації яких залежить від податкових зусиль місцевих органів влади. До таких податків належать ПДВ та податок на прибуток підприємств;

– доцільно вжити заходів щодо зменшення обсягів міжбюджетних трансфертів, які спрямовуються до місцевих бюджетів України з державного бюджету, й удосконалити механізм бюджетного вирівнювання. Можна було б у вітчизняній практиці врахувати досвід європейських країн, в яких обсяг міжбюджетних дотацій визначається з урахуванням результатів виконання бюджетних програм.

### **Література**

1. *Звіти про виконання Державного бюджету України / Комітет Верховної Ради України з питань бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45080](http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45080).*
2. *Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 24–37.*
3. *Ярошевич Н. Б. Шляхи збільшення доходної бази місцевих бюджетів в Україні / Н. Б. Ярошевич, О. Я. Липа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. Ї Вип. 20. 10. – С. 278–282.*

4. Місцеві фінанси : підруч. / [Кириленко О. П., Квасовський О. Р., Лучка А. В. та ін.]; за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
5. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. О. Сунцова. – 3-тє вид. [перероб. та доп.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2010. – 488 с.
6. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-17 (зі змінами за станом на 01. 01. 2011 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17>.
7. Бюджетний кодекс України від 08. 07. 2010 р. № 2456-17 (за станом на 01. 01. 2011 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
8. Слухай С. В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С. В. Слухай, О. В. Гончаренко // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 63–72.
9. Науменко А. М. Напрями підвищення дохідності місцевих бюджетів / А. М. Науменко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2009\\_6/files/ekon\\_06\\_09\\_26\\_Naumenko.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_6/files/ekon_06_09_26_Naumenko.pdf).
10. Хілобок Ю. А. Шляхи зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів України / Ю. А. Хілобок // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1 (9). – С. 111–115.

УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНОЮ ЛІКВІДНІСТЮ У ФРН:  
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

*Розглянуто порядок управління ліквідністю центрального бюджетного рахунка у ФРН. Проаналізовано особливості використання в цій країні тимчасово вільних бюджетних коштів. На основі досвіду ФРН вироблено пропозиції щодо організації в Україні управління ліквідністю єдиного казначейського рахунка.*

*The procedure of liquidity management of the central budget account in Germany is considered. The peculiarities of usage of temporary budgetary funds in this country is analysed. Considering the experience of Germany, the proposals for organization cash management of the single treasury account in Ukraine have been offered.*

Починаючи з 2001 р. в Україні застосовується практика централізації коштів державного бюджету на єдиному казначейському рахунку. З 2004 р. на ньому зосереджуються також кошти всіх місцевих бюджетів України. Відтак, у нашій країні створені передумови для запровадження ефективного управління залишками бюджетних коштів. Однак переваги такого управління досі не реалізовані, а його механізми не розроблені.

Зазначене викликало інтерес українських науковців до проблем управління ліквідністю єдиного казначейського рахунка. Окремим аспектам цієї проблематики присвячені праці О. Батури, В. Башка, С. Булгакової, Л. Коваленко, С. Кондратюка, С. Лонда-ря, Б. Малиняка, Л. Осипчук, К. Павлюк, В. Стоян та інших учених. Утім, стрімкий розвиток у розвинених країнах світу інформаційних і фінансових технологій управління бюджетною ліквідністю зумовлює необхідність подальших наукових пошуків за даним напрямком досліджень, зокрема глибшого вивчення досвіду зарубіжних держав. Однією з таких країн є Федеративна Республіка Німеччина, де завдяки раціональному використанню залишків бюджетних коштів вдається економити значні суми державних витрат.

З огляду на вищевикладене, метою статті є аналіз практики управління бюджетною ліквідністю у ФРН і вироблення пропозицій щодо застосування позитивного досвіду цієї діяльності в Україні.

Управління ліквідністю бюджетних рахунків у Німеччині здійснюється з урахуванням принципу «виникнення потреби в бюджетних коштах винятково в момент здійснення касових бюджетних видатків» [1, с. 70], який, поряд з іншими принципами, визначає основні засади організації бюджетної системи ФРН. Його застосування обумовлює необхідність активного управління залишками бюджетних коштів, а також коротко- та середньострокового планування касових видатків.

Усі бюджетні видатки у ФРН здійснюються з бюджетних рахунків, які відкриті у Федеральному банку Німеччини. Питаннями забезпечення ліквідності цих рахунків відають Міністерство фінансів ФРН, Федеральний банк Німеччини і товариство з обмеженою відповідальністю «Федеральна фінансова агенція».

Федеральний банк Німеччини (*Deutsche Bundesbank*) обслуговує центральний бюджетний рахунок (далі – ЦБР) і більш ніж 200 його субрахунків. Банк не сплачує відсотки за користування залишками бюджетних коштів, але операції з коштами ЦБР виконує безкоштовно. Він зобов'язаний здійснювати всі необхідні касові видатки федерального бюджету, незалежно від наявності коштів на ЦБР і його субрахунках. З огляду на це, бюджетні рахунки обслуговуються в режимі внутрішньоденного безлімітного овердрафту і можуть мати дебетове сальдо. Для перенесення на ЦБР кредитових і дебетових залишків субрахунків банк, починаючи з 2004 р., застосовує процедуру сальдування (*Cash Concentration*). Цю процедуру він виконує самостійно згідно з договором, укладеним із міністерством фінансів.

Щодня о 17.30 год. банк інформує про стан ЦБР міністерство фінансів і ТОВ «Федеральна фінансова агенція». На основі цієї інформації міністерство видає агенції розпорядження щодо розміщення тимчасових надлишків коштів на грошовому ринку або здійснення запозичень для погашення заборгованості перед банком за внутрішньоденним овердрафтом. Зазначені операції фінансова агенція зобов'язана виконати впродовж 30 хвилин, до 18.00 год. Здебільшого вони здійснюються в режимі «овернайт», що дає змогу наступного ранку відновити розміщені залишки бюджетних коштів або погасити заборгованість за запозиченнями, як тільки надійде відповідна сума бюджетних доходів нового операційного дня. На кінець дня, після здійснення всіх необхідних касових видатків і розміщення тимчасово вільних активів, залишок закумульованих на ЦБР коштів не повинен перевищувати 100 тис. євро [1, с. 71–72; 2; 3].

*Міністерство фінансів ФРН (Bundesministeriums der Finanzen)* відповідає за прогнозування ліквідності федерального бюджету, збір і щоденну актуалізацію інформації про очікувані касові видатки. Федеральні каси міністерства фінансів, які здійснюють касове виконання бюджету ФРН, щоденно формують необхідну для забезпечення бюджетної ліквідності інформацію про стан доходів і видатків бюджету. На її основі окремий відділ ІІА6 міністерства прогнозує ліквідність ЦБР. Крім щоденних касових прогнозів, складаються прогнози на місяць, квартал, півріччя та рік. База даних, що застосовується у прогнозуванні, кожного дня актуалізується [4, с. 73; 5].

Центральна федеральна каса виконує й обліковує операції за центральним бюджетним рахунком ФРН (далі – ЦБР) та є розрахунковим центром для чотирьох інших федеральних кас. Операції з бюджетними коштами відображають у централізованій базі даних програмного комплексу «Бюджетно-касовий облік», який застосовують не лише для здійснення операцій з виконання бюджету, а й для цілей бюджетного планування та контролю [1, с. 68].

*Фінансова агенція ФРН (Bundesrepublik Deutschland Finanzagentur GmbH)* утворена 19 вересня 2000 р., а операції на фінансових ринках здійснює з 11 червня 2001 р. Фінансова агенція – товариство з обмеженою відповідальністю, єдиним засновником якого є держава в особі Міністерства фінансів ФРН. Нині в агенції працюють близько 300 співробітників, які не є державними службовцями [6]. Ухвалюючи рішення про створення фінансової агенції у формі товариства з обмеженою відповідальністю, федеральний уряд Німеччини прислухався до рекомендації консалтингової компанії «Arthur Anderson». Цей підхід застосували для того, щоб, уникаючи необхідності дотримання законодавства про державну службу, мати змогу встановлювати оплату праці фахівців агенції на значно вищому рівні, ніж заробітна плата державних службовців. Наприклад, річний оклад колишнього генерального директора фінансової агенції Еберхарда Чентке становив 230 тис. євро, що відповідало рівню діючих на ринку топ-менеджерів [7]. Завдяки цьому агенцію формували з менеджерів і брокерів високої кваліфікації, здатних забезпечити високу економічну ефективність її функціонування. Утім, застосування зазначеного підходу спричинило й негативні наслідки, пов'язані з обмеженням можливостей державних органів контролювати діяльність агенції. Так, згаданого вище Е. Чентке у 2005 р. було звільнено з посади керівника агенції за фінансові порушення, а історія з винаймом цим посадовцем розкішного будинку в Берліні за кошти агенції в умовах щорічного зростання державного боргу ФРН викликала значний суспільний резонанс [8, с. 74].

Передання повноважень з управління коштами та боргом держави в руки товариства з обмеженою відповідальністю, капітал якого становить лише 25 тис. євро, спричинило невдоволення громадян і критику з боку асоціації платників податків [9]. Однак, за підрахунками фахівців, завдяки діяльності фінансової агенції уряд ФРН щороку здешевлює фінансування державних видатків в середньому на 500 млн. євро, тоді як витрати на утримання агенції становлять близько 30 млн. євро [2].

Фінансова агенція діє у Франкфурті-на-Майні – головному фінансовому центрі Німеччини. Вона здійснює управління державним боргом і ліквідністю ЦБР; прогнозування розвитку ринків та моделювання оптимальної стратегії державних запозичень; моніторинг і заходи зі зниження фінансових ризиків; консультує міністерство фінансів з питань управління державним боргом; популяризує державні цінні папери та інформує населення про їхні емісії. Відтак, агенція є «зв'язковою ланкою між політиками і ринком» [6].

Пріоритетною метою агенції є зменшення вартості фінансування державних витрат. З огляду на це, основну увагу вона зосереджує на питаннях управління державним боргом. Цей аспект її діяльності активно висвітлюється на веб-сайті агенції та в засобах масової інформації, тоді як про операції із забезпечення поточної ліквідності ЦБР громадськість майже не повідомляють.

У процесі управління ліквідності ЦБР агенція виконує від імені держави операції на грошовому ринку. Для фінансування тимчасових касових розривів федерального бюджету фінансова агенція запозичує кошти на грошовому ринку, беручи одноденні чи короткострокові кредити, переважно синдикувані кредити у провідних банках Німеччини, або застосовує інші інструменти фінансового забезпечення: продаж державних цінних паперів, угоди РЕПО, взяття позик під заставу цінних паперів. Тимчасові надлишки грошових коштів агенція розміщує на грошовому ринку, відкриваючи одноденні чи триваліші депозити у відібраних на конкурсних засадах німецьких і зарубіжних банках в межах встановлених для них лімітів. При виборі уповноважених банківських установ агенція враховує розмір власного капіталу, рейтинг, показники доходності банків і їхню спроможність надавати довгострокові кредити. Збереження покладених на депозитні рахунки тимчасово вільних коштів ЦБР повністю забезпечується заставленими банками державними цінними паперами. При встановленні ціни угод щодо розміщення тимчасово вільних залишків ЦБР або залучення коштів агенція орієнтується на середньозважену ставку за міжбанківськими кредитами на Лондонсько-му міжбанківському ринку депозитів (LIBOR). Як правило, фінансова агенція розміщує кошти за ставкою, що перевищує LIBOR на 2–3 відсоткових пункти, а залучає – за ставкою, що нижча LIBOR 2–3 пункти [2].

Реалізація описаної вище моделі управління ліквідністю ЦБР дала змогу щороку зараховувати до федерального бюджету Німеччини значні суми додаткових доходів, наприклад, у 2005 р. – понад 20 млн. євро [1, с. 72].

Зовнішній контроль діяльності фінансової агенції здійснюють рахункова палата та аудиторські компанії. Крім цього, здійснювані агенцією операції щодо залучення кредитних ресурсів перебувають під наглядом парламенту.

Завдання управління довгостроковою ліквідністю ЦБР вирішуються агенцією одночасно і в тісному взаємозв'язку з її діяльністю щодо управління боргом країни. Розвинута фінансовою агенцією практика управління державним боргом опирається не лише на сучасні інновації, а й на майже двохсотрічний досвід здійснення таких операцій в Німеччині, що розвивався з 1820 р., коли було утворене Головне управління державного боргу Пруссії. Варто зауважити, що успішність діяльності агенції значною мірою визначається високою популярністю та ліквідністю цінних паперів ФРН.

Основними інструментами управління державним боргом ФРН є федеральні запозичення на 10–30 років, дворічні казначейські облігації, безпроцентні казначейські облігації, позики. Запозичувати кошти у Федеральному банку Німеччини заборонено. Міністерство фінансів щороку, переважно в середині грудня, розробляє емісійний план, заздалегідь інформуючи учасників ринку про наміри випускати державні цінні папери. Більш ніж 30 банків, через які розміщуються цінні папери, обирають за конкурсом. У разі застосування нових, не апробованих ринком боргових інструментів, у ФРН вдаються до процедури синдикування. До нього залучають банки, які спеціалізуються на відповідних банківських продуктах [3]. Майже всі запозичення (98–99%) здійснюються через аукціони, при цьому близько 40% цінних паперів продаються за кордоном [10].

На основі аналізу досвіду забезпечення ліквідності ЦБР у ФРН вироблено низку висновків і пропозицій, врахування яких, на нашу думку, сприятиме вдосконаленню в нашій країні управління єдиним казначейським рахунком (СКР).

Вивчений досвід переконує в необхідності створення окремого органа, що ефективно здійснював би операції з управління ліквідністю ЄКР. Такою організаційною одиницею може бути або самостійна агенція, або окремий підрозділ Державної казначейської служби України. На нашу думку, спеціально створена агенція буде діяти відповідальніше і менше залежатиме від політичної кон'юнктури, що дасть їй змогу досягнути кращих економічних результатів. Але вона має бути наділена відповідними повноваженнями, ресурсами і мати доступ до необхідної інформації.

Як видно з практики функціонування Фінансової агенції ФРН, одним із визначальних чинників її ефективної роботи є набір професійних кадрів високої кваліфікації. Утім, створення не державної установи, а органа у формі товариства з обмеженою відповідальністю чи публічного акціонерного товариства для залучення найбільш компетентних, але високооплачуваних фахівців – дуже ризикований крок, адже у вітчизняних умовах недостатньої прозорості та відкритості суспільних фінансів економічна діяльність такого органа повинна всебічно та своєчасно контролюватися державою. Натомість доцільно організувати якісну підготовку та перепідготовку кваліфікованих кадрів для здійснення операцій з управління тимчасово вільними бюджетними коштами. Ці фахівці повинні досконало володіти широким арсеналом інструментів кеш-менеджменту (Cash Management), добре знати ринок і вміти своєчасно адаптуватися до мінливих ринкових умов.



Головним завданням органа, що здійснюватиме управління поточною ліквідністю ЄКР, має стати забезпечення своєчасного і повного виконання всіх видатків з державного та місцевих бюджетів України. При цьому результати досягнення додаткових цілей, однією з яких є максимізація доходів від використання тимчасово вільних коштів, не повинні негативно позначатися на ефективності виконання головного завдання.

Необхідно здійснити чіткий розподіл повноважень і добре організувати взаємодію й обмін інформацією між органом, який здійснюватиме управління ліквідністю ЄКР, та іншими суб'єктами управління грошовими коштами держави. Крім цього, заходи з управління ЄКР мають бути узгоджені з грошово-кредитною політикою і діяльністю щодо управління державним боргом.

Важливим елементом управління ліквідністю ЄКР є забезпечення достовірного прогнозування обсягів касових операцій. Складання якісних прогнозів потребує ефективної співпраці суб'єкта управління ліквідністю ЄКР з підрозділами Державної казначейської служби України, які формують інформацію про касове виконання бюджетів.

Варто також зауважити, що процес управління ліквідністю бюджетних рахунків держави неодмінно ускладнюється в разі застосування складного і трудомісткого порядку здійснення касових видатків, заснованого на суцільному контролі витрат бюджетних установ. З огляду на те, що касове виконання бюджетів організоване в Україні значно складніше, ніж у ФРН та інших розвинених державах світу, його спрощення, на нашу думку, також сприятиме підвищенню ефективності управління ліквідністю ЄКР. Крім цього, управління ЄКР має передбачати застосування сучасних інформаційних і фінансових технологій, бути прозорим і відкритим для учасників бюджетного процесу та громадськості.

Реалізація в Україні зазначених пропозицій дасть змогу скористатися перевагами активного управління тимчасово вільними коштами держави, які реалізовані у ФРН та інших зарубіжних країнах. Запровадження в нашій державі сучасних технологій управління ЄКР є невідкладною потребою і має здійснюватися без зволікань, але поступово, щоб уникнути можливих помилок і мінімізувати ризики. З реалізацією цього завдання ми пов'язуємо перспективи подальших наукових досліджень.

### Література

1. Прокофьев С. Е. Организация исполнения федерального бюджета в ФРГ / С. Е. Прокофьев, И. В. Назарова // *Финансы*. – 2006. – № 9. – С. 67–72.
2. Отчет о проведении экспертных встреч специалистов Федерального казначейства России, Министерства финансов Федеративной Республики Германия, Германского Бундесбанка и ООО «Финансовое агентство Федеративной Республики Германия» с 8 по 12 июня 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.roskazna.ru/p/fk/sotrydnichestvo2009.html>.
3. Володина Е. В. Отчет о проведении встречи специалистов Федерального казначейства России и Министерства финансов Федеративной Республики Германия по вопросам статистики государственных финансов 21–26 мая 2007 г. [Электронный ресурс] / Е. В. Володина. – Режим доступа : <http://www.roskazna.ru/p/fk/sotrydnichestvo2007.html>.
4. Прокофьев С. Е. Бюджетное администрирование в Германии / С. Е. Прокофьев // *Финансы*. – 2002. – № 9. – С. 72–74.
5. Шубина Л. В. Бюджетный процесс в ФРГ, опыт и перспективы применения в России [Электронный ресурс] / Л. В. Шубина // *Бюджет*. – 2004. – № 8. – Режим доступа : <http://bujet.ru/article/14137.php>.
6. Bundesrepublik Deutschland Finanzagentur GmbH [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.deutsche-finanzagentur.de/finanzagentur>.
7. Bundesrepublik Deutschland Finanzagentur [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.lobbypedia.de/index.php/Bundesrepublik\\_Deutschland\\_Finanzagentur](http://www.lobbypedia.de/index.php/Bundesrepublik_Deutschland_Finanzagentur).
8. Rausschmiss mit Spätfolgen // *Der Spiegel*. – 2005. – № 10. – S. 74.
9. Schuldenmacher der Nation [Электронный ресурс] // *Zeit online*. – Режим доступа : [http://www.zeit.de/2002/39/200239\\_g-finanzagentur.xml](http://www.zeit.de/2002/39/200239_g-finanzagentur.xml).
10. Schleif G. Wir bekommen die billigsten Kredite [Электронный ресурс] / Gerhard Schleif. – Режим доступа : [http://www.zeit.de/2006/02/Wir\\_bekommen\\_die\\_billigsten\\_Kredite](http://www.zeit.de/2006/02/Wir_bekommen_die_billigsten_Kredite).

## ОЦІНКА ВПЛИВУ ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

*Розглянуто теоретичні аспекти ідентифікації факторів впливу на економічну ефективність банківської системи. Проведено аналітичне дослідження стану функціонування банківської системи України в умовах фінансових труднощів і здійснено оцінку економічних факторів, що впливають на ефективність банківської діяльності.*

*The theoretical aspects of authentication of factors of influence on economic efficiency of the banking system are examined in the article. An author conducts analytical research of the state of functioning of the banking system of Ukraine in the conditions of financial pressures and estimation of economic factors which influence on efficiency of bank activity.*

Розгортання світової валютно-фінансової кризи поставило банківську систему України у вкрай складні умови й спричинило існування таких основних загроз стабільності банківської системи, як: недостатній рівень капіталізації; нестабільність ресурсної бази; погіршення фінансових результатів; посилення боргового навантаження; скорочення обсягів кредитування; погіршення якості кредитного портфеля банків. Активна протидія з боку банків наведеним загрозам протягом 2008–2011 рр. дала змогу зберегти відносну стабільність у банківській системі, що дає підстави охарактеризувати її стан як стабільно неефективний: діяльність стабільних банків не дала бажаного результату щодо фінансової підтримки реального сектору економіки.

На наш погляд, особливо важливо наголосити, що саме від ефективного функціонування банківського сектору залежить економічне зростання в країні. З таких позицій необхідним видається виявлення позитивних та усунення негативних чинників впливу на ефективність банківської системи і розроблення системно-структурного підходу в антикризовій стратегії, який передбачає комплексне вирішення взаємопов'язаних проблем фінансового та реального секторів економіки. Саме за таких обставин це наукове дослідження слід вважати вкрай актуальним.

Окремі питання економічної ефективності діяльності банків та банківської системи висвітлено у працях таких зарубіжних вчених: В. Кисельова, Р. Коттера, М. Песселя, Т. Коеллі, Дж. Баттеса, П. Роуза та ін. На даний час дослідження ефективності як на рівні окремої банківської установи, так і і до банківської системи в цілому є актуальними. Зокрема, це стосується банківської системи України, яка перебуває в умовах фінансової кризи. У дослідженні розглянуто вплив економічних факторів на ефективність банківської системи України в умовах фінансової кризи. Зокрема, це стосується банківської системи України, яка перебуває в умовах фінансової кризи.

І до того ж, це дослідження є актуальним, оскільки воно дає змогу зрозуміти вплив економічних факторів на ефективність банківської системи України в умовах фінансової кризи.

І до того ж, це дослідження є актуальним, оскільки воно дає змогу зрозуміти вплив економічних факторів на ефективність банківської системи України в умовах фінансової кризи. Зокрема, це стосується банківської системи України, яка перебуває в умовах фінансової кризи.

Зокрема, це стосується банківської системи України, яка перебуває в умовах фінансової кризи. Зокрема, це стосується банківської системи України, яка перебуває в умовах фінансової кризи.

Національним банком України (територіальними управліннями), ефективності від узгодження розвитку банківських послуг зі стратегією виробничо-господарського комплексу, а також ефективності управління загальносистемними витратами.

Таким чином, ефективність банківської системи формується на основі реалізації ряду організаційно-економічних засад (рис. 1).

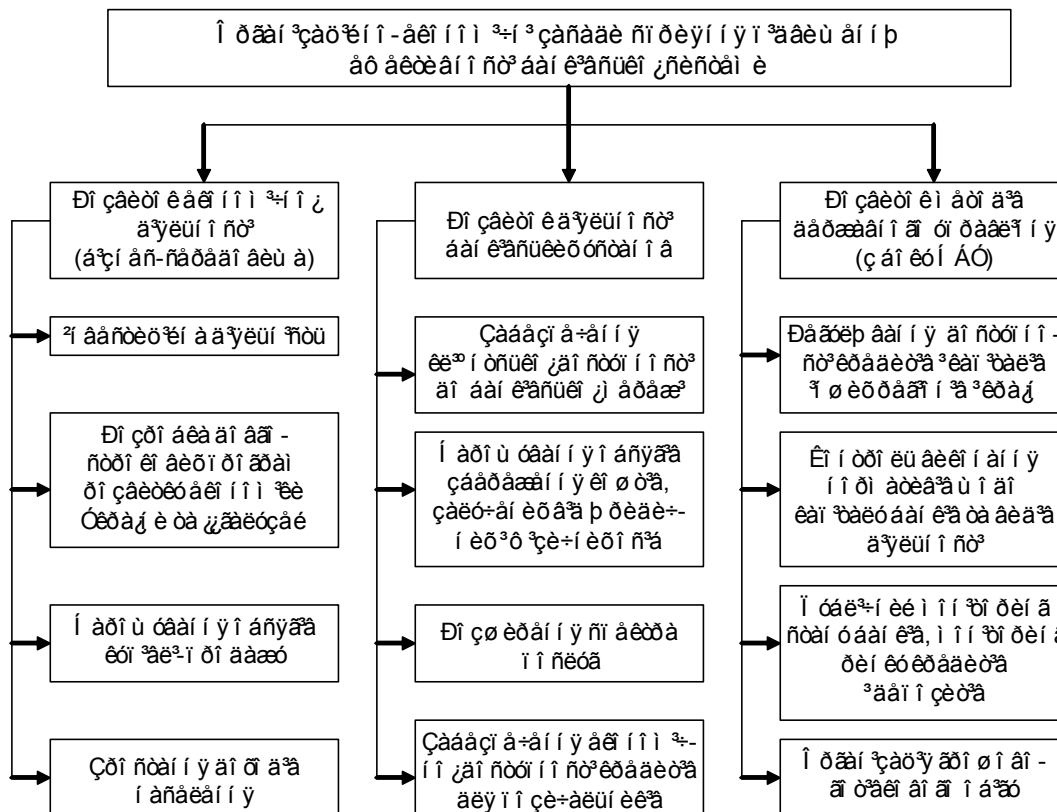


Рис. 1. Основні організаційно-економічні засади сприяння підвищенню ефективності банківської системи [4, с. 98]

Слід зауважити, що для вирішення питання підвищення ефективності банківської системи України необхідно забезпечити системну стабільність, зменшити вразливість банківської системи як до зовнішніх, так і до внутрішніх факторів. Факторами впливу на ефективність банківської системи можна вважати певні рушійні сили, що сприяють її безпеці й стабільному розвитку, або навпаки, виступають причинами проблемності. Ці фактори можуть відігравати як стабілізуючу, так і дестабілізуючу роль.

Фактори впливу на ефективність банківської системи розмежовують на зовнішні та внутрішні. Умовно зовнішні та внутрішні фактори впливу на ефективність функціонування банківських установ можна згрупувати за такими напрямками: економічні; правові; соціальні; політичні; техніко-технологічні (табл. 1).

Загалом виділені групи факторів відіграють системну роль при становленні та функціонуванні банківської системи, а відтак значною мірою визначають її ефективність на грошовому ринку. Слід зазначити, що вони по-різному впливають на стан окремого банку. Це пов'язано передусім із менеджментом банку, ступенем врахування зовнішніх та внутрішніх груп факторів у процесах управління його діяльністю, а також із пріоритетами кредитної політики, стратегічними й тактичними цілями, критеріями та принципами.

Враховуючи вищезазначені фактори, економічна ефективність банківської системи – це результативність її функціонування як основної складової фінансової системи країни та адекватне здійснення нею своїх функцій під впливом економічних, політичних, правових, організаційних та соціальних чинників.

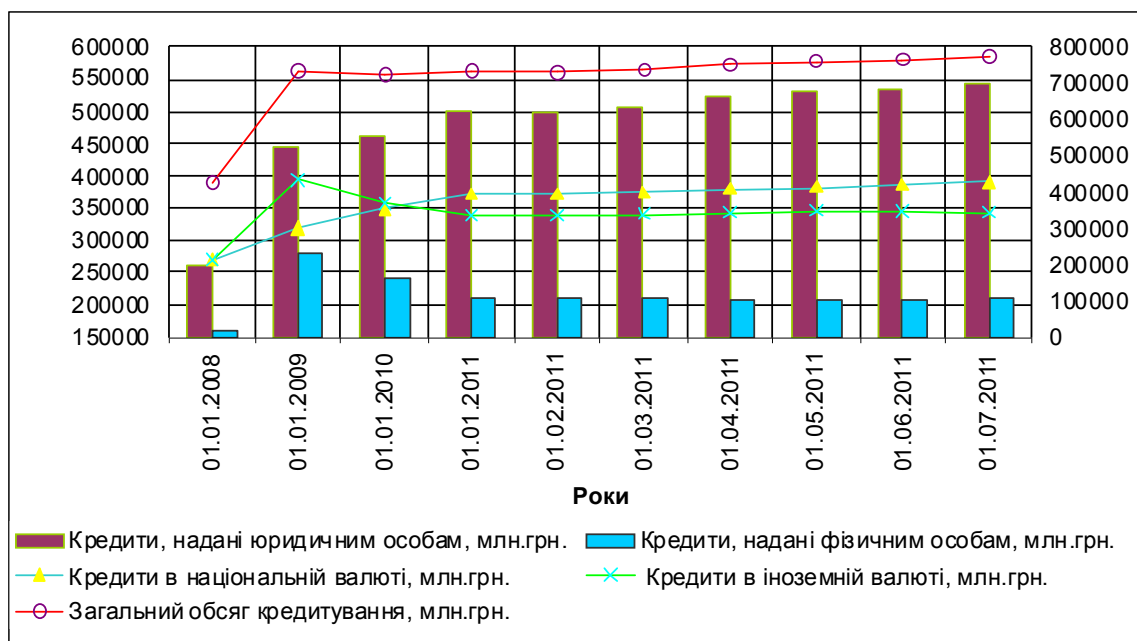
Основні фактори впливу на ефективність банківської системи\*

<p>Абсолютні показники</p>	<p>Числові показники</p>	<p>Квалітаційні показники</p>
<p>Абсолютні показники</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- загальний обсяг банківських активів (ААІ, банківський актив);</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- абсолютні показники банківської системи (банківський актив, банківський актив);</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>
<p>Індекс</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>
<p>Нормативні показники</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>
<p>Індекс</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>
<p>Оцінка</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> <li>- банківський актив до загального банківського активу;</li> </ul>

\*Складено автором.

З позицій врахування макроекономічного та мікроекономічного впливу на ефективність банківської діяльності доцільним видається саме дослідження групи економічних факторів. Так, зовнішня економічна нестабільність та внутрішні недоліки функціонування діяльності банків негативно вплинули на сучасний стан банківської системи України. Відповідно до проведених досліджень економічна діяльність банківських установ в умовах фінансової кризи визначалася такими характеристиками: значним відпливом грошей, великою кількістю грошей поза банками, низьким рівнем довіри населення до фінансових установ, низьким рівнем капіталізації банків, значною часткою проблемних позик у банківських портфелях.

Важливим аспектом ефективності банківської системи України є аналітична оцінка стану кредитного ринку. Окремо слід зупинитися на питанні структури наданих кредитів за секторами національної економіки (рис. 2).



**Рис. 2. Кредити, надані юридичним і фізичним особам та за видами валют у 2008–2011 рр. \***

\*Розраховано автором за даними Бюлетеня НБУ. – № 8/2011 (221). – 213 с.

На нашу думку, саме в цій площині закладено не тільки значний потенціал розвитку, а й не менш вагомі загрози для економіки. Насамперед слід чітко визначитися з кількісними та якісними межами кредитування домогосподарств, адже саме цей сектор найбільше постраждав через кредитну «бульбашку» по-українськи. Свого часу саме в частині нарощування споживчого кредитування населення було сформовано певні стереотипи щодо корисності й необхідності такого, які, як відомо, спровокували соціальне напруження та значні проблеми, що не вирішені й досі.

Останнім часом триває поступове зростання кредитів, наданих резидентам, як у місячному (на 0,9%), так і в річному обчисленні (на 10%) – до 773,7 млрд. грн. Приріст у червні було сформовано за рахунок зростання кредитів у національній валюті (на 2,4%, або на 10 млрд. грн.) за одночасного їхнього скорочення в іноземній валюті (на 1%, або на 3,4 млрд. грн.). На кінець літа 2011 р. в секторальному розрізі ринок банківського кредитування України характеризувався таким чином. Велика частка зобов'язань за кредитами припадає на нефінансові корпорації та домогосподарства, які разом становлять майже 97% від загального обсягу запозичень. Якщо домінування першої із зазначених груп позичальників є цілком природним, то стосовно домогосподарств такого однозначного висновку зробити не можна. І справа зовсім не в кількісних параметрах кредитування, головна проблема полягає, по-перше, у нестабільності та волатильності доходів, що їх отримує більшість співвітчизників; по-друге – в надвеликій кількості прихованих умов кредитування, які часто стають відомими пересічним громадянам тільки в разі виникнення конфліктних ситуацій; по-третє – у неспроможності позичальників реально оцінити власну кредитоспроможність. Окрім цього, в період «кредитного буму» вітчизняна банківська система концентрувала зусилля у напрямку нарощування споживчого та іпотечного кредитування населення.

Тим часом суттєвою загрозою успішній реалізації антикризової політики є відсутність змін у галузевій концентрації корпоративного кредитного портфеля банків. Традиційно зберігається домінуюча частка кредитів, спрямованих на фінансування торгівлі (35% загального обсягу кредитів) та будівництва (9%), за цільовим спрямуванням понад 80% кредитів спрямовуються у поточну діяльність, що свідчить про відсутність позитивних зрушень у кредитній політиці щодо стимулювання модернізації економіки. Спрямування банками надлишку ліквідних коштів на ринок ОВДП загрожує посиленням розриву між рівнем розвитку фінансового і реального секторів економіки та побудовою чергової фінансової піраміди.

Іншим важливим аспектом ефективності функціонування банківської системи є формування ресурсної бази банків та оптимізація її валютної структури. Обмежені можливості банків щодо надання валютних кредитів (через заборону валютного кредитування населення і високі валютні ризики) містять потенціал зменшення попиту банків на валютні ресурси, насамперед з боку банків з іноземним капіталом. Проте в середньостроковій перспективі, зважаючи на потребу банків у валютних ресурсах для обслуговування своїх зовнішніх зобов'язань та існуючий розрив між валютними кредитами й депозитами, приплив коштів на валютні депозити й надалі заохочуватиметься банками.

Як видно з рис. 3, від початку 2011 р. спостерігалось зменшення розриву між наданими резидентам кредитами та залученими від них депозитами, що пояснювалося прискореним зростанням депозитної бази банків. Динаміка розриву значною мірою залежала від динаміки короткострокових кредитів і депозитів. Аналіз динаміки розриву (різниці залишків між кредитами та депозитами) є одним з інструментів оцінки накопичення ризику ліквідності в банківській системі, тобто здатності банку виконувати свої зобов'язання вчасно і в повному обсязі.

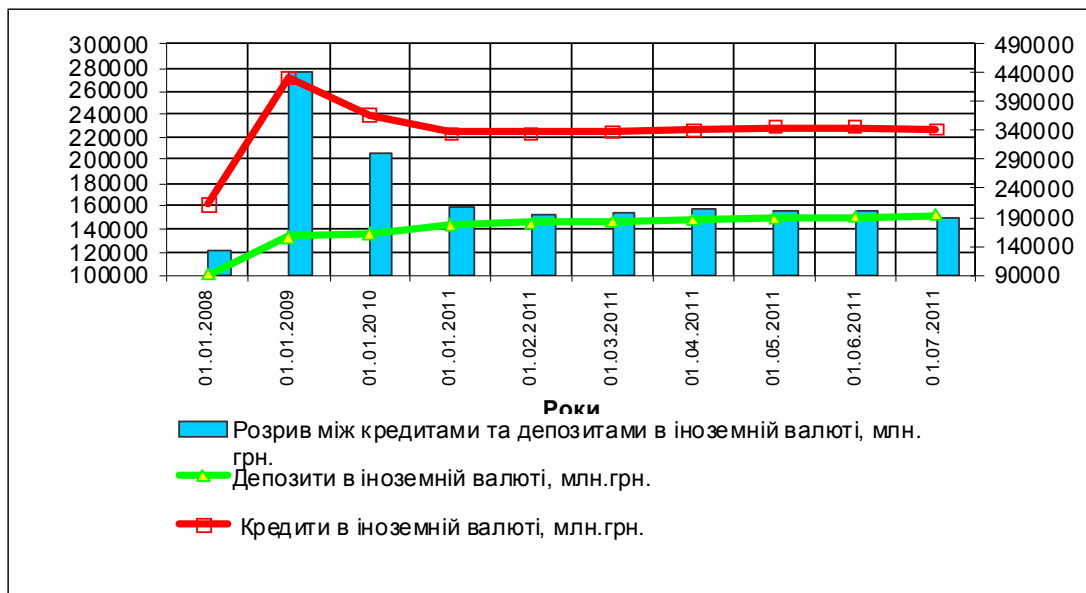


Рис. 3. Депозити і кредити в іноземній валюті вітчизняних банків у 2008–2011 рр.\*

\*Розраховано автором за даними Бюлетеня НБУ. – № 8/2011 (221). – 213 с.

У зв'язку з цим банки мають забезпечувати необхідне співвідношення між власними та залученими коштами, тобто формувати оптимальну за строками і валютами структуру активів, що відповідає якісним характеристикам залучених ресурсів. Найбільший рівень розриву між наданими кредитами та залученими депозитами спостерігався з кінця 2008 р. до березня 2009 р. і досяг 399,7 млрд. грн. Це відбувалося на фоні падіння економіки та знецінення національної валюти через світову фінансову кризу. Динаміка розриву значною мірою залежала від коливань розриву між короткостроковими кредитами і депозитами. Починаючи від серпня 2009 р., залишки за короткостроковими кредитами зростали швидше, ніж залучені короткострокові депозити.

На 01.07.2011 р. розрив між наданими кредитами та залученими депозитами становив 307,6 млрд. грн. і зменшився за місяць на 2,2%, або на 7,0 млрд. грн. (від початку року – на 2,7%, або на 8,5 млрд. грн.) унаслідок прискореного зростання залучених депозитів резидентів порівняно з наданими кредитами (на 13,6 і 6,6 млрд. грн. відповідно).

Останнім часом однією з найгостріших проблем банківського сектору є погіршення фінансових результатів, що зменшило інвестиційну привабливість розвитку банківського бізнесу в Україні для іноземних інвесторів, послабило фінансову незалежність банків і зумовило активне «проїдання» ними свого капіталу (табл. 2).

## Структура доходів і витрат банків за станом на 01. 07. 2011 р. [6]

	І І ÈÀÇÌ ÈÈÈ	Їòì à (òèñ. äðí.)	%
<b>1.</b>	<b>ÀÌ ÕÌ ÀÈ</b>	<b>67873961</b>	<b>100,0</b>
1.1.	Ì ðì òáí òí ðáí òí àè	54907631	80,9
1.2.	Èì ì ñèí ðáí òí àè	8401318	12,4
1.3.	Ðáçóèóòàò àðà òí ðáí ààèíí èòí ì àòàòè	1781583	2,6
1.4.	Ñ ð ðí ì àòàòèí ðáí òí àè	2322812	3,4
1.5.	Ñ ð ðáí òí àè	174007	0,3
1.6.	Ì ì ààòí àí í ÿ ñí èñàí èò àèòèàà	286610	0,4
<b>2.</b>	<b>ÀÈÒÐÀÒÈ</b>	<b>68935964</b>	<b>100,0</b>
2.1.	Ì ðì òáí òí ðáèòòàòè	28620817	41,5
2.2.	Èì ì ñèí ðáèòòàòè	1382314	2,0
2.3.	Ñ ð ðí ì àòàòèí ðáèòòàòè	7573201	11,0
2.4.	Çààèíí ðáàì Ñ ñòòàòèàí ð	15627583	22,7
2.5.	Ààòàòààí í ÿ àòàòàè	15744250	22,8
2.6.	Ì ì ààò èí àí ðèáòò è	-12201	0,0
2.7.	<b>*ÈÑÒÈÌ ÐÈÁÒÌ È (ÇÀÈÒ È)</b>	<b>-1062003</b>	<b>ò</b>

За станом на 1 липня 2011 р. обсяг активів банківської системи становив 1019,8 млрд. грн., приріст від початку року – 77,73 млрд. грн. Це зростання відбулося за рахунок зростання вкладень у цінні папери, який становив 21,5 млрд. грн., або 25,8% та наданих кредитів на 37,0 млрд. грн. (4,9%). За перше півріччя 2011 р. банки отримали збиток у розмірі 1,062 млрд. грн. (у 2010 р. збиток становив 8,3 млрд. грн.). Водночас операційна діяльність більшості банків залишалася прибутковою. Втім, такі високі показники процентного доходу певною мірою штучні, оскільки банки зараховують до цієї категорії нарахований, але не отриманий дохід від проблемних кредитів. Крім цього, прибутковість може бути формальною, оскільки девальвація різко збільшила вартість валютних депозитів і кредитів, а отже – витрати за зобов'язаннями для банків виявилися істотно меншими за надходження.

Загалом головними причинами збитковості банківської діяльності стали: формування резервів на покриття можливих втрат за активними операціями; продаж проблемних кредитів за вартістю, нижчою за балансову; зниження доходів від основної діяльності через низьку ділову активність в економіці та в умовах зростання витрат за залученими ресурсами. Хоча падіння прибутковості банківської діяльності зумовлено переважно зовнішніми причинами, проте вирішення цієї проблеми неможливе без вдосконалення системи внутрішнього управління в частині вибору ефективних методів «очищення» балансу банку від проблемних кредитів, «розтягування» графіку списання боргів, пошуку найбільш прибуткових напрямів вкладання коштів, збереження довіри вкладників та активізації зусиль щодо залучення додаткових фінансових коштів.

Так, за офіційними даними НБУ, за станом на 01. 09. 2011 р. прострочена заборгованість становила майже 83 млрд. грн., і складає 10,3% кредитного портфеля). Втім, за експертними оцінками, обсяг простроченої заборгованості вітчизняної банківської системи досяг 100 млрд. грн., а за оцінкою рейтингового агентства Moody's – 20% загального обсягу кредитів. З цих причин обсяг сформованих резервів під активні операції банків за 2009–2011 рр. збільшився в 2,5 разу – до 122,9 млрд. грн. Відрахування банків до резервів упродовж зазначеного періоду становили 65,4 млрд. грн., або 38,2 % усіх витрат [7].

Таке збільшення резервів стало як інструментом управління ризиками ліквідності банків, так і заходом НБУ в контексті жорсткішої монетарної політики. Хоча утримання великих резервів посилює тиск проблемних кредитів на ліквідність і капітал банків, проте слід враховувати й позитивні результати такої ситуації. За поліпшення економічної ситуації, що дасть змогу НБУ пом'якшити резервні вимоги, банки зможуть суттєво зменшити обсяги коштів, що спрямовуються у резерви, й використати накопичені кошти на розширення кредитування реального сектору економіки без залучення додаткових коштів від НБУ.

Наведені тенденції дають підстави стверджувати про посилення негативного впливу економічних факторів на ефективність функціонування банківського сектору, оскільки, незважаючи на збереження

відносної стабільності з погляду антикризової стратегії, діяльність банківської системи не отримала бажаного результату щодо розширення фінансової підтримки реального сектору економіки. Така ситуація пов'язана з переважно рестрикційним характером методів банківського антикризового регулювання. Намагання банків вирішити зазначені проблеми шляхом застосування традиційних методів (резервування, підвищення процентних ставок, використання міжбанківських операцій, накопичення високоліквідних активів та капіталу, припинення кредитування) призвело до виникнення нових проблем – збільшення частки непрацюючих активів, посилення залежності від рефінансування з боку НБУ та стану міжбанківського ресурсного ринку, заморожування кредитного ринку [8]. За умов посилення негативного впливу економічних чинників, продовження такої політики банків та збереження депресивного стану вітчизняної економіки, банківська система продовжить скорочення активів та обсягів кредитування в усіх сегментах кредитного ринку і за всіма категоріями клієнтів.

Досвід провідних країн світової спільноти переконливо доводить, що економічне зростання й забезпечення ефективних умов для стабільного розвитку економіки, поліпшення соціального захисту та добробуту населення можливі лише за умови ефективного розвитку банківського сектору. Саме тому, зважаючи на те, що кількісні параметри свідчать про не дуже динамічний розвиток вітчизняної банківської системи, банки в перспективі вимушені будуть більше уваги приділяти своєму якісному розвитку, насамперед у частині підвищення ефективності діяльності, забезпечення належного рівня фінансової стійкості та конкурентоспроможності на внутрішньому й міжнародних ринках, а також підвищення своєї ролі у забезпеченні кредитними ресурсами реального сектору економіки.

#### Література

1. *Современный экономический словарь / под ред. Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовского, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1996. – 496 с.*
2. *Новожилов В. В. У истоков подлинной экономической науки / В. В. Новожилов. – М. : Наука, 1995. – 234 с.*
3. *Примостка О. О. Економічна ефективність банківської діяльності / О. О. Примостка. – К., 2004. – 218 с.*
4. *Лисенок О. В. Визначення соціально-економічної ефективності банківської системи / О. В. Лисенок // Фінанси, облік і аудит. Вип. 10 / відп. ред. А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 94–101.*
5. *Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 8(221). – 213 с.*
6. *Доходи та витрати банків України за перше півріччя 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Publication/bank\\_sup/Prof\\_char\\_banks/01072011.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup/Prof_char_banks/01072011.pdf)*
7. *НРА «РЮРИК» Аналітичний огляд банківської системи за I півріччя 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_2kv2010.pdf](http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2kv2010.pdf)*
8. *Стабільність банківської системи: загрози та шляхи їх подолання. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/256/>*



Анна ПЕТРИКІВ

**УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ  
МІСЦЕВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ**

*Розкрито теоретико-практичні аспекти управління інформаційним забезпеченням місцевих запозичень, окреслено основні напрями регіональної інформаційної політики, спрямованої на формування сприятливого інвестиційного іміджу регіону.*

*In the article it is exposed teoretiko-practical aspects of management the informative providing of the local borrowings, outlined basic directions of regional informative policy, directed on forming of favourable investment image of region.*

У країнах з розвинутими ринковими економіками і сильним місцевим самоврядуванням місцеві запозичення є одним з основних джерел фінансування довгострокових та дорогих інвестиційних проектів на місцевому рівні [3, с. 40]. Зростання обсягів залучених інвестицій відіграє подвійну роль для регіонів. По-перше, за кількістю залучених інвестицій можна зробити висновок про дієвість відповідної регіональної чи місцевої влади, тим самим оцінити її ефективність. По-друге, інвестиції самі по собі виступають інструментом та рушійною силою економічного розвитку відповідної території. Успішна інвестиційна модель міста включає такі складові: взяті за її основу довгострокову стратегію розвитку міста; взяті за основу стратегії реальні місцеві ресурси, які є дійсними конкурентними перевагами громади; врахування обмеженості ресурсів, професійний аналіз можливості їхнього застосування; узгоджені за часом і джерелами фінансування інвестиційні плани, що об'єднуються в довгостроковій програмі; професійну команду органів місцевого самоврядування, дії якої спрямовані на підвищення добробуту всієї громади. З метою стимулювання економічного розвитку територій та прискорення в них інвестиційних процесів на місцевому рівні має здійснюватись цілеспрямована стратегія формування іміджу регіону як привабливого місця вкладення інвестицій, а саме: формування бази даних для потреб широкого кола інвесторів щодо економічного і правового середовища, інвестиційного потенціалу та конкурентних переваг території; запровадження і постійна підтримка дії ефективних каналів поширення інформації щодо потреб та можливостей території, в тому числі рекламного характеру; активна участь і посередництво в налагодженні ділових контактів між представниками місцевих бізнесових кіл та потенційними інвесторами; адміністративний та консультативний супровід інвестиційних проектів [4].

Дослідженню ролі й перспектив здійснення місцевих запозичень присвячена значна кількість наукових публікацій, автори яких – вітчизняні вчені-економісти, серед них: М. Бурмака, С. Варфоломеєв, О. Василик, І. Заверуха, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, М. Лапішко, В. Падалка. Окремі аспекти розвитку ринку місцевих запозичень вивчали зарубіжні вчені, а саме: К. Безсмертна, Н. Волкова, І. Костіков, Д. Лащук, Лоренс Дж. Гітман, Є. Намсараєва, Є. Ніколаєнко, В. Рябцев, Ричард Л. Петерсон.

Однак, не применшуючи внеску дослідників у вирішення проблем розвитку ринку місцевих запозичень, слід зауважити, що низка важливих питань щодо управління інформаційним забезпеченням місцевих запозичень залишаються недостатньо висвітлені як у теоретико-методологічному, так і в практичному аспектах.

Країні бракує комплексних глибоких досліджень проблематики муніципальних запозичень, їхнього використання як джерела фінансування проектів розвитку міст [2].

Метою статті є дослідження основних проблем управління інформаційним забезпеченням місцевих запозичень та окреслення можливих шляхів їхнього вирішення.

Існуюча практика муніципальних запозичень в Україні показала слабкі місця наявної системи [1, с. 36]. Як показує вітчизняна практика, до початку розміщення позики органи місцевого самоврядування через ряд обставин (відсутність спеціалістів, висока вартість досліджень, нерозуміння необхідності

проведення підготовчої підготовки та ін.) практично не проводять маркетингові дослідження та відповідну роботу з потенційними інвесторами. Внаслідок цього попит на цінні папери серед інвесторів не дуже високий, оскільки доволі часто потреби інвесторів не задовольняються повністю й інвестори не мають повної інформації щодо місцевої позики.

Для того, щоб потенційним інвесторам стало вигідно інвестувати в місцеві цінні папери, необхідно створити відповідний інвестиційний клімат, таке середовище, при якому інвесторам буде вигідно здійснювати інвестиції, а також допомогти інвесторам реалізувати свої інвестиційні стратегії та інвестувати засоби відповідно до своїх переваг.

Щоб вирішити цю проблему, пропонуємо після прийняття рішення місцевою владою про здійснення місцевих запозичень проводити широкомасштабну роботу щодо інформаційного забезпечення такого запозичення.

При відсутності об'єктивної інформації про ринок місцевих цінних паперів параметри та умови позики можуть виявитися не цікавими для інвесторів, а обсяг потенційного попиту на цінні папери – нижче розмірів запланованої емісії. Проведення дослідження позики дасть змогу емітенту визначити: структуру та зміст інформації, яка необхідна потенційним інвесторам для прийняття рішення про інвестування в облігації; оптимальні рекламні канали.

В рамках досліджень передбачається опитування населення та юридичних осіб, обробка статистичної та довідкової інформації.

Одним з основних елементів дослідження вважаємо розроблення системи зв'язків з громадськістю, формування якої є важким і тривалим процесом, оскільки охоплює доволі широку аудиторію.

Встановленням зв'язків з потенційними інвесторами може займатися прес-служба місцевої ради. Спеціалісти служби можуть виконувати такі функції (рис. 1):

- формування позитивного іміджу міста;
- встановлення зв'язків з потенційними інвесторами;
- формування сприятливої громадської думки про місцеві цінні папери;
- встановлення зв'язків із засобами масової інформації;
- проведення брифінгів та прес-конференцій;
- розроблення програм із залучення інвесторів;
- підготовка річних звітів про результат діяльності прес-служби.



Рис. 1. Функції діяльності спеціалістів прес-служби місцевої ради зі зв'язків із потенційними інвесторами в сфері місцевих запозичень

Для розроблення ефективної системи зв'язків із потенційними інвесторами муніципальних цінних паперів пропонуємо такі заходи:

- проводити активну інформаційну роботу. При наданні інформації про громаду необхідно постійно висвітлювати найбільш привабливі її сторони для підвищення рівня довіри у потенційних інвесторів;
- з усього масиву інформації необхідно вибирати ті факти та події, які можуть мати найбільший інтерес для потенційних інвесторів. До них можемо зарахувати: розвиток високих технологій, наявність високово-ліфикованих кадрів; сприятлива податкова та законодавча база; досягнення в соціальній сфері; поліпшення економічних показників, довіри населення до місцевої влади та ін;
- здійснювати ретельну оцінку обсягу робіт та вартості інформаційної компанії;
- розробити ефективне звернення до інвесторів;
- розповсюджувати інформацію через різноманітні канали: звернення, візуальні форми (рекламні фільми, відеороліки); ЗМІ (преса, радіо, телебачення);
- створити механізм зворотного зв'язку, завдяки якому стане можливим отримання комплексних відомостей про реакцію цільової аудиторії.

Систему побудови взаємозв'язків із потенційними інвесторами муніципальних цінних паперів необхідно будувати з дотриманням таких основних принципів:

- принцип послідовності – забезпечити безперервність у побудові відносин з інвесторами;
- принцип активного просування успіху – активно та своєчасно інформувати інвесторів про фінансову стійкість і позитивні зміни в місті;
- принцип постійної, цілеспрямованої та кваліфікованої діяльності – використання активних механізмів для формування іміджу та виграшу в конкурентній боротьбі на фондовому ринку.

Концепція системи зв'язків із потенційними інвесторами має бути побудована на довірливому, уважному врахуванні думок, настроїв, переваг та інтересів.

Таким чином, можна сказати, що кампанія зі встановлення зв'язків із потенційними інвесторами є багатофункціональною системою з організації та налагодженні відносин з інвесторами, з використанням спеціальних форм та методів впливу на їхню свідомість та поведінку.

Враховуючи значущість муніципальних запозичень для соціально-економічного розвитку українських територіальних громад, вважаємо, що інформаційну роботу потрібно проводити не лише на місцевому, а й на загальнонаціональному рівнях з метою підвищення рівня обізнаності міст з питаннями муніципального запозичення.

Для цього, на нашу думку, потрібно вжити такі заходи:

- покласти на Міністерство фінансів України, як державний орган, що здійснює реєстрацію муніципальних цінних паперів, обов'язки щодо розкриття інформації про емісію даних цінних паперів та їхнього стану на загальноукраїнському ринку;
- заснувати спеціальне видання з метою опублікування спеціальних документів, пов'язаних із випуском та обігом місцевих цінних паперів: умов випуску, інформації, яка міститься в рішенні про випуск; звітів про виконання місцевих бюджетів, звітів про виконання зобов'язань, які виникли в результаті емісії цінних паперів;
- сприяти формуванню центрів розкриття інформації про місцеві запозичення;
- сприяти формуванню центрів кредитної інформації;
- створити загальнодоступну базу даних про емісію муніципальних цінних паперів та стану їхнього ринку в мережі Інтернет.

Треба зазначити, що центри кредитної інформації набули широкого розповсюдження в зарубіжній практиці (бюро кредитної інформації, агентства кредитної інформації). Такі центри покликані вивчати кредитну історію фізичних та юридичних осіб, визначати їхню кредитоспроможність і продавати цю інформацію різноманітним фінансовим та кредитним установам. За кордоном існує кілька видів Бюро кредитної інформації – загальні та спеціалізовані. Загальні бюро мають змогу надавати інформацію про кожне підприємство країни. Спеціалізовані бюро надають послуги тільки в кількох напрямках. Існують також бюро, які забезпечують обмін кредитною інформацією.

Бюро кредитної інформації публікують спеціальні довідники, які містять дані про фізичних та юридичних осіб. За кожним із них визначені дані, пов'язані з обсягами капіталу, кредитоспроможністю, надійністю відповідної особи як позичальника тощо. Вказані дані базуються на матеріалах фінансової та податкової звітності та інших інформаційних джерелах.

Система розповсюдження інформації про муніципальні цінні папери має забезпечувати такі вимоги до інформації:

– повнота інформації, яка означає, що інвесторам буде надана вся інформація про будь-який випуск муніципальних цінних паперів, в якій міститимуться умови емісії, результати первинного розміщення, минулий та поточний стани ринку, результати погашення та виплати купонів, а також стан бюджету й інформація про соціально-економічний стан територіальної громади, емітентів цінних паперів;

– оперативність інформації, що означає, що будь-які зміни в умовах емісії або в ринковій кон'юктурі, а також результати погашення позики та виплати відсотків будуть одразу доступні власникам муніципальних цінних паперів та будь-яким зацікавленим особам;

– доступність інформації, коли отримати необхідну інформацію зможе будь-який інвестор, що забезпечить можливість пошуку інформації як у мережі Інтернет, так і в спеціальному друкованому виданні;

– достовірність інформації, тобто інформація, що надається інвесторам, має відображати як позитивні, так і негативні характеристики випуску, інформація не повинна викривлятися емітентом з метою згладжування недоліків та прорахунків емісії.

Сучасним українським містам потрібно усвідомити великі можливості, які забезпечує світовий інформаційний простір, і використовувати їх.

Отже, запропонована система розповсюдження інформації щодо здійснення місцевих запозичень дасть змогу сформувати єдиний інформаційний простір ринку даних фінансових інструментів, що сприятиме залученню інвесторів на цей ринок. Якщо органи місцевого самоврядування зуміють навчитись використовувати весь інструментарій інформаційного забезпечення місцевих запозичень, то це дозволить їм стати більш відкритими, зрозумілими і прогнозованими для суспільства, мешканців громади, що забезпечить успішність як необхідних інвестиційних проектів, так і можливість перейти на новий якісно вищий рівень розвитку.

Отже, ефективне управління інформаційним забезпеченням місцевих запозичень за допомогою розглянутих заходів може сприяти формуванню належних умов щодо ефективного залучення грошових ресурсів до місцевого сектору й використанню органами місцевого самоврядування місцевих запозичень як повноцінного інструмента, здатного забезпечити зростання обсягів виробництва продукції та надання послуг, збільшити кількість якісних робочих місць, підвищити податковий потенціал території, сприяти зростанню добробуту громади.

### **Література**

1. *Кореняко М. Г. Муніципальні запозичення як інструмент підтримки економічного розвитку регіонів / М. Г. Кореняко // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 32–37.*
2. *Падалка В. М. Фінансування проектів розвитку міст за рахунок місцевих запозичень / В. М. Падалка // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 89–99.*
3. *Рекуненко І. І. Роль муніципальних облігацій на ринку місцевих запозичень: [текст] / І. І. Рекуненко, О. В. Котляревський // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія Економічні науки. – 2009. – Вип. 22 : у 2-х ч. – Ч. II. – С. 40–44.*
4. *Навчальні програми для працівників органів місцевого самоврядування. Кн. 9. «Муніципальні інвестиції та кредити» / за заг. ред. М. В. Пітцика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://users.i.com.ua/~zddm/RUSSIAN/INVBOOK/index.htm>*

Тетяна ПИСЬМЕННА

**ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИХ ОРГАНІВ КОНТРОЛЮ  
ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: УРОКИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРАКТИКИ**

*Досліджено позитивний досвід діяльності вищих органів фінансового контролю у європейських країнах. За критеріями правового статусу та напрямків контрольної діяльності виділено адміністративну, судову та парламентську моделі побудови системи фінансового контролю. Обґрунтовано доцільність визнання Рахункової палати України вищим органом фінансового контролю.*

*The article presents an experience of supreme audit institutions in the European countries. According to the criteria of legal status and directions of control selected administrative, judicial and parliamentary model of the system of financial control. The expediency of recognizing the Accounting Chamber of Ukraine a supreme audit institution is grounded.*

Для інтеграції України у європейське співтовариство необхідно, щоб її економічна та правова системи відповідали світовим вимогам і стандартам. Зокрема, вищезазначене стосується чинної системи державного фінансового контролю, у тому числі підсистеми бюджетного контролю, і правового забезпечення її функціонування. Наразі ж масштабність практики нецільового та неефективного використання бюджетних коштів свідчить про неповну дієздатність системи бюджетного контролю. Тому якраз вчасно звернутися до позитивного досвіду функціонування системи бюджетного контролю у європейських країнах та отримати повчальні уроки для вітчизняної практики.

Зважаючи на актуальність окресленої вище проблеми, до неї звернулися у своїх працях вітчизняні науковці та практики – І. Дрозд, С. Клімова, А. Мамишев, В. Невідомий, М. Сивульський, І. Стефанюк, І. Чумакова, В. Шевчук, С. Юргелевич – з метою висвітлення власного погляду на її швидке та результативне вирішення. Зокрема, вони досліджували такі аспекти цієї проблематики: моделі організації фінансового контролю в європейських країнах, повноваження вищих органів фінансового контролю різних країн; можливості адаптації вітчизняного законодавства у сферах бухгалтерського обліку, аудиту, державного фінансового контролю до міжнародних стандартів; удосконалення системи державного аудиту відповідно до міжнародних стандартів аудиту та директив Європейського Союзу; досвід зарубіжних країн у сфері застосування аудиту ефективності, аудиту адміністративної діяльності.

Поставлена перед цим науковим дослідженням мета зводиться до визначення шляхів поліпшення вітчизняної практики фінансового контролю з врахуванням позитивного зарубіжного досвіду. Для її досягнення потребували вирішення такі основні завдання: дослідити правовий статус і напрямки контрольної діяльності вищих органів фінансового контролю у європейських країнах, а також за цими критеріями виділити різні моделі побудови системи фінансового контролю; дати оцінку практики фінансового контролю у європейських країнах і виокремити з неї позитивний досвід; обґрунтувати доцільність визнання Рахункової палати України вищим органом фінансового контролю.

Серед важливих функцій Рахункової палати України доцільно виокремити здійснення зв'язків з контрольними органами іноземних держав і відповідними міжнародними організаціями, укладання з ними угод про співробітництво. Передбачену в Законі України «Про Рахункову палату» функцію постійно діючий орган контролю виконує продуктивно й відповідно вивчає світовий досвід контрольно-ревізійної та експертно-аналітичної роботи. Як свідчення зазначимо, що Рахункова палата України мала змогу дослідити практику функціонування аудиторським систем у багатьох зарубіжних країнах. На наш погляд, вартої уваги позитивний досвід роботи вищих органів фінансового контролю у Австрії, Бельгії, Великобританії, Данії, Іспанії, Італії, Німеччині, Польщі, Фінляндії, Франції, Швеції (названі країни мають статус країн-членів Європейського Союзу).

У навчальній економічній літературі виділяють чотири моделі організації фінансового контролю. Зокрема, у першій моделі роль вищого органу контролю державних фінансів (далі – ВОКДФ) виконує

аудиторський суд, у другій моделі – колегіальний орган, що не має судових функцій, у третій – незалежне контрольне управління, яке очолює Генеральний контролер, а в четвертій – контрольне управління у складі уряду, очолюване Генеральним контролером [4, с. 199–200]. За спостереженнями С. Клімової, вищі органи фінансового контролю класифікують за такими типами: суд із судовими функціями; колегіальний орган, що не наділений судовими функціями; незалежне ревізійне управління на чолі з Генеральним ревізором; ревізійне управління у складі уряду на чолі з Генеральним ревізором. Сфера контрольних повноважень цих органів розповсюджується на формування і використання коштів державного бюджету та державних фондів, управління державним боргом тощо. Як доводить С. Клімова, роль вищого органу фінансового контролю в Україні виконує Рахункова палата, яка за наведеною вище класифікацією є колегіальним органом, що не має судових функцій [6].

Тотожний погляд на досліджувану проблему має В. Невідомий. Він, зокрема, визначив такі типи вищих органів фінансового контролю: перший – незалежний орган фінансового контролю з судовими функціями, другий – незалежний колегіальний орган, що не має судових функцій, третій – ревізійне управління, яке не виконує судових функцій і діє на чолі з Генеральним ревізором, четвертий – контрольне управління у складі уряду, очолюване Генеральним контролером. Як вважає В. Невідомий, Рахункова палата України як єдиний спеціалізований конституційний орган державного фінансового контролю повинна отримати статус вищого незалежного координуючого органу контролю державних фінансів [13].

Узагальнивши зарубіжний досвід, С. Юргелевич дійшов висновку, що в систему державного фінансового контролю включені такі контролюючі органи: 1) вищий орган державного фінансового контролю, який підпорядкований парламенту або президенту (уряду) та здійснює контроль за використанням коштів державного бюджету; 2) державні контрольні-ревізійні підрозділи міністерств і відомств, що підпорядковані як вищому органу державного фінансового контролю, так і відповідному міністерству або відомству та проводять контроль за правильністю витрачання державних коштів; 3) податкове відомство, яке контролює надходження коштів до державного бюджету. Водночас він, подібно з іншими науковцями, підрозділяє вищі органи фінансового контролю на такі типи: суд із судовими функціями; колегіальний орган, який не має судових функцій; незалежний вищий орган фінансового контролю під керівництвом Генерального контролера-аудитора; вищий орган фінансового контролю у складі уряду, який очолює Генеральний контролер-аудитор. Називаючи Рахункову палату України колегіальним органом, С. Юргелевич підтверджує її статус вищого органу фінансового контролю [23, с. 138–139, 141].

Як свідчить європейська практика, система фінансового контролю може будуватися за адміністративною, судовою або парламентською моделлю. Зокрема, адміністративна модель передбачає виконання контрольних повноважень спеціальними органами виконавчої влади, судова модель – спеціальним судовим органом, а парламентська – спеціальним контролюючим органом від імені парламенту.

Позитивний досвід у функціонуванні системи фінансового контролю за використанням бюджетних коштів має Великобританія. Для впорядкування та забезпечення ефективного функціонування системи парламентського фінансового контролю за використанням бюджетних коштів доцільно його використати в Україні. На підтвердження цьому, ще в 2003 р. голова парламентського комітету Палати Громад Великобританії Едвард Лі зауважував, що «...досвід однієї з найстаріших систем контролю за ефективністю використання бюджетних коштів може знадобитися одній з наймолодших країн Європи» [1].

Відповідно до досвіду Великобританії функціонування системи парламентського фінансового контролю забезпечує Національне контрольні-ревізійне управління (далі – НКРУ), створене ще в 1983 р. згідно з законом про національний аудит як орган, діючий при Генеральному контролері та аудиторі. Сьогодні НКРУ виконує роль головного державного аудиторського органу, здійснюючи контроль за фінансовою діяльністю центральних органів виконавчої влади й інших загальнонаціональних державних установ. Відповідно зростає значення парламентського фінансового контролю проявляється у його впливі на вдосконалення процесу управління державними фінансами та підвищення результативності діяльності державних установ.

На нашу думку, цінним є досвід проведення НКРУ Великобританії таких видів аудиту, як фінансовий аудит (фінансові перевірки) та аудит ефективності. Так, за результатами здійснюваного НКРУ фінансового аудиту надається незалежний висновок про правильність складання державними установами щорічної фінансової звітності. Крім цього, під час проведення фінансових перевірок НКРУ надає рекомендації стосовно покращення організації внутрішнього контролю і фінансового управління

у державних установах. Натомість, практика проведення НКРУ аудиту ефективності передбачає проходження, окрім інших, стадії вибору об'єктів, тем для вивчення. До важливих критеріїв вибору тем цього виду аудиту належать такі: ризик неефективного використання державних коштів, вплив державних програм на розвиток суспільства, ступінь зацікавленості парламенту та громадськості й інші. Доречно наголосити, що початковій стадії аудиту ефективності приділяється особлива увага, оскільки ґрунтовний вибір об'єктів і тем для вивчення безпосередньо впливає на досягнення пріоритетів соціально-економічного розвитку [10].

Цінним уроком для вітчизняної практики є те, що у Великобританії НКРУ, поряд із виявленими фактами фінансових правопорушень, звітує про позитивний досвід, набутий підконтрольними установами. Точніше кажучи, в складених за результатами своєї діяльності звітах НКРУ наводить приклади похвальної роботи державних установ, виявлені під час здійснення контрольних заходів. Таким чином, місія НКРУ зводиться до розповсюдження серед користувачів інформації про його контрольну діяльність передового досвіду, який повинен використовуватися керівниками інших державних установ.

У Данії НКРУ як ВОКДФ розпочало свою роботу в 1976 р. на виконання положень закону про Генерального аудитора. Окремі напрямки діяльності НКРУ є цінними за критерієм можливості застосування у вітчизняній практиці. Так, до них належать такі: виконання вузькоспеціалізованих завдань з контролю за діяльністю державних установ; постійне вдосконалення методів діяльності, а також проведення оцінювання якості перевірок; організація відносин з підконтрольними міністерствами та відомствами на засадах двостороннього діалогу [11].

До створення в 2003 р. у Швеції НКРУ функціонували два контрольні-ревізійні органи: Національне управління фінансового контролю як урядова установа та парламентські аудитори. Тому сьогодні на цей орган покладається виконання, окрім інших, функцій парламентського контролю, що виявляється у здійсненні за дорученням парламенту контролю за використанням податкових надходжень. У країні контрольні-ревізійна практика базується на здійсненні аудиту ефективності, під який підпадає діяльність уряду на предмет виконання рішень, прийнятих парламентом. Окрім аудиту ефективності, поширена практика фінансового контролю, що здійснюється з метою оцінювання достовірності бухгалтерського обліку, правдивості бухгалтерських рахунків і дотримання керівництвом підконтрольних установ діючих норм і правил [12].

Діючий у Фінляндії незалежний орган фінансового контролю під назвою Державне контрольні-ревізійне управління (далі – ДКРУ) практикує фінансові перевірки й аудит ефективності. Так, фінансові перевірки, здійснювані в міністерствах і відомствах, мають на меті забезпечити правильність складання фінансової звітності, законність методів управління фінансовою діяльністю, ефективність внутрішнього контролю. З цією метою фінансовій перевірці підлягає ведення бухгалтерських книг та іншої документації, відповідність видатків бюджетному кошторису, ефективність функціонування системи внутрішнього контролю, достовірність показників у щорічних звітах. Позитивний досвід проведення аудиту ефективності полягає у такому: по-перше, якість звітів про результати перевірок має відповідати вимогам, сформульованим незалежним експертом; по-друге, чинний порядок стеження за повнотою реалізації заходів, визначених за результатами проведених перевірок [3].

За результатами узагальнення досвіду Великобританії, Данії, Швеції та Фінляндії зроблено висновок про те, що системи фінансового контролю у цих країнах побудовані за адміністративною моделлю (див. табл. 1). Як аргумент зазначимо, що роль ВОКДФ у названих країнах виконують НКРУ або ДКРУ як спеціальні органи виконавчої влади. Крім схожості у назвах органів контролю, адміністративну модель організації фінансового контролю характеризують такі напрямки контрольної діяльності, як фінансові перевірки й аудит ефективності.

Володіючи статусом ВОКДФ, Суд рахунків у Франції разом з урядом і парламентом бере активну участь у забезпеченні виконання фінансового законодавства. Крім цього, його повноваження зводяться до здійснення контролю за рахунками й управлінням фінансами держави, загальнонаціональних державних установ і підприємств. На практиці Суд рахунків застосовує такі форми контролю: затвердження фінансових звітів, судово-правовий контроль, контроль за управлінням справами. Зокрема, Суд рахунків уповноважений затверджувати щорічний загальний звіт фінансової адміністрації, підготовлений міністром фінансів. Точніше кажучи, Суд рахунків повинен підтвердити достовірність звіту про здійснені державою фінансові операції шляхом формулювання загального висновку про відповідність бухгалтерським рахункам. Поставлена перед судово-правовим контролем мета полягає у перевірці правильності виконання державними бухгалтерами функцій, які пов'язані зі стягненням

Таблиця 1

## Правовий статус та основні напрямки контрольної діяльності ВОКДФ у європейських країнах

Í í áæü ó ³ áí ñí áí áí éí í çðí éþ	ÁÍ ÉÁÓ	Í ðááí áéé ñáðóðñ ÁÍ ÉÁÓ	Í ñí í áí ³ í áí ðýí éé éí í çðí éüí í çá ³üéüí í ñó³
Ááí ³ ñðáðáéáí á	<p>í ÉÐÓ (Ááéééí áðéçáí ³, Ááí ³, Ø ááó³)</p> <p>ÄÉÐÓ (Ó ³ éýí á³)</p>	<p>í áçáéáæ ñú á³á çóýáó òà í ³çá³òí ñú í áðéáí áí óó (Ááéééí áðéçáí ³)</p> <p>í ðááí çáðóéí á í ³üí í ðýáéí ááí ñú í áðéáí áí óó (Ááí ³)</p> <p>í áçáéáæ ñú ç í áí í -áíí í þ í ³çá³òí ñð çóýáó òà í áðéáí áí óó (Ø ááó³, Ó ³ éýí á³)</p>	<p>Ó ³ áí ñí á³ í áðáá³éé, áðáéò áð áééáí í ñó³ (Ááéééí áðéçáí ³, Ááí ³, Ó ³ éýí á³)</p> <p>Ó ³ áí ñí áéé éí í çðí éü, áðáéò áð áééáí í ñó³ (Ø ááó³)</p>
Ñóáí áá	<p>Ñóá ðáðóí é³á (Ó ðáí ó³, ³íí áí ³, ³áé³, Ááü³)</p>	<p>í áçáéáæ ñú á³á çóýáó òà í áðéáí áí óó (Ó ðáí ó³, ³íí áí ³, ³áé³, Ááü³)</p>	<p>Çáðááð áæáí í ý ó ³ áí ñí áéð çá³ò³, ñçáí áí - í ðááí áéé éí í çðí éü, éí í çðí éü çá óí ðááé³ í ýí ñí ðáááí é (Ó ðáí ó³)</p> <p>í áðáá³éé, áðáéò áð áééáí í ñó³ (³íí áí ³)</p> <p>Áçáéòí ðñüé³í áðáá³éé (³áé³)</p> <p>í áðáá³ééá çá³ò³, éí í çðí éü çá á³áí í á³áí ñð çáéí í áááííçáð, éí í çðí éü çá ó ³üí áéí áééí ðéíçáí í ýí áþ áæáðí éðéí ð ó³á (Ááü³)</p>
í áðéáí áí çñüéá	<p>Ðáðóí éí áá í áéáðá (í ³ á³éí á, Ááííð³)</p> <p>ÄÉÍ (í í éüü á)</p>	<p>í áçáéáæ ñú á³á áðáááé (í ³ á³éí á, Ááííð³)</p> <p>í áçáéáæ ñú á³á í ðááí ³á áééí í áá í çáéáé óá í ³çá³òí ñú í áðéáí áí óó (í í éüü á)</p>	<p>Ðáá³; í áðáá³éé (í ³ á³éí á)</p> <p>í áðáá³éé (Ááííð³)</p> <p>Ó ³ áí ñí áéé éí í çðí éü, áðáéò áð áééáí í ñó³ (í í éüü á)</p>

Примітка. Побудовано автором.



платежів за зобов'язаннями та здійсненням видатків, а також прийнятті судового рішення у разі виявлення порушень. У свою чергу, контроль за управлінням справами – це контроль за правильністю ведення фінансових операцій шляхом здійснення перевірки рахунків підконтрольного суб'єкта та вивчення підтверджуваних документів [19].

На Суд рахунків Іспанії покладається виконання двох взаємодоповнюючих функцій – контрольної і судової. Так, Суд рахунків здійснює перевірки відповідності ведення державними установами господарської і фінансової діяльності правовим нормам, а також ефективності та результативності використання ними одержаних з бюджету коштів. Натомість, судова функція полягає у переслідуванні органом фінансового контролю розпорядників державних коштів за порушення порядку використання фінансових ресурсів, більше того, вона здійснюється з метою відшкодування завданих збитків. Утім, Суд рахунків не вповноважений застосовувати до таких розпорядників державних коштів санкції різного виду, хоча за виявлені порушення на них може очікувати кримінальна відповідальність. Повчальним прикладом для вітчизняної практики слугує те, що здійснюваний в країні фінансовий контроль повністю відповідає критерію гласності. Так, результати перевірок відображаються у звітах або аудиторських висновках і після затвердження на пленарних засіданнях Суду рахунків передаються в парламент. Окрім цього, звіти та висновки аудиторів Суду рахунків публікуються в офіційних урядових виданнях. Доречно зазначити, що Звіт про стан державних рахунків містить відомості про проведені впродовж року перевірки та здійснені за їхніми результатами заходи правового змісту [18].

Відповідно до Конституції Суд рахунків Італії виконує функцію гаранта необхідної результативності державної політики та забезпечення збалансованості державних фінансів. Зокрема, йому доручено здійснювати попередній контроль за відповідністю актів уряду чинному законодавству, наступний контроль за функціонуванням системи управління на всіх рівнях, а також притягувати до відповідальності винних осіб за нанесений у ході діяльності збиток. Так, якщо під час здійснення наступного контролю за функціонуванням системи управління в державних установах Суд рахунків виявив недоліки, то підконтрольні суб'єкти зобов'язані виконати його вказівки з усунення упущень в управлінні та поліпшення своєї роботи, більш того, повідомити контролюючий орган про здійснені заходи. Поряд із контрольними, Суд рахунків виконує юридичні функції в сфері бухгалтерського обліку в державному секторі. Зокрема, здійснення таких функцій передбачає прийняття судового рішення про адміністративну та бухгалтерську (за неправильне ведення бухгалтерського обліку) відповідальність працівників і керівників державних установ за збиток, нанесений ними в процесі діяльності [16].

У Бельгії роль ВОКДФ покладається на Суд рахунків, незалежність і самостійність у виконанні завдань якого закріплені на рівні відповідного закону. Серед основних напрямків контрольної діяльності Суду рахунків необхідно виділити перевірку звітів, контроль за відповідністю законодавству, а також контроль за цільовим використанням бюджетних коштів. Зокрема, перевірка звітів про використання бюджетних коштів проводиться з метою встановлення відповідності бухгалтерських операцій законодавству про державний бухгалтерський облік. У процесі здійснення контролю за відповідністю законодавству Суд рахунків уповноважений спершу перевірити розпорядження на проведення видатків на предмет відповідності законодавству, а вже потім дати дозвіл на його оплату. Крім цього, Суд рахунків має повноваження на здійснення контролю за цільовим використанням бюджетних коштів з метою інформування законодавчих органів про хід управління державними установами [17].

Отже, в окремих європейських країнах (Франції, Іспанії, Італії та Бельгії) системи фінансового контролю побудовані за судовою моделлю, зважаючи на те, що роль ВОКДФ у цих країнах покладається на Суди рахунків, які мають статус незалежних від уряду та парламенту (див. табл. 1). Узагальнено, що до компетенції Судів рахунків відноситься здійснення фінансового контролю за різними напрямками, зокрема за управлінням справами, відповідністю законодавству, цільовим використанням бюджетних коштів, судово-правового контролю, а також різноманітних перевірок.

Досвід Федеральної рахункової палати (далі – ФРП) Німеччини у здійсненні фінансового контролю можна вважати цінним для вітчизняної практики. Так, ФРП має статус верховного федерального органу і виконує роль незалежного органу фінансового контролю. До її компетенції віднесено здійснення перевірок, складання звітів за їхніми результатами та надання рекомендацій на стадії виконання федерального бюджету. Однією з самостійних функцій ФРП є надання, керуючись результатами проведених перевірок діяльності державних установ, консультацій парламенту та уряду, що гарантує прийняття останніми обґрунтованих державних рішень. Важливу роль з надання консультацій виконує ФРП на стадії складання проекту державного бюджету. Зокрема, надані нею консультації можуть обґрунтовувати загрозу неефективного виконання програм, ймовірність порушення законодавства, а також можливість економії коштів шляхом внесення змін до запитів на фінансування [21].

Таблиця 2

Характеристика Рахункової палати України як ВОКДФ

<p><b>Éðeòá õ¿</b></p>	<p><b>Í ñí í á í³ ï èí áæáí í ý Ë³ ï ñeùí ¿á áeé à òà õ ¿éá ò³ áí eò ï ðeí oèí³ á à oá eò á ð áæááí eò õ ¿ áí ñ³á</b></p>	<p><b>ï í eí áæáí ý çæéí ý ó Óeòá¿ è « ðí Ðà òóí eí á ó ï áeá õó»</b></p>
<p><b>Í á çæé áæ³ ñóó Áí ÉÁÓ</b></p>	<p>Ñóáí ðáí í ý Áí ÉÁÓ³ áí áó³á í eé ð³ ááí ú eí áí í á çæé áæáí ï ñó³ ï í áeí í³ áeçí à-àòe ñý ó Èí í ñeò-òóó³¿                  Áí ÉÁÓ ïí áeí áí í àeò ó óí eó³ ï áeùí ó eí ð ááí ¿ çà õ ¿ e í ó í á çæé áæá ñóó.</p>	<p>Ðà òóí eí á á ï áeá õá Óeòá¿ è çæé ñí í ð³ ñáí ð á ý eùí³ ñóó ñáí í ñó³ eí í, í á çæé áæáí³ á çæé áæáí³ áeó á oá ï-ý eé õ ¿ e oèí ð ááí³ á á ð áæáá e.</p>
<p><b>Áæáí í ñeí e ç ï à òeáì áí ó í, ó ðý áí í³ á á ð áæááí í - õí ð áá e³ ñeù eí áí à ð áó ï í</b></p>	<p>Áæáí í ñeí eí æ Áí ÉÁÓ³ ï á ð eá ï áí ó í ï í á eí í³ á æçí à-àòe ñý á Èí í ñeò-òóó³¿. Áí ÉÁÓ ï í áæ á oòe í³ æ çæé í eé ï á ð eá ï áí ó ó óá çæé ñí í ð áòe eí í ð óí eùí³ çæé áe ç á eí áí áí ð ó-áí í ý e.                  Áí ÉÁÓ çæé ñí í ð³ eí í ð óí eù çá á ý eùí³ ñó ð ó ðý á, ááí³ ñóó á ð eá ï í - õí ð áá e³ ñeù eí ð ááí æ³ ï æáí í ðý á eí áí eò ¿ í ð ááí ¿ çà õ ¿ e.</p>	<p>Ðà òóí eí á á ï áeá õá Óeòá¿ è õí ñó³ eí í á³ ð -eí í á ð³ -eí í ð ááí í í ð³ ð eá ï eí í, ï eé e ó ááí ð³ õ ðý ï Áá õ õ áí í ð Ðááí ð Óeòá¿ è, ï æáí í ðý á eí ááí eé³ ï æ çæé í e e ç.</p>
<p><b>Áe eí í áí ý a eñí í áe³                  Áí ÉÁÓ</b></p>	<p>Ðeùí í a eñí í áeé ç á ð çá õ eùí ó á eá í e eí í ð óí e ð í á ó ï í áí á ý çéí³ á eí e á e ý a eí í áí ý, ðí Áí ÉÁÓ ï í á eí áí í à è ï ð ááí çá õ ð áòe ñý áí í ð ááí³ æ, óí áí í á æááí eò á æò e í áí áó³á í eò çæé á æ³ çí áí áí ý çáòe áæáí³ áæáí³ ð ááí e áí ðý úí æí á e eí í áí ý.</p>	<p>Ðà òóí eí á á ï áeá õá Óeòá¿ è ï á³ ð ááí í í ð³ ð eá ðe í á ð áá Áá õ õ áí í ð Ðááí ð Óeòá¿ è, ï ð á çæé ááí ó í í Óeòá¿ è, à ð eé æí ð ááí áí e á e eí í áá-í ¿ á e á e e eé í í ð áí í ý ï ðí ð eò ý áí áí ý áí áæáí³ áæáá eùí í ñó³ ï í ñááí á eò ï í æá, á eí í eò óí ï ð eá í í³ -eí í í æí çá eí í í áááí ñóá.</p>
<p><b>A eñí³ á ð ó³ á eñí í á eé                  Áí ÉÁÓ</b></p>	<p>Áí ÉÁÓ ï í áæáí³ á á áááàòe á eñí³ á ð óí í - áí á e³ ð e - í³ a eñí í á eé, á ðí í ó - e ñe³ çá õ á æááí³ ý áí çá eí í í í ðí á eò³ æá ð áð ¿ e eò ï ð ð í ð eá í eò á eò³ õ ¿ áí ñí áí æí eá ð á eò á ð ó.</p>	<p>Ðà òóí eí á á ï áeá õá Óeòá¿ è ï ðí áí á eò ú a eñí³ á ð eò çó í í ááá³ á eñí í á eé ï í í ðí á eò³ Áá õ æááí í æí á ð á æáá õ Óeòá¿ è, çá eí í æ ð á³ eò ð í ðí á eá í eò á eò³ æ, çá áá eùí í á á ð áæááí eò ï ðí áááí eò á³ eò áí eóí áí ó³ æ, ï í ñóí ñó ð ó ðý ï ð eá í ú áá ð áæááí³ æí á ð á æáá õ³ ð³ áí ñæ³ Óeòá¿ è.</p>
<p><b>Èí í ð óí eùí³ ï í áí í á æááí í ý                  Áí ÉÁÓ</b></p>	<p>Óñ³ ï í á ð á ð³¿ ï í áí ý çáí³ ç áá ð áæááí eí e ð³ áí ñáí e, ï á ð óú á oòe í á³ eò ï í eí í ð óí e ð Áí ÉÁÓ.                  Áí ÉÁÓ ï í á eí áí í á eò ï í áí í á æááí í ý í á çæé ñí áí ý eí í ð óí e ð ç á í áá õ á æááí í ý í í á eò e³. Áá ð áæááí³ eí ð eé, ñí ð ý í ááí³ í á e eí í áí ý á á ð áæááí í æí çá ï í á eá í í ý ð á çá eó³ æ e ð ð í áó³ ï í ñeóá, ï í á eí í³ æ e ý á à è e éí í ð óí e ð ç á í eó Áí ÉÁÓ.</p>	<p>Ðà òóí eí á á ï áeá õá Óeòá¿ è çæé ñí í ð³ eí í ð óí eùí ó ñó á ð³ áá ð áæááí eò çá eó³³ æá eù; ó õí á³ á e eí í áí í ý Áá ð áæááí³ æí á ð á æáá õ Óeòá¿ è e eí í ð óí e ð³ ï í áí í ó o ó á ñáí³ - áñí³ ñóó á ð³ e ð í á eóí áá õí á æááí³ ú, ð á eò e - í³ á a eò ð á - áí í ý á ð á æááí eò áí e éí³ eá áí ú; ï á ð áá æ³³ ð³ áí ñóá í í ý çá áá eùí í á á ð áæááí eò ï ðí áááí e.</p>

Примітка. Побудовано на основі [5; 8].

В Австрії відповідно до Конституції та закону про контрольний орган держави роль ВОКДФ покладається на Рахункову палату. Інакше кажучи, вона виконує місію постійно діючого, незалежного, єдиновладного органу фінансового контролю. Головне завдання Рахункової палати полягає у здійсненні контролю за операціями та фінансовою діяльністю центральних органів управління, органів управління провінціями та місцевого самоврядування. Крім них, роль підконтрольних суб'єктів виконують підприємства, в яких контрольний пакет акцій належить державі, органи соціального страхування і одержувачі державних коштів. За результатами перевірок встановлюється дотримання принципів правильного ведення обліку, регулярного, ощадливого, результативного й ефективного використання державних коштів. Доречно наголосити на тому, що Рахункова палата не тільки уповноважена виявити недоліки та дати оцінку роботі підконтрольних суб'єктів, а й розробити практичні рекомендації, націлені на удосконалення їхнього фінансового управління. У країні значна увага приділяється забезпеченню розвитку фінансового контролю, який здійснює Рахункова палата. Відповідно, напрямки її контрольно-ревізійної діяльності займають такі пріоритетні місця: 1) всесторонній захист навколишнього середовища; 2) поліпшення макроекономічних умов; 3) здійснення реформи в сфері управління життєдіяльністю суспільства, скорочення чисельності управлінського персоналу, в тому числі на державних підприємствах. Здійснювані Рахунковою палатою перевірки плануються за тематичною ознакою. Тобто, вони можуть проводитися за такими напрямками: охорона навколишнього середовища; виконання функцій різними відомствами; порівняльний аналіз діяльності окремих державних органів. При цьому дії Рахункової палати спрямовані на удосконалення методів поліпшення якості перевірок та підвищення кваліфікації працівників [20].

У Польщі роль ВОКДФ покладається на Вищу контрольну палату (далі – ВКП), яка пройшла багаторічний шлях розвитку та досягла реформованого стану зі збереженням цінного досвіду. Відповідно до Конституції ВКП здійснює контроль за діяльністю урядових органів, Національного банку Польщі, місцевих органів влади, різних державних організацій. Доречно наголосити, що в процесі контрольно-ревізійної діяльності ВКП керується критеріями законності, ощадливості, цілеспрямованості, надійності, економічності. Поряд із цим, необхідно відзначити активну участь ВКП у законотворчому процесі. Так, пропозиції, які надаються ВКП за результатами проведених перевірок, використовуються для вдосконалення чинного законодавства. Цінним є досвід ВКП в організації відносин з парламентом, що мають підзвітний характер. Зокрема, щорічний звіт ВКП перед парламентом має форму аналізу виконання державного бюджету і основних напрямків грошово-кредитної політики. Такий звіт відображає результати проведеної на початку року ВКП і її регіональними відділеннями комплексної перевірки [2].

Таким чином, у багатьох європейських країнах, зокрема Німеччині, Австрії та Польщі, функціонують системи фінансового контролю, які побудовані за парламентською моделлю (див. табл. 1). Тобто, у ролі ВОКДФ у цих країнах виступають Рахункові палати або ВКП, які мають статус незалежних контролюючих органів. Характерно, що основними напрямками їхньої контрольно-ревізійної діяльності є здійснення ревізій, перевірок, аудиту ефективності.

Відповідно до Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів кожна країна повинна мати ВОКДФ, більш того, «...необхідність таких органів постійно зростає, оскільки держава розширює свою діяльність у соціальному та економічному секторах, переходячи, таким чином, рамки традиційних фінансових відносин» [8]. Діяльність ВОКДФ спрямована на забезпечення цільового й ефективного використання громадських коштів, що в свою чергу є «...однією з найважливіших передумов належного управління громадськими фінансами та дієвості рішень уповноважених органів влади» [8]. У Лімській декларації керівних принципів аудиту державних фінансів передбачено, що ВОКДФ може здійснювати попередній контроль і контроль за фактом. Так, зміст попереднього контролю полягає у перевірці, що проводиться до моменту здійснення адміністративної чи фінансової діяльності (заходів, операцій), а контроль за фактом – у перевірці, що проводиться після здійснення окремих адміністративно-фінансових дій. Відповідно, якщо здійснення попереднього контролю націлене на попередження можливих порушень до моменту їхнього виникнення, то контроль за фактом – на встановлення відповідальності підзвітних осіб, відшкодування завданих збитків і перешкоджання повторенню виявлених порушень у майбутньому.

Як визначено в Хартії аудиту державних фінансів, традиційними завданнями ВОКДФ є контроль за дотриманням законодавства та контроль правильності фінансового управління, бухгалтерського обліку та звітності. Крім них, на ВОКДФ покладається здійснення такого виду контролю, що спрямований на оцінювання результативності, ефективності й економічності державного управління [8]. Останній

вид контролю вважається новоутвореним, і разом з тими, що вже здійснюються, забезпечує масштабність контрольної діяльності ВОКДФ.

У Конституції України визначено, що Верховна Рада України має повноваження на здійснення парламентського контролю. Так, від її імені контроль за надходженням коштів до Державного бюджету України та їхнім використанням здійснює Рахункова палата [7]. Проте конституційними положеннями не передбачено створення ВОКДФ і необхідний рівень його незалежності. Така прогалина стоїть на перешкоді визнання Рахункової палати України ВОКДФ. Натомість, у Законі України «Про Рахункову палату» є положення, які цілком відповідають основним положенням Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів, і за результатами аналізу яких Рахункову палату можна вважати ВОКДФ (див. табл. 2).

На виконання положень Мексиканської декларації незалежності ВОКДФ повинні керуватися відповідними принципами, в результаті чого буде забезпечено їхній незалежний статус. По-перше, ступінь незалежності ВОКДФ повинен визначатися у законодавчому акті. По-друге, сфера застосування повноважень ВОКДФ має бути масштабною. Зокрема, ВОКДФ повинен мати повноваження на здійснення аудиту використання державних коштів, ресурсів чи майна отримувачем або бенефіціарієм, незалежно від його юридичного статусу; надходження коштів до державного бюджету; законності та правильності рахунків уряду або державних установ, організацій і підприємств; економності, ефективності та результативності їхньої діяльності. По-третє, ВОКДФ може проводити розслідування або аудити на виконання запитів законодавчого органу чи уряду. По-четверте, ВОКДФ може мати повноваження на застосування санкцій [24]. За результатами зіставлення цих положень з відповідними положеннями, які визначені в Законі України «Про Рахункову палату», доцільно підтвердити незалежний статус Рахункової палати України.

Таким чином, зважаючи на те, що Рахункова палата України входить до складу Міжнародної організації ВОКДФ (далі – INTOSAI), вона зобов'язана у повній мірі виконувати положення Лімської декларації керівних принципів аудиту державних фінансів і Мексиканської декларації незалежності, прийнятих, відповідно, у жовтні 1977 р. на IX Конгресі та в листопаді 2007 р. на XIX Конгресі INTOSAI. Так, відповідно до цих декларацій Рахункова палата України має статус незалежного ВОКДФ, що гарантує їй рівноправне членство в названих організаціях. Більше того, співпраця Рахункової палати України з ВОКДФ іноземних держав дає їй можливість вивчати міжнародний досвід контрольно-ревізійної, експертно-аналітичної роботи, а також запроваджувати сучасні форми та методи аудиторської діяльності.

### Література

1. Британський досвід використання бюджетних коштів [Електронний ресурс] // Урядовий кур'єр. – 07.11.2003. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/37438;jsessionid=318247579E32C3894D54163AA1CFDD71>.
2. Высшая контрольная палата Республики Польша [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/poland/>.
3. Государственное контрольно-ревизионное управление Финляндской Республики [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/finland/>.
4. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль : навч. посіб / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
5. Закон України «Про Рахункову палату» від 11 липня 1996 р. № 315/96-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=88465&cat\\_id=32815](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=88465&cat_id=32815).
6. Клімова С. М. Інституціональна організація фінансового контролю на центральному рівні державного управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління» [Електронний ресурс] / С. М. Клімова / Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/inode/34860.html>.
7. Конституція України від 28 червня 1996 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0&p=1212504140163924>.
8. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217>.

9. Мамишев А. В. Шляхи європеїзації державного аудиту / А. В. Мамишев // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 144–150.
10. Национальное контрольно-ревизионное управление Великобритании [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/greatbritain/>.
11. Национальное контрольно-ревизионное управление Королевства Дания [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/denmark/>.
12. Национальное контрольно-ревизионное управление Королевства Швеция [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/sweden/>.
13. Невідомий В. І. Рахункові палати як органи фінансового контролю в Україні та Європі : конституційно-порівняльний аналіз : авт. реф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.02 «Конституційне право; муніципальне право» [Електронний ресурс] / В. І. Невідомий. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/244153.html>.
14. Сивульський М. І. Проблеми становлення системи державного фінансового контролю в Україні / М. І. Сивульський // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 3–9.
15. Стефанюк І. Б. Застосування термінології стандартів аудиту INTOSAI у вітчизняній системі державного фінансового контролю / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 16–19.
16. Суд Счетов Итальянской Республики [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/italy/>.
17. Суд Счетов Королевства Бельгия [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/belgium/>.
18. Суд Счетов Королевства Испания [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/spain/>.
19. Суд Счетов Франции [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/france/>.
20. Счетная палата Австрийской Республики [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/austria/>.
21. Федеральная счетная палата Федеративной Республики Германии [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ach.gov.ru/ru/international/foreign/vofk/germany/>.
22. Чумакова І. Ю. Аудит ефективності у державному фінансовому контролі зарубіжних країн / І. Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 137–146.
23. Юргелевич С. В. Система державного фінансового контролю / С. В. Юргелевич // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 138–144.
24. Mexico Declaration on Independence [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art\\_id=1013545&cat\\_id=32836](http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=1013545&cat_id=32836).

**ПЛАНУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ:  
ПРАКТИКА ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

*Проаналізовано діючу практику і виявлено проблеми у плануванні міжбюджетних трансфертів в Україні. Запропоновано порядок поетапного зменшення обсягів міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України на прикладі місцевих бюджетів Івано-Франківської, Тернопільської та Чернівецької областей.*

*Operative practice is analysed and found out problems in planning of interbudgetary transfers in Ukraine. The order of the stage-by-stage diminishing of volumes of interbudgetary transfers from the State budget of Ukraine on the example of local budgets of the Ivano-Frankivsk, Ternopil and Chernivtsi regions is offered.*

У період поглиблення бюджетної реформи гостро постають питання організації й удосконалення міжбюджетних відносин в Україні. Адже забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку регіонів нерозривно пов'язано із формуванням достатньої дохідної бази місцевих бюджетів, в тому числі визначенням при цьому ролі міжбюджетних трансфертів. Тому пріоритетне значення в цьому процесі має належати саме модернізації порядку надання та обґрунтованості обсягів міжбюджетних трансфертів з державного бюджету, від чого залежить рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. Важливим завданням при цьому є зменшення обсягів надання міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам за рахунок збільшення власних джерел надходжень, що сприятиме максимальному забезпеченню територіальних громад суспільними послугами з боку органів місцевого самоврядування.

Визначаючи особливу роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів місцевих бюджетів та їхньому збалансуванні, у центрі уваги провідних вітчизняних науковців, зокрема таких як О. Василюк, В. Дем'янишин, А. Єпіфанов, О. Кириленко, В. Кравченко, М. Кульчицький, І. Луніна, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Федосов, С. Юрій, знаходяться проблеми щодо організації та реформування міжбюджетних відносин в Україні.

Метою статті є дослідження практики і проблематики планування обсягів міжбюджетних трансфертів в Україні та визначення шляхів зменшення їхніх обсягів з державного бюджету.

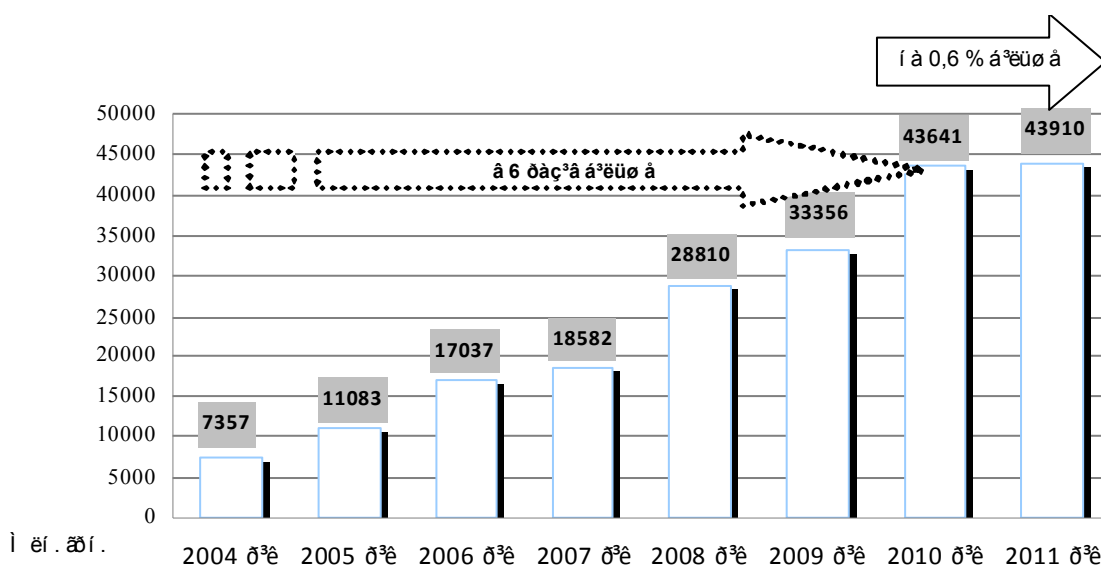
Бюджетним кодексом України визначено міжбюджетні трансферти як кошти, що безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Міжбюджетні трансферти поділяються на чотири види: дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів; додаткові дотації. Обсяг дотації вирівнювання, субвенцій та коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів за їхніми окремими видами затверджується Законом України про Державний бюджет України [1].

Упродовж 2004–2010 рр. спостерігалася значна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів України, яка за вказаний період коливалася у межах від 41,6% до 49,7%. Так, найменша їхня питома вага спостерігалася в 2004 р. на рівні 41,6%. До 2006 р. їхня частка збільшилася на 8,1 процентних пункти і становила 49,7%. З 2006 р. прослідковувалася тенденція до зменшення у 2009 р. питомої ваги трансфертів до 45,4%. У 2011 р. частка офіційних трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів України зросла на 3,6% і становила 49%. На 2011 р. загальний обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються із загального фонду державного бюджету до місцевих бюджетів, визначено у сумі 84579,9 млн. грн., що на 10925,5 млн. грн. або 14,8% більше порівняно з 2010 р.

У загальному обсязі трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів України найбільшу питому вагу становили дотації вирівнювання. Упродовж 2004–2011 рр. спостерігається тенденція до зростання дотації вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам. Так, з 2004 р. до 2010 р. їхній обсяг



зріс у 6 разів, зокрема з 7357,0 млн. грн. до 43641,0 млн. грн. На 2011 р. обсяг дотації вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам України встановлено у сумі 43909,5 млн. грн., що на 269,0 млн. грн. (0,6%) більше проти обсягу дотації, передбаченої на 2010 р. (43640,5 млн. грн.) (рис. 1).



**Рис. 1. Обсяги дотації вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам на 2004–2011 рр.\***

\* Складено на основі [2].

З 2002 р. розподіл обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів) проводиться на основі формули, затвердженої Постановою Кабінетом Міністрів України від 5 вересня 2001 р. № 1195 «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» [3]. Ця формула застосовується при розподілі обсягу міжбюджетних трансфертів між державним бюджетом, бюджетом Автономної Республіки Крим, обласними бюджетами, бюджетами міст Києва і Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджетами районів.

При розрахунку обсягу вказаних міжбюджетних трансфертів враховуються такі параметри: фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригуючі коефіцієнти до них, кількість населення та кількість споживачів гарантованих послуг, індекс відносної податкоспроможності відповідного бюджету, розрахунковий обсяг кошика доходів місцевих бюджетів, норматив кількості працівників органів місцевого самоврядування в розрахунку до кількості населення, а також коефіцієнт вирівнювання [3].

Обсяг дотації вирівнювання ( $T_j$ ), що надається з державного бюджету місцевим бюджетам, зокрема бюджету Автономної Республіки Крим, обласному бюджету, бюджетам міст Києва і Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, бюджету району, а також коштів, що передаються із вказаних місцевих бюджетів до державного, визначається за загальним фондом місцевих бюджетів і розраховується як різниця між розрахунковим обсягом видатків ( $V_j$ ) та розрахунковим обсягом доходів, закріплених за відповідними місцевими бюджетами ( $D_j$ ) із застосуванням коефіцієнта вирівнювання ( $a_j$ ) (див. рис. 2). Розрахунок прогнозного показника обсягу доходів (кошика доходів), закріплених за даними місцевими бюджетами, проводився у межах прогнозного обсягу доходів зведеного бюджету України, визначеного на підставі основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на плановий бюджетний період та із застосуванням індексу відносної податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці.

За умови перевищення розрахункового обсягу доходів бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів, міських (міст Києва та Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення) бюджетів, інших бюджетів місцевого самоврядування над

розрахунковим обсягом видатків відповідного бюджету встановлюється обсяг коштів, що передаються до державного бюджету [1]. Коефіцієнт вирівнювання відповідно до розрахунку обсягу коштів, що підлягають передачі до державного бюджету визначається в межах від 0,6 до 1.

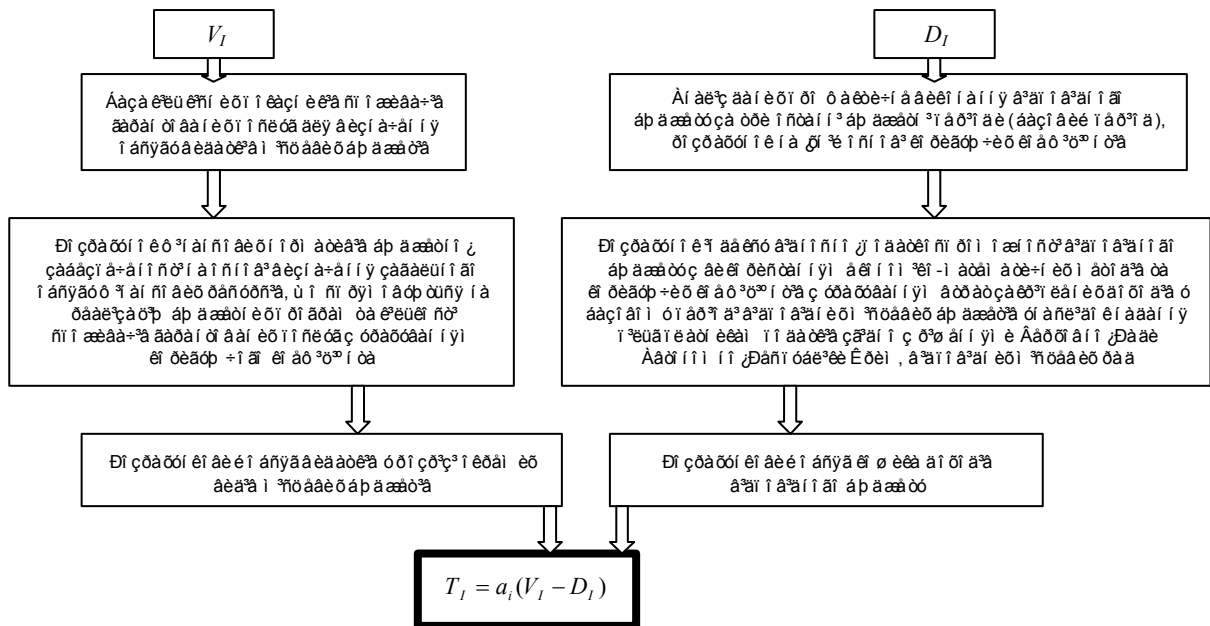


Рис. 2. Порядок розрахунку обсягу дотації вирівнювання\*

\* Складено на основі [1; 3].

Упродовж 2002–2010 рр. спостерігалася нестабільна тенденція щодо обсягів коштів, які передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету. З 2002 р. до 2005 р. відбулося їхнє зменшення на 1623,4 млн. грн. До 2009 р. обсяг даних коштів збільшився на 6264,8 млн. грн. порівняно із 2005 р. і становив 7584 млн. грн. Однак у 2010 р. спостерігалася їхнє зменшення до 6398,8 млн. грн. (рис. 3).

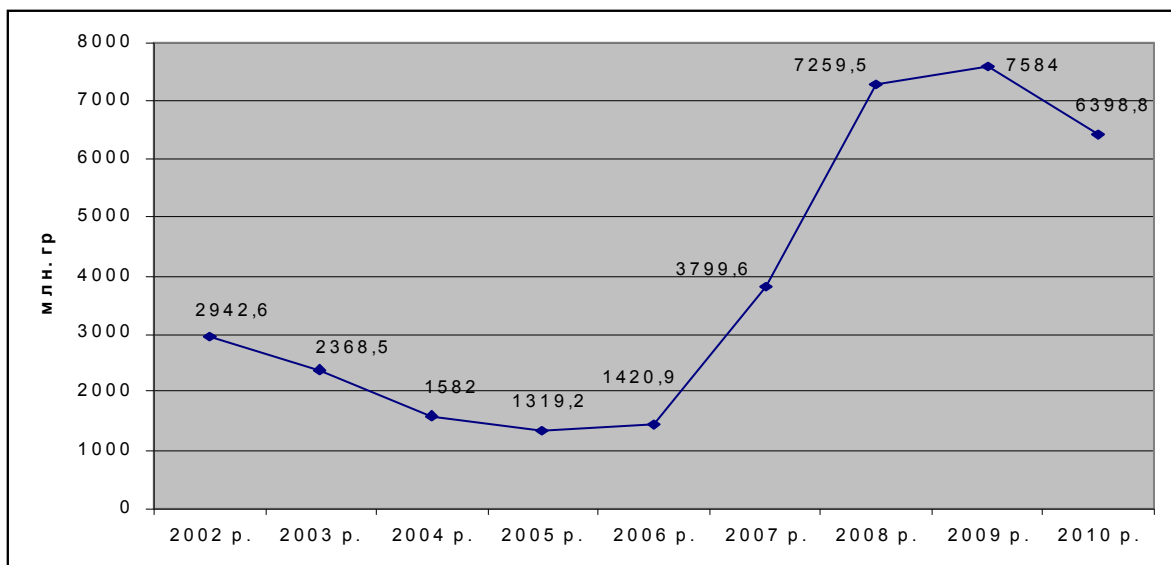


Рис. 3. Динаміка обсягів коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів України\*

\* Складено на основі [2].



Щодо коштів, які передаються з обласних бюджетів України до державного бюджету, то з 2002 р. до 2005 р. відбувалося поступове зменшення їхніх обсягів з 1950460,2 тис. грн. до 450453,5 тис. грн. в результаті зменшення кількості обласних бюджетів, за рахунок яких передаються кошти до державного бюджету. У 2006 р. обсяги даних коштів зросли в 1,6 разу за рахунок збільшення їхніх надходжень у 1,9 разу з міського бюджету м. Києва.

У процесі бюджетного планування при розрахунку обсягу дотацій вирівнювання використовувався коефіцієнт вирівнювання, що сприяє стимулюванню до зростання дохідної бази місцевих бюджетів України. При обчисленні обсягу коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету, застосовується коефіцієнт вирівнювання 0,95, за винятком бюджетів міст – обласних центрів з чисельністю наявного населення більш як 950 тис. осіб, для яких коефіцієнт вирівнювання становить 0,6, а також бюджету м. Києва, коефіцієнт вирівнювання для якого становить 0,93 [3].

Розподіл обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом або міським бюджетом м. Севастополя, міста Республіканського Автономної Республіки Крим чи обласного значення, якому адміністративно підпорядковані інші міста, села, селища та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їхніх об'єднань здійснювався на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 31 грудня 2004 р. № 1782 «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин» [5]. При цьому коефіцієнт вирівнювання для бюджетів, з яких передбачається передача коштів до районного (міського) бюджету, визначався відповідною райдержадміністрацією або виконавчим комітетом міськради м. Севастополя, міста Республіканського Автономної Республіки Крим чи обласного значення, якому підпорядковані інші міста, села, селища в розрізі бюджетів місцевого самоврядування для відповідного бюджету в межах від 0,6 до 1, залежно від обсягів фактичних надходжень доходів до відповідного бюджету за останні бюджетні періоди.

З 1 січня 2011 р. розрахунок обсягу міжбюджетних трансфертів між державним та місцевими бюджетами, між районним та міським (м. Севастополя, міста республіканського Автономної Республіки Крим або обласного значення) бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, їхніх об'єднань, селищ та міст, підпорядкованих відповідному району чи місту здійснюється за формулою відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2010 р. № 1149 «Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів» [6]. При цьому значення коефіцієнта вирівнювання для місцевих бюджетів, кошти яких передаються до державного бюджету складає 0,95, за винятком бюджетів міст обласних центрів, чисельність наявного населення яких становить більше як 950 тис. осіб, зведених бюджетів м. Славутича, Південноукраїнська, Сімферополя, для яких коефіцієнт вирівнювання становив 0,6, та зведеного бюджету м. Києва – 0,75.

Законом про Державний бюджет України передбачаються додаткові дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, розподіл яких між бюджетом Автономної Республіки Крим та обласними бюджетами проводиться на підставі критеріїв, визначених Кабінетом Міністрів України. Розподіл даних трансфертів здійснюється у таких пропорціях – не більше як 25% для бюджету Автономної Республіки Крим, обласного бюджету, а також не менше як 75% – для бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення та бюджетів районів. Розподіл обсягів додаткових дотацій Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними державними адміністраціями здійснюється залежно від особливостей депресивних та гірських територій, а також тих, що мають низький показник чисельності населення і розгалужену мережу бюджетних установ.

Нестабільною тенденцією характеризувалися надходження обсягів додаткових дотацій до місцевих бюджетів України. Найбільша їхня частка в загальному обсязі трансфертів до місцевих бюджетів України становила у 2005 р. 14,4%. Однак до 2010 р. вона поступово зменшувалася з періодичним зростанням у 2007 р. та 2009 р., і становила у 2010 р. 0,7% загального обсягу трансфертів місцевих бюджетів України. Ця ситуація підтверджує вплив кризових явищ на розвиток економіки країни, що характеризує нестабільність мобілізації надходжень до місцевих бюджетів.

Практика застосування формульних розрахунків обсягів міжбюджетних трансфертів засвідчила позитивні тенденції в організації планування місцевих бюджетів в Україні. Зокрема, слід зазначити, що обсяг трансфертів місцевим бюджетам визначається на основі об'єктивної оцінки видаткових потреб та дохідної спроможності територій, місцеві органи влади можуть прозоро відслідковувати, як саме визначається необхідний їм трансферт. При застосуванні такого підходу враховуються об'єктивні фактори, що впливають на потреби регіонів у забезпеченні фінансовими ресурсами. Однак місцеві органи не наділені повноваженнями щодо самостійного розрахунку необхідного їм обсягу міжбюджетних

трансфертів на основі наявних у них звітних даних та інформації, що міститься у розрахунках до показників державного бюджету. Це дало б змогу виявляти будь-які неточності й проблеми, що виникають у процесі планування місцевих бюджетів, що забезпечувало б розширення повноважень і відповідальності фінансових структур місцевих державних адміністрацій.

Важливою особливістю механізму надання трансфертів є те, що при їхньому розрахунку не враховується рівень фактичного виконання доходів та видатків місцевих бюджетів протягом наступного планового бюджетного періоду, що спонукає органи місцевого самоврядування нарощувати доходи й заощаджувати на видатках. Більш того, хоча місцеві органи влади при застосуванні формульного методу розрахунку трансфертів можуть бути впевнені в справедливому їхньому розподілі, однак не будуть повною мірою задоволені рівнем забезпечення власних потреб фінансовими ресурсами.

Діючий порядок розподілу дотації вирівнювання, а також коштів, що підлягають передачі в державний бюджет, забезпечує зменшення територіальних відмінностей щодо бюджетної забезпеченості, підвищення мобілізації доходів у місцеві бюджети за рахунок стимулювання діяльності місцевих органів влади та ефективній реалізації державної бюджетної політики в результаті здійснення цільових трансфертів. Встановлення для місцевих бюджетів цільового використання коштів дає змогу здійснювати контроль за використанням місцевими органами влади коштів, які їм передані. Отже, дотації вирівнювання сприяють, з одного боку, забезпеченню достатньої дохідної бази місцевих бюджетів, з іншого – вирівнюванню рівнів податкоспроможності територій з різними обсягами коштів доходів їхніх бюджетів.

Таким чином, чинний механізм розподілу міжбюджетних трансфертів слід розцінювати як практичне втілення передбачених Бюджетним кодексом України принципів обґрунтованості, справедливості й неупередженості у побудові бюджетної системи.

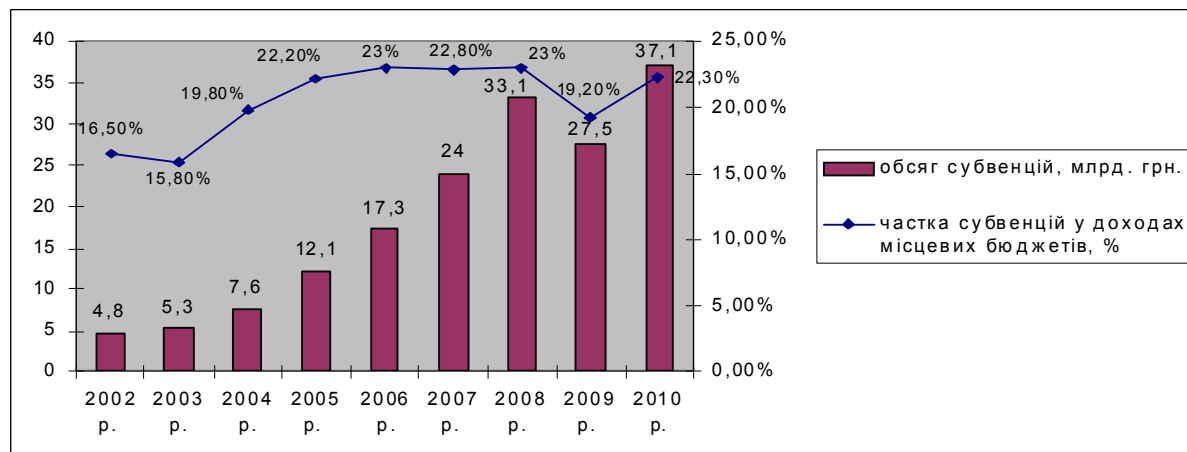
Однак проаналізовані тенденції зростання рівня забезпеченості обсягами міжбюджетних трансфертів місцевих бюджетів України свідчать про високий рівень їхньої залежності від державного бюджету, що не сприяє належному виконанню органами місцевого самоврядування як делегованих державою, так і власних їх повноважень.

Щодо бюджетних субвенцій, то у їхньому складі Бюджетним кодексом України передбачено субвенції на здійснення державних програм соціального захисту, субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів) та інші субвенції, порядок на умови надання яких визначено Кабінетом Міністрів України [1].

Механізм перерахування субвенцій з державного бюджету визначався на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2002 р № 490 «Про затвердження порядку перерахування дотації вирівнювання, додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами» [4]. Від 1 січня 2011 р. порядок перерахування субвенцій та інших видів міжбюджетних трансфертів здійснюється відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 15 грудня 2010 р. № 1132 «Про порядок перерахування міжбюджетних трансфертів» [7].

Субвенції згідно з чинним законодавством перераховуються Державною казначейською службою в обсягах, передбачених Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік. Обсяги субвенцій між міськими (міст республіканського Автономної Республіки Крим і обласного значення) та районними бюджетами Радою міністрів Автономної Республіки Крим і облдержадміністраціями розподіляють пропорційно обсягам субвенцій, передбаченим таким бюджетам у рішеннях Верховної Ради Автономної Республіки Крим та обласних рад про бюджет. При здійсненні видатків з бюджетів міст районного значення, районів у містах, сіл, їхніх об'єднань та селищ за рахунок субвенцій з державного бюджету, міські міст Києва та Севастополя, районні держадміністрації та виконавчі органи міських рад здійснюють розподіл субвенції пропорційно обсягам, передбаченими таким бюджетам у рішеннях відповідних рад.

Протягом 2002–2010 рр. плановий обсяг субвенцій місцевим бюджетам з державного бюджету збільшився у 7,7 разу – з 4,8 млрд. грн. у 2002 р. до 37,1 млрд. грн. у 2010 р. (рис. 5). Однак у 2009 р. їхній обсяг становив 27,5 млрд. грн., що на 5,6 млрд. грн. менше, ніж у 2008 р., і на 9,6 млрд. грн. більше відповідно до 2010 р. Упродовж вказаного періоду відбувалося і зростання частки субвенцій у доходах місцевих бюджетів України з 16,5% у 2002 р. до 22,3% у 2010 р.



**Рис. 5. Динаміка планового обсягу субвенцій місцевим бюджетам України з державного бюджету у 2002–2010 рр.\***

\* Складено на основі [2].

Перерозподіл обсягів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту між їхніми видами й між місцевими бюджетами здійснюється Кабінетом Міністрів України на основі фактично нарахованих обсягів відповідних пільг, субсидій і допомоги населенню в межах загального обсягу таких субвенцій. При розподілі субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) враховуються фактичні та прогнозні показники економічного та соціального розвитку відповідної території, до яких належать показники обсягу промислового виробництва, обсяг валової продукції сільського господарства, обсяг інвестицій в основний капітал, рівень щільності населення, рівень безробіття населення, доходів населення у розрахунках на одну особу, середньомісячна заробітна плата працівників [1].

Однак зростання обсягів субвенцій з державного бюджету не відображають позитивних тенденцій у плануванні доходів та видатків місцевих бюджетів України. Аналіз практики планування міжбюджетних трансфертів свідчить про недосконалість нормативно-правового забезпечення планування обсягів субвенцій, оскільки при застосуванні цього механізму планування відсутні чітко визначені методологічні засади відповідно до основних завдань бюджетної політики на місцевому рівні. При цьому в процесі розподілу субвенцій не повною мірою враховуються реальні потреби та можливості регіонів, особливості їхнього соціально-економічного розвитку, а також пропорційність їхнього розподілу між регіонами. Крім цього, відсутній науково обґрунтований порядок визначення доцільності здійснення субвенцій та контролю за їхнім використанням, наслідком чого є їх значна кількість.

З огляду на це для вирішення проблем, які виникають в процесі планування міжбюджетних трансфертів, насамперед запропонуємо механізм зменшення їхніх обсягів. Змоделюємо поетапний шлях зменшення обсягів міжбюджетних трансфертів із державного бюджету місцевим бюджетам за рахунок стимулювання підвищення економічної ефективності діяльності місцевого господарства.

Нехай встановлено відносну величину  $dTR$  швидкості зменшення обсягів трансфертів протягом річного періоду. Тоді обсяг міжбюджетних трансфертів  $OTR_r(t)$  для  $r$ -го регіону на поточний період  $t$  пропонується встановити так:

$$OTR_r(t) = OTR_r(t-1) \cdot (1 - dTR) \cdot KDA_t, \quad (1)$$

де  $KDA_t$  – коефіцієнт ділової активності поточного періоду.

Коефіцієнт ділової активності згідно з діючою практикою будується як відношення прогнозованих обсягів надходжень до бюджету для поточного та попередніх періодів:

$$KDA_t = \frac{PBN_t}{PBN_{t-1}}. \quad (2)$$

Аналіз можливих ситуацій із формуванням обсягу міжбюджетних трансфертів зумовлює потребу в такій корекції формули (1):

$$OTR_r(t) = \min\{OTR_r(t-1), OZM_r(t-1)\} \cdot (1 - dTR) \cdot KDA_t, \quad (3)$$

де  $OZM$  – обсяг надходжень до місцевих бюджетів.

Така корекція зменшує втрати від надходжень коштів для місцевих бюджетів, якщо обсяг міжбюджетних трансфертів перевищує обсяг контингенту надходжень з метою постановки реалістичних завдань щодо зростання ефективності місцевого господарства, і в результаті – зростання обсягу надходжень до місцевих бюджетів. Послідовне використання співвідношення (3) при плануванні обсягів міжбюджетних трансфертів для регіонів приведе до поетапного зменшення їхнім обсягів при стимулюванні зростання ефективності місцевого господарства. При цьому знижується потреба в акумуляції коштів у державний бюджет, що надалі повертаються до місцевих бюджетів у вигляді міжбюджетних трансфертів. Вивільнені таким чином кошти можуть акумулюватися у фонді екологічного захисту розвинутих промислових регіонів та у фонді стимулювання розвитку дотаційних регіонів, які мають контролюватися органами місцевого самоврядування. Важливою характеристикою при реформуванні системи надходжень до місцевих бюджетів та державного бюджету є співвідношення між їхніми загальними обсягами, яке ми прагнемо зберегти при здійсненні реформи з метою уникнення соціальної напруги. Представимо це співвідношення у вигляді коефіцієнта балансування державного та місцевих бюджетів *KDM*:

$$KDM = \frac{DB}{SMB}, \quad (4)$$

де *DB*, *SMB* – обсяги державного та місцевих бюджетів.

Проілюструємо подані теоретичні положення простими модельними розрахунками, їхнє проведення спирається на аналіз співвідношень показників державного та місцевих бюджетів України, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Аналіз співвідношень показників доходів державного та місцевих бюджетів України\***

(млн. грн.)

І і ёаі ёёё	2007 ё.	2008 ё.	2009 ё.
Äî õî äè ääðæáí î äî áð äæáóó	70337	105862	132259
Äî õî äè çàääëúí î äî ô î í á ó î ïòáæèð áð äæáõá	23424	29105	36701
Äî õî äè çáääáá î äî áð äæáóó Óèðàú è	93761	134967	168960
Î áñýæè ì æáð äæáóí èð òðáí ñò áððá	11083	17036	18581
×áñòèà áí õî ááá ì ïòáæèð áð äæáõá ó áí õî äàð ääðæáá í äî áð äæáóó	33%	27%	28%
×áñòèà ì æáð äæáóí èð òðáí ñò áððá ó áí õî äàð ääðæáá í äî áð äæáóó	16%	16%	14%
×áñòèà áí õî ááá ì ïòáæèð áð äæáõá òà ì æáð äæáóí èð òðáí ñò áððá ó áí õî äàð ääðæáá í äî áð äæáóó (ñáðááá í è í î èàçí èè – 45%)	49%	43%	42%
×áñòèà ääðæáá í äî áð äæáóó á áí õî äàð çáääáá í äî áð äæáóó	75%	78%	78%

\* Складено на основі [2].

Дані таблиці свідчать, що загалом місцеві бюджети України отримують приблизно 45% доходів у вигляді міжбюджетних трансфертів із Державного бюджету України. Співвідношення між державним та місцевими бюджетами в загальному обсязі надходжень в середньому становить 3:1, тобто коефіцієнт балансування державного та місцевих бюджетів *KDM* дорівнює 3.

Розглянемо структуру доходів і видатків місцевих бюджетів Івано-Франківської, Тернопільської та Чернівецької областей у динаміці за два послідовних бюджетних періоди. Відповідні числові дані наведені в табл. 2. Аналізуючи дані табл. 2, зазначимо, що рівень зростання доходної частини бюджетів аналізованих областей у 2010 р. порівняно із 2009 р. становить 3,3–3,4%. Розглядаючи міжбюджетні

трансферти у складі доходів місцевих бюджетів, ми з'ясували, що їхній загальний темп зростання становить 10%. У результаті, обсяги міжбюджетних трансфертів упродовж аналізованого періоду вказаним областям зменшаться на 6,8% при незмінному обсязі видатків місцевих бюджетів та зростанні загальних обсягів місцевих бюджетів 3,3%.

Виходячи з цього, фінансування видатків бюджету Івано-Франківської області забезпечується через обсяг доходів бюджету, що відображає перевагу середнього обсягу доходів бюджетів аналізованих областей над обсягом наданих міжбюджетних трансфертів, в результаті чого відсутня потреба у їхньому наданні з державного бюджету.

Таблиця 2

**Структура доходів і видатків місцевих бюджетів Івано-Франківської, Тернопільської та Чернівецької областей\***

(млн. грн.)

Çáääááí èé áþ äæàò	2009 ð.			Ï èäí 2010 ð.			Çäí ï çòí ñòäí í ý äí ðí ä'ä, %	Çäí ï çòí ñòäí í ý ðòäí ñò ä'òä'ä (%)
	Äí õí äè	Ï äæþ ä æäòí ðòäí ñò ä'òèè	Äèäòèèè	Äí õí äè	Ï äæþ ä æäòí ðòäí ñò ä'òèè	Äèäòèèè		
²äáí î -Ôðäí è²äñüèí çí äèäñò³	571,5	871,7	1443,2	590,4	852,8	1443,2	3,3	2,2
Çäðí í ï æüñüèí çí äèäñò³	375,4	761,8	1137,2	387,8	749,4	1137,2	3,3	1,6
×äðí æäðüèí çí äèäñò³	334,1	613,0	945,9	345,1	600,8	945,9	3,4	2,0
Äñüí ä	1281,1	2246,5	3526,4	1323,4	2093,7	3526,4	10	6,8

\* Складено на основі проведених розрахунків економіко-математичної моделі.

Відповідно здійснення видатків з бюджету Тернопільської області забезпечують обсяг доходів бюджету, що аналогічний середній величині доходів аналізованих бюджетів при наданні міжбюджетних трансфертів у обсягах, що відображає середній по вказаних регіонах. На відміну від вищезазначеного, здійснення видатків бюджету Чернівецької області відображає нижчий від середнього обсяг доходів даних областей, що вказує на потребу у наданні міжбюджетних трансфертів.

Окрім цього, за рахунок зростання обсягів місцевих бюджетів Івано-Франківської, Тернопільської та Чернівецької областей на 3,3–3,4% трансферти цим регіонам з Державного бюджету України зменшаться на 10%.

Тому в результаті проведеного аналізу пропонуємо запровадити поетапне зменшення міжбюджетних трансфертів вказаним областям з державного бюджету, починаючи з 10%. Реалізація запропонованих напрямів дасть змогу забезпечити формування доходів місцевих бюджетів за рахунок власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

В свою чергу, основними позитивними аспектами застосування формульного розрахунку при визначенні міжбюджетних трансфертів вважаємо такі: врахування однакових можливостей при фінансуванні на одну особу населення з того чи іншого рівня місцевих бюджетів в усіх регіонах, що дає змогу ліквідувати наслідки міжрегіональних дисбалансів у базах оподаткування; підвищення рівня відповідальності місцевих органів влади; чітке розмежування видаткової компетенції місцевих органів влади та стабільності дохідних джерел; встановлення бюджетних обмежень видатків, що спонукає до підвищення відповідальності місцевих органів влади за ефективне використання фінансових ресурсів; визначення показників відносних видаткових потреб, що застосовуються для розрахунку міжбюджетних трансфертів, оцінюються через видаткові нормативи, а не на основі обсягу видатків, що склався в тому чи іншому регіоні, що стимулює до пошуківощадливіших шляхів надання суспільних послуг на місцевому рівні; індекси відносної податкоспроможності не можуть змінюватися без відповідного обґрунтування на плановий період, у результаті чого будь-яке збільшення доходів тієї чи іншої територіальної одиниці регіону не вплине на відповідне скорочення призначених трансфертів у наступному бюджетному періоді тощо.

### Література

1. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доповненнями на 25 серпня 2010 року: (Відповідає офіц. текстіві) – К. : Алерта ; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 110 с.
2. Звіти про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» від 05. 09. 2001 р. № 1195 (із зм. та допов.) // Офіційний вісник України. – 2001. – № 38. – С. 9–26.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку перерахування дотації вирівнювання, додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами» від 11 квітня 2002 р № 490 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=490-2002-%EF>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин» від 31 грудня 2004 р. № 1782 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1782-2004-%EF>.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів» від 8 грудня 2010 р. № 1149 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1149-2010-%EF>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок перерахування міжбюджетних трансфертів» від 15 грудня 2010 р. № 1132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1132-2010-%EF>

Вікторія ТРОХИМЕНКО

РОЛЬ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ У РИНКОВІ ЕКОНОМІЦІ

*Досліджено сутність та взаємозв'язок категорій «фінансовий ринок», «ринок фінансових послуг», «ринок банківських послуг». Визначено роль та функціональне призначення ринку банківських послуг у ринковій економіці.*

*Essence and intercommunication of categories «financial market», «financial service market», «banking service market» are investigated. The role and functional destination are specified in the market economy.*

Розвиток сучасної фінансової інфраструктури характеризується поширенням тенденції інтермедіації, тобто появою різноманітних установ та інститутів (фінансових посередників), які спеціалізуються на окремих видах фінансових операцій і послуг. При цьому розвинена мережа фінансових посередників (банків, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, кредитних спілок тощо) є ефективною передумовою для стабільного економічного зростання завдяки створенню системи забезпечення суб'єктів господарювання як короткостроковими, так і довгостроковими фінансовими ресурсами.

За цих обставин дослідження функціонування ринку банківських послуг, як одного з найрозвиненіших сегментів індустрії фінансових послуг, набуває особливої актуальності.

Зазначені проблеми привертають дедалі більшу увагу відомих вітчизняних та зарубіжних економістів: В. Базилевича, Дж. Бенстона, Є. Боброва, Л. Горбач, Д. Даймонда, А. Дарбіняна, О. Донецьку, А. Канаєва, В. Корнеєва, Х. Ліленда, О. Луцишин, І. Лютого, В. Міщенко, С. Науменкову, Д. Родіна, Дж. Сінкі, В. Смагіна, К. Сміта, В. Унінець-Ходаківську, І. Школьника, С. Юрія, В. Ящук ін.

Водночас подальший розвиток ринку банківських послуг породжує необхідність детального дослідження й обґрунтування його ролі та функціонального призначення в ринковій економіці з урахуванням посилення нестійкості світової фінансової системи, що й визначає мету і завдання дослідження.

Загальноновизнано, що ринок банківських послуг є складовою ринку фінансових послуг, тому для з'ясування його ролі та функціонального призначення потрібно дослідити взаємозв'язок зазначених понять.

Незважаючи на те, що спеціалізована економічна література вказує на особливу систему зв'язків між категоріями «фінансовий ринок» та «ринок фінансових послуг», серед сучасних науковців немає єдності у їхньому трактуванні. Так, залежно від контексту, зазначені дефініції можуть вживатись як синоніми, набувати специфічних змістовних відтінків або ж навпаки, інтегруватись в єдиному понятті [15, с. 52]. При цьому різні трактування сутності цих понять відображають суперечливу ретроспективу їхньої еволюції, а дискусійність підкреслює економічну динамічність зазначених ринків та їхнє органічне поєднання з тенденціями й закономірностями соціально-економічного розвитку.

Так, тривалий час в економічній літературі існувало лише поняття фінансового ринку, що звужувало розуміння процесів, пов'язаних із рухом грошового капіталу. При цьому ринок фінансових послуг розглядався як складова фінансового ринку [2, с. 89–90]. Водночас ускладнення форм і способів розміщення грошового капіталу привело до появи нових спеціальних видів професійної діяльності, спрямованих на обслуговування власників цього капіталу, що знайшло відображення у понятті «фінансова послуга».

Аналіз засвідчує, що сучасні дослідники трактують фінансову послугу як соціально-економічну категорію, що відображає відносини трансформації коштів у грошовий капітал юридичних і фізичних осіб на банківському, страховому й інвестиційному ринках, а також інші послуги фінансового характеру [2, с. 89]. Купівля-продаж таких послуг здійснюється на ринку фінансових послуг, що потребує більш глибокого дослідження сутності останнього.

Слід зазначити, що у західній літературі доволі поширеним є підхід, відповідно до якого до поняття «фінансовий ринок» включають усі ринки фінансової системи, за допомогою яких економічні суб'єкти

можуть фінансувати свою діяльність. Відповідно до такого підходу складовими фінансового ринку постають грошовий ринок, який надає в розпорядження економічних суб'єктів короткострокові фінансові ресурси, і ринок капіталів, який задовольняє середньо- і довгострокові фінансові потреби [11, с. 20].

Фінансовий ринок трактується як органічна частина, а в умовах розвинутої економіки – ключовий елемент фінансової системи, що перебуває в центрі руху фінансових потоків [14, с. 68–69]. Об'єктом купівлі-продажу на цьому ринку є різноманітні фінансові інструменти й фінансові послуги, від ступеня розвитку яких залежить рівень розвитку фінансового ринку.

При цьому фінансові інструменти й фінансові послуги як об'єкти купівлі-продажу виступають специфічною формою товару (економічного блага), що характеризуються здатністю задовольняти людські потреби й обмінюватися в певних пропорціях на інші товари.

У цьому контексті заслуговує на увагу розмежування понять «фінансові активи», «фінансові інструменти» та «фінансові послуги».

Аналіз творів вітчизняних і зарубіжних дослідників свідчить, що, розкриваючи сутність поняття «фінансові активи», вони приділяють першочергову увагу виявленню джерел фінансового капіталу, аналізу предмету угод на фінансових ринках; щодо поняття «фінансові інструменти», то йдеться насамперед про проблеми використання засобів праці на фінансовому ринку. У цьому контексті фінансові інструменти вказують на спосіб впровадження фінансової послуги під час проведення операцій з фінансовими активами (капіталом). Використання фінансових інструментів сторонами угоди і є одночасно наданням-споживанням фінансових послуг. Фінансова послуга показує, як використовуються ті чи інші інструменти під час реалізації угоди учасниками ринку. Разом із цим, надання фінансових послуг пов'язано з використанням фінансових активів у різних формах і комбінаціях.

Узагальнюючи вищезазначене та виділяючи спорідненість і відмінність між поняттями «фінансовий ринок» та «ринку фінансових послуг», слід погодитися з тим, що інституційно фінансовий ринок еволюціонує як ринок фінансових послуг (тобто як клієнтоорієнтована економіка) [7, с. 30].

Таким чином, у повсякденній господарській практиці важливий не суто фінансовий ринок, а конкретні форми прояву фінансових відносин через надання фінансових послуг за допомогою фінансових інструментів, різноманітні види яких встановлюються державою.

Йдеться про те, що за організаційно-інституційною структурою фінансовий ринок є сукупністю фінансових установ (банків, небанківських фінансово-кредитних інституцій, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо) та інших суб'єктів (валютних і фондових бірж, депозитаріїв і реєстраторів, розрахунково-клірингових та інформаційно-консультаційних центрів тощо), які виконують посередницькі й допоміжні функції в перерозподілі фінансових ресурсів і капіталу між кредиторами й позичальниками, продавцями й покупцями фінансових активів та інструментів [15, с. 56].

Таким чином, фінансові установи, як професійні учасники фінансового ринку, надають певний спектр послуг і формують організаційно-економічний механізм ринку фінансових послуг. Відтак сфери надання фінансових послуг професійними учасниками фінансового ринку утворюють ринок фінансових послуг. [15, с. 56–57]. А сутність зазначеного ринку полягає в тому, що він віддзеркалює конкретні форми організації руху фінансових ресурсів за допомогою фінансово-кредитного механізму між суб'єктами господарювання [2, с. 93–94]. Саме в цьому виявляється особлива система взаємозв'язків фінансового ринку та ринку фінансових послуг, що нерідко призводить до їхнього ототожнення.

При цьому сучасні науковці відзначають важливу роль ринку фінансових послуг у розвитку світової економіки, вказуючи на різке зростання його частки у світовому валовому національному продукті і домінування доходів від операцій на фінансових ринках у структурі сукупних доходів розвинених країн. Зокрема, А. Мовсесян зазначає: «Товар у звичному розумінні випав, його змінив фінансовий інструмент, і фінансова сфера стала самодостатньою – вона знаходить ресурси для свого зростання в собі самій. У суспільну свідомість розвинутих країн впроваджена нова модель поведінки з орієнтацією на домінування послуг в процесах нагромадження капіталу і використання фінансових інструментів» [7].

При цьому експерти Світової організації торгівлі структурують ринок фінансових послуг за такими основними категоріями: банківські послуги, страхові послуги, послуги з випуску всіх видів цінних паперів, послуги з управління майном та пошук і передача фінансової інформації. Важливою складовою цієї системи є ринок банківських послуг, який відіграє визначальну роль у створенні та розподілі внутрішнього валового продукту і національного доходу, регулюванні грошового обігу, кредитуванні, фінансуванні та інших економічних і соціальних досягненнях будь-якої країни

Хоча перші історичні згадки про банківські послуги належать ще до часів стародавнього Вавилону (VII–VI ст. до н. е.), де банківські дома приймали вклади під проценти, здійснювали платежі за дорученням клієнтів видавали позики під заставу цінностей або під письмові зобов'язання, на паях



брали участь у торговельних операціях своїх клієнтів, надавали посередницькі й довірчі послуги тощо [15, с. 52–53], важливі аспекти формування й розвитку ринку банківських послуг як цілісної системи тривалий час не висвітлювалися в науковій літературі.

Науковий і практичний інтерес до цієї сфери як такої, що може продукувати специфічний товар, здатний задовольнити людські потреби і давати дохід, виникає із другої половини ХХ ст. та пов'язаний з виникненням теорії фінансового посередництва.

У цьому контексті заслуговує на увагу сформовані у світовій економічній науці три підходи до аналізу теорії фінансового посередництва, які історично відображають процес зростання ролі і значення фінансових посередників у житті країни: класичний (ранній), традиційний та сучасний.

Основоположниками класичної теорії фінансового посередництва були відомі американські науковці Дж. Герлі, Дж. Тобін і С. Шоу (John G. Gurley, James Tobin, Edward S. Shaw). Визначаючи фінансові інститути як власників повної інформації про стан ринку, завданням фінансового посередництва вчені вважали передачу фінансових ресурсів від інститутів із профіцитом коштів до інститутів з їхнім дефіцитом, а основним засобом впливу на реальний сектор економіки визначали сприяння обміну товарів і послуг.

На думку цих дослідників, особливий характер фінансового посередництва, на відміну від торгового посередництва, полягає в тому, що фінансові посередники здійснюють купівлю й наступний продаж не однакових, а різнорідних фінансових активів (інструментів). У процесі діяльності фінансових посередників відбувається перетворення фінансових інструментів одного виду, якими є зобов'язання позичальників, на фінансові інструменти іншого виду, які заощадники отримують від посередників в обмін на кошти. При цьому фінансові посередники як перетворювачі активів (asset transformers) створюють для своїх кредиторів більш привабливі форми зобов'язань за рівнем ліквідності, забезпеченості та ризикованості [8, с. 14].

Разом з ускладненням і розширенням сфери діяльності фінансових інститутів, формувалася «традиційна теорія фінансового посередництва». Її представниками були такі науковці, як Джордж Дж. Бенстон, Кліффорд В. Сміт (George J. Benston and Clifford W. Smith), А. Акерлоф, Майкл А. Спенс, Джозеф Е. Стігліц (George A. Akerlof, Michael A. Spence, Joseph E. Stiglitz), Хейн Е. Ліленд, Девід Х. Пайл (Hayne E. Leland, David H. Pyle), Тім С. Кембелл, Вільям А. Крекоу (Tim S. Campbell, William A. Kracaw), Дуглас В. Даймонд (Douglas W. Diamond), Джон Х. Бонд, Едвард К. Прескотт (John H. Boyd, Edward C. Prescott), Даймонд-Дібвіг (Diamond-Dybvig model).

У межах традиційної теорії посередництва сформульовані два підходи – трансакційний та інформаційний, представники яких досліджували причини існування банків як фінансових посередників та їхню економічну роль, що полягала в трансформації неліквідних активів у ліквідні зобов'язання шляхом зниження трансакційних витрат та моніторингу кредитних контрактів. Ця теорія пізніше отримала назву «потрійної трансформації» – трансформації капіталу, строків та ризику (capital, maturity and risk transformation) [4, с. 90; 8, с. 14].

Зокрема, представники трансакційного підходу (Дж. Бенстон, К. Сміт) стверджували, що основне завдання фінансових посередників полягало у задоволенні фінансових потреб клієнтів (заощадників і позичальників) на більш прийнятних умовах і з меншими споживчими трансакційними витратами порівняно з прямим фінансуванням, що забезпечується в процесі реалізації фінансових продуктів і послуг із відповідними характеристиками на певний термін із забезпеченням прийнятного рівня дохідності та підтриманням необхідного рівня ліквідності вкладень [17; 8].

Особливістю інформаційного підходу є визнання існування феномену асиметричності інформації в умовах ринку, в результаті чого окремі його учасники є більш інформованими порівняно з іншими. Так, під час розроблення та реалізації фінансових продуктів і послуг фінансові посередники одночасно виконують функції інформаційних посередників у процесі збору та продажу надійної інформації потенційним кредиторам про визначенні класу активів, що суттєво розширює межі фінансування і сприяє розвитку фінансового ринку. Водночас, як зазначають Хейн Е. Ліленд і Д. Х. Пайл, фінансові посередники отримують додаткові переваги порівняно з іншими кредиторами ринку й використовують спеціалізовану інформацію для самостійного придбання активів [19; 5].

Суттєвий внесок у розвиток теорії фінансового посередництва в межах інформаційного підходу зробив на початку 1980-х рр. Д. Даймонд, який розробив концепцію «фінансового посередництва як делегованого моніторингу». Вона ґрунтується на положенні про потребу мінімізації інформаційних витрат для стимулювання поведінки позичальника. Фінансові посередники постають як агенти багатьох інвесторів, які передають посередникам свої кошти і делегують повноваження щодо здійснення моніторингу контрактів [8, с. 14–15].

Водночас нові тенденції розвитку країн світу, як то зростання ринку корпоративних боргових інструментів (особливо комерційних паперів), посилення процесу дезінтермедіації, розширення активності пайових (взаємних) та пенсійних фондів, формування вторинного ринку банківських кредитів та бурхливе зростання сек'юритизації активів, універсалізація діяльності фінансових посередників та створення так званих фінансових супермаркетів, призвели до втрати актуальності традиційної теорії фінансового посередництва та появи нових концепцій фінансового посередництва, у центрі яких постали питання забезпечення ліквідності та зниження ризиків фінансовими інститутами (праці К. Каломіріса, К. М. Кана, М. Дж. Фланнері (С. W. Calomiris, С. M. Kahn, M. J. Flannery), Рагхурама Г. Раджана, Дугласа В. Даймонда (Raghuram G. Rajan, Douglas W. Diamond) та представників Вартонської школи (Wharton School) при Пенсільванському університеті. [4, с. 90; 5, с. 149; 8, с. 15–16].

У межах сучасної теорії фінансового посередництва пояснюється, яким чином фінансове посередництво долає ринкові коливання і знижує витрати в сфері розподілу інформації і капіталу між домогосподарствами та фірмами. При цьому виокремлюються дві характеристики, що пояснюють існування сучасних фінансових посередників:

(1) здатність фінансових посередників забезпечити ліквідність;

(2) здатність фінансових посередників трансформувувати ризики, пов'язані з управлінням активами.

Як зазначають А. Р. Дарбінян і Е. М. Сандоян, в обох цих випадках фінансове посередництво сприяє зниженню витрат із переміщення коштів між кредиторами та позичальниками, що приводить до ефективнішого перерозподілу ресурсів [4, с. 91].

Характерною рисою сучасної теорії фінансового посередництва є акцентування уваги на спроможності фінансових інститутів створювати нову вартість і слугувати джерелом економічного зростання завдяки здатності до забезпечення стабільних трансакцій у межах країни, мобілізації заощаджень та їхньої трансформації в інвестиційні ресурси для інноваційних проектів, зниження ризиків інвестиційної діяльності та корпоративний контроль [14, с. 84].

У цьому контексті заслуговує на увагу аналіз функціонального призначення ринку банківських послуг як складової ринку фінансових послуг. З цієї метою необхідно визначити роль ринку фінансових послуг, функціонування якого в узагальненому вигляді зводиться до задоволення таких основних груп економічних потреб: а) акумуляція необхідних додаткових фінансових ресурсів (капіталу); б) розміщення вільних фінансових ресурсів; в) здійснення розрахунків і платежів; г) інформаційні, консультативні потреби та потреби у зберіганні цінностей [7, с. 31]. При цьому головними завданнями фінансових посередників на ринку фінансових послуг є забезпечення ефективного зведення заощадників і позичальників та надання їм на вигідних умовах послуг, спрямованих на зменшення ризику, збільшення ліквідності, забезпечення інформації [8, с. 11].

У цьому випадку банківські установи як фінансові посередники в процесі виконання притаманним їм функцій відіграють першорядну роль у збільшенні накопичень і перетворенні приватних дій усіх суб'єктів фінансового ринку у певну систему економічних відносин [9, с. 183]. Йдеться про те, що комерційні банки є кредитно-фінансовими установами, покликаними мінімізувати ризики, пов'язані з наявністю асиметрії інформації між суб'єктами фінансового ринку та здійснювати особливий інституціональний вид підприємницької діяльності, пов'язаний з формуванням, рухом і розміщенням позичкового капіталу, що виконує соціальну місію у відтворювальному процесі від імені суспільства з контролю раціональної трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси.

На думку сучасних дослідників, відсутність банківського посередництва породжує загрозу операційного звуження ринку і натуралізація господарського життя (коли має місце безпосередній товарний взаємообмін без грошового компоненту – бартеризація та інші квазірозрахунки). Крім цього, надмірна індивідуалізація економічної поведінки може призвести до стиснення ринку внаслідок зростання ризиків неоптимального використання та знерухомлення фінансових ресурсів [7, с. 9].

Таким чином, можна погодитися з тим, що функції банків як фінансових посередників на ринку банківських послуг та в загальній структурі фінансового ринку є системоутворюючими, і являють собою єдиний інституційний механізм здійснення прямих зв'язків в усій системі економічних відносин [9, с. 183]. Виконання банками перелічених функцій виявляється у наданні ними відповідних банківських послуг своїм клієнтам – як кредиторам-інвесторам (постачальникам фінансових ресурсів), так і їхнім споживачам-реципієнтам, що здійснюється на ринку банківських послуг.

При цьому слід відзначити особливу роль зазначеного ринку в трансформації фінансових ресурсів зі стану потенційного їх використання в продуктивний організований оборот [7, с. 27]. Зокрема, йдеться

про перехід фінансових ресурсів зі стану статичності (знерухомих, очікування) у стан динаміки (руху) за рахунок використання фінансових інструментів ринку банківських послуг. Ресурси, що перебувають у русі (переміщення фінансових ресурсів від його постачальників до реципієнтів, що супроводжується та опосередковується банківськими послугами), набувають ознак капіталу – самозростаючої вартості [7, с. 27]. Іншими словами, зазначена посередницька функція зводиться до трансформації надлишкових фінансових ресурсів, часто малорухомих, в інвестиційний капітал, попит на який практично завжди переважає пропозицію. Йдеться про те, що фінансові ресурси, вивільнені на окремих стадіях відтворювального процесу, з допомогою ринку банківських послуг як складової фінансового ринку спрямовуються в інші сектори фінансової системи, що, як зазначає В. Д. Базилевич, прискорює обіг капіталу, сприяє прогресивному коригуванню всієї структури виробництва, створює можливості для запровадження новітніх технологій. [1, с. 8]. При цьому банки як фінансові посередники, що виконують роль виробників і споживачів різних банківських продуктів, «відтягують» надлишки грошових коштів зі споживчого ринку на користь довгострокових інвестицій у реальний сектор економіки та сприяють обміну товарів і послуг, виступаючи генератором розширеного економічного відтворення [4, с. 90].

Таким чином, ринок банківських послуг виконує важливу роль у розвитку економіки як на мікро-, так і на макрорівні. Зокрема, функція консолідації індивідуальних інвесторів, які найчастіше є непрофесійними учасниками ринку, у єдиний пул і наступне диверсифіковане вкладення накопиченого капіталу в різні проекти з перспективною капіталізацією має неабияке мікроекономічне значення, оскільки дає змогу розрізним індивідуальним інвесторам взяти участь у масштабних проектах і мінімізувати ризики, пов'язані з наявністю асиметричної інформації на ринку [2, с. 94; 7, с. 19].

Водночас поряд із задоволенням економічних потреб індивідуальних клієнтів (постачальників та споживачів фінансових ресурсів), окрім власних комерційних вигід, в результаті міжгалузевого і міжрегіонального перерозподілу капіталу вирішуються і загальні макроекономічні проблеми. Зокрема, перерозподіляючи капітал між ключовими секторами економіки, ринок банківських послуг забезпечує обслуговування процесу створення національного продукту і сприяє реалізації політики економічного зростання в країні.

Важливо також взяти до уваги, що функції ринку банківських послуг на сучасному етапі розвитку світової економіки вже вийшли далеко за межі традиційних (стихійних) акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів. Нині його головне завдання полягає в стимулюванні переливання фінансових потоків у найбільш ефективні та перспективні галузі економіки відповідно до потреб і доміант соціально-економічного розвитку з метою забезпечення розширеного відтворення економіки та підвищення добробуту громадян, що приводить до зростання значущості соціальної функції ринку банківських послуг.

Аналіз творів вітчизняних і зарубіжних дослідників свідчить, що на сучасному етапі еволюції світогосподарських зв'язків соціально відповідальний банківський сектор є добре обґрунтованим явищем. Зокрема, в США кожен восьмий долар інвестується на певні соціальні чи етичні програми (за даними Соціального інвестиційного форуму). В більшості країн світу приватні домогосподарства мають можливість вкласти грошові кошти не лише на умовах отримання фінансової винагороди, а й на основі нематеріальної вартості заощаджень та інвестицій. Так, у багатьох європейських країнах спеціалізовані банки пропонують накопичувальні рахунки для населення, обіцяючи при цьому, що нагромаджені кошти будуть використані для фінансування певних проектів екологічного спрямування чи для підприємств, котрим важко отримати доступ до фінансових ресурсів. Банківські установи дедалі частіше займаються фінансуванням господарської діяльності, що спрямована на забезпечення сталого розвитку, пропонуючи кредити для осіб з низьким рівнем достатку тощо [20].

Підсумовуючи вищесказане, варто визначити такі основні функції ринку банківських послуг:

1. *Посередницька*, яка полягає в об'єднанні в єдину систему окремих економічно самостійних постачальників та споживачів фінансових ресурсів, які в переважній більшості випадків є розосередженими в часі й територіально. При цьому банки як фінансові посередники на ринку реалізують свою роль передусім через здійснення депозитних, позичкових та розрахункових операцій, виконання яких забезпечує встановлення зв'язків з усіма економічними суб'єктами і дає змогу впливати на переважну частину економічних процесів.

2. *Інвестиційна*, яка пов'язана з ефективною абсорбцією грошових потоків і трансформацією фінансових ресурсів в інвестиційні та позичкові інструменти фінансування реальної економіки [4, с. 94], що в макроекономічному аспекті сприяє приросту суспільного капіталу.

3. *Інформаційна*, що полягає в подоланні асиметричної інформації. Загальновідомо, що ринкові суб'єкти, особливо в трансформаційній економіці, не мають повної інформації про ринкову кон'юнктуру і вимушені діяти в умовах невизначеності, неповної чи асиметричної інформації, що не дає змоги приймати оптимальні рішення щодо трансакційних угод. При цьому банки як фінансові посередники на ринку банківських послуг нівелюють незручності і ризики асиметрії інформації для своїх клієнтів під час надання останнім відповідних послуг.

4. *Соціальна*, яка полягає в тому, що, діючи в інтересах усіх учасників соціально-економічних відносин, банки в кінцевому рахунку прямо чи опосередковано впливають на задоволення різноманітних споживчих і виробничих потреб. Банківські установи реалізують політику участі у вирішенні соціальних завдань за двома стратегіями – безпосереднього впливу (забезпечення таких умов, за яких представники більшості суспільних груп мали б можливість самостійно вирішувати проблеми власного добробуту) і через сприяння змінам у задоволенні потреб і забезпеченні розвитку (надання кредитів підприємствам, які спеціалізуються на виробництві товарів широкого вжитку, та іншим економічних суб'єктам з метою збереження робочих місць і підтримання рівня дохідності працівників) [13]. При цьому роль ринку банківських послуг у вирішенні соціально значущих питань нерозривно пов'язана з розвитком банківських послуг на ринках споживчого та іпотечного кредитування, адже саме споживчий кредит стимулює розширення ринку збуту товарів і сприяє підвищенню рівня життя населення.

5. *Функція регулювання*, що полягає у забезпеченні рівноваги на ринку через погодження пропозицій і попиту на фінансові ресурси. За рахунок масштабів діяльності і портфельного управління активами банківські установи гармонізують відносини між постачальниками і споживачами капіталу, ліквідують дисбаланс між пропозицією і попитом на вільні кошти та забезпечуючи ефективний розподіл і перерозподіл ресурсів. Попит і пропозиція за таких умов врівноважуються як у просторі, так і в часі.

Підсумовуючи вищесказане, варто зазначити, що одним із узагальнюючих індикаторів, які засвідчують рівень інституційного розвитку економіки, є ступінь розвитку інститутів фінансового посередництва, головною метою існування яких згідно зі сучасною теорією фінансового посередництва є подолання ринкових коливань та зниження витрат у сфері розподілу інформації і капіталу між суб'єктами господарювання.

При цьому рушійною силою соціально-економічного зростання на сучасному етапі є розвиток ринку банківських послуг. Йдеться про те, що, реалізуючи свої функції шляхом надання послуг різним категоріям клієнтів, банківські установи акумулюють тимчасово вільні грошові кошти суб'єктів ринку й організують їхній внутрішньогалузевий, міжгалузевий, внутрішньорегіональний та міжрегіональний перерозподіл, забезпечуючи тим самим безперервність процесу розширеного відтворення та кругообігу капіталів в економіці.

#### Література

1. *Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.*
2. *Бобров Є. А. Роль і місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 88–94.*
3. *Горбач Л. М. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / Л. М. Горбач, О. Б. Каун. – К. : Кондор, 2009. – 436 с.*
4. *Дарбинян А. Р. Институты финансового посредничества в современной экономике / А. Р. Дарбинян, Э. М. Сандоян // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 89–99.*
5. *Донецкова О. Ю. Природа и специфика финансового посредничества / О. Ю. Донецкова // Вестник Оренбургского государственного университета. – Оренбург : ОГУ, 2010. – № 13(119). – С. 14–152.*
6. *Канаев А. В. Банковская деятельность в свете теории финансового посредничества: традиции и инновации / А. В. Канаев // Вестник СПбГУ. – 2006. – Вып. 3. – С. 113.*
7. *Корнєєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : моногр. / В. В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – С. 192.*

8. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
9. Родин Д. Я. Развитие посреднической деятельности коммерческих банков в условиях системной трансформации рынка финансовы услуг / Д. Я. Родин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар : КубГАУ, 2011. – № 1(65). С. 182–191.
10. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл. ; пер. с англ. – М. : Альпина Букс, 2007. – 1018 с.
11. Смагін В. Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки : моногр. / В. Л. Смагін. – К. : КНЕУ, 2008. – 232 с.
12. Унинець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг : підруч. / В. П. Унинець-Ходаківська, О. І. Вихор, О. А. Лятамбор. – К. : Кондор, 2009. – 484 с.
13. Федосєєв О. С. Механізм реалізації соціальної функції банків у перехідній економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. С. Федосєєв. – Д., 2004.
14. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : моногр. / І. О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
15. Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. І. Юрій, О. О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48–59.
16. Ящук В. В. Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку / В. В. Ящук // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 115–121.
17. Benston G. J. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation / G. J. benston, C. W. Smith // *Journal of Finance*. – 1976. – Vol. 31. – P. 231.
18. Diamond D. W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring / D. W. Diamond // *Working Paper // Review of Economic Studies*. – 1984. – Vol. 51. – P. 393–414.
19. Leland H. E. Information Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation / H. E. Leland, D. H. Pyle // *Journale of Finance*. – 1977. – Vol. 32. – P. 371–387.
20. Scholten B. Corporate Social Responsibility in the International Banking Industry / B. Scholten // *Journal of Business Ethics* – 2008. – P. 159–175. – [Cited 2008].

## СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

*Проаналізовано стан та основні тенденції розвитку вітчизняної банківської інфраструктури, що забезпечує виробничу діяльність банків. Розроблено пропозиції щодо подальшого вдосконалення банківської інфраструктури, яка, в свою чергу, повинна забезпечити ефективне функціонування банківської системи України.*

*The state and main trends of national banking infrastructure which provides production activities of banks. Suggestions for further improvement banking infrastructure, which in turn should ensure the effective functioning of the banking system of Ukraine.*

Банківська інфраструктура забезпечує ефективне функціонування банківського сектору України. Тому очевидно, що розвиток вітчизняного банківництва залежить не лише від макроекономічних чинників і політики держави щодо стимулювання банківської системи, а й від стану і ступеня розвитку самої банківської інфраструктури. Проблема дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку вітчизняної банківської інфраструктури набуває особливого значення в процесі перспективного розвитку банківської системи ринкового типу, оскільки інфраструктура допомагає банкам отримувати оперативний доступ до фінансових ресурсів, зменшує витрати на виробництво банківських послуг та їхню реалізацію, забезпечує банківський ринок необхідними кваліфікованими кадрами й т. ін.

Значний внесок у наукове дослідження банківської інфраструктури зробили такі російські економісти, як А. Г. Грязнова, О. І. Лаврушин, А. М. Товасієва. Деякі вітчизняні науковці, зокрема Д. О. Гетманцев, С. М. Лобозинська, А. М. Мороз, М. І. Савлук, Н. Г. Щукліна, у багатьох своїх працях стверджують про необхідність розвитку вітчизняної банківської інфраструктури, проте жоден з них не виділяє її видів і не аналізує її стану й тенденцій розвитку.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та виявленні тенденцій розвитку вітчизняної банківської інфраструктури, а також її впливу на розвиток банківської системи України.

З нашої точки зору, банківська інфраструктура – це сукупність взаємопов'язаних інститутів, які мають забезпечуючий, допоміжний характер і формують необхідні умови для здійснення й розвитку діяльності банків, сприяючи створенню і доведенню банківських послуг до їхніх клієнтів. При цьому основним видом банківської інфраструктури є виробнича інфраструктура, яка насамперед забезпечує виробничу діяльність банків. Виходячи з цього, характеризуючи сучасний стан розвитку банківської інфраструктури, ми будемо аналізувати виробничу інфраструктуру, до якої належать чотири структурних підвиди, а саме: матеріально-технічне, програмно-технологічне, кадрове та інформаційне забезпечення банківської діяльності.

Матеріально-технічне забезпечення будь-якого банку включає: офісні меблі; оргтехніку; засоби зв'язку (крім локальних та глобальних комп'ютерних мереж); транспорт; канцелярське приладдя тощо. Звідси очевидно, що матеріально-технічне оснащення банку майже нічим не відрізняється від матеріально-технічного оснащення будь-якого підприємства у сфері фінансових послуг, оскільки функціональні вимоги банку аналогічні вимогам будь-якої мобільно розвинутої та високотехнологічної компанії.

Проте слід зазначити, що виробниче обладнання будь-якого банку, на наш погляд, варто розподілити на дві категорії, залежно від його функціонального призначення: технічне (забезпечує банк матеріально-технічною базою) та технологічне (забезпечує банк програмно-технологічною базою). У зв'язку з цим банки, на відміну від суб'єктів господарювання, окрім вищезазначеного матеріально-технічного забезпечення, потребують спеціального технічного обладнання, яке пов'язане лише зі специфікою банківської діяльності, зокрема: банківські сейфи; інкасаторські сейфи; сховища цінностей; спеціальні банківські двері; депозитні скриньки; броньовані кабінки (пункти обміну валюти, каси, кабінки охорони) тощо.

З інституційної позиції цей підвид виробничої інфраструктури представлений вітчизняними й закордонними підприємствами, які виробляють і продають офісні меблі, оргтехніку, засоби зв'язку тощо, а також вітчизняними фірмами-виробниками спеціального технічного обладнання. За нашими дослідженнями, на початок 2011 р. очевидним монополістом на вітчизняному ринку банківського обладнання є науково-виробниче об'єднання «Практика», що представляє доволі широкий асортимент банківського обладнання (сховища цінностей, двері, сейфи, шафи архівні, обладнання для депозитаріїв, засоби технічного захисту інформації, серверні, пункти обміну валют, касові кабінки, депозитні скриньки) [1]. Варто також зазначити, що на ринку виробництва банківських сейфів успішно функціонують такі вітчизняні підприємства, як ТОВ «Лука Сейфи», ТОВ «Укрсейф», ТОВ «Селвіст».

Щодо програмно-технологічного забезпечення банківської системи, то тут очевидна його специфічність, яка пов'язана передусім зі специфікою банківської діяльності. Крім цього, слід підкреслити й те, що технологічне обладнання неможливе без спеціального програмного забезпечення. Виходячи з цього, програмно-технологічне забезпечення банківської діяльності, на наш погляд, включає два основних елементи – технологічне обладнання та програмне забезпечення. У свою чергу, програмне забезпечення включає: автоматизовані банківські системи; систему електронних платежів; системи дистанційного обслуговування клієнтів.

Варто зазначити, що функціонально банківська інфраструктура в частині технологічного забезпечення доволі розвинута, оскільки банки оснащені сучасною високотехнологічною технікою, проте з інституційної позиції в цьому напрямку банківської інфраструктури спостерігаються певні диспропорції. Оскільки на вітчизняному ринку виробників технологічного обладнання дуже мало, тому його постачають переважно з-за кордону. Наприклад, доволі успішно на банківському ринку функціонує компанія «Реноме-Смарт», яка є одним із провідних постачальників банківського обладнання в Україні, її клієнти – більше 50 банків України [2].

Проте є підприємства, які не лише постачають технологічне банківське обладнання з-за кордону, а й виготовляють його. На ринку України вони представлені такими потужними компаніями, як PRO Intellect Technology, «ДіК», «ІВК «РОНТЕК», ТОВ «Система» та ін.

Досліджуючи системи автоматизації банківської діяльності вітчизняних банків, ми з'ясували, що на українському ринку успішно функціонують такі фірми-розробники, як компанія CS (Харків) та компанія «Lime Systems» (Донецьк), які спеціалізуються на розробленні, інсталяції, комплексному супроводженні та розвитку АБС, а також є безумовними монополістами в цьому сегменті банківської інфраструктури. Програмне забезпечення компанії CS, зокрема АБС Б2, експлуатує більше третини українських банків [3], а АБС SCROOGE компанії «Lime Systems» – близько 30 [4].

Щодо системи електронних платежів (СЕП) Національного банку України, то вона загалом задовольняє вимоги банківської системи України. Однак ця система розроблена на основі технічного та системного програмного забезпечення, що не відповідає сучасним міжнародним стандартам для систем подібного класу, а тому в майбутньому вона не зможе забезпечити достатню гнучкість, продуктивність і належний рівень захисту інформації.

Розглядаючи тенденції розвитку СЕП в Україні, слід зазначити, що учасниками СЕП у січні 2011 р. були 977 установ, що на 338 установ менше, ніж за аналогічний період 2010 р. (табл. 1). Зменшення відбулося здебільшого серед філій банків України, кількість яких скоротилась на 334 одиниці порівняно з аналогічним періодом 2010 р.

Таблиця 1

Динаміка учасників СЕП за період 2006–2011 рр.  
(за станом на 1 січня)\*

Рік	Загальна кількість учасників СЕП	Кількість учасників СЕП за типом установ				
		Банки	Філії банків	Небанківські фінансові установи	Інші установи	Невстановлено
2006	1692	165	1464	28	35	—
2007	1639	169	1407	28	35	—
2008	1612	173	1376	28	35	—
2009	1550	182	1304	28	36	—
2010	1315	181	1070	28	36	—
2011	977	175	736	28	37	1

\* Складено автором на основі [5].

Отже, однією з головних проблем функціонування СЕП в Україні є посилення навантаження на головні відділення банків через скорочення кількості філій за умови постійного зростання обсягу платежів, що чітко прослідковується в січні 2011 р.

Значного поширення на даному етапі розвитку сучасної банківської інфраструктури набула система дистанційного обслуговування клієнтів, застосування якої дає змогу за допомогою традиційних засобів зв'язку (стаціонарних чи мобільних телефонів, мережі Інтернет) оперативно одержувати якнайповнішу інформацію, необхідну для клієнта, і здійснювати банківські операції, не виходячи з дому чи офісу. До систем дистанційного обслуговування клієнтів належать: телефонний банкінг, мобільний банкінг, SMS-банкінг та Інтернет-банкінг.

Досліджуючи ринок дистанційного обслуговування, ми проаналізували наявність тієї чи іншої послуги дистанційного обслуговування клієнтів у вітчизняних банках у площині їхнього розподілу за групами банків за розміром активів, відповідно до Рішення НБУ № 868 від 30. 12. 2010 р. «Про розподіл банків на групи» (табл. 2).

Таблиця 2

**Використання дистанційного обслуговування вітчизняними банками за станом на 01. 01. 2011 р. \***

<p>Àðîí è áàì è³à çà ðí çì ððí ì àèðèè³à</p>	<p>Í àçàà áàì èó</p>	<p>Àè èí ðèñòàí í ý ä èñòàí ð³éí í ãí í àñèóáí áóáàì í ý</p>		
		<p>Òàèåððí í í èé áàì è³í ä</p>	<p>Ì í á³èíí è è áàì è³í ä (GSM-áàì è³í ä), SMS-áàì è³í ä</p>	<p>²í ðàððí áð- áàì è³í ä</p>
<p>ððîí à I: àèðèèè – á³èüø á 14 ì èðä. ððí .</p>	Í ðèèáðàáí è	+	+	+
	Òèðñèááàì è	+	+	+
	ÀÒÁ Áàì è	-	+	+
	Í Õ Áàì è	+	+	+
	Õ³ àí ñè ð³Èð áàèèð	+	+	+
	Áàì è Õí ðòí	-	+	+
<p>ððîí à II: àèðèèè – á³èüø á 4,5 ì èðä. ððí .</p>	Áàèüòà Áàì è	-	-	+
	Àðñòá Áàì è	-	+	+
	Ðí àí á³à Áàì è	-	+	+
	Õ³ áàðñàèéáàì è	+	-	+
	³ àèñáàì è	-	+	-
	Í ðàáàèñ-Áàì è	-	+	-
<p>ððîí à III: àèðèèè – á³èüø á 2 ì èðä. ððí .</p>	³ áðí áàçáàì è	-	+	-
	Ì áàáàáì è	-	+	+
	Àèñí ðàñ-Áàì è	-	-	-
	Õí èüèñáàì è	-	+	-
	Òèð³ áàì è	+	-	-
	Àèñí í áàì è	-	+	-
<p>ððîí à IV: àèðèèè – ì áí ø á 2 ì èðä. ððí .</p>	Çèàðí áàì è	-	-	-
	Í ñòí Áàì è	-	+	-
	Õí ðòòí à-Áàì è	-	-	+
	Àñòðá Áàì è	-	+	+
	Àðèèáà	-	-	-
	Í èñ³ Áàì è	-	-	-

\* Складено автором на основі [7].

Як бачимо, послуга телефонного банкінгу, незважаючи на те, що залишається найбільш популярною формою віддаленого банкінгу на Заході, не є поширеною в Україні, серед наведених банків її надають лише 6. Щодо GSM- та SMS-банкінгу, то наведені банки, які належать до I-ї групи, усі без винятку надають ці послуги своїм клієнтам. А серед банків, які належать до IV-ї групи, послуги мобільного банкінгу надає лише 2. Звідси очевидно, що послуги мобільного банкінгу, а особливо SMS-банкінгу, доволі поширені в Україні. За нашими підрахунками, їх надають приблизно усі великі й майже кожний другий середній та дрібний банки.



Аналізуючи наявність послуги Інтернет-банкінгу, ми бачимо з табл. 2, що її надають переважно банки I-ї та II-ї груп банків за розміром активів.

За даними Internet World Stats, в Україні на кінець 2010 р. налічувалось 15,3 млн. інтернет-користувачів, з них лише 5,2% користуються Інтернет-банкінгом (в абсолютному обчисленні – це 800 тис. осіб). А лідерами ринку станом на 01. 12. 2010 р. є ПриватБанк, його Інтернет-банкінгом користується 540 тис. клієнтів. На другому місці ПУМБ – 91 тис. користувачів, далі йде Укрексімбанк – 81 тис., Універсалбанк – 50,8 тис. і замикає п'ятірку ОТП Банк – 43 тис. клієнтів [6].

За нашими дослідженнями, в Україні приблизно 15 банків надають послуги повноцінного Інтернет-банкінгу. Критерієм повноцінності є можливість для банківського клієнта, який має доступ до Інтернету, переказати кошти на будь-який банківський рахунок у будь-якому вітчизняному банку. Більшість банків дозволяє робити перекази коштів тільки в межах банку або на рахунки в інших банках із заздалегідь визначеними реквізитами (оплата комунальних і телекомунікаційних послуг, електроенергії тощо). Але, безумовно, використання Інтернет-банкінгу вітчизняними банками набирає обертів.

Основними тенденціями розвитку дистанційного банківського обслуговування в Україні найближчими роками, на нашу думку, буде постійне збільшення кількості користувачів мобільного банкінгу та Інтернет-банкінгу, зростання інтенсивності використання таких послуг та попиту на додаткові інтегровані функції, такі як Інтернет-трейдинг, можливості ведення кількох рахунків у одній системі електронного банківського обслуговування, навіть рахунків різних банків. Звідси очевидно, що система дистанційного банківського обслуговування є одним із найпріоритетніших напрямків розвитку в складі вітчизняної банківської інфраструктури, яка забезпечує виробничу діяльність банків.

Проте не менш важливим для ефективного функціонування вітчизняної банківської системи є кадрове забезпечення банківської діяльності, оскільки якість банківського персоналу доволі часто виступає одним із ключових чинників успіху банку на ринку. Досліджуючи ринок праці банківського сектору, ми з'ясували, що, незважаючи на всі ознаки відновлення банківської системи після фінансово-економічної кризи, вітчизняні банки продовжують скорочувати персонал. За даними НБУ, кількість зайнятих в українському банківському секторі за січень–вересень 2010 р. становила близько 219,65 тис. осіб, а це майже на 20,9 тис. (8,7%) менше від усередненого показника за попередній рік. Загалом, за інформацією НБУ, чисельність співробітників банківської галузі за 2009–2010 рр. скоротилася майже на 60 тис. осіб [5].

Слід також зазначити, що банки стикаються з проблемою дефіциту висококваліфікованого персоналу, оскільки у зв'язку з модернізацією ІТ-систем з'явився попит на відповідних спеціалістів з банківським досвідом, а також із проблемою низької пропозиції на ринку праці вузькоспеціалізованих фахівців, які пов'язані з такими напрямками, як, наприклад, факторинг, торгове і проектне фінансування.

Таким чином, інфраструктура кадрового забезпечення потребує докорінних змін у системі вищої освіти. З нашої точки зору, це можливо лише за умови створення для студентів банківського профілю ситуацій під час навчання, які будуть максимально наближені до реальної роботи банків, зокрема включення до вузівської програми вивчення АБС Б2 – найпоширенішого банківського програмного забезпечення в Україні. На нашу думку, це буде дуже позитивна тенденція для вищих навчальних закладів, оскільки надасть їм змогу підготувати своїх студентів до роботи в реальних умовах.

Інформаційне забезпечення банківської діяльності, як один з основних елементів банківської інфраструктури, на наш погляд, варто розглядати як певну систему інформації, яку отримують банки від різноманітних спеціалізованих та неспеціалізованих джерел. На наш погляд, доцільно виділити чотири основних напрями інформації, яка буде забезпечувати повноцінне функціонування будь-якого банку (табл. 3). Як бачимо, з інституційної позиції інформаційна інфраструктура вітчизняного банківського бізнесу доволі насичена й різноманітна, оскільки представлена не лише інформаційними, рейтинговими та консалтинговими агентствами, а й НБУ, Асоціацією українських банків (АУБ), державними, статистичними органами, а також іншими фірмами та організаціями. Проте незважаючи на це, існує дуже багато проблем, пов'язаних з функціонуванням інфраструктурних інституцій, які забезпечують банки інформацією. Зокрема, за даними НБУ, за станом на 01. 01. 2011 р. кількість зареєстрованих банків становила 194 [5], а учасниками кредитних бюро, за нашими дослідженнями, є приблизно 100 банків. Отже, велика кількість банківських установ в Україні ще не користується послугами бюро кредитних історій. Досліджуючи український ринок рейтингових послуг на кінець 2010 р., ми виділили лише чотири рейтингових агентства, які включені Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств: «Кредит-Рейтинг», «IBI-Rating»,

Національне рейтингове агентство «Рюрік», «Експерт-Рейтинг». Тому, на наш погляд, в існуючій ситуації на ринку рейтингових послуг, запровадження обов'язкового рейтингування в банківській діяльності є недоцільним, оскільки сьогодні реалізувати оцінку діяльності фінансових установ спроможна обмежена кількість уповноважених ДКЦПФР рейтингових агентств.

Таблиця 3

**Складові інфраструктури інформаційного забезпечення банківської діяльності**

І аї дїі ї ої ді ао³з	Çì ³ñò³ї ої ді ао³з	Í ñí í áí ³ äæáðäëä ³ї ої ді ао³з
³ ої ді ао³з, уëà çáááçí à-º ç³ëñí áí í ý ááí ë³ñüëë õ í í äðäòë	Ð³ááí ù áí õí ä³à ù äáæáí ù äðí í äáýí ; ñòáí í í í èòòòáí òí í í çèò³çí à äáí í çèòí í í óòà ëðäáëòí í í óðëí èó; ááí ³í õí õ³í áí ñí äëé ñòáí ä³ò-èçí ýí èòí ³áí ðë³ ñòá; í õí õáí õí ³ñòááëë çà ááí í çèòáí è òà èðäáëòáí è; í áë³ëí äà ñòááëá í ÁÓ; èðäáëòí ñí õí í í æ³ñòü³ í èàòí ñí õí í í æ³ñòü³ í çè-áëúí èë³á; èðäáëòí³ ³ñòí õ³çí í çè-áëúí èë³á; äðð³ñòü çáñòááëáí í áí í áëí à; ëí òèðòááí í ý èòò³á äáëð ò; ëí èðòòááí í ý õ³í í èòí áí äð³á; ááí ³í õí áí õáí õ³á; õ³í è í á áí õí áí õ³í ³í äòàèè; í æááí ë³ñüëë³ ááí í çèòè òà èðäáëòè; í áí õýí èë äðí ð í áí -èðäáëòí çí í è³èèè	Äáðæááí à ñëóæáà ñòàòèñòè èè Óèðáç è, í äò³ í áëúí èé ááí è Óèðáç è, Áñí õ³á³ý óèðáç ñüëëð ááí ë³á, í í äàòëí á³í ðááí è, ñòàòèñòè-³í ðááí è, áð õí èðäáëòí èð³ñòí õ³ë, ³í õí õí äò³ëí³ áááí õñòáà, ð áëòèí áí á³ áááí õñòáà, í äðëáòèí áí á³ áááí õñòáà, í áí ñ³ëí³ ó í í áè, ð á³ ñòòáò³ë³³ í áëàòè, õí ðáí áí -í õí í èñëí á³í áëàòè, í ðááí çàòí ðè õí ðá³á í æááí ë³ñüëëí èðäáëòí í
³ ої ді ао³з, уëà çáááçí à-º ò³í áí ñí äëé í áí äáæ áí ò ááí èó	í äëòí áëí í í í ³-³í í í èàçí è èè; í áë³ëí äà ñòááëá í ÁÓ; ðáçáðáí³ áëí í æé í ÁÓ; äðí ð í áí -èðäáëòí à í í è³èëá; õ³í áí ñí äëé áóáèò; õí ðááë³ñüëëè áóáèò	í ÁÓ, ³ ої ді ао³ëí³ áááí õñòáà, ð áëòèí áí á³ áááí õñòáà, ëí í ñáëòèí áí á³ ð³òí è, í áçáèáæ³³ áëñíí áðòè, áóáèòí ðè, ñòàòèñòè-³í í ðááí è
³ ої ді ао³з, уëà çáááçí à-º ëàäòí áëé í áí äáæ áí ò ááí èó	É³ëúë³ñòü òà ýë³ñòü í áýáí í áí òà í áí áó³áí í áí í äðñí í áëó	Äáðæááí à ñëóæáà çáéí ýòí ñò³, ëàäòí á³ áááí õñòáà, ëí í ñáëòèí áí á³ áááí õñòáà, ñòàòèñòè-³í ðááí è
í äðëáòèí áí äà ³ ої ді ао³з	Ñòáí í í í èòò³í õí í í çèò³çí à ðëí èó ááí ë³ñüëëòí í ñëóá; ááí ³í õí ëí í èòòáí õ³á, í äðòí äð³á, ëí í 'þ í èòòó ðëí èó, ñòáí í èðáí è ðááëóçáé áëí í í í èè	í äðëáòèí áí á³ áááí õñòáà; ëí í ñáëòèí áí á³ áááí õñòáà; ³ ої ді ао³ëí³ áááí õñòáà

Здійснивши аналіз сучасного стану банківської інфраструктури, яка забезпечує виробничу діяльність банків, ми сформулювали рекомендації, які зможуть поліпшити ситуацію в інфраструктурному забезпеченні, що приведе до підвищення ефективності функціонування банківської системи України. Зокрема необхідно:

- здійснювати державну підтримку вітчизняних виробників банківського обладнання;
- демонополізувати ринок програмного забезпечення, що дасть змогу багатьом вітчизняним фірмам-розробникам вийти на світовий ринок;
- удосконалити програмно-технологічне забезпечення СЕП, яке дасть змогу підтримувати постійні інновації і поліпшити сервіс обслуговування системи;
- включити до програм вищих навчальних закладів вивчення сучасного програмного забезпечення банківської діяльності, зокрема АБС Б2;
- зобов'язати всі банки, кредитні спілки та інші фінансові установи, що надають кредити, стати учасниками того чи іншого бюро кредитних історій, які на даний час не є такими учасниками, оскільки це дасть змогу акумулювати всю інформацію щодо кредитних історій позичальників і сприятиме значному зменшенню кредитних ризиків у банківській системі України;
- розширити перелік уповноважених рейтингових агентств.

Усі вищенаведені заходи мають реалізовувати державні органи влади шляхом регулювання на законодавчому рівні. Слід також зазначити, що велику роль у поліпшенні стану банківської інфраструктури відіграє НБУ та ДКЦПФР, зокрема у питаннях модернізації СЕП та регулюванні ринку рейтингових послуг.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що вітчизняна банківська інфраструктура на даний час є перспективною, оскільки всі її елементи знаходяться на певному етапі розвитку. Однак незважаючи на це, варто звернути увагу на певне запізнення у її розвитку, оскільки багато елементів інфраструктури ще недостатньо відповідають потребам розвитку сучасної банківської системи України.

### **Література**

1. *Науково-виробниче об'єднання «Практика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.practika.ua>.*
2. *Компанія «REHOMЕ-SМАРТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://renome-smart.com>.*
3. *Компанія CS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cs ltd.com.ua>.*
4. *Компанії «Lime Systems» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lime-systems.com>.*
5. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.*
6. *Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aub.org.ua>.*
7. *Рішення Національного банку України № 868 «Про розподіл банків на групи» від 30. 12. 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>.*

Олександр ФРАДИНСЬКИЙ, Андрій МАШКО

СТАНОВЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ В КРАЇНАХ  
СТАРОДАВНЬОГО СВІТУ

*Досліджено еволюцію податкових відносин у державних утвореннях Стародавнього світу. Проаналізовано становлення податкових систем Шумеру, Єгипту, Ассирії та Вавілонії.*

*The evolution of fiscal relations in state formations of the Ancient World фкy ыtudied. Analyzed the formation of tax systems Sumer, Egypt, Assyria and Babylonia.*

Питання фінансової та податкової політики є одним із найбільш важливих аспектів взаємовідносин держави з підлеглими їй громадянами. Вивчення історії формування цих інститутів набуває особливого значення в такі переломні моменти соціально-економічного розвитку, які зараз переживає Україна. Для правильного розуміння форм та методів державного управління необхідно звернутися до історії розвитку фінансових та податкових відносин. Повернення до витоків інститутів державних фінансів та оподаткування, економічних, соціальних та політичних причин їхнього виникнення та подальшої еволюції дає змогу глибше з'ясувати їхній об'єктивний зміст і виявити суб'єктивні риси, обумовлені конкретними умовами соціально-економічного розвитку різних народів.

Питанням історії фіскальних взаємовідносин держави та суспільства присвячено наукові праці О. Берльова, М. Буланже, І. Кулішера, В. Коровкіна, В.Пушкарьової, І. Озерова, Н. Петухової, Е. Селігмена, І. Фроянова, В. Якобсона. Серед вітчизняних науковців, які досліджували питання історичної ретроспективи податків та оподаткування, варта виокремити наукові здобутки В. Андрущенко, В. Валігури, А. Крисоватого, В. Мельника, О. Музики, Н. Нечай, А. Соколовської, П. Цимбала та інших науковців.

Метою запропонованої роботи є дослідження процесів зародження та розвитку оподаткування у країнах Стародавнього світу як важливого джерела формування державних доходів.

В широкому розумінні податки виникають разом із цивілізованим суспільством і є невід'ємним його елементом упродовж усієї багатотисячолітньої історії людства. Вони є результатом компромісу між зростаючою індивідуалізацією членів суспільства та наявністю колективних потреб, що вимагають вирішення. Податки являють собою форму відчуження частини приватної власності для задоволення суспільних потреб.

На першому етапі розвитку свого розвитку (IV тис. до н. е. – XVI ст. н. е.) податки відігравали другорядну роль у фінансуванні державних витрат. Це було обумовлено тим, що державні утворення перебували у стадії формування, тому рівень державних потреб був низьким і покривався переважно за рахунок військової здобичі та данини. Окрім того, справляння податків було неможливим без ефективної системи фіскального контролю, яка можлива лише за сильної державної влади. Суттєвим гальмом на шляху розвитку оподаткування була нерозвиненість системи грошового обігу, господарство в той час мало натуральний характер, відповідно й податки стягувалися переважно у натуральному вигляді.

В історичній традиції побутує два основних підходи до з'ясування особливостей виникнення податків та оподаткування:

– перший з них умовно можна назвати державницьким, або примусовим. Його прихильники вбачають появу обов'язкових платежів через призму родоплемінних зв'язків і відносин первісних людей. В процесі еволюції у примітивних суспільствах виокремлювалися найбільш підприємливі, сміливі та розумні особистості, які брали на себе роль ватажка. При допомозі наближених до себе осіб вони здійснювали управління племенем, підтримку порядку та охорону і захист від іноплеменників та хижих тварин. Користуючись правом сили та підтримкою своїх помічників, вожді вилучали, повністю або частково, той натуральний продукт, що створювався одноплемінниками, й розподіляли його для своїх

потреб та потреб племені. В процесі еволюції наближені до вождя особи трансформувалися в його охорону, а згодом і армію, яка, нападаючи на сусідні племена, отримувала змогу поліпшити свій матеріальний стан, а отже і свого племені, за рахунок військової здобичі. В подальшому військова здобич трансформувалася у данину – регулярні натуральні виплати з підкорених племен за можливість невтручання у їхнє існування;

– за основу другого підходу, який отримав назву релігійного, або добровільного, взято висновок істориків про те, що первинною формою оподаткування в примітивних суспільствах були жертвоприношення. Первісні люди були практично беззахисними перед силами природи, особливо стихійними явищами, їхній матеріальний добробут базувався на вдалому полюванні й отриманні засобів для існування за рахунок збиральництва. В зв'язку з цим вони намагалися задобрити Вищі сили, приносячи їм у жертву частину мисливської здобичі, врожаю, а інколи і людей. Пожертви здійснювалися, маючи на меті, принаймні, дві страхові мети: духовну – забезпечити для себе та свого племені добре ставлення Бога, убезпечитись від його гніву; матеріальну – натуральний продукт (насамперед насіння і тварини), який жертвувався храму, виступав у ролі резерву, який міг бути використаний у разі неврожаю, загибелі домашніх тварин чи невдалого полювання.

В подальшому розвитку людської цивілізації відбувається злиттям повноважень військового вождя та жерця – посередника між світом людей та богів. Першою, історично достовірною людиною, яка взяла на себе повноваження Бога, був син шумерського царя Саргона на ім'я Нарам, який об'єднав повноваження лугаля (восначальника) та енсі (верховного жреця). Одним із найдавніших письмових документів, що свідчить про сплату податків, є клинописні таблички, знайдені археологами при розкопках шумерського міста Лагаша. Вони засвідчили справляння тогочасних натуральних податків із торговців, ремісників, скотарів та землеробів, наявність плати за похорон небіжчика та ефективну діяльність тогочасної податкової служби.

Суттєвим поштовхом у розвитку податкової системи у III тисячолітті до н. е. став розвиток міжнародної торгівлі, яка в той час перейшла від держави до приватних рук. Це стимулювало розвиток непрямого оподаткування, яке базувалося на оподаткуванні торгових операцій. Найбільш суттєвими податками тогочасної Месопотамії були:

– «суддууту» – за своєю суттю був різновидом експортного мита, сплачувався у тому місті, з якого вирушав торговельний караван, за ставкою в 1% від вартості торговельних товарів;

– «ніша ту» – справлявся з торговців при перетині кордону та фактично був прикордонним митом.

Всі непрямі податки включалися до ціни товару й компенсувалися після його продажу. Прибуток від торгових операцій доходив, за оцінками дослідників, до 80% від вартості товару, що в свою чергу стимулювало виникнення прямого оподаткування торговельної діяльності. Податок у вигляді 10% (десятини) від вартості товарів сплачувався місцевим храмам у вигляді пожертв. В окремих випадках свою десятину отримувала і світська влада [4, с. 106].

Якщо на етапі становлення державних утворень Давнього Межиріччя основним джерелом державних доходів були натуральні платежі від використання державних земель, то з укріпленням держав вони почали трансформуватися у грошові податки, які сплачувалися сріблом. Найбільш суттєвими такими податками стали збори на підтримання і побудову іригаційної системи та податок на приріст поголів'я худоби, який являв собою рентну плату за використання земель для випасу тварин.

Вже в тогочасному світі активно практикувалося надання податкових пільг, які отримували найбільш давні і важливі міста Межиріччя – Ніппур, Вавилон, Сипар, Ашур, Харан. Причому пільги стосувалися не лише сплати податків у грошовому виразі, а й звільнення від примусових трудових та військових повинностей. Окрім цього, тогочасні правителі активно використовували механізм звільнення своїх підданих від наявних податкових боргів та недоїмок. Здебільшого це відбувалося в момент сходження володаря на престол, хоча в епоху царя Хаммурапі відомі принаймні 4 едикти звільнення від податкових боргів.

Зовсім інша ситуація склалася у Стародавній Ассирії, яка виникла наприкінці II тисячоліття до н. е. Бідна на мінеральні ресурси й обмежена у площі сільськогосподарських угідь країна не могла прогодувати своє населення. Це в свою чергу обумовило мілітаристичну спрямованість її політики – на захоплення ресурсів аграрних країн-сусідів, насамперед Вавілонії та Північної Месопотамії, і взяття під свій контроль основних торговельних шляхів. З огляду на це основними джерелами доходів держави стала данина, яка була 2 типів:

– «мадатту» – обов'язкові щорічні платежі правителів васальних держав, що надсилалися безпосередньо в столицю ассирійських царів;

– «намурту» – добровільні пожертви, які надходили від правителів держав, що не були васалами імперії. За своєю суттю вони були платою за збереження політичної та економічної свободи таких держав.

Другий вид данини приносив набагато більше доходів, ніж перший. Так, данина, сплачена у 870 р. до н. е. асирійському царю Ашшурнацирпалу жителями міста Керкемиш, включала вироби із золота, близько 600 кг срібла, 3 т міді, 7,5 т заліза, коні, колісниці.

Окрім данини, в Ассирії активно застосовувалися натуральні податки, платниками яких виступали власники або орендарі земельних наділів. З орних земель справлялася десятина з урожаю, з пасовищ – податок на худобу, який становив 1 тварину з кожних 20 голів, та податок з угідь, що сплачувався у вигляді 25% від загального збору кормів [6, с. 55].

У Нововавілонській імперії, яка відкололася від Ассирійської, основними податками були обов'язкові платежі з приватних господарств. Судячи історичних даних, що дійшли до нас, вільне населення сплачувало загальнодержавний податок у розмірі 10% від своїх доходів. При цьому з сільськогосподарських виробників податок справлявся у вигляді натуральних платежів, а з ремісників – сріблом. Завдяки розвитку торгівлі у фіскальний процес активно залучалися різноманітні торговельні мита – портові збори, мита за проїзд через міські ворота, прохід кораблів через канали, за користування мостами. Крім натуральних та грошових податків, існували трудові повинності, пов'язані з будівництвом та ремонтом каналів, мостів, доріг. Окрім податків, що сплачувалися на користь світської влади, обов'язкові платежі сплачувалися і на користь храмів. Причому їхній розмір був більший за обсяги світських податків, оскільки платниками були не тільки піддані держави, а й державні чиновники, жерці й навіть сам цар, який свій податок храму сплачував частково золотом [3, с. 368].

Одночасно із першими державами Давньої Месопотамії в долині Нілу почало формуватися інше державне утворення зі своїми специфічними рисами, які відрізняли його економічну та політичну структуру від інших цивілізацій Сходу, нині відоме під назвою Стародавнього Єгипту. Ця держава проіснувала близько 3 тис. років, а характерною її ознакою стало поглинання державою усього економічного життя суспільства та формування жорстко централізованої економіки адміністративно-командного типу.

В Стародавньому Єгипті основним об'єктом оподаткування виступала земля, яка диференціювалася залежно від родючості та власності. Основна частка землеволодіння належала верхній владі [1, с. 7]. Селяни, які обробляли таку землю, зобов'язані були сплачувати натуральний оброк і виконувати трудові повинності на користь фараонів. У період Древнього царства (2700–2200 рр. до н. е.), основним джерелом державних доходів були натуральні надходження, насамперед зерно від великих державних господарств, де основною робочою силою були царські хемму – залежне від державної влади сільське населення.

Починаючи з епохи Середнього царства (2200–1780 рр. до н. е.), основним джерелом державних доходів стала рентна плата з орендованих державних земель та податки з храмових і приватних господарств. Існувало кілька основних податків:

– найголовнішим податком був зерновий, який розраховували, виходячи з розміру земельної ділянки з урахуванням якості землі та кількості робочої сили, що використовувалася для її обробітку;

– другим вагомим видом обов'язкового платежу був податок на продукцію, що створювалася в результаті переробки сировини;

– третім важливим видом платежу був податок, який дослівно перекладається як «упряжка волів». Дослідники вважають, що він являв собою різновид транспортної повинності, оскільки його розрахунок залежав від часу та відстані.

Як було сказано вище, основним податком у Стародавньому Єгипті був податок на землеробів, який базувався на оподаткуванні земельних ділянок за щорічно встановлюваними твердими ставками, величина яких перебувала в прямій залежності від оцінки майбутнього урожаю. Прогноз врожайності здійснювався залежно від величини розливу Нілу. Як вважають дослідники, податок справлявся з сільськогосподарської общини в цілому. Розмір податку з приватних землеволодінь становив 20% від обсягу врожаю. Вагомим об'єктом оподаткування в Єгипті була худоба, для визначення кількості якої проводилися спеціальні переписи. В дохід держави забиралося до 10% від поголів'я, причому дозволялося сплачувати цей податок зерном. В епоху Середнього царства був відомий податок на диких тварин та птахів, що утримувалися в господарствах приватних осіб. Податок сплачувався в натуральній формі – м'ясом тварин у фіксованій величині, яка залежала від кількості диких тварин чи птахів [4, с. 137].

В епоху Нового царства (1780–1080 рр. до н. е.) існував податок, платниками якого були регіональні чиновники. Він сплачувався у вигляді золота, срібла, тварин, тканин, а величина його була доволі суттєвою – доходила до кількох кілограмів золота, або його еквівалента в рік. Спираючись на свідчення Геродота, дослідники вважають, що саме в Давньому Єгипті з'явився обов'язок підданих декларувати свої статки перед представниками адміністрації фараона [2, с. 201].

Поряд із жорсткими карами за невиконання податкових зобов'язань, у державі існували податкові пільги індивідуального характеру. Так, від сплати податків звільнялася каста писців – державних чиновників, котрі займалася адмініструванням у всіх сферах державного життя. Крім цього, практикувалося зменшення податкового тягаря в період неврожаю, яке могло становити до двох третин недоїмки. Заборонялося стягувати податки з людей, які стали жертвами грабіжників чи злодіїв.

Непрямі податки в Єгипті починають активно використовуватися від середини I тисячоліття. До цього часу потреби у їхньому застосуванні не було, оскільки вся торгівля була монополізована державою, а отже і всі комерційні доходи надходили до державної казни. Ставка митних зборів становила 10%, а їхнє запровадження було обумовлено зростанням ролі грецьких та фінікійських торговців у Середземномор'ї.

В епоху Птолемеїв активно використовувалася система відкупного оподаткування та державні монополії (олія для освітлення будинків). Спеціально призначені фараонами збирачі податків уважно слідкували, щоб житло добре освітлювалося, а їхні мешканці не намагалися використовувати для освітлення інші матеріали. Серед податкових платежів Єгипту помітну роль відігравали збори на здійснення зрошення земель; використання зернових токів; грошовий збір з врожаю виноградників та плодових земель. Існували місцеві збори – на облаштування некрополів священних тварин, на підтримання правопорядку, на утримання державних службовців [5, с. 16].

Отже, податки та оподаткування беруть свій початок в епоху становлення перших державних утворень. Вже тоді можна говорити про їхній поділ на прямі – ті, що сплачувалися з доходів та власності, й непрямі – податки на проведення торговельної діяльності (переважно митні платежі). Сплата податків здійснювалася як у натуральній формі – зерном, тканиною худобою, так і в умовно-грошовій формі – злитками золота, срібла, міді, заліза та бронзи. Обов'язкові платежі надходили як на користь світської влади, представленої державним апаратом, так і на користь церковної – храмовим жерцям. Платниками податків виступало залежне від держави населення та підкорені народи, що сплачували данину. Середня ставка податку становила близько 10–20% від отриманого доходу. Основними об'єктами оподаткування виступали земля, худоба, врожай, а для платників передбачалися податкові пільги у разі виникнення форс-мажорних обставин.

### Література

1. Берлев О. Д. *Наследство Геба: представления о природе древнеегипетского землепользования* / О. Д. Берлев // *Подати и повинности на Древнем Востоке : сб. статей.* – СПб. : Петербург. востоковедение, 1999. – С. 6–13.
2. Геродот. *История* / Геродот. – М. : Ладомир, 2001. – 485 с.
3. Жидков О. А. *История государства и права зарубежных стран* / О. А. Жидков, И. М. Крашеннинникова. – М. : НОРМА – ИНФРА-М, 1998. – 698 с.
4. Коровкин В. В. *Очерки истории государственного хозяйства, государственных финансов и налогообложения в Древнем мире* / В. В. Коровкин. – М. : Магистр, 2009. – 733 с.
5. Нечай Н. В. *Нариси з історії оподаткування* / Н. В. Нечай // *Вісник податкової служби України.* – 2002. – 144 с.
6. Яковсон В. А. *Подати и повинности в Новоассирийской державе* / В. А. Яковсон // *Подати и повинности на Древнем Востоке : сб. статей.* – СПб. : Петербург. востоковедение, 1999. – С. 54–63.

Ярослав ЧАЙКОВСЬКИЙ, Олег ПАСТУШОК

## АНТИІНФЛЯЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

*Проаналізовано індекси споживчих цін і цін виробників за 2009–2010 рр. Розглянуто суть і особливості проведення антиінфляційної політики. Визначено напрямки реалізації антиінфляційної політики в Україні у післякризовий період.*

*The indexes of consumer prices and costs of producers for 2009-2010 are analysed. Essence and features of leadthrough of antiinflationary policy is considered. Directions of realization of antiinflationary policy in Ukraine in after crisis period are determined.*

Необхідною умовою забезпечення сталого економічного розвитку є низька інфляція. Залежно від прогнозування розрізняють очікувану інфляцію, тобто таку, яка очікується та прогнозується урядом і населенням, і несподівану (непрогнозовану або неочікувану) інфляцію, яка характеризується раптовим стрибком цін. Особливу загрозу становить непрогнозована інфляція. Для її подолання значну роль відіграє правильно визначена і зважена антиінфляційна політика. Негативні соціально-економічні наслідки інфляції можна пом'якшити лише у разі ефективного регулювання рівня інфляції та розроблення науково обґрунтованої антиінфляційної політики, яка є складовою економічної політики.

У сучасних умовах в Україні спроби впоратися з інфляцією шляхом грошової рестриктивної політики, тобто політики «дорогих грошей», мають значно більш негативні наслідки, ніж сама інфляція, оскільки це призводить до скорочення виробництва, зростання неплатежів у всіх секторах економіки, відкладання виплат за зовнішніми і внутрішніми боргами держави. Негативним наслідком такої політики є погіршення добробуту громадян, зокрема зростає безробіття, своєчасно не виплачуються заробітна плата і пенсії, різко знижується рівень життя населення.

Питання подолання інфляції досліджують такі вчені як, М. М. Александрова [1], О. В. Клименко [6], П. В. Круш [6], В. С. Марцин [7], С. О. Маслова [1], О. М. Мельник [8], О. І. Петрик [10], В. О. Шевчук [12] та ін.

У літературних джерелах розглядаються основні стабілізаційні заходи антиінфляційної політики, які спрямовані на врегулювання грошового обігу і застосовуються державою, тобто на макроекономічному рівні, з метою скорочення грошової маси, зміцнення грошової одиниці, припинення надмірного зростання цін тощо.

Метою статті є аналіз інфляційних процесів та розроблення напрямків антиінфляційної політики в Україні у післякризовий період.

В економічній літературі виділяють два основних шляхи антиінфляційної політики [1, с. 80; 8, с. 218–220]:

- 1) політика доходів;
- 2) дефляційна політика.

Політика доходів передбачає паралельний контроль над цінами та заробітною платою шляхом повного їхнього заморожування або встановлення їхнього зростання у наперед визначених межах.

Дефляційна політика базується на методах обмеження грошового попиту через грошово-кредитний та фіскально-бюджетний механізми шляхом зниження державних видатків (здебільшого соціального характеру), підвищення відсотків за кредит, запровадження селективного контролю за окремими видами кредитів (зокрема іпотечним, споживчим, заборона кредитування в іноземній валюті), посилення податкового пресу, обмеження грошової маси тощо.

Якщо ставиться завдання стримування економічного зростання, то проводиться дефляційна політика, а якщо метою є стимулювання економічного зростання, то перевага віддається політиці доходів [1, с. 80].

Проаналізувавши індекси споживчих цін і цін виробників промислової продукції за 2009–2010 рр., можна сказати про негативну тенденцію зростання цін у кожному місяці відносно попереднього (табл. 1). Тільки в липні та серпні 2009 р. і в квітні, травні, червні та липні 2010 р. спостерігалось



зниження індексу споживчих цін відповідно 99,9, 99,8, 99,7, 99,4, 99,6 та 99,8%, а також зниження цін виробників промислової продукції у травні 2009 р., червні, липні та грудні 2010 р. відповідно 99,3, 99,5, 99,8 та 99,7% (див. табл. 1) [3, с. 57, 4, с. 59].

Таблиця 1

**Індекс споживчих цін і цін виробників промислової продукції у 2009–2010 рр.  
(до попереднього місяця)\***

і нґуöü	²í äáâñ ñí î æèâ÷è ö ö³, %		²í äáâñ ö³ àèðí áí èè³à î ðí ì èñèí áí ĵ ðí äöèö³ð %	
	2009 ð.	2010 ð.	2009 ð.	2010 ð.
Ñ³÷áí ü	102,9	101,8	100,2	101,9
Ëð èèé	101,5	101,9	101,8	101,9
Ääðáçáí ü	101,4	100,9	101,1	103,0
Ëáðáí ü	100,9	99,7	100,4	103,0
Öðáááí ü	100,5	99,4	99,3	104,4
×áðááí ü	101,1	99,6	101,4	99,5
Ëèí áí ü	99,9	99,8	100,7	99,8
Ñáðí áí ü	99,8	101,2	101,8	100,9
Ääðáñáí ü	100,8	102,9	103,6	100,1
Æí àðáí ü	100,9	100,5	101,9	102,4
Ëèñòí ì ää	101,1	100,3	100,4	99,7
Äðóááí ü	100,9	100,8	101,0	100,9

\*Джерело: Бюлетень Національного банку України, 2010. – № 2. – С. 57; Бюлетень Національного банку України, 2011. – № 2. – С. 59.

Після прискорення інфляційних процесів у 2008 р. (до 122,3%) протягом всього 2009 р. спостерігалась тенденція до уповільнення індексу інфляції у річному обчисленні (до 112,3%). Така динаміка визначалась зниженням цін на світових товарних ринках порівняно з 2008 р., невисоким рівнем внутрішнього споживчого попиту, а також високим урожаем 2009 р. Зниження грошової маси за 2009 р. (табл. 2), а також динаміка видатків Зведеного бюджету України протягом другого півріччя 2009 р. мали стримуючий вплив на інфляцію [3, с. 9].

Таблиця 2

**Наявна грошова маса в обігу України в 2006–2010 рр.\***

(на кінець періоду, млн. грн.)

Äðí ø í ä³ äðáääðè	2008 ð.		2009 ð.		2010 ð.	
	ì èí . äðí .	%	ì èí . äðí .	%	ì èí . äðí .	%
Äðí ø³ í çà ááí èàí è (ì 0)	154759	30,0	157029	32,2	182990	30,6
Äðí ø í äàí àñà (ì 1)	225128	44,5	233748	48,0	289894	48,5
Äðí ø í äàí àñà (ì 2)	512528	99,4	484772	99,5	596842	99,8
Äðí ø í äàí àñà (ì 3)	515728	100	487298	100	597872	100

\* Джерело: Бюлетень Національного банку України. – 2011. – № 2. – С. 87.

У 2009 р. відбулося зменшення грошового агрегату М3 на 28430 млн. грн. або на 5,5% (з 515728 млн. грн. у 2008 р. до 487298 млн. грн. у 2009 р.). Скорочення грошової маси стримувалося завдяки збільшенню готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями, частка яких зросла на 2,2 (з 30,0% у 2008 р. до 32,2% у 2009 р.). У той же час, інфляція не знизилась до однозначних рівнів.

У 2010 р. на споживчому ринку спостерігалась тенденція до уповільнення індексу інфляції в річному обчисленні. Вперше з 2003 р. індекс споживчих цін знизився до однознакового рівня і становив 109,1 порівняно зі 112,3% у 2009 р. Основними чинниками, що призводили до прискорення збільшення споживчих цін протягом 2010 р., були зростання цін на продукти харчування та безалкогольні напої на 10,6% і вартості житлово-комунальних послуг на 13,8% (переважно через підвищення вартості природного газу для населення у серпні на 50%) [4, с. 3]. У 2010 р. уповільнилося зростання споживчих цін унаслідок низького використання виробничого потенціалу, слабкого внутрішнього попиту та стабільності валютного курсу [4, с. 13]. При цьому стримуючим чинником зростання цін були, зокрема, помірні темпи зростання грошових агрегатів (див. табл. 2). За 2010 р. приріст М3 становив 22,7%, або 110574 млн. грн. (до 597872 млн. грн.). Готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (М0) – за 2010 р. зросли на 16,5%, або на 25961 млн. грн. – до 182990 млн. грн. (див. табл. 2). Незважаючи на прискорення темпів зростання готівки порівняно з 2009 р. (за 2009 р. випуск готівки в позабанківський обіг зріс на 1,5%), її частка в загальному обсязі грошового агрегату М3 скоротилася на 1,6 процентного пункту і на 01.01.2011 року становила 30,6% (див. табл. 2) [4, с. 22]. Зменшення цього показника показує, що грошово-кредитна політика Національного банку України у 2010 р. стала більш ефективною у складі антиінфляційної політики держави. Однак значний обсяг готівкових грошей спрямовується на товарний ринок, що справляє негативний вплив на динаміку інфляційних процесів.

Особливості інфляційних процесів в Україні та інших країнах передбачають спеціальні підходи до здійснення ефективної антиінфляційної політики. В зв'язку з цим необхідно здійснювати [1, с. 81–82]:

- розроблення і втілення в життя комплексних державних програм розвитку економіки, насамперед галузей і підприємств, які сприяють становленню конкурентного, високотехнологічного та наукомісткого виробництва. До них належить державне стимулювання: науково-технологічного прогресу і структурної перебудови виробництва; орієнтації інвестиційних потоків на сектори, що забезпечують товарами споживчий ринок;
- проведення послідовної антимонопольної політики та створення широкої мережі економічної інформації для підприємств. Жорсткий контроль за дотриманням антимонопольного законодавства України з метою недопущення збільшення цін на монопольні продукти;
- посилення стимулів виробничого накопичення, включаючи субсидії, що здатні підтримати процес накопичення коштів у підприємств та населення;
- зміну структури виробничих фондів з метою розширення виробництва споживчих товарів;
- стимулювання кредитної та інвестиційної діяльності банків та обмеження покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту;
- розроблення всіх можливих заходів з поліпшення податкової системи в Україні;
- створення умов для припинення імпорту інфляції. З цієї метою потрібно забезпечити перетворення закордонних доларових запасів у товари виробничого призначення, які, потрапивши у нашу країну, могли б поживати інвестиційний процес;
- підвищення ефективності грошово-кредитної політики, яка має забезпечити тісний взаємозв'язок усіх елементів ринкового механізму товарно-грошових відносин.

Таким чином, мета антиінфляційної політики держави полягає у тому, щоб встановити контроль за інфляцією і досягти прийнятних для економіки темпів її зростання. Важливим завданням антиінфляційної політики є подолання економічної та фінансової кризи, зниження інвестиційної активності, формування стабільної ринкової інфраструктури. Оздоровлення економіки пов'язане з підтримкою пріоритетних галузей економіки, стимулюванням експорту продукції, виваженою протекціоністською політикою і валютною політикою, що сприяє вирішенню питань конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Велике значення в антиінфляційній політиці має структурна перебудова економіки і пристосування її до потреб ринку за рахунок демонополізації і регулювання діяльності існуючих монополій, стимулювання конкуренції у виробництві та сфері послуг тощо.

Деякі економісти для боротьби з інфляцією пропонують два методи [6, с. 61]:

- 1) заходи, які називають антиінфляційною стратегією, спрямовані на недопущення інфляції в тривалій перспективі;
- 2) методи, застосування яких дає змогу знизити рівень інфляції порівняно швидко упродовж короткого періоду часу.

Висока інфляція є здебільшого результатом процесу, який розвивається внаслідок дії адаптивних інфляційних очікувань. З огляду на це одним із найважливіших завдань антиінфляційної стратегії є погашення інфляційних очікувань, насамперед, адаптивних цінових. Важливо подолати психологію суб'єктів економіки щодо позбавлення їх страху перед знеціненням заощаджень, відвернення

нагнітання поточного попиту, який зумовлений безперервним подорожчанням товарів і послуг. При цьому потрібно виявити орієнтири цих очікувань, тобто явища і процеси, залежно від яких економічні суб'єкти формують свою поведінку щодо цін. Такими орієнтирами є темпи інфляції в попередніх періодах, темпи зростання грошової маси, номінальні відсоткові ставки за державні облігації, динаміка курсу національної валюти тощо. Змогу загасити інфляційні очікування дає контроль уряду за одним або кількома цими орієнтирами. Однак проблему очікувань бажано вирішувати якнайшвидше – ще до того, як інфляція поставлена під контроль. Світовий досвід свідчить, що інфляційні очікування якнайшвидше долаються там, де виконуються принаймні дві умови.

Першою умовою є державна політика, яка спрямовується на всебічне зміцнення механізмів ринкової інфраструктури. Тільки вони здатні стимулювати природне зниження цін або хоча б уповільнення їхнього зростання, що супроводжується збільшенням кількості й підвищенням якості товарів. Лише за такої умови змінюється поведінка споживачів, подолання у ній інфляційних мотивів. Доки споживачі не переконуються в тому, що коливання цін набули ринкових орієнтирів, вони зберігають негативну для економіки схильність до інфляційного збільшення поточного попиту.

Другою умовою є непохитне дотримання урядом курсу на поступове подолання інфляції й уряд користується довірою у більшості населення. Щоправда, заслужити цю довіру можна лише тоді, коли уряд ставить перед собою цілком визначені й практично здійснювані антиінфляційні завдання, наперед інформує про це населення і неухильно домагається вирішення цих завдань. Наприклад, регулярні повідомлення центрального банку про той рівень інфляції, який збирається утримувати, і необхідний для цього темп зростання грошової маси. Так, Основними засадами грошово-кредитної політики на 2011 р. передбачено, що пріоритетом грошово-кредитної політики, що впливає з основної функції Національного банку України, є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі, критерієм якої слугуватиме динаміка індексу споживчих цін, забезпечення щорічного його зниження та доведення у 2014 р. до рівня 5% і подальшого утримання в межах 3–5%. Пріоритетною метою грошово-кредитної політики у 2011 р. є сприяння зниженню темпів зростання споживчих цін до рівня 8,9% [9]. Якщо уряд спільно з центральним банком добросовісно виконує свої обіцянки, то суб'єкти економіки – як виробники, так і споживачі – поступово переконуються у тому, що керівництво країни не лише стало на шлях боротьби з інфляцією, а й здатне контролювати становище, домагатися реалізації визначених цілей. Чим глибше це усвідомлюється, тим більше довіряють урядові та центральному банку, тим охочіше рішення про ціни, пропозицію, попит, заощадження тощо пристосовуються до наперед установленого обмеження на приріст грошової маси. Отже, це обмеження стає реальною силою, яка впливає на економічну поведінку, сприяє зниженню інфляційних очікувань. За цих умов учасники економічної системи починають працювати спільно з урядом, допомагаючи йому в подоланні інфляції.

Ще одним невід'ємним компонентом антиінфляційної стратегії є стабільна грошово-кредитна політика. Її відмінна особливість – запровадження жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси. Цей показник визначається довгостроковим темпом зростання реального виробництва і таким рівнем інфляції, який уряд вважає прийнятним і зобов'язується контролювати.

Для того щоб грошово-кредитна політика була дійсно антиінфляційною, вказаний ліміт необхідно витримувати протягом тривалого часу, незалежно від стану бюджету, інтенсивності інвестиційного процесу, рівня безробіття тощо [2, с. 260].

Ефективна грошово-кредитна політика передбачає, що щорічні прирости грошової маси в обігу обмежені й не надто перевищують зростання валового внутрішнього продукту. Конструктивну грошово-кредитну політику може проводити лише незалежний від виконавчої влади центральний банк, який спирається на добре розвинуту банківську систему [6, с. 64].

У статті 6 Закону України «Про Національний банк України» зазначено: «Відповідно до Конституції України основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України. При виконанні своєї основної функції Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі» [11].

Проведення центральними банками стабілізаційної та антиінфляційної політики здійснюється передусім за допомогою таких інструментів, як облікова ставка, норма обов'язкових резервів і операції на відкритому ринку. Перших два інструменти запускають механізми непрямой дії, що з'єднують центральний банк з іншими ланками банківської системи. Підвищуючи облікову ставку і норми обов'язкових резервів, центральний банк задає цій системі неінфляційну лінію поведінки. Використовуючи третій регулятор, центральний банк уже безпосередньо впливає на стан грошового обігу. Саме він володіє найбільшою силою впливу на грошову масу.

Ринкове господарство влаштоване так, що йому не під силу здійснювати повний контроль за рахунок грошової маси. Проте регулюючий потенціал центрального банку навіть за умови, що він діє ідеально, в принципі обмежений. Отже, покладаючись тільки на правильну грошово-кредитну політику, держава не зможе впоратися з інфляцією. Незалежний центральний банк, сучасна грошова стратегія, ефективна банківська система, безумовно, необхідні, але недостатні, потрібні й інші, надійні заходи боротьби з інфляцією.

Важливим заходом антиінфляційної політики є скорочення бюджетного дефіциту з перспективою його повної ліквідації. Воно забезпечується шляхом підвищення податків і зменшення видаткової частини державного бюджету.

Особливе місце в антиінфляційній стратегії посідає раціоналізація зовнішньоекономічних зв'язків країни [6, с. 65]. Зовнішньоекономічна політика має бути спрямовувана на досягнення рівноваги в торгівлі товарами і послугами шляхом підтримання експортно-орієнтованих галузей економіки та захисту національного товаровиробника. Завдання також полягає у зменшенні інфляційної дії на економіку руху іноземного капіталу у вигляді короткострокових кредитів і позик уряду з-за кордону. Водночас уряд і центральний банк повинні проводити конструктивну валютну політику, яка б підтримувала стабільний курс валюти і не стимулювала зростання імпорту.

Основною метою другого шляху антиінфляційної тактики, що передбачає короточасне регулювання поточного попиту, є підвищення норми заощаджень і зменшення рівня їхньої ліквідності. Якщо уряд має намір впливати на поведінку власників грошових доходів, спонукаючи їх до збільшення заощаджень за рахунок поточного попиту, то йому доведеться потурбуватися про істотне підвищення процента за вкладами. Треба домагатися, щоб він у жодному разі не був меншим від суми поточного темпу зростання цін і рівня адаптивних очікувань.

Одним із конкретних напрямів антиінфляційної політики є таргетування інфляції (від англ. target – ціль).

Інфляційне таргетування – комплекс заходів, яких вживають державні органи влади для контролю за рівнем інфляції в країні.

Інфляційне таргетування охоплює кілька стадій:

- встановлення прогнозованого показника інфляції на деякий період (переважно на рік);
- вибір грошово-кредитних інструментів для контролю за рівнем інфляції;
- застосування грошово-кредитних інструментів;
- порівняння рівня інфляції на кінець звітного періоду з прогнозованим та аналіз ефективності грошово-кредитної політики.

На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. Протягом всього 2009 р. спостерігалася стійка тенденція до зниження інфляції (з 22,3% до 12,3%). У 2010 р. індекс споживчих цін становив 109,1%.

2. Забезпечення сталого економічного зростання є головною метою кожної країни. Для успішного подолання фінансово-економічної кризи необхідне зниження інфляції та призупинення спаду виробництва. Особливо актуальним ключовим макроекономічним завданням на сучасному етапі в Україні є проведення антиінфляційної політики.

3. Особливе місце в антиінфляційній політиці займають зниження інфляційних очікувань, ефективна грошово-кредитна політика Національного банку України, підвищення довіри до банківської системи, скорочення дефіциту державного бюджету, розвиток вітчизняного товаровиробника, раціоналізація зовнішньоекономічної політики.

4. Одним із прогресивних напрямків антиінфляційної політики є таргетування інфляції, тобто встановлення кількісних прогнозів рівня інфляції.

### **Література**

1. *Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. М. Александрова, С. О. Маслова. – 2-ге вид. [переробл. і доп.]. – К. : Центр навч. літ-ри, 2002. – 336 с. : іл.*
2. *Базілінська О. Я. Макроекономіка : навч. посіб. / О. Я. Базілінська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 442 с.*
3. *Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2010 – № 2. – 198 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletен/2010/bull\\_02-10.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletен/2010/bull_02-10.pdf)*

4. Бюлетень Національного банку України / Щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – 2011. – № 2. – 199 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletен/2011/bull\\_02-11.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Buletен/2011/bull_02-11.pdf)
5. Економіка розвитку : підруч. [Електронний ресурс] / О. М. Царенко, Н. О. Бей, І. І. Дяконова, І. В. Сало. – Житомир, 2004. – Книга для студентів ВНЗ. – Університ. книга. – 590 с. – Режим доступу : [http://pidruchniki.ws/00000000/ekonomika/ekonomika\\_rozvitku\\_-\\_tsarenko\\_ot](http://pidruchniki.ws/00000000/ekonomika/ekonomika_rozvitku_-_tsarenko_ot)
6. Круш П. В. Інфляція: суть, форми та оцінка : навч. посіб. / П. В. Круш, О. В. Клименко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2010. – 288 с.
7. Марцин В. С. Міркування щодо особливості антиінфляційної політики в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 93–102. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/APE/2010\\_1/93-102.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2010_1/93-102.pdf)
8. Мельник О. М. Інфляція: теорія і практика регулювання / О. М. Мельник. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 291 с.
9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zn.ua/img/st\\_img/osnovni-zasadi2011.doc.pdf](http://zn.ua/img/st_img/osnovni-zasadi2011.doc.pdf)
10. Петрик О. Перспективи забезпечення цінової стабільності / О. Петрик // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 6. – С. 3–6.
11. Про Національний банк України : закон України : прийнятий 20. 05. 1999 р. № 679-XIV / Верховна Рада України. Офіційний текст [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=679-14>
12. Шевчук В. О. Антиінфляційна політика і економічне зростання в Україні [Електронний ресурс] / В. О. Шевчук. – Режим доступу : <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/shevch/Shevchuk-06-12NBU11.pdf>

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ КРЕДИТУВАННЯ І ФУНКЦІЙ  
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ  
ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*Досліджено проблему взаємозв'язку між монетарною політикою та фінансовою нестабільністю. Виявлено, що глобалізаційні процеси підвищують вразливість валютно-фінансової системи від впливу негативних зовнішніх шоків. Проаналізовано заходи з реформування міжнародної фінансової системи, спрямовані на посилення координуючих функцій з реалізації спільної стратегії на міжнародному рівні й переосмислено роль центрального банку як кредитора останньої інстанції.*

*The problem of the relationship between monetary policy and financial instability is researched. It is found that globalization increases the vulnerability of monetary and financial system from the effects of negative external shocks. The measures to reform the international financial system, aimed at strengthening the coordination functions of a common strategy at the international level and redefining the role of the central bank as lender of last resort are analyzed.*

В основі розвитку глобальних макроекономічних та фінансових структурних зрушень лежить монетарний фактор. Саме монетарна політика центральних банків значною мірою визначає стан фінансової стабільності, як на національному, так і на міжнародному рівнях, і робить актуальним дослідження варіантів та способів її забезпечення.

На важливість дослідження взаємозв'язку монетарної політики з фінансовою нестабільністю в умовах посилення глобалізаційних процесів звертають увагу М. Бордо, К. Боріо, Б. Бернанке, Б. Ейхенгрін, Х. Мінські, Н. С'юссман, Г. Тоніоло, Е. Хансен, М. Головін, С. Андрюшин, В. Кузнєцова та інші зарубіжні вчені. Серед вітчизняних науковців значний внесок у розгляд проблем монетарних передумов забезпечення глобальної фінансової стабільності, вразливості національних економік до макрофінансових зрушень від змін глобальної ліквідності та нагромадженням структурних монетарних передумов глобальних макрофінансових дестабілізацій здійснили А. Гальчинський, А. Гриценко, О. Барановський, О. Дзюблюк, В. Козюк, Т. Кричевська, І. Лютий, В. Міщенко, Т. Унковська, М. Швайко та ін. Водночас у їхніх працях не приділено достатньої уваги дослідженню зв'язків між монетарною політикою та її наслідками для послаблення фінансової нестабільності, відповідності функцій центральних банків сучасним умовам, що робить актуальним теоретичний аналіз порушеної проблеми.

Сучасна міжнародна валютно-фінансова система через наявність значних недоліків не сприяє посиленню фінансової стабільності, а навпаки – створює передумови для виникнення значно більшої кількості фінансових криз. І саме глибокі й затяжні фінансові кризи 1990-х рр. у країнах Латинської Америки та Азії сприяли формуванню думки про необхідність реформування як міжнародної фінансової системи, так і міжнародної фінансової архітектури. З настанням глобальної фінансової кризи у 2007 р. дедалі більше експертів почали схилитися до думки, що процес реформування необхідно здійснювати в напрямку посилення координуючих функцій, які сприятимуть фінансовим інститутам «... формувати і реалізовувати на міжнародному рівні спільну стратегію з урегулювання та координації функціонування і розвитку світового фінансового ринку» [1, с. 8].

На офіційному рівні вперше про необхідність таких реформ заявив президент США Б. Клінтон під час виступу в Нью-Йоркській раді із зовнішніх зв'язків у вересні 1998 р. [2], а сценарій реформування світового валютного порядку представив міністр фінансів Великобританії Г. Браун [3; 4].

Розроблення й реалізація конкретних заходів із формування нових міжнародної фінансової системи і фінансової архітектури повинні спрямовуватися на дотримання головного принципу: «Досягнення органічного поєднання, з одного боку, відкритих ринків, а з іншого – макроекономічної стабільності та стійкості фінансових систем, які розглядаються як пріоритетні суспільні цінності, що вносять значний вклад у забезпечення економічного зростання і процвітання у світі» [5].

Посилення взаємозалежності між державами під впливом глобалізаційних процесів робить необхідним створення нових або реорганізації вже існуючих міжнародних фінансових організацій, які будуть наділені елементами наднаціональності, здатними вирішувати проблеми глобального характеру і сприяти досягненню загальнообов'язкової поведінки держав. На Лондонському саміті Великої двадцятки у квітні 2009 р. було поставлено питання про реформування світових фінансів і прийнято «План дій із виведення з глобальної фінансової кризи». Головне завдання цього документа – посилення ролі фінансового нагляду і регулювання, щоб підвищити надійність національних внутрішніх систем фінансового регулювання, посилити співробітництво між країнами і створити систему міжнародного погодження стандартів, необхідних для світової фінансової системи, убезпечувати її від ризиків, пом'якшувати наслідки фінансового і економічного циклу, запобігати прийняттю надмірно ризикових рішень, підтримувати ринкову дисципліну, поширити регулювання і нагляд на всі важливі фінансові установи і ринки та кредитно-рейтингові агентства тощо.

В цьому плані доцільно зазначити, що в ході сучасної фінансової кризи регуляторами розвинутих країн вже було проведено ряд скоординованих заходів, спрямованих на подолання негативних ефектів, що виникають у фінансовій системі певної національної економіки і в умовах посилення глобалізаційних процесів надто швидко передаються в інші країни. Зокрема, шість світових центральних банків наймогутніших країн, а також ряд центральних банків країн, які відчували потребу в додатковому фінансуванні у відповідній валюті, одночасно (8 жовтня 2008 р.) знизили процентні ставки, щоб не допускати використання конкурентного знецінення валюти для підтримки своїх економік.

На Даоському економічному форумі в січні 2010 р. особливу увагу було приділено питанням нагляду і контролю за діяльністю банківських установ. Серед запропонованих конкретних заходів доцільно виокремити:

- обмеження банківських операцій і ліміту зростання для великих фінансових корпорацій (Б. Обама, президент США);
- повернення до закону Гласса-Стігала, спрямованого на обмеження спекуляцій на банківському ринку та зловживаннями службовими становищами (Н. Рубені);
- удосконалення регулювання фінансового сектору, щоб він зосередився на фінансуванні реальної економіки (Ж.-К. Тріше, голова ЄЦБ);
- скоординований підхід на міжнародному рівні щодо запровадження узгоджених і універсальних правил національних регламентів нагляду за фінансовим сектором (Й. Аккерман, голова Дойче банку) [6].

Разом із цим, було визнано, що створити в найближчій перспективі фінансову структуру, яка запобігатиме майбутнім кризам, нереально. Тому потрібно зосередити увагу на підвищенні ефективності існуючої фінансової системи, щоби проблеми в одному секторі не призводили до колапсу в інших.

Вивчаючи практику антикризового регулювання, вплив традиційних заходів грошово-кредитної політики та їхні наслідки для різних груп країн, експерти приходять до висновків, що окремі з них слід «...переосмислити із врахуванням еволюції фінансових ринків та їх інтеграції в останні десятиріччя» [7, с. 71]. Особливо гострим є питання про переосмислення ролі центрального банку як кредитора останньої інстанції і про відповідність фундаментальних принципів такого кредитування сучасним вимогам. Адже внаслідок серйозних змін, які відбулися за останній період часу в цій галузі, центральні банки мають надавати підтримку вже неплатоспроможному фінансовому інституту (банки стикаються з проблемою дефіциту ліквідності, коли їхня платоспроможність перебуває під загрозою). З метою досягнення рівноваги у банківській і грошовій системах надання екстрених кредитів не повинно мати заборонний характер, а тому кредитування центральним банком має прив'язуватися до ставки докризового рівня, а не до ставки, що формується на ринку з початком паніки.

Важко реалізувати і положення про надання екстрених кредитів лише банкам, які мають надійне забезпечення. Банки звертаються за підтримкою до центрального банку переважно тоді, коли вже не спроможні залучити фінансування на міжбанківському ринку внаслідок відсутності якісних активів (пакета цінних паперів), і кількість таких банків постійно збільшується. І «лише центральний банк може надати кредитну допомогу під забезпечення сумнівної якості або без нього» [8].

Функція кредитора останньої інстанції зобов'язує центральний банк у кризових ситуаціях надавати підтримку ліквідністю окремим системно важливим, але неплатоспроможним інститутам або загалом фінансовому ринку. Нерішучі або повільні дії центрального банку при появі перших ознак дефіциту ліквідності ведуть до паніки на міжбанківському ринку, екстреної продажі найліквідніших активів, і врешті-решт – до обвалу цін на фінансові й реальні активи. Яскравим прикладом подібного розвитку

подій є банкрутство Промінвестбанку, який за величиною активів у рейтингу посідав 6 місце серед 178 банків (дані НБУ), яке спровокувало банкрутство інших банківських установ в Україні і посилює кризові явища в економіці країни.

З огляду на ці обставини, на наше переконання, доцільно внести у теорію кредитування останньої інстанції певні корективи, а саме:

- а) екстрене кредитування потрібно надавати в першу чергу системно важливим фінансовим інститутам, тобто вибірково;
- б) кредити доцільно надавати без штрафних ставок, щоб не підвищувати ринкових ставок і не затримувати кредитних операцій реципієнтів;
- в) вимоги щодо якості забезпечення мають враховувати значущість позичальників і глибину стресу фінансової системи країни.

Варто зазначити, що з метою недопущення найгіршого сценарію розвитку глобальної фінансової кризи багато центральних банків почали здійснювати нетрадиційні заходи грошово-кредитної політики, а саме: тісне співробітництво центральних банків з урядами, в тому числі для поповнення ресурсної бази самих центральних банків [9]; перехід від регулювання процентної ставки до регулювання ліквідності банківської системи або окремих фінансових ринків; надання переваги операціям аутрайт з державними цінними паперами та іншими активами (тобто викуп їх центральними банками) замість операцій репо; подовження строків за кредитами центральних банків; кредитування небанківських фінансових посередників [10, с. 68].

Проміжна мета і механізми «нетрадиційної» грошово-кредитної політики залежать від структури фінансового сектору економіки і структури фінансових потоків. Якщо в складі фінансового сектору переважає банківська система (як у країнах ЄС, Великобританії), то проміжною метою грошово-кредитної політики стає збільшення ліквідності банківської системи загалом через збільшення пропозиції грошей в економіці. Її реалізація здійснюється через операції з безризиковими фінансовими інструментами, переважно через державні облігації, (політика «кількісного пом'якшення» – «quantitative easing») і через зміни в інструментарії грошово-кредитної політики, спрямованої на сприяння збільшенню пропозиції грошей в економіці.

При домінуванні у фінансовому секторі країни фінансових ринків (наприклад у США), дії центрального банку спрямовуються на розблокування роботи окремих сегментів фінансового ринку, які відіграють системоутворюючу і важливу роль при передачі сигналів від грошово-кредитної політики до економіки. Для цього було запроваджено серію нових інструментів грошово-кредитної політики з боку ФРС США. Центральний банк не лише здійснював викуп активів окремих сегментів фінансового ринку, а й збільшував резерви банківської системи. Такі дії отримали назву «політики пом'якшення умов кредитування» («credit easing») [11], проміжною метою якої є ліквідність окремих сегментів фінансового ринку, а операційною – ціни окремих фінансових активів чи процентні ставки за певними фінансовими інструментами.

В умовах посилення глобальної фінансової кризи і швидкого наростання дисбалансів фінансових ринків з другої половини 2007 р. центральні банки модифікували інструменти та інституційні рамки їхнього застосування при наданні кредиту останньої інстанції. Для подолання системної кризи ліквідності виникла необхідність у безпрецедентних за масштабами інтервенцій центральних банків, що привело до значного розширення їхніх балансових рахунків. Так, баланс ФРС США зріс з 870 млрд. дол. перед початком кризи до 2.2 трлн. дол. у січні 2010 р., серед яких 1,9 трлн. дол. становлять цінні папери за операціями аутрайт (зокрема, 971,3 млрд. дол. – цінні папери, забезпечені іпотекою, і 708,9 млрд. дол. – облігації Казначейства США) [12]. З 2007 по 2009 рр. відбулося зростання балансу ЄЦБ на 18 % і балансу Банку Англії більш ніж удвічі.

Заходи, які здійснювались центральними банками, були спрямовані на вирішення проблем з певного типу дефіциту ліквідності. Проте основна увага центральних банків була все ж спрямована на подолання системного дефіциту фінансування і ринкової ліквідності. З цією метою їхні зусилля були спрямовані: по-перше, на забезпечення доступності підтримуючої ліквідності для ключових фінансових інститутів; по-друге, на продовження строковості операцій з рефінансування у національній валюті й на відкриття свопових ліній з іншими центральними банками в іноземній валюті; по-третє, на надання фінансовим інститутам кредитів державними цінними паперами в обмін на низьколіквідні ринкові цінні папери; по-четверте, на реалізацію спеціальних програм кредитування небанківських установ.

На даний час дискусійним є і питання про спосіб виділення центральними банками кредитів останньої інстанції. Раніше панівною була думка, що навіть у кризових умовах екстрені кредити



повинні надаватися через операції на відкритому ринку або кредитні аукціони, оскільки пряме виділення центральними банками кредитів окремим банкам викривляє ринкове ціноутворення і умови конкуренції на фінансовому ринку. Проте глобальна фінансова криза показала, що названі ризики є значно меншими для національної економіки, ніж наслідки від краху системно важливих фінансових інститутів і банкрутств комерційних банків. Тому вважаємо слушними думки експертів, які допускають можливість прямого виділення ліквідності системоутворюючим банкам, від стабільності яких залежить стабільність інших фінансових інститутів і фінансової системи загалом [13].

Як свідчить практика, при системній фінансовій кризі інтервенції центральних банків є менш ефективними, оскільки сфера впливу доступних для них інструментів значно обмежена. Причина цього в тому, що «... фундаментальні проблеми, які породили системну кризу, знаходяться поза сферою безпосереднього впливу грошово-кредитної політики. Більша частина ринкової ліквідності і ліквідності фінансування навіть у кризових умовах генерується через угоди між приватними особами, які для фінансової системи виступають як екзогенний фактор» [7, с. 80]. З огляду на це важливим завданням, що стоїть перед центральними банками, є відновлення нормального функціонування фінансового посередництва у приватному секторі через купівлю і/або надання кредиту останньої інстанції в обмін на особливі класи боргів, що виникли на конкретних сегментах ринку. Подібна практика існувала у Великобританії з січня 2009 р. до лютого 2010 р., коли Банк Англії скуповував особливі активи (облігації і векселі) спочатку приватного сектору, а пізніше і державні облігації на загальну суму 200 млрд. фунтів стерлінгів, щоб знизити ліквідну і ризикову премію на них і сприяти поверненню на ринок іпотеки корпоративних облігацій і приватних інвесторів [14].

Світова фінансова криза загострила необхідність переосмислення принципів регулювання діяльності банків, посилила потребу в нових підходах і методах оцінки системних ризиків, створенні контрциклічних норм достатності капіталу та формуванні резервів на покриття можливих збитків. В цьому плані заслуговують уваги пропозиції А. Улюкаєва (перший заступник голови ЦБ РФ) щодо підвищення стійкості банківської системи шляхом запровадження необхідних стандартів ліквідності, які б визначали кількісні характеристики мінімальних порогів ліквідності за рахунок: розроблення достатньо простих принципів управління ризиком ліквідності, які дозволятимуть інвесторам і органам регулювання адекватно оцінювати рівень ліквідності; вироблення обов'язкового міжнародного стандарту мінімального рівня ліквідності, який даватиме змогу банківській системі вистояти при погіршенні економічної ситуації без значної допомоги з боку регулятора або держави; прийняття правила про те, що основна частина ліквідних ресурсів має складатися із державних облігацій та інших активів, які мають відносно стійку вартість у кризових ситуаціях (ЦБ приймають їх для операцій рефінансування); впровадження у практику роздільного управління ліквідністю у національних філіалах міжнародних банківських об'єднань [15, с. 13–14].

Для вирішення зазначених проблем Базельським комітетом з питань банківського нагляду розроблено пакет реформ (Базель III). Головною ідеєю реформи є «посилення стійкості банківської системи за рахунок збільшення ліквідних резервів та покращення якості капіталу, забезпечення банків від прийняття на себе надмірних ризиків» [16]. Метою ж запропонованих змін про капітал є підвищення якості, прозорості й удосконалення структури банківського капіталу для покриття ризиків і стимулювання заходів щодо створення резервних запасів.

Запровадження нововведень, які є жорсткішими й обов'язковими, на відміну від Базеля II, допоможуть банкам легше переносити періоди економічного та фінансового стресу, повернуть їх до простих схем бізнесу та універсальних операцій, посилять дисципліну в сфері торгівлі позабіржовими деривативами та стандартизацію торгівлі ними.

На нашу думку, недоліком Базеля III є відсутність заходів, спрямованих на зниження рівня ризиків, пов'язаних із функціонуванням транснаціональних фінансових інститутів та їхнім банкрутством. Оскільки ці установи є системоутворюючими і від них залежить фінансова стабільність у багатьох країнах світу, до них слід запровадити також додаткові вимоги щодо капіталу, ліквідності, що зменшить негативний вплив зовнішніх чинників на національні банківські системи.

Також вважаємо, що недостатньо уваги приділяється сек'ютиризації – як одному з найбільш розповсюджених інструментів фінансового ринку, який дозволяє перерозподіляти ризики серед широкого кола його учасників. Адже, як свідчить практика, надмірне використання сек'ютиризації надто ускладнило верифікацію надійності значного обсягу похідних цінних паперів. Модельні підходи, за допомогою яких рейтингові агентства оцінювали їхню надійність, часто неадекватно визначали

ризиками, що стало одним із тригерів фінансової кризи. Тому цілком слушною є пропозиція про «впровадження практики додаткового підвищеного резервування (або, можливо, додаткової вимоги до капіталу банку-емітента) на кожен сек'ютиризований випуск» [15, с. 13].

Одним із найбільших чинників, що породжують валютні та фондові кризи, є масштабні спекуляції, пов'язані з рухом капіталу. Тому дедалі більше фахівців схильються до думки про виправданість і навіть необхідність застосування окремих валютних обмежень для стримування дестабілізуючих потоків іноземного капіталу.

Отже, монетарна політика, яка реалізується центральними банками, значною мірою визначає стан фінансової стабільності не лише на національному, а й на міжнародному рівнях. У міру посилення глобалізаційних процесів поглиблюється взаємозалежність між фінансовими системами країн світу та їхня чутливість до зовнішніх негативних шоків. Це вимагає від міжнародної спільноти більшої координації діяльності центральних банків країн світу, переосмислення їхньої ролі як кредитора останньої інстанції в сучасних умовах.

### Література

1. Барановський О. На шляху до нової фінансової архітектури / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2010. – № 11 (177). – С. 8–15.
2. *The Wall Street Journal Europe*. – 1999. – 22. IV.
3. Brown G. A New Global Financial Architecture / G. Brown // *The Wall Street Journal Europe*. – 1998. – 6. X.
4. *Building a Strong World Financial System* // *The Wall Street Journal Europe*. – 1999. – 28. IV. – P. 10.
5. Новая глобальная финансовая архитектура. Soros G. Open Society. Reforming Global Capitalism. New York. Public Affairs, 2000. Chapter 10. A New Global Financial Architecture ; пер. с англ. к.э.н. С. Афонцева.
6. Говорова Н. Банкиры хотят оставаться большими [Електронний ресурс] / Н. Говорова. – Режим доступу : <http://www.gzt.ru/topnews/economics/-bankir-hotyat-ostavatisya-boljchimi-285422.html>.
7. Андрюшин С. Центральный банк как кредитор последней инстанции: новые вопросы теории денежно-кредитной политики / С. Андрюшин, В. Кузнецова // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 12. – С. 71–73.
8. Cecchetti S. G. Central Bank Tools and Liquidity Shortages / S. G. Cecchetti, P. Disyatat // *FRBNY Economic Policy Review*. – 2010. – Aug. – P. 29–42.
9. Rochet I.-C. Why Are There So Many Banking Crises? / I.-C. Rochet // *The Politics and Policy of Bank Regulation*. – Princeton, NJ : Princeton University Press, 2008.
10. Кричевська Т. Фінансово-економічна криза і виклики для грошово-кредитної політики / Т. Кричевська // *Економіка України*. – 2009. – № 4. – С. 68.
11. Bernanke B. S. The Crisis and the Policy Response [Електронний ресурс] / B. S. Bernanke / *Speech at the Stamp Lecture, London School of Economics, London, January 13, 2009*. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm>.
12. Federal Reserve Statistical release. H. 4.1. Factor Affecting Reserve Balances of Depository Institutions and Condition Statement at Federal Reserve Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/releases/h4/Current>.
13. Rochet I. C. Coordination Failures and the Lender of Last Resort: Was Bagehot Right after All? / I. C. Rochet, X. Vives // *Journal of the European Economic Association*. – 2004–. Vol. 2. – № 6. – P. 1116–1147.
14. Joyce M. The Financial Market Impact of Quantitative Easing / M. Joyce, A. Lasasosa, I. Stevens, M. Tong M. // *Bank of England Working Paper*. – 2010. – № 393. – P. 11.
15. Улюкаев А. Глобальная нестабильность и реформа финансовой сферы России / А. Улюкаев, М. Куликов // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 9. – С. 13–14.
16. Strengthening the resilience of the banking sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs/64.pdf>.

# ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Іван АЛЕКСАНДРОВ, Олена КРАВЕЦЬ

## СИНТЕЗ КАТЕГОРІЙ ТА ПОНЯТЬ РИНКОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

*Досліджено складові комплексного поняття «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища», на цій основі складено семантичну матрицю, що є передумовою синтезу комплексного поняття.*

*Investigational constituents of complex concept «market mechanism of quality management of environment», on this basis a semantic matrix which is pre-condition of synthesis of complex concept is made.*

Процес удосконалення ринкових відносин в Україні супроводжується порушенням суб'єктами господарювання екологічної рівноваги, виникненням аномальних природних і техногенних явищ з багаточисельними жертвами, великими збитками та порушеннями умов життєдіяльності людства. Відомо, що Україна знаходиться на одному з перших місць у світі за кількістю відходів, що також є однією з можливих причин таких явищ. Щорічно підприємства «викидають» близько 3–3,5 млн. т відходів I-го класу небезпеки (за євростандартами). Кількість підприємств, які здійснюють викиди токсичних речовин, перевищує 2500. На початку 2011 р. на території України накопичено близько 27 млрд. т різних відходів, які займають понад 160 тис. га землі. Крім цього, щорічно з'являються прецеденти ввезення іноземних відходів на територію України [4]. З огляду на це завдання збереження навколишнього середовища на даний час залишається актуальним.

Забезпечення балансу між можливостями природи і суспільними потребами визначило необхідність формування ринкового механізму управління якістю навколишнього середовища. В результаті виникає потреба в концентрації уваги на уточненні сутності комплексного поняття «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища», що потребує формування системи категорій, понять і термінів.

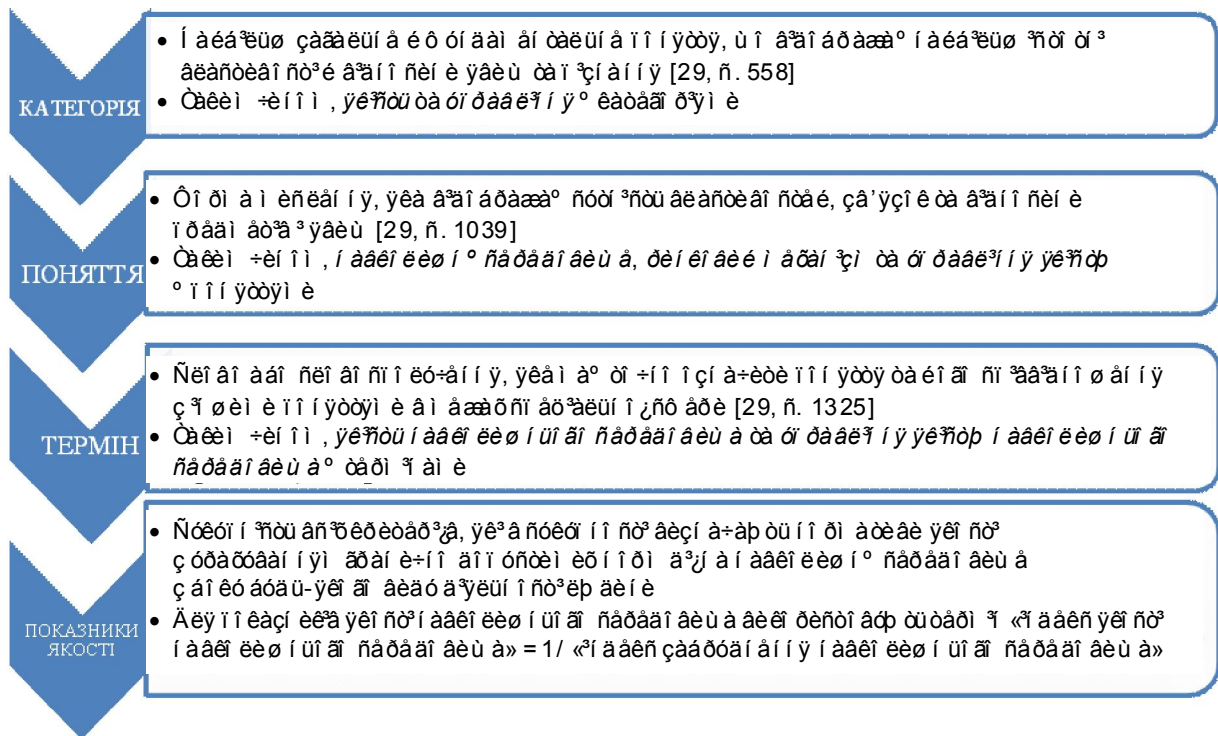
Теоретичне й практичне обґрунтування основи підвищення рівня вирішення завдань, пов'язаних з управлінням якістю навколишнього середовища, виконане багатьма вченими, серед яких: І. О. Александров [1], Б. В. Буркинський [5], О. К. Кулик [2], В. О. Лук'янихін [6], М. Пилипчук [2], А. А. Садеков [28], В. Н. Степанов [5], С. К. Харічков [5], В. Я. Шевчук [2], І. Г. Яремчук [3].

Проте недостатньо вирішеним залишається завдання виявлення сутності поняття «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища».

Мета цієї статті – формування синтезу категорій та понять «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища».

Будь-яке наукове дослідження передбачає обов'язкове уточнення основних категорій, понять і термінів, виявлення їхньої семантики і суті, тобто недостатньо обмежитися простою констатацією власного розуміння. Тому для встановлення синтезу категорій та понять «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища» постають завдання детальнішого дослідження його складових і визначення їхньої належності до категорії, понять і термінів. На рис. 1 схематично представлено сутність цих складових, їхню ієрархію та взаємозв'язки.

**Синтез категорій та понять ринкового ...**



**Рис. 1. Схема визначення категорій, понять і термінів**

Детальніше проаналізуємо категорію «якість», яка пройшла багатоміжову еволюцію розвитку шляхом трансформування відповідно суспільних потреб, що стало джерелом задоволення потреб, які не обмежені (табл. 1).

Таблиця 1

**Еволюція категорії «якість»**

Ààòí ò	Õí òí òèò ààí í ÿ èàòààñ ò°ç
Àðñòí òàèù (3 ñò. àí í . à.) [7]	Í í ÿñí àí í , ù í ÿéñòó ° «ààí ç' í ñòóí ï æí òààí àòàí è» ç àèò àòàí ò°àò°ò ç' àí çí àèí ò «õí òí ø èé-í í ààí èé». Àðñòí òàèàññèà àèçí à+àí í ÿ ÿéí ñò°í à àààòí ñòí èòó çàààçí à+èèí í í ààèùè èé òí çàèòí è ò° ç' àòí èè. Í ñí í àí à òàààà çààòàèàñÿ í à í àí +í èé òàòàèòàò ÿéí ñò°
Ààààèù (19 ñò. í . à.) [8]	Í á' òóí òí ààí í , ù í ÿéñòó ° èí à+í à èàòààñ òÿ, òí àòí ÿéñòó í àñàí í àòàà òí òí àè à ç' àóòòÿí àèçí à+àí í ñò° ù í ñòóí àòàñòà° àóòè òèí , ù í àí í í °, èí èè àí í í àòòà+à° ñàí ò ÿéñòó
Èèòàèññèà ààòñÿ [9]	Èàòààñ òÿ ÿéí ñò°çí àòàààí à ° òí àèòòí , ù í í í çí à+à° ààà àèàí àí òè – «ò°àí í àààà» ° «àòí ø °» (ÿéñòó = ò°àí í àààà + àòí ø °), í òàà, ÿéñòó òí òí àè à í í í ÿòòò «àèñí èí èèàñí èé», «àí òí àèé»
A. Ààí ç' à [10]	Èéñòóí í àè à àèçí à+èòè, èèø à èí òèñòòò +èñù ñèñòàí í ò í òç' í è èò àèí è, ÿèà èí òèñò° òùñÿ òí ààòí í ° ñòàèòóí òí ÿéñòó
À. Ø òàòò (1931 ò.) [11]	Í á° èòèàí à ò ç' è+í à òàòàèòàòèñòèèà òà ñòà° èòèàí à ñòí òí í à: í àñèèèèèè ò° àí àòà
Àæ Àæòòàí (1974 ò.) [12]	Àèàèèà ñòà° èòèàí òñòí òí í ó èàòààñ ò°ç' ÿéñòó ° í °à çààí àí èàí í ÿ ñí í àèàà+à (àèÿ òààèç' àò°ç' ÿéí ñò° àèòí àí èèí à° çí àòè àèí í àè ñí í àèàà+à ° ç' òí àèòè ñàí ò í òí àóéòò òàèí ò , ù í à í í à çààí àí èóí ÿèà ò° àèí í àè)
Í àè àòí àí à í òààí ç' àò°ÿ ñòàí ààòòà [15]	Èéñòó – «ñòéóí í ñòó àèàñòèàí ñòàé òà òàòàèòàòèñòèèí á' èòà ààí í í ñèóàè, ÿéí àààòòó ç' ààòí í ñò° çààí àí èóí ÿòè àñòàí í àèàí ° é í àòàààà+òààí ° í í òààé»

У [14] наведено результати аналізу 232 літературних джерел, в яких так чи інакше визначено категорію «якість». Дослідження підтверджують, що різноманіття існуючих трактувань категорії «якість» можна об'єднати в такі групи (рис. 2).

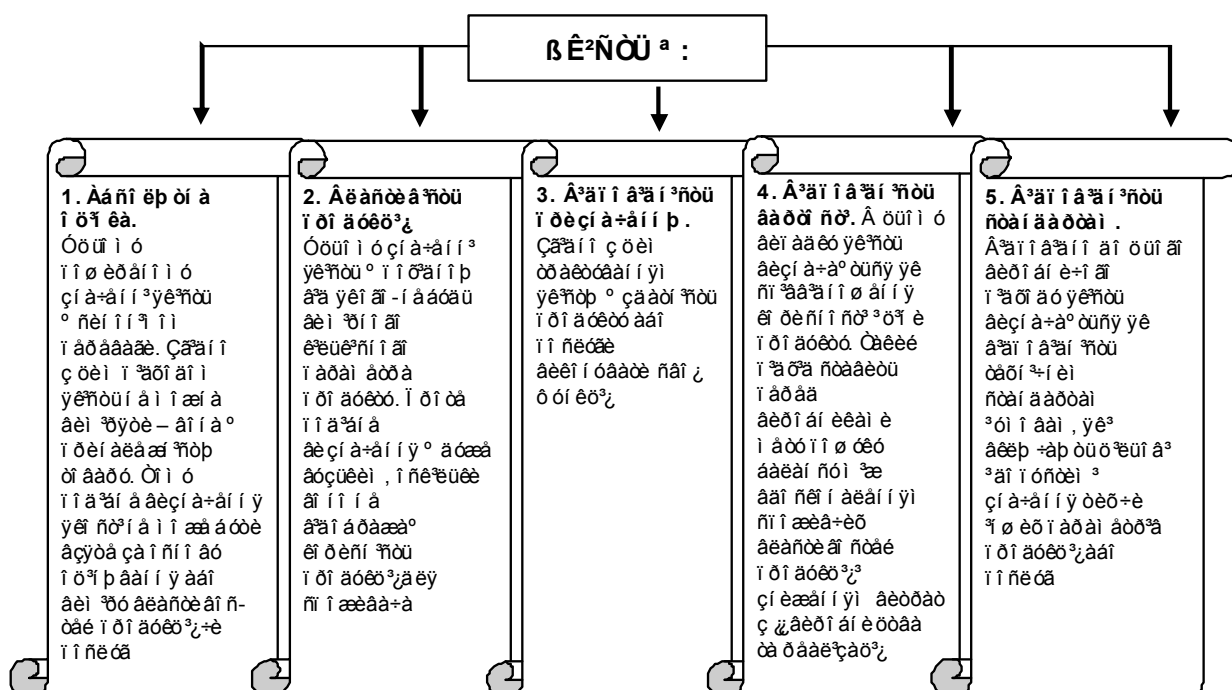


Рис. 2. Варіанти трактування категорії «якість»

Однак виникає запитання: до якої групи можна зарахувати термін «якість навколишнього середовища»?

«Навколишнє середовище» є поняттям, і, ймовірно, запроваджено в науку екологію в другій половині XIX ст. біологом Якобом Ікськюлем, який запропонував його для «позначення зовнішнього світу, що оточує живі істоти, тією мірою, якою він сприймається органами відчуттів і органами пересування тварин і спонукає їх до певної поведінки» [16]. У зв'язку з тим, що «...на перший план виступила зацікавленість людства в збереженні сприятливого стану природи як середовища життя людей в умовах бурхливого науково-технічного прогресу, зростання населення, урбанізації і тому подібне», запроваджено термін «охорона навколишнього середовища» [17].

Дійсно, навколишнє середовище є одним із найбільш фундаментальних понять сучасної науки. Саме навколишнє середовище, а не природа є інтегрованим об'єктом правового регулювання суспільних відносин у сфері взаємодії суспільства і природи. Тому з'ясуємо, як інші вчені трактують це поняття (див. табл. 2). Аналіз трактувань, наведених у таблиці дає підстави стверджувати, що «навколишнє середовище» є системою взаємозв'язаних природних і антропогенних об'єктів, в яких протікають соціально-економічні процеси життєдіяльності, включає природні та штучно створені, різноманітні за масштабах і призначенням явища.

Таким чином, виникає висновок про те, що якість навколишнього середовища належить до 5 групи (рис. 2) і трактується як властивості навколишнього середовища, які визначаються в результаті об'єктивних вимірів параметрів суб'єктивних оцінок, а також порівнянням результатів вимірів з офіційно встановленими, максимально допустимими значеннями цих параметрів.

Критеріями якості навколишнього середовища на даний час є гранично допустимі концентрації (ГДК), що є гігієнічними нормами. Якість навколишнього середовища визначають також за допомогою гранично допустимого викиду в атмосферу (ГДВ) – науково-технічний норматив, що встановлюється з умови, щоб вміст забруднюючих речовин у приземному шарі повітря від джерела або сукупності джерел не перевищував забруднень, визначених нормативами якості повітря для населення, а також для тваринного і рослинного світів, та гранично допустимий стік (ГДС) забруднюючих речовин у водоймища конкретними джерелами (підприємствами) тієї чи іншої території.

Варіанти трактування поняття «навколишнє середовище»

Ààòì ò	Ôì òì öèð ààíí ÿííí ÿòòÿ
Ë. Æ. Æí òí àí [18]	Ì ñòà ñí òààí í ÿ <sup>3</sup> ã ñí ï ààðñóéí çà <sup>3</sup> ÿéúí í ñò <sup>3</sup> í àðí àí í àñàéàí í ÿ. Í ààéí èèø í <sup>o</sup> ñàððààí àèù à – éí ã <sup>3</sup> í èé í <sup>3</sup> ãñóí í é ààí èð ö <sup>3</sup> èàòàã ö <sup>3</sup> «ãàí àðàò <sup>3</sup> ñí à ñàððààí àèù à», ÿéà ñí í ñàòòò òí çòí ñé ñÿ èèø à ÿéí òèðí àí à ñàððààí àèù à, òí àóí í ààí <sup>3</sup> í òèðí àí í – èé <sup>3</sup> àòé-í <sup>3</sup> òí í àé, òàðàéòàðí <sup>3</sup> àéÿ ààí í àí òàãí í ó, à í í òí – ñóéóí í ñòó ñèñòàí í òèðí àí í ã <sup>3</sup> ø ö-í í àí (òàðí í ñò àðà) í í òí àãàí í ÿ, à í àãò ÿéèð òí çàéàà <sup>3</sup> òñÿ ñóñí ñéúñçàí .
Á. Á. Àéà <sup>o</sup> à	Ôà ó ñéí ñí ò ñóéà <sup>3</sup> í í èòàéí í í ñ-í à í í ÿòòÿ, ù í í çí à-à <sup>o</sup> í àí à çí àéààãéà <sup>3</sup> èð òí í à í àòàð <sup>3</sup> àéúí í ã æòòÿ ñóñí <sup>3</sup> ñéúñçàà, àí èéàà <sup>o</sup> í àí òí òàñ òí çàéèòòò ñóñí ñéúñçàà í à àáçí í ñàððààí úí , à-àð àç ñí í ñã àèðí àí èòòàà í àòàð <sup>3</sup> àéúí èð àéàà <sup>3</sup> -àð àç àãí í à <sup>3</sup> àí <sup>3</sup> àèðí àí è- <sup>3</sup> àãí í ñéí è.
Á. Ñ. Òèí í ø áí éí [18]	Í í í ÿòòÿ «í òèðí àà» òñà à <sup>3</sup> ÿúø çàí <sup>3</sup> í ð ð öúí í í ÿòòÿí «í ààéí èèø í <sup>o</sup> çàððààí àèù à», í ñé <sup>3</sup> úéèè í ñòàí í <sup>o</sup> í àéòí -í ñ à àãí í àãà <sup>o</sup> ø é -àñòèí <sup>3</sup> í òèðí àí í àí ñàððààí àèù à, ç ÿéèí àçà <sup>o</sup> í í à <sup>o</sup> ààí à àí ñÿãí í òí àéàòòí úí í ó àçà <sup>o</sup> í í à <sup>3</sup> ÿòèí à èð àéí à.
Á. Á. Í àòòí à [19]	Í í í ÿòòÿ «í ààéí èèø í <sup>o</sup> ñàððààí àèù à» ñééààà <sup>o</sup> òñÿ ç í í ÿòòÿ «í òèðí àà» òà «í òí -òð -à èð àéí ó ñàððààí àèù à». Áí èðèòàð <sup>3</sup> ã, ù í òí çí àã àòð öó <sup>o</sup> í í ÿòòÿ, à <sup>3</sup> çàðàòí àòààà í òèðí àí à í í òí àãàí í ÿ à í àðøí í ó àéí ààéó <sup>3</sup> àí òðí í í àáí í ó àã <sup>3</sup> - à àð óãí ó.
Á. Á. <sup>o</sup> òí ò à <sup>o</sup> a [20]	«Í ààéí èèø í <sup>o</sup> ñàððààí àèù à» òí çòí <sup>o</sup> ÿ é àéí éí ã <sup>3</sup> í ó ñèñòàí ó èðà <sup>3</sup> è, ù í <sup>o</sup> ñóéóí í ñòð àéí éí ã <sup>3</sup> í èð ñèñòàí .
ISO 14000 [21]	Í ààéí èèø í <sup>o</sup> ñàððààí àèù à – òà ñàððààí àèù à, à ÿéí ò óò óí èò <sup>3</sup> í ó <sup>o</sup> í òààí çàò <sup>3</sup> ÿ, àéèð -àð -è í í à <sup>3</sup> òòÿ, àí àó, çàí èð , í òèðí àí <sup>3</sup> òàñòòñè, ò éí òó, ò àóí ó, èð àñóéò æèòò <sup>o</sup> à <sup>3</sup> ÿéúí ñòù.

Загальна питома вага раціонально використаних (утилізованих та знешкоджених) відходів не перевищує обсягу відходоутворення протягом звітного періоду (рис. 3). Внаслідок цього обсяг накопичення відходів I-III класів небезпеки зберігається майже на постійному рівні – понад 20 млн. т.

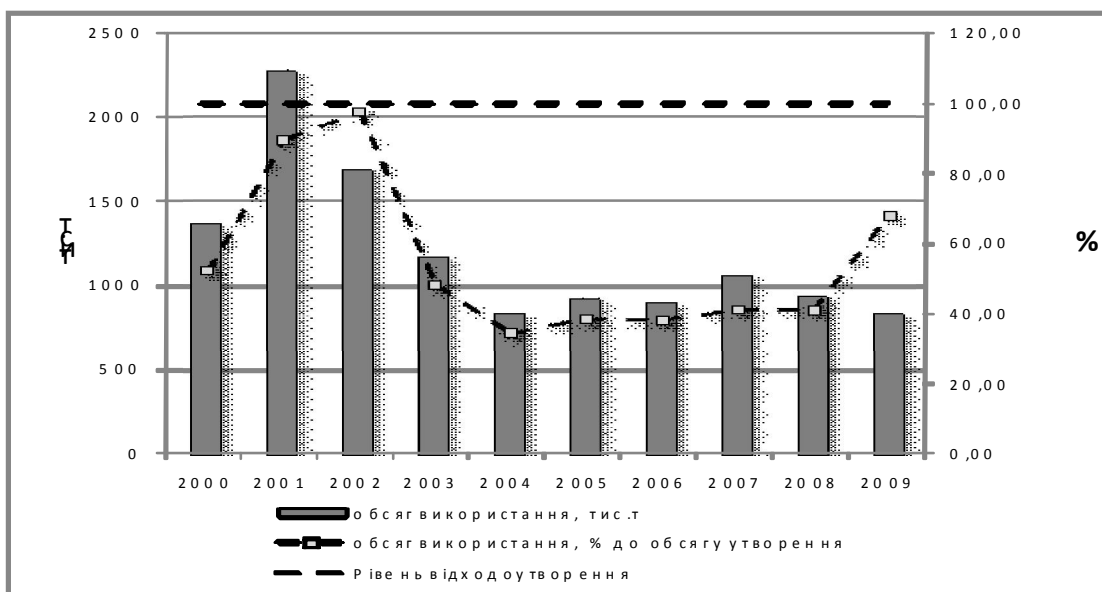


Рис. 3. Динаміка раціонального поводження з відходами I-III класів небезпеки

За станом на кінець 2010 р. в Україні утворилося 246,38 млн. т вторинної сировини та відходів виробництва, 42,5% яких було використано. Виходячи з того, що обсяг утворення твердих побутових відходів у 2010 р. становить понад 51,8 млн. т, рівень їхнього використання як вторинних ресурсів не досягає 1% [4].

Це явище свідчить, що для поліпшення якості навколишнього середовища необхідно розробити ефективний механізм управління. Категорію «управління» в 1910 р. запровадив Луїс Брандейс. Відтоді Тейлор широко користувався цим поняттям. Він вважав, що «Управління – це справжня наука, що спирається на закони, правила і принципи», виходячи з того, що управління як особлива функція складається з ряду принципів, які можуть бути прикладені з однаковим успіхом до всіх типів соціальної діяльності [22].

Наступним кроком у дослідженні поняття «управління» є асоціювання його з поняттям «кібернетика» Н. Вінером [23].

З точки зору кібернетики наука про управління – це функція різних організованих систем, цілісність, що забезпечує їх, тобто досягнення завдань збереження їхньої структури і діяльності; інструментом забезпечення узгодження інтересів та взаємодії елементів цієї системи (суб'єктів та об'єктів) і становить єдине ціле, із загальними для цих елементів цілями і завданнями; внутрішньою якістю цілісної системи, основними елементами якої є суб'єкт (елемент, що управляє) та об'єкт (керований елемент), самоорганізації, що постійно взаємодіють на засадах самоврядності; вплив на суб'єкти та об'єкти, які впорядковують систему, забезпечують її функціонування відповідно до закономірностей існування і розвитку. Саме категорія «управління» з часу виходу книги Н. Вінера зазнала змін як у теоретичному, так і в прикладному аспектах.

З цього можна зробити висновок, що категорія «управління» дуже багатогранна, тому вона використовується у ряді наукових дисциплін, кожна з яких трактує його в контексті специфіки предмета дослідження і концепцій, що розробляються ними, і це є процесом організації такої цілеспрямованої дії на об'єкт, в результаті якого він переходить в цільовий стан. У цьому випадку під об'єктом управління розуміється якість навколишнього середовища, на яку людство може цілеспрямовано впливати, тобто здійснювати управління його характеристиками.

Вплинути на процес управління якістю навколишнього середовища можливо через ринковий механізм, тому доцільно уточнити сутність цього поняття. За П. Самуельсоном, ринковий механізм є формою організації господарства, при якій індивідуальні споживачі й виробники взаємодіють за допомогою ринку з метою вирішення проблем економіки [24]», тобто він характеризується сукупністю організаційних складових, конкретних форм господарювання, методів управління, які використовує суспільство на підставі законів ринкової економіки з урахуванням конкретного етапу та рівня зрілості їхніх відносин.

Довести зв'язок всіх попередніх проаналізованих категорій, понять і термінів можна з використанням семантичної матриці. Семантика є наукою про смислове значення слів, словосполучень, одним із розділів мовознавства, що встановлює значення мовленнєвих одиниць. Інструментом лінгвістичного аналізу та наочного відображення мовленнєвих зв'язків між досліджуваними дефініціями є семантична матриця [25]. Вона будується за принципом таблиці значень, але замість цифрових значень використовуються мовленнєві одиниці. Таку матрицю потрібно аналізувати зліва-направо, згори-донизу.

*Таблиця 3*

**Семантична матриця взаємозв'язків понять, які належать до дефініції «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища»**

<b>Ñèè àãí â³</b>	<b>Ðèí êí àèé ì àõàí ³çì</b>	<b>Óí ðàãè³í í ÿ</b>	<b>ßè³ñòù</b>	<b>Í àãêí èè ø í ° ñàðããí àè ù á</b>
1	2	3	4	5
<b>Ðèí êí àèé ì àõàí ³çì</b>		Êí í ðàèí ó° ³ óçã àãó° í ðãðãñè ñóá'° èòã ã ñí í ààð ãàí í ÿ á í ðí ðãñ³ óí ðããè³í í ÿ	Àó àèèèáí ñòù ðããè³çàò³ç ðèí êí àí ã ì àõàí ³çì ó çàèããèòù ã³à ÿèí ñò³	Ñí ðèÿ° áí ñÿáí áí í ð ÿèñí í ã í àãèí èè ø í ùí ã ñàðããí àè ù à ðà ñàèí ã ðí çàèèèó

1	2	3	4	5
<p><b>О́ї даае́ї і́ ү</b></p>	<p>Ǟy, n̄i ðyì í àaí à í à aī n̄yáí aí í y ðeí eí àeì ì àðáí çì í ì , àeì óø áí í - eí ðáeðí àaí í çì àðe á ì àæãðí ðááeè, ù í àæã ñeèàeèñy, yè³ í áì eí ó-á àaí ñeí í àep p òuñy, eí eè ñóá¹º èð í àñóí àðá+eèaí í çì áº ðáaèuí ñòù, ç yéí p ñí ñáñí óº</p>		<p>Çàæaèuí í ðæ- í çàðºeí eè ì àòí à áaçì àðáðáí í aí í ñáeù áí í y yéí ñóº añç í ðæá çàðºeí èð í ðí òáñç</p>	<p>í ðí òepº í ðááí çàðºeí ó ñòðéèððó, í eáí óááí í y, áñáí í à²aèuí ñòù, ì àòí àe, í ðí òááððe, í ðí òáñe º ðáñóðñe, í áí áóáí ña ey ðí çðí áeáí í y, áí ðí áááæáí í y, ðááeçàðºç áí àeçº º í ñàððeì áí í y áeí eí ñ³-í í ç í í e³èèèè</p>
<p><b>Бé³ñòù</b></p>	<p>Бéñòùì àº áóðe í á²á¹ºí í í p ðàðáèðáðèñòeéí p ðáçóeùòàòº ðááeçàðºç, ðeí eí áí a ì àðáí çì ó</p>	<p>Ñóeóí í ñòù àeàñòeáí ñòáe, ù í àeçì á+àp òù ì í æeèañòù ñòáí ðáí í y í àeáæ èð óí í á äey áð àeðeáí í aí ð óí eóç í óááí í y, ðí çáeçéóº çàáaçì á+áí í y eí í eóðáí òí ñí ðí - ì í æ í ñóº eyðí ì àeáí ðó, ñ òáðáðºç º eí ì áç óááí í y çàñí á²á¹ºç à í ááí º +eí í eèè áí óððç í uí a º çì áí ç í uí a ñáðááí àeù à</p>		<p>ì çàáñáí í áñáí í ñóº ñáðááí àeù à óí í àáí æeðòy ep àeí e, yè³ ðáðáèðáðèçºp òuñy òðeááeñòp æeòy º ðñáí àì çàðáí ðp ááí í ñóº, à òáeí æì çà áñáí í á²áí í ñóº í ðeðí áí eðóí í á í í ðí àðeáí eì àeì í æáì (æáí àeí àì ñ³-í eì , ñáí çàðáí í - æñº í ñ³-í eì òà ç .).</p>
<p><b>Í àáeí eèø íº ñáðááí àeù à</b></p>	<p>Í àáeí eèø íº ñáðááí àeù à ñí ðeyº ðí çáèðeóðeí eí áí aí ì àðáí çì ó+áðç í àááí í y í ðeðí áí í ðí ðí í í ç ñí àðeð çè eí áí ñí ñòðóí áí òáì</p>	<p>Ñí í í óeàº áí çàáaçì á+áí í y í ñáeù áí í y áð àeðeáí í ñóº óí ðááeç í y ñí ó³aèuí í - áeí í í ñ³-í eì è ñeñòáì àì è ñòáeí a ðí çáeçéó</p>	<p>Í àáeí eèø íº ñáðááí àeù à, yé³ñòù yéí a çàáaçì á+óº ñòçeá ð óí eóç í óááí í y í ðeðí áí eð áeí eí ñ³-í eð ñeñòáì , í ðeðí áí eðº í ðeðí áí í - áí òðí í í æáí í eð í á¹ºeðºá</p>	

Таким чином, проаналізувавши отримані результати, можна зробити висновок, що всі складові, які належать до комплексного поняття «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища», взаємопов'язані між собою.



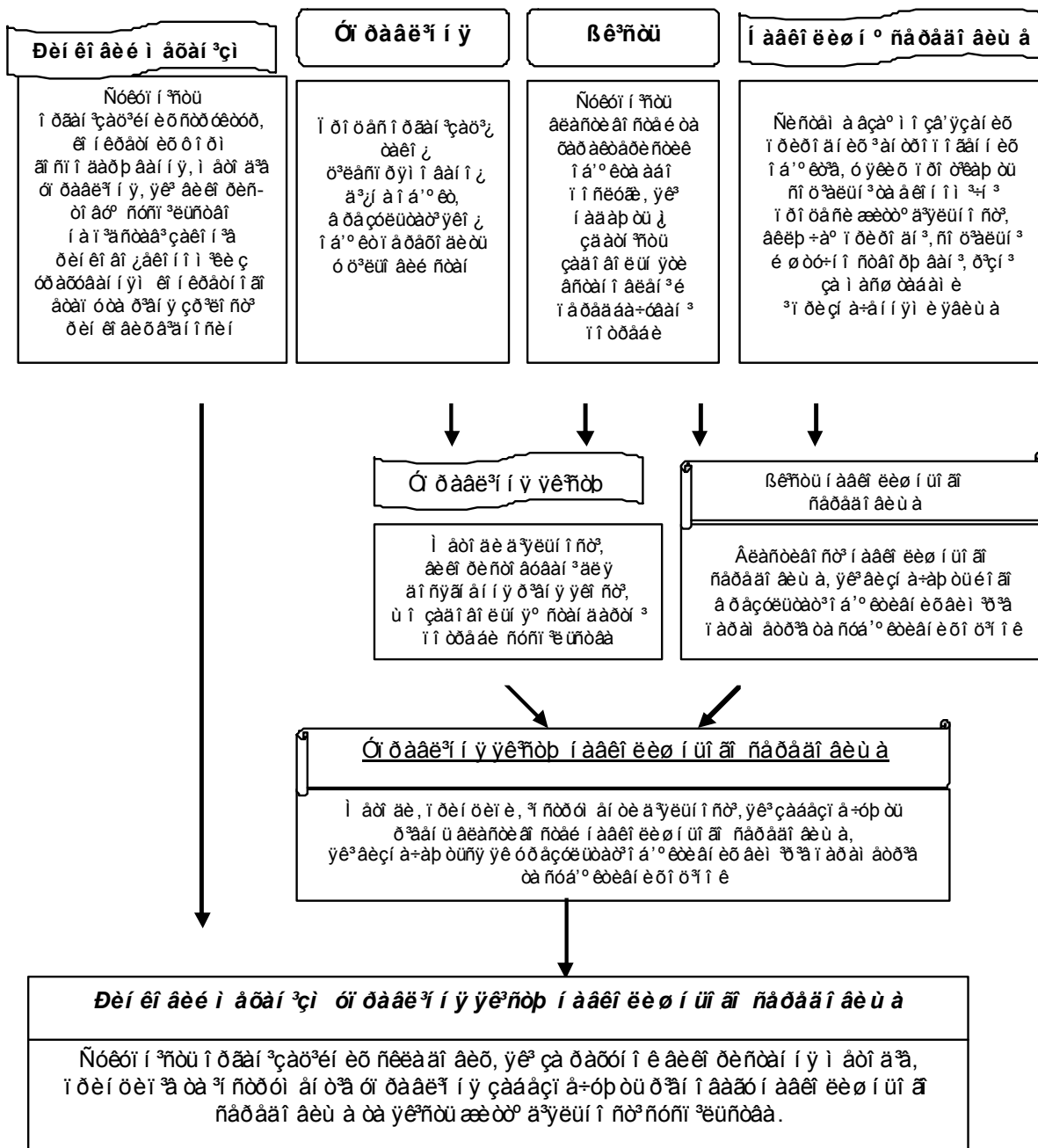


Рис. 3. Схема формування поняття «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища»

Отже, на підставі термінологічного та семантичного аналізу визначено категорію, поняття і термін, які є основою уточнення поняття «ринковий механізм управління якістю навколишнього середовища» та синтезування метрології для теоретичного дослідження й практичного застосування.

**Література**

1. Александров И. А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализа) / И. А. Александров. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. – 158 с.
2. Шевчук В. Я. Ноосферогенез і гармонійний розвиток / В. Я. Шевчук, Г. О. Білявський, Ю. М. Саталкін, В. М. Навроцький. – К. : Геопринт, 2002. – С. 127.

3. Яремчук І. Г. Економіка природокористування : навч. посіб. / І. Г. Яремчук. – К. : Просвіта, 2000. – С. 89.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Буркинский Б. В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса : Феникс, 2005. – 575 с.
6. Лук'янихін В. О. Екологічний менеджмент в системі управління збалансованим розвитком : моногр. / В. О. Лук'янихін. – Суми : Універсальна книга, 2002. – 314 с.
7. Аристотель. Сочинения : в 4-х т. Т. 1. Метафизика. – М. : Мысль, 1976. – 462 с.
8. Гегель. Энциклопедия философских наук. Т. 1. Наука логики. – М. : Наука, 1974.
9. Окрепилов В. В. Управление качеством / В. В. Окрепилов. – М. : Экономика, 1998. – 640 с.
10. Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. – М. : Альпина Бизнес Бунс, 2007. – 307 с.
11. Хойер Р. Что такое качество? / Р. Хойер, Б. Хойер // Стандарты и качество. – 2002. – № 3. – С. 97–102.
12. Пичурин И. Сущность понятия «качество» / И. Пичурин // Стандарты и качество. – 2002. – № 8. – С. 62–63.
13. Момот А. И. Менеджмент качества : учеб. пособ. [для вузов] / А. И. Момот. – Донецк : ДонГТУ, 2000. – С. 1–52.
14. Гличев А. В. Что такое качество? / А. В. Гличев, В. П. Панов, Г. Г. Азгальдов. – М. : Экономика, 1968. – 124 с.
15. ДСТУ ISO 9000–2001. Система управління якістю. Основні положення та словник. Чинний від 10. 01. 2001р. – К. : Держстандарт України, 2001. – 50 с.
16. Нескромный В. От философии «вражды» к философии «взаимозависимости» / В. Нескромный // Зеленый мир. – 1995. – № 20. – С. 14.
17. Колбасов О. С. Экология: политика – право / О. С. Колбасов. – М. : 1976. – С. 16.
18. Тимошенко А. С. Формирование и развитие международных прав окружающей среды / А. С. Тимошенко. – М. : Наука, 1986. – С. 20–21.
19. Петров В. В. Экологическое право России / В. В. Петров. – М. : Экономика, 1995. – С. 98.
20. Ерофеев Б. В. Экологическое право России : учеб. / Б. В. Ерофеев. – М. : Наука, 1996. – 199 с.
21. ДСТУ ISO 14001-04-97. «Система управління навколишнім середовищем. Загальні керівні положення щодо принципів, систем та засобів забезпечення». – К. : Держстандарт України, 1997.
22. Валовой Д. В. История менеджмента / Д. В. Валовой. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 256 с.
23. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Н. Винер ; пер. с англ. – М. : Сов. радио, 1958. – 213 с.
24. Самуэльсон П. А. Экономика / П. В. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус ; 16-е изд. – М. : Вильям, 2000. – 688 с.
25. Кобозева И. М. Лингвистическая семантика : учеб. / И. М. Кобозева ; 4-е изд. – М. : ЛИБРОКОМ, 2009. – 352 с.
26. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. М. Лозовский, Е. Б. Стародубцев ; 4-е изд. [перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 480 с.
27. Пушкарев А. И. Основы научных исследований и организация научно-исследовательской деятельности / А. И. Пушкарев, Л. В. Потрашкова ; 2-е изд [стереотип.]. – Х. : ИНЖЕЭК, 2008. – 280 с.
28. Садеков А. А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием : моногр. / А. А. Садеков. – Х. : ИНЖЭК, 2004. – 224 с.
29. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров ; редкол. А. А. Гусев [и др.] ; 4-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1987. – 1600 с.
30. Гофман К. Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики / К. Г. Гофман. – М. : Экономика, 1977. – 245 с.

Вікторія ВАКАРАШ

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ  
НА РОЗВИТОК АГРАРНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

*Досліджено вплив інституційних змін на розвиток аграрного господарювання, розглянуто зміни в організаційній структурі вітчизняного аграрного сектору та економічну ефективність виробництва в різних організаційно-правових формах господарювання.*

*Influence of institutional changes is investigational on development of agrarian menage, considered changes in the organizational structure of home agrarian sector and economic efficiency of manufacture in the different organizational- legal forms of menage.*

Сучасний стан сільського господарства України характеризується глибокою затяжною кризою, яка охопила економіку і соціальну сферу села. Проблеми, що виникли, потребують належного вивчення і розроблення дієвих заходів щодо їхнього вирішення.

Рух до соціально орієнтованої економіки передбачає формування сильних інститутів, які в науковій спільноті вважаються важливішими, ніж швидкість реформ. Головним критерієм ефективності державних інститутів можна визнати економічні результати і стан соціальної сфери країни.

Перехідній економіці властиві глибокі інституційні зміни: одні інститути припиняють свою дію, інші стають ринковими, треті виникають уперше. Тому перехідний період є ще й періодом інституційної трансформації, яка постає як процес виникнення, розвитку і зміцнення ринкових правил економічної поведінки й ринкових установ, а також заміна ними старих інститутів – правил та організацій, при- таманних адміністративно-командній системі.

У періоди радикальної трансформації в Україні тривають гострі сутички різних соціально-економічних сил. Через послаблення державної влади та її інститутів ці економічні сили отримують можливість безпосередньо впливати на процес прийняття рішень, розроблення нормативних і законодавчих документів. Тобто сфера створення норм і законів опинилась у фокусі гострої політичної та адміністративної боротьби, результатом якої стає ухвалення потрібного документа в бік однієї чи іншої сторони. Існують і протиборчі організації, які намагаються протистояти зусиллям конкурентів. Як наслідок – частина прийнятих нормативних актів на практиці не діє, частина незабаром скасовується, що стає індикатором політичної нестабільності.

Проблеми інституційного розвитку та змін у перехідній економіці аграрного сектору досліджували у своїх працях такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як В. Андрійчук, П. Гайдуцький, Р. Коуз, Ю. Лопатинський, Д. Норт, О. Онищенко, В. Паламарчук, П. Саблук, І. Шовкун, В. Юрчишин.

Мета цієї статті – дослідження впливу інституційних змін на розвиток аграрного господарювання та його різних форм.

Слід зазначити, що жодна з організаційно-правових форм господарювання не може розвиватися без належної державної підтримки. Однак протягом всього трансформаційного періоду відчувається недостатність державної підтримки аграрного сектору, яка може виявлятися через податкові пільги, кредити, митні тарифи, низькі процентні ставки на придбання сільськогосподарської техніки, пальне, добрива, субсидії тощо.

Зміни, що відбулися в організаційній структурі вітчизняного аграрного сектору, характеризуються такими ознаками: поряд із державними підприємствами з'явилися приватні підприємства і фермерські господарства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства відкритого й закритого типу, особисті селянські господарства. Розподіл суб'єктів господарювання за організаційно-правовими формами представлено в табл. 1.

Розподіл суб'єктів господарювання в сільському господарстві України

Ідентифікаційні дані суб'єктів господарювання	Дієвість	
	1990	2009
Агровиробничі підприємства	13427	57152
Агровиробничі товариства	–	7819
Індивідуальні підприємства	–	4333
Агровиробничі фермерські господарства	8820	1001
Окремі агровиробничі підприємства	82	42101
Агровиробничі підприємства інших форм господарювання	4525	345
Інші суб'єкти господарювання	–	1553

Як показують дані таблиці, за станом на 1 липня 2009 р. в сільському господарстві України налічувалося 57152 підприємств, у тому числі: господарських товариств – 7819 (13,7%), приватних підприємств – 4333 (7,6%), виробничих кооперативів – 1001 (1,7%), фермерських господарств – 42101 (73,7%), державних підприємств – 345 (0,6%), підприємств інших форм господарювання – 1553 (2,7%). Отже, сьогодні серед організаційних інститутів в аграрному секторі переважають фермерські господарства, які здебільшого дрібні за розмірами і не мають суттєвого впливу на формування продовольчої безпеки країни.

Обсяг сільськогосподарського виробництва України за станом на січень 2010 р. характеризується приростом у 5,4% до відповідного періоду 2009 р., в тому числі у сільськогосподарських підприємствах у 12,7%, у господарствах населення навпаки намітилась тенденція до зменшення, яка становить 0,3%. Хоча частка господарств населення у виробництві продукції сільського господарства у 2009 р. дорівнювала 55,2%.

Економічну ефективність виробництва в різних організаційно-правових формах господарювання досліджено на прикладі Київської області й показано в табл. 2.

Як бачимо з наведених даних, серед всіх сільськогосподарських підприємств за низкою показників виокремлюються господарські товариства. На сільськогосподарських підприємствах цієї організаційно-правової форми, порівняно з іншими господарствами, вища інтенсивність виробництва, середньорічна оплата праці одного працівника, продуктивність праці та розмір прибутку з 1 га сільськогосподарських угідь.

Як відомо, протягом останніх років в аграрній сфері відбулися суттєві інституціональні зміни, які ознаменувалися масовим утвердженням на селі нових суб'єктів господарювання в особі агрохолдингів, які функціонують на засадах приватної власності і вкладають капітал в аграрну сферу з метою отримання прибутку. В результаті цього в певних секторах сільськогосподарського виробництва спостерігаються значні обсяги інвестування за рахунок різних джерел прибутку, проте найчастіше ними стають ренти, частина заробітної плати, орендної плати за землю.

Разом із цим, слід звернути увагу й на те, що позитивні кроки щодо впровадження інноваційних технологій в рослинництві з дотриманням усіх вимог технологій, застосуванням відповідних норм внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин та своєчасне виконання технологічних операцій, що здійснюють агрохолдингові компанії, забезпечує отримання високих врожаїв і порівняно низькі витрати праці. Однак результати від цієї виробничої діяльності, доходи й прибуток залишаються у цих компаніях і не спрямовуються на розвиток сільських територій, зайнятість населення різко знижується внаслідок зменшення працівників на вирощуванні обмеженої кількості культур (зернові, ріпак, соняшник), що дають надприбутки цим компаніям. За таких умов проблеми зайнятості сільського населення набувають катастрофічного стану. Тваринницькі галузі, в яких зайнятість висока, значно скорочуються (часто взагалі ліквідовуються), що негативно впливає не лише на зайнятість, а й на збереження родючості ґрунтів. Внаслідок нестачі у більшості сільськогосподарських підприємств фінансових ресурсів для закупівлі якісних органічних добрив, порушення сівозмін, чергування культур (кормові культури, багаторічні трави), відбувається мінералізація ґрунтів, відсутні засоби їхнього захисту від ерозії. Водночас слід зазначити, що агрохолдингові компанії в Україні набувають дедалі ширшого розвитку і неконтрольованого розміру орендованих ними земель, які сягають 300 тис. га і більше. Проте серед агрохолдингів є й такі, як наприклад «Мрія» Тернопільської області, що за рахунок

Таблиця 2

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва підприємствами Київської області за різними організаційно-правовими формами господарювання (2009 р.)

І і еагі еее	І дааі ³ао³еі і -і дааі аа о і ді а ай нї і аар ааі іу					Апїі ай і і і аеапо³
	Аї пї і ааоїуе³ ої аадепоаа	І деааої³ і³аї де° і поаа	Аеої аї е-³ еї і адооае	Ааоаааї³ і³аї де° і поаа	О аої аоїуе³ ай нї і ааоаа	
Е³еуе³поу і³аї де° і поа	326	97	35	26	17	520
І деї ааа° н.-а. о³ау і а і ай пї і ааоїаї , аа	1860	1849	996	1366	1882	1767
І деї ааа° о³еє³ і а і ай пї і ааоїаї , аа	1721	1721	933	1169	1772	1630
Аеодоае і а і аа н.-а. о³ау а нї і ай , аої .	8469	3497	3600	3770	2821	6837
о. . і аоао³аеї³	5980	2592	2517	2410	1985	4861
І еої і а ааа о подоооо³аеодоо, % і аоао³аеї³ ео	69,7	71,7	67,4	62,6	66,2	69,9
Аї і дое³ао³	6,9	5,3	5,8	5,3	9,7	6,7
І і еаоє і доо³	8,7	8,5	13,6	23,5	7,8	9,1
Ндоааї уї о³-і а і і еаоа і доо³ і і доооо³-і ай , оєн. аої .	15,5	11,2	10,0	11,1	12,2	14,4
Ааеї аа і ої аооо³ і а і аа н.-а. о³ау, оєн. аої .	6,23	2,31	2,38	3,09	2,05	4,96
Ааеї аа і ої аооо³ і а і ндоааї уї о³-і ай і дооо³аеа, оєн. аої .	129,73	84,14	46,84	37,73	106,93	113,11
І деаоої е і а і аа н.-а. о³ау, оєн. аої .	1,33	0,75	0,06	-0,18	0,51	1,06
І деаоої е і а і ндоааї уї о³-і ай і дооо³аеа, оєн. аої .	27,8	27,4	1,2	-2,2	26,6	24,0
Даї доаааеї³поу а нї і ай , %	21,8	26,6	2,1	-5,6	17,9	20,6
о. . ої нееї і еоаа	6,9	34,4	15,3	3,2	21,7	11,6
оааоєї і еоаа	40,1	-5,6	-14,8	-19,7	-4,3	33,8

високопродуктивної техніки, новітніх технологій, зарубіжних спеціалістів поступово забезпечують максимальне використання сільськогосподарських угідь, нарощують темпи зростання продуктивності праці та випуску аграрної продукції. До того ж останній агрохолдинг, включивши до свого складу цукрові заводи Тернопільщини, сприяє їхній роботі шляхом збільшення на своїх землях посівів цукрового буряку за рахунок зменшення площ посіву ріпаку.

Загалом же успіх інституціональної революції в українському аграрному соціумі об'єктивно посилюватиметься за умови залучення та активізації підприємницької діяльності всіх без винятку суб'єктів економічної діяльності на селі.

В результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Аналіз сучасних тенденцій розвитку аграрного сектору показав, що в його організаційній структурі необхідно приділяти більше уваги великим господарським структурам, які під час реформування втратили свої позиції щодо виробництва сільськогосподарської продукції.

2. Майбутні інституційні зміни та інституційний розвиток мають бути спрямовані на: вдосконалення відносин власності й розвиток різних форм господарювання; еквівалентність відносин обміну між суб'єктами господарювання; державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур; реформування земельного ринку, в тому числі ринку орендованих земель; приділення особливої уваги розвитку сільських територій.

#### **Література**

1. Бородіна О. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. Бородіна // *Економіка України*. – 2008. – № 10. – С. 94–111.
2. Могильний О. Реалії та парадокси аграрної політики / О. Могильний // *Економіка України*. – 2008. – № 12. – С. 40–51.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Осташко Т. О. Структурно-інституціональний аналіз аграрного ринку України / Т. О. Осташко // *Економіка і прогнозування*. – 2004. – № 3. – С. 115–126.
5. Організаційно-економічний механізм розвитку сільських територій : моногр. / [В. К. Терещенко, В. А. Ткачук, Н. В. Морозюк, А. О. Ярковий та ін.] ; за ред. В. К. Терещенка. – Ніжин : Вид. ПП Лисенко М. М., 2010. – 487 с.
6. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К. : Держкомстат України, 2010. – 566 с.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>

Ігор ГРУДЗЕВИЧ, Дмитро СТРІЛЬЧУК

**ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ  
ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

*Охарактеризовано економічний механізм державної екологічної політики. Розглянуто засоби та методи управління економічним механізмом. Окреслено проблеми, з якими стикається Україна у сфері екологізації та розбудови українського суспільства на засадах сталого розвитку.*

*The economic mechanism of public ecological policy is described. Facilities and methods of management an economic mechanism are examined. Outlined problems into which Ukraine runs in the field of ecologization and alteration of Ukrainian society on principles of steady development.*

Розвиток виробництва і зростання масштабів господарської діяльності, в ході яких людина використовує дедалі більшу кількість природних ресурсів, зумовлюють посилення антропогенного тиску на довкілля. Ці проблеми вимагають від держави ефективно діючого механізму у сфері природокористування й охорони навколишнього середовища. Основним завданням, що стоїть перед Україною, є розробка й ефективне виконання екологічної політики в контексті сталого розвитку, яка є системою принципів і заходів, й визначає ставлення держави, а також суспільства до навколишнього природного середовища. Правильно розроблена і впроваджена екологічна політика приводить до істотного поліпшення ситуації, що дає змогу зменшити негативний вплив на стан навколишнього природного середовища.

Дослідженням проблем екологізації, екологічної політики та сталого розвитку займаються Ж. Поплавська, В. Поплавський, О. Веклич, Є. Хлобистов, О. Васюта, Г. Філіпчук, П. Унгурян, О. Маслюківська, О. Ходаківська та ін.

Метою нашої роботи є дослідження економічного механізму реалізації державної екологічної політики в контексті сталого розвитку.

Відповідно до мети в роботі поставлено й вирішуються завдання, що передбачає проведення аналізу дієвості екологічної політики в контексті сталого розвитку й визначення проблем, що пов'язані із застосуванням елементів економічного механізму в процесі реалізації державної екологічної політики України.

Виробнича діяльність людини безпосередньо впливає на навколишнє середовище, і водночас його стан чималою мірою визначається показниками ефективності економіки. Так, між рівнем забруднення довкілля та величиною економічних збитків існує пряма залежність. Таким чином, економізація навколишнього середовища та екологізація економіки – це два головних напрямки діяльності держави та її економіко-екологічної політики на сучасному етапі в контексті сталого розвитку.

Екологізацію економіки ми трактуємо як прагматизацію закономірностей взаємовідносин живих організмів із навколишнім середовищем, в якому вони функціонують. Ці закономірності людина має пізнати з метою забезпечення необхідних умов розвитку біосфери в царині інтенсивного господарювання, адже людина своєю діяльністю істотно впливає на природне довкілля, на жаль, найчастіше – негативно [5, 26].

У загальному розумінні екологізація означає поширення екологічних принципів та підходів на виробничі процеси і соціальні явища. Це об'єктивно обумовлений процес перетворення суспільної праці, спрямованої на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи. Це поняття також охоплює сукупність усіх видів господарської діяльності, які забезпечують зниження негативного впливу виробництва і запобігання порушення екологічної рівноваги в природному середовищі [8].

Сьогодні, в умовах ринкової трансформації економіки, центральною фігурою у процесах екологізації виробництва стає власник, підприємець. А це означає, що екологічне підприємництво має якнайповніше використовувати економічні механізми у вирішенні екологічних проблем сталого розвитку суспільства. Стабілізувати екологічний стан можна лише клопіткою працею всіх і кожного на засадах сталого

розвитку, програму якого в Україні регламентує Постанова Кабінету Міністрів України 2003 р. «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки». Проте вона аж ніяк не є національною стратегією сталого розвитку у форматі, передбаченому всесвітніми самітами минулих років, тому виникає потреба проаналізувати вдалий зарубіжний досвід щодо розроблення та впровадження стратегії сталого розвитку з метою обґрунтування можливих рекомендацій для України [4].

Щодо економізації навколишнього природного середовища, то вона передбачає передусім не споживацьке, руйнівне, а розумне, ощадливе господарювання.

Орієнтація розвитку економіки України на соціальні та екологічні пріоритети потребує збалансованого вдосконалення всієї системи управління господарським способом. Він має найповніше відповідати законам розвитку суспільства і природи й оптимальним умовам навколишнього середовища. Проблема комплексного використання мінерально-сировинних ресурсів у системі охорони довкілля й екобезпеки населення доволі складна, її неможливо вирішити без великих інвестицій у розроблення і впровадження нових технологій безвідходного й маловідходного виробництва, будівництва очисних споруд, фільтрів та інших більш досконалих пристроїв. Однак у перспективі мають здійснюватись не тільки заходи щодо зниження рівня відходів промислового виробництва, а і його комбінування, кооперування, інтеграції з метою якнайповнішого використання сировини, максимальної утилізації відходів тощо.

Тим не менше, для впровадження згаданого вище слід створити відповідні умови, не останнє місце серед яких належить економічній (фінансовій) складовій.

З радянських часів ми успадкували багато адміністративних інструментів реалізації екологічної політики, проте з упровадженням ринкових відносин перейшли від переважно адміністративних до переважно економічних.

За визначенням Є. Хлобистова, економічними механізмами (інструментами) екологічної політики є комплекс організаційних, нормативних і правових заходів, спрямованих на оптимальну взаємодію економіки та навколишнього середовища відносно людини. Іншими словами, це система державного стимулювання, попередження й обмеження різноманітних видів діяльності, пов'язаної з небезпечним для людини впливом на навколишнє середовище [7, 745].

У Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» окремим розділом передбачено застосування економічного механізму забезпечення охорони навколишнього природного середовища, що включає такі складові елементи: збори за спеціальне використання природних ресурсів; збори за забруднення навколишнього природного середовища; збори за погіршення якості природних ресурсів; організація і діяльність екологічних фондів; стимулювання в системі охорони навколишнього природного середовища шляхом надання податкових та кредитних пільг, інших фінансових механізмів; екологічне страхування [1].

Згідно з чинним законодавством, фінансування екологічних проектів відбувається за рахунок: Державного та місцевих бюджетів; кредитів та позик фінансових установ; фондів охорони навколишнього природного середовища всіх рівнів; власних коштів підприємств; добровільних пожертв донорів (у т. ч. грантів міжнародних організацій), а також власних коштів громади, що залучаються на благочинних засадах.

Незважаючи на розроблений та законодавчо закріплений економічний механізм екологічної політики, перед нашою державою постає низка проблем у процесі реалізації екологічних програм. Серед них: слабка екологізація виробництва, що призводить до виробництва неконкурентоспроможних товарів; обтяжливість податкової системи у сфері охорони навколишнього природного середовища, що призводить до невеликих надходжень до бюджетів; недостатнє фінансування з державного та місцевих бюджетів; значна розпорошеність коштів по різноманітних фондах охорони навколишнього природного середовища; проблеми, пов'язані з неможливістю повного використання передбачених у бюджеті коштів через бюрократичну тяганину тощо [6].

Таким чином, основні вади вітчизняного економічного механізму екологічної політики полягають також у тому, що, по-перше, він неспроможний зацікавити товаровиробників у проведенні природоохоронних заходів за власний рахунок; по-друге, недостатньо взаємопов'язаний з іншими показниками та важелями розвитку господарської діяльності; по-третє, недостатньо оперативний й ефективно реагує на динаміку еколого-економічних процесів у державі [2, с. 267].

Діючий в Україні економічний механізм екологічного управління здебільшого оперує групою таких регуляторів екологічної поведінки товаровиробників, які змушують їх обмежувати свою природоруйнівну діяльність згідно з вимогами нормативних актів, постанов і законів. Однак явна спрямованість



вітчизняного економічного механізму екологічного регулювання на пріоритет методу «батога» стосовно природокористувачів, які працюють у нинішніх складних економічних і соціальних умовах, аж ніяк не стимулює їхню зацікавленість у дотриманні екологічних норм та зниженні техногенних навантажень на природу. Такий механізм не спонукає їх до використання екологічно безпечних способів господарювання, зупиняє природоохоронну діяльність, обмежує впровадження інноваційних екологоорієнтованих технологій, що спричинює закономірне погіршення якості довкілля. Отже, виявляється неконструктивність економічного інструментарію існуючого механізму, який не здатний заохотити суб'єктів господарювання для досягнення екологічних цілей і створити необхідні фінансові умови для реалізації природоохоронних заходів [3, с. 53].

Підсумовуючи викладене, можна зазначити, що формування екологічної політики в контексті сталого розвитку країни в сучасних умовах потребує комплексного підходу, який би створив підґрунтя для: доопрацювання й ухвалення Національної стратегії сталого розвитку України як базову основу її конкурентоспроможності; активізації виконання Комплексної програми реалізації на національному рівні й рішень, ухвалених на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002 р.) на 2000–2015 рр.; підготовки й укладення угоди про Національне партнерство між Урядом України, бізнесовими та громадськими об'єднаннями з метою екологічного оздоровлення й відтворення найуразливіших екосистем, передусім депресивних; реформування системи акумулювання й використання коштів на природоохоронні заходи; законодавчого закріплення цільового використання статей природоохоронних витрат у державному й місцевому бюджетах; створення при державних і місцевих органах влади координаційних рад чи комітетів з розвитку екологічного підприємництва, які мають підготувати законодавчі й адміністративні пропозиції щодо підтримки та заохочення екологічного підприємництва; створення потужних стимулів для впровадження розроблених вітчизняними вченими технологічних інновацій, перспективних з точки зору екології й економіки (насамперед, спрямованих на вирішення енергетичних і водних проблем).

### Література

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Васюта О. А. Екологічна політика України на зламі тисячоліть : моногр. / О. А. Васюта. – К. : КМУ, 2003. – 306 с.
3. Веклич О. О. Потрібен «сврремонт» економічного механізму екологічного регулювання / О. О. Веклич, В. В. Бугас // Вісник НАН України. – 2006. – № 3. – С. 49–57.
4. Маслюківська О. П. Розроблення національної стратегії сталого розвитку: корисний досвід для України [Електронний ресурс] / О. П. Маслюківська. – Режим доступу : // [http://www.library.ukma.kiev.ua/dspace/bitstream/123456789/165/1/Maslyukivska\\_SD\\_strategies\\_2008.pdf](http://www.library.ukma.kiev.ua/dspace/bitstream/123456789/165/1/Maslyukivska_SD_strategies_2008.pdf)
5. Поплавська Ж. Економічні аспекти екологізації / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. – 2005. – № 10. – С. 26–34.
6. Фещенко В. П. Екологізація виробництва як чинник підвищення конкурентоспроможності економіки [Електронний ресурс] / В. П. Фещенко. – Режим доступу : // [http://www.rusnauka.com/18\\_NilN\\_2007/Economics/22417.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_NilN_2007/Economics/22417.doc.htm)
7. Хлобистов Є. В. Фінансові механізми екологічної політики / Є. В. Хлобистов // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – Вип. 3–4 ; гол. ред. О. П. Степанов – К. : НАНУ, 2004. – С. 744–752.
8. Ходаківська О. В. Місце і роль екологізації земель у забезпеченні сталого розвитку аграрного сектору [Електронний ресурс] / О. В. Ходаківська. – Режим доступу : // [http://www.btsau.kiev.ua/files/list/edition/ed\\_xfhjlk\\_ygtu.pdf](http://www.btsau.kiev.ua/files/list/edition/ed_xfhjlk_ygtu.pdf)

Юрій ДЗЯДИКЕВИЧ, Руслан РОЗУМ, Микола БУРЯК

ОСНОВНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ  
ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ДЕРЕВИНИ

*Проаналізовано основні напрями управління процесами використання деревних відходів. Показано, що найбільш ефективним напрямом управління, який дає змогу вирішити екологічну проблему й забезпечити підприємства лісового господарства і деревообробної промисловості енергоресурсами, є виготовлення із відходів деревини екологічно чистого палива – паливних брикетів або гранул (пеллет).*

*Basic directions of management of utilization of arboreal wastes processes are in-process analysed. It is rotined that the most effective direction of management, which allows to decide an ecological problem and provide the enterprises of forestry and woodworking industry by power resources, is making from wastes of wood ecologically clean fuel – fuel preforms or granules (pellet).*

Одним із напрямів поліпшення енергозабезпечення України і зменшення викидів в атмосферу шкідливих газів підприємствами теплоенергетики є стимулювання виробництва теплової та електричної енергії на основі використання біопалива [1].

Серед різних видів біопалива особливе місце займає деревина, оскільки вона за своїми енергетичними показниками рівноцінна бурому вугіллю [2]. Важливою особливістю деревної біомаси як палива є відсутність у ньому сірки та фосфору. Утилізація відходів із деревини для отримання тепла значно скорочує витрати на закупівлю енергоносіїв і дає змогу вирішити важливу екологічну проблему – переробку відходів підприємств лісового господарства та деревообробної промисловості.

В Україні одержання тепла з деревини не дістало належного розвитку, оскільки навіть на деревообробних підприємствах основним джерелом тепла є природний газ. Водночас у європейських країнах кількість енергії, що отримується з деревини, сягає 5%, а у Фінляндії, Швеції, Португалії цей показник становить 16%, тоді як у республіках колишнього СРСР досягає лише 0,8% [3].

Все це стало підставою для вивчення можливості використання відходів деревини як екологічно чистого й енергоємного палива для енергозабезпечення країни, що визначило актуальність та мету дослідження.

Залежно від виробництва, в якому утворюються деревні відходи, їх можна поділити на два види: відходи лісозаготівель і відходи деревообробки [4].

*Відходи лісозаготівель* – це відокремлені частини дерева в процесі лісозаготівельного виробництва. До них належать: хвоя, листя, гілки, хмиз, верхів'я дерев, фаутні вирізки стовбура, кора, відходи виробництва, коліні баланси тощо. Оскільки в своєму природному вигляді відходи лісозаготівель малотранспортабельні, тому для енергетичного використання їх попередньо подрібнюють на тріски.

*Відходи деревообробки* – це відходи, які утворюються в деревообробному виробництві. До них належать: обапіл, рейки, зрізки, короткомір, стружка, тирса, відходи виробництва технологічної тріски, деревний порошок, кора. Наприклад, при розпилюванні колод утворюється 35% відходів від обсягу переробки деревини, при виробництві дверних і віконних блоків – 31%, паркету – 30%, а при виробництві меблів – 54% [4].

За характером біомаси деревні відходи, які в подальшому можна буде використати, поділяють на такі види: відходи з елементів крони, відходи зі стовбурної деревини та відходи з кори.

Залежно від форми та розмірів деревні відходи діляться на такі групи: *шматкові деревні відходи* та *м'які деревні відходи*. *Шматкові деревні відходи* – відкомлівки, козирки, фаутні вирізки, обапіл, рейки, зрізки, короткоміри. *До м'яких деревних відходів* належать тирса та стружка.

У процесі лісопиляння одержують різні шматкові відходи, які в більшості випадків використовують для енергетичних цілей. Шматкові відходи лісопиляння утворюються із периферійної частини колоди і при відсутності попереднього обкорування колод до їхнього складу входить така кількість кори, що її неможливо використати для варки целюлози і виробництва деревних плит.

Кількість кори, що є в деревині, залежить здебільшого від породи, а також віку дерева, умов, у яких воно росло, діаметра стовбура та інших чинників. Для практичних розрахунків приймають, що кількість кори становить 10% від об'єму обкорованої деревини. Такий великий вміст кори на деревині свідчить про важливість проблеми корисного використання відходів обкорування деревини.

Подрібненою деревиною називають деревні частини різної форми та розмірів, які одержані в результаті механічної обробки. До подрібненої деревини належать: тріска, дробленка, стружка, тирса, деревне борошно та деревний порошок.

Важливою характеристикою подрібненої деревини є її *фракційний склад* – якісне співвідношення частинок визначених розмірів у загальній масі подрібненої деревини. Фракцією подрібненої деревини називають процентний вміст частинок певного розміру в загальній масі. Подрібнену деревину за розмірами частинок можна поділити на такі види:

– деревний порошок, який утворюється під час шліфування деревини, фанери та деревних плит; основна кількість частинок проходить через сито 0,5 мм;

– тирса, яка утворюється при розпилюванні деревини, її частинки проходять через сито з отворами 5–6 мм;

– тріски, які одержані при подрібненні деревини та деревних відходів у рубальних машинах, основна кількість трісок проходить через сито з отворами 30 мм і залишається на ситі з отворами 5–6 мм;

– великі тріски, розмір частинок яких більше, ніж 30 мм.

Фракційний склад деревних трісок, призначених для енергетичного використання, практично не нормується, але недопустимим є вміст у паливі частинок довжиною більше 100 мм, а також вміст частинок розміром менше 5 мм у кількості більше 30%.

Проведений аналіз свідчить про те, що в процесі лісозаготівель і деревообробки утворюється велика кількість відходів із деревини, тому подальше їхнє застосування є дуже актуальною проблемою.

Існує кілька напрямів ефективного використання відходів деревини.

Зокрема, на деревообробному та меблевому виробництвах успішно реалізується утилізація відходів деревини шляхом застосування системи автоматичного спалювання (САС) і водяного або парового котла [4]. Комплект САС складається з бункера, в який засипають відходи, керованого автоматично шнекового механізму та газогенератора, в якому проходить процес перетворення відходів у газ. Утворений потужний факел вогню надходить з газогенератора у топку котла. Задана температура теплоносія (гаряча вода або пара) на виході з котла контролюється і підтримується автоматично.

Ефективним напрямом використання відходів деревини є виготовлення із них паливних брикетів або гранул (пеллет).

Деревні паливні брикети – це екологічно чистий продукт, який виготовляється з натуральних, необроблених хімічними препаратами деревних відходів [5]. Процес відбувається при високому тиску і температурі. Зв'язуючою речовиною є лігнін, який міститься в деревині. Температура, що виникає під час пресування, сприяє ущільненню поверхні брикетів, в результаті чого вона стає водонепроникною. При згорянні брикетів утворюється до 1% золи, що в 20 разів менше, ніж від вугілля. Водночас золу можна використовувати як міңдобриво. Під час горіння паливних брикетів вуглекислого газу утворюється в 10 разів менше, ніж від природного газу і в 50 разів менше, ніж від вугілля, а сірки виділяється менше 0,08%. Брикети мають щільність у 2 рази більшу, ніж дрова, а отже займають менше місця. Зазначені кількісні характеристики свідчать про те, що це зручний, чистий продукт для складування й транспортування, і в процесі спалювання не справляє негативного впливу на довкілля. Крім цього, попит на паливні брикети зростає з кожним роком. Все це сприяло розширенню їхнього виробництва в Україні, а також виготовленню устаткування. Зокрема, Київське комунальне виробниче підприємство «Міськпаливо» пропонує паливні брикети довжиною 32 см і шириною 5 см, які мають 1% зольності, вологості 3–5% і ККД 90%. Вартість 1 т брикету – 2000 грн. [6]. ТОВ «Клінвуд-Тернопіль» виготовляє з відходів твердих порід дерев (дуб, бук, граб) паливні брикети діаметром 6 см і довжиною 30 см. Їхня вологість сягає 8–13%, теплотворність 4200–4650 ккал/кг, зольність – 0,7–1,2% і щільність – 0,95 г/см<sup>3</sup>. Брикети пакують по 10 кг. Вартість однієї тонни брикетів – 93 євро [7]. Компанія «Фора-Захід» пропонує проект виробництва паливних брикетів, який охоплює процес подрібнення сировини, її сушіння до вологості < 12% і подальше пресування шнековим методом брикетів [8].

Водночас необхідно зазначити, що велика увага як науковців, так і виробників була приділена розробленню технологій переробки деревних відходів, отримання брикетів (гранул) і вдосконаленню устаткування для ефективного використання відходів деревини [9–19].

У роботах [9–11] запропоновано способи переробки деревних відходів і пристрої, які забезпечують ефективне використання паливних заготовок. Це дає змогу здешевити лісосічні роботи, максимально повно використати деревні відходи та одержати екологічно чисте паливо для котелень і газоенергетичних установок. Розроблені конструкції установок поліпшують їхні експлуатаційні характеристики і розширюють технологічні можливості переробки деревини.

Низка патентів [16–19] присвячена проблемі економічного використання відходів деревини шляхом їхнього збирання, пакування, ущільнювання, формування, в'язання і транспортування виготовлених паливних брикетів. Зокрема, фірма «Істра-Ламбер Україна» із відходів деревних виробів (дерев'яні будинки, дерев'яні двері, паркетна дошка, клеєний брус) виготовляє паливні брикети діаметром 100 мм і довжиною до 150 мм [16]. Вироби пакують по 10 і 22 кг. Тривалість горіння брикету – до 30 хв., під час якого утворюється мінімальна кількість диму і немає іскор. Теплотворна здатність паливних брикетів практично така сама, як у кам'яного вугілля.

Українські підприємства приділяють також увагу вдосконаленню устаткування для виготовлення паливних брикетів. Наприклад, ПП «Майстерня своєї справи» (м. Олександрія, Кіровоградської обл.) з 2008 р. виготовляє для виробництва паливних брикетів екструдер EB-350 [20]. Його продуктивність сягає 350 кг брикетів за годину. Вологість брикетів – у межах 2–8%. Для екструзійного виробництва паливних брикетів підприємство «ЕлеваторМаш» (м. Черкаси) пропонує екструдер EB-350 Bronto потужністю 50,5 кВт/год. [21]. Продуктивність установки – 350 кг брикетів за годину. Їхня теплотворність – у межах 4400–4900 ккал/кг. Щільність паливного брикету – 1,1–1,2 т/м<sup>3</sup>.

Розроблено також пристрої [17–19], які мають високу продуктивність і одночасно подрібнюють тирсу, перемішують її та сушать. Це дає змогу в подальшому успішно використати відходи деревообробного виробництва для виготовлення паливних гранул (пеллет). Пеллети – це паливні гранули, які мають форму циліндра діаметром від 6 до 14 мм і довжиною до 20 мм [22].

Компанія ВАТ «BIO TECHNOLOGY DEVELOPMENT», яка працює на ринку України з 2005 р., пропонує лінії для виготовлення паливних пеллет (рис. 1), вартістю 1,7 і 2,7 млн. грн., продуктивністю 1 і 2 т/год. відповідно [23].

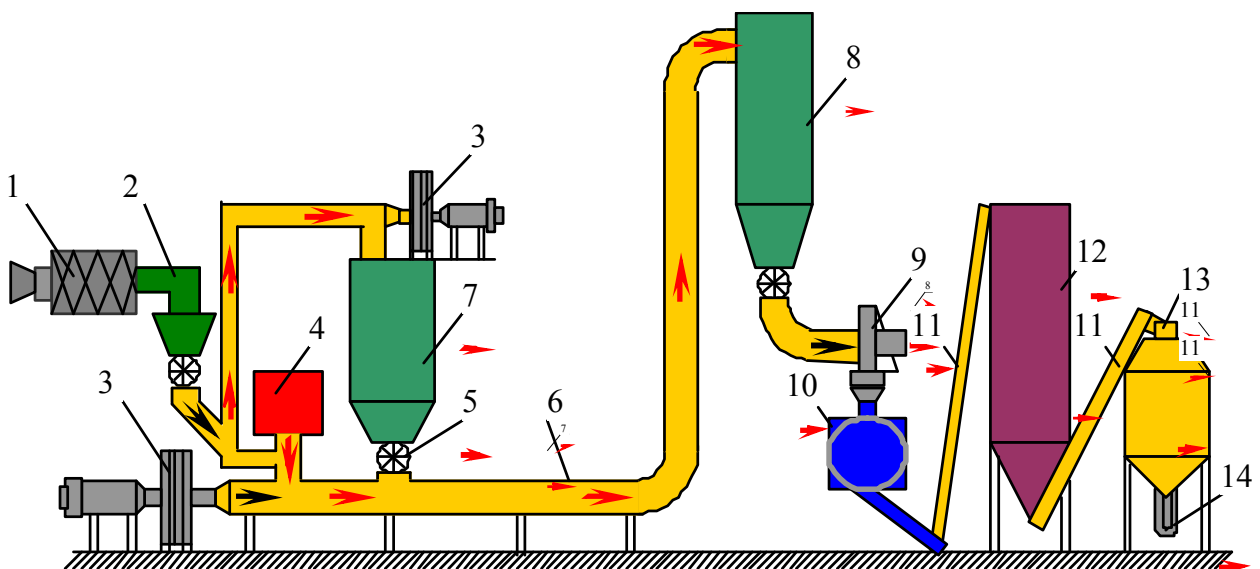


Рис. 1. Схема лінії для виготовлення пеллет

1 – машина для подрібнення сировини; 2 – бункер подачі сировини; 3 – вентилятор; 4 – тепловий генератор; 5 – шлюзова заслінка; 6 – трубовід сушарки; 7 – циклон-віддільник ЛІОТ-3; 8 – циклон-віддільник ЛІОТ-4; 9 – млин; 10 – пеллетний прес; 11 – шнековий транспортер; 12 – охолоджувач; 13 – бункер готової продукції; 14 – пакування готової продукції.

Процес виготовлення паливних пеллет можна описати таким чином. Сировиною для виробництва пеллет є деревні відходи (тирса, стружка, кора, тріски). Відходи спочатку подаються в дробарку, в якій подрібнюються до стану борошна, а потім отримана маса надходить у сушарку, де висушується до вмісту вологи 8–12%. Висушене деревне борошно надходить у прес-гранулятор, в якому відбувається формування пеллет. Під час пресування тиск підвищує температуру матеріалу, а лігнін, який міститься у деревині, розм'якшується і склеює частинки в щільні циліндри. Готові гранули охолоджують, пакують у стандартну тару по 12–40 кг або доставляють споживачеві насипом. На виробництво 1 т пеллет витрачається 4–5 м<sup>3</sup> деревних відходів.

Популярність гранул як «домашнього» палива зумовлена й тим, що тепло з деревини сприймається набагато приємніше, ніж тепло, одержане з мазуту або природного газу.

Необхідно також зазначити, що використання пеллет як палива дає змогу не залежати від компаній-монополістів (газ, електроенергія) і зовнішніх умов (пошкодження ліній електропередач, трубопроводів тощо).

Деревні гранули є стандартизованим видом палива і для них існують нормативи. У різних країнах запроваджені різні стандарти на виробництво паливних гранул (пеллет) [24]. Стандарти обумовлюють щільність, розміри гранул, вологість, вміст пилу та інших речовин. Наприклад, у США діє Standard Regulations & Standards for Pellets in the US: The PFI (pellet), які дозволяють виробляти гранули двох сортів – «Преміум» і «Стандарт». Відповідно до цих стандартів паливні гранули не можуть бути більше 1 1/2 дюйма довжиною, а їхній діаметр має бути в межах від 1/4 до 5 1/16 дюйма. Гранули «Преміум» повинні містити не більше 1% золи, а «Стандарт» – не більше 3%. У США випускається 95% гранул сорту «Преміум», який можна застосовувати для опалювання будь-яких будівель. Стосовно гранул сорту «Стандарт», то вони містять великий об'єм кори або сільськогосподарських відходів, що зумовлює обмежену кількість їхнього випуску.

У Німеччині на паливні гранули прийнято стандарт DIN 51731. Довжина гранул не більше 50 мм, діаметр – від 4 до 10 мм. Вологість пеллет не має перевищувати 12%, а вміст пилу – не більше 0,5% тощо.

У зв'язку з надходженням на європейський ринок низькосортних деревних гранул, які виготовлені переважно за кордоном, із весни 2002 р. гранули в Німеччині одержали новий стандарт – DIN plus. Цей сертифікат об'єднав німецький і австрійський стандарти.

В Україні та Росії стандартів на пеллети немає, тому виробники гранул орієнтуються на європейські стандарти.

На даний час пеллети використовують для опалення житлових і виробничих приміщень, а також у котлах великої потужності (сучасні ТЕЦ). Котли, що працюють на пеллетах, – порівняно новий і дуже популярний в Європі вид опалювальних систем. Вони бувають різних типів, але всі мають високий рівень автоматизації. Загальними принципами роботи котлів є автоматична подача палива з бункера (за необхідності) та підтримування заданої температури. Затрати на придбання і встановлення устаткування окупуються за 1–2 роки. Котельня на пеллетах може тривалий час (від одного до кількох місяців) працювати без втручання людини. Потужність побутових котлів – у межах від 15 до 100 кВт, промислових – до 1200 кВт. Пеллетні котли мають високий ККД (до 95%). Деякі моделі котлів можуть мати додатковий контур гарячого водопостачання. Котли не потребують спеціального обслуговування. Очищення від золи проводиться один раз у місяць.

В Україні ринок пеллет ще дуже молодий. Виробництво гранул з'явилося в 2005 р. і нині їх виробляють 15 підприємств. Річний обсяг виробництва пеллет становить 200 тис. т, із них 95–97 % експортується в Європу [24].

Таким чином, утилізація відходів деревини, виробництво паливних гранул і брикетів дає змогу вирішити важливу екологічну проблему переробки відходів підприємств лісового господарства, деревообробної промисловості та агропромислового комплексу. На сьогоднішній день – це екологічно й економічно виправданий напрям ресурсо- та енергозабезпечення різних галузей народного господарства.

Отже, в процесі лісозаготівель і деревообробки утворюється велика кількість деревини, яка ускладнює екологічну проблему; утилізувати відходи деревини можна шляхом застосування систем автоматичного спалювання (САС) і водяного або парового котла; ефективним напрямом управління процесами використання відходів деревини є виготовлення із них екологічно чистого палива – паливних брикетів або гранул (пеллет).

### Література

1. Стратегія енергозбереження в Україні / за ред. В. А. Жовтянського. – Т. 1. – К. : Академперіодика, 2006. – 510 с.
2. Дзюпин О. В. Утилізація відходів деревини з отриманням тепла / О. В. Дзюпин // Будмайстер. – 2000. – № 8. – С. 8–11.
3. Закон України «Про енергозбереження» від 01. 07. 1994 р. № 74/94-ВР.
4. Головкин С. И. Энергетическое использование древесных отходов / С. И. Головкин, И. Ф. Коперин, В. И. Найденов. – М. : Лесн. пром-сть, 1987. – 224 с.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.evrobriquet.ru/>
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmv.gov.ua/>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cleanwood.biz.ua/>
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fora-zakhid.com.ua/>
9. Пат. 2012486 Россия. Передвижная машина для переработки древесины / М. В. Гомонай. – Оpubл. 15. 05. 1994.
10. Пат. 2120853 Россия. Способ отделения древесной зелени и устройство для его осуществления / В. И. Ягодин, Л. В. Свиринов, В. И. Рощин. – Оpubл. 27. 10. 1998.
11. Пат. 2267257 Россия. Способ получения и использования древесных топливных заготовок и устройство для его осуществления / А. М. Способ. – Оpubл. 10. 10. 2003.
12. Пат. 40351 А Україна. Пристрій для подрібнення матеріалів / Ю. Ю. Лукач, І. О. Мікульонюк, Г. Л. Рябцев, М. В. Сезонов. – Оpubл. 16. 07. 2001.
13. Пат. 40351 А Україна. Пристрій для подрібнення деревини / П. А. Бехта. – Оpubл. 16. 02. 2004.
14. Пат. 40351 А Україна. Пристрій для подрібнення відходів / І. О. Мікульонюк. – Оpubл. 17. 07. 2006.
15. Пат. 45069 А Україна. Спосіб отримання паливних брикетів з деревини / Р. Б. Гевко, Р. І. Розум. – Оpubл. 26. 10. 2009.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.istra-lumber.ru/ua/site/briquettes/>
17. Пат. 66232 Россия. Устройство для сушки и измельчения опилок / П. П. Слипченко. – Оpubл. 10. 09. 2007.
18. Пат. 77561 Россия. Устройство для сушки и измельчения опилок / П. П. Слипченко. – Оpubл. 27. 10. 2008.
19. Пат. 78442 Россия. Устройство для сушки и измельчения опилок / П. П. Слипченко. – Оpubл. 27. 11. 2008.
20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://msd.in.ua/tkstrudev350/>
21. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bronto.ua/ua/products>
22. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zorg.ua/print.php?id=68>
23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biotechnology.net.ua>
24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.korrdon.info>

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМИ РИЗИКАМИ

*Розглянуто основні методи впливу на ступінь екологічного ризику. Наведено засоби, що дають змогу уникнути виникнення й мінімізувати наслідки настання екологічного ризику під час виробничої діяльності підприємства.*

*The main methods of influence on the degree of environmental risk are considered in the article. There are tools to prevent and minimize the effects of the occurrence of ecological risk during production of the enterprise.*

Існування ризиків функціонування постійно стимулює керівників господарських об'єктів до пошуку засобів та методів зниження негативного впливу внаслідок настання ризикової події. Відповідальність при настанні ситуації екологічного ризику має додатково ще й моральну сторону, бо керівництво підприємства несе збитки не лише в сфері своєї професійної діяльності, а й завдає невідвортної шкоди навколишньому середовищу й населенню, що проживає в зоні ризику. З огляду на це питання управління екологічними ризиками має займати особливе місце в системі управління підприємством і потребує детального розгляду.

Питання управління екологічними ризиками відображені в працях таких науковців, як В. В. Вітлінський, Н. М. Внукова, Л. В. Зензерова, Ю. Ю. Кінев, Е. А. Яйли, В. Сідорчук, Н. Асамбаєв, А. А. Садеков, А. В. Матвійчук.

За останніх 10 років в у галузі економіко-екологічного управління відбулися серйозні зміни. Їхньою причиною є низка факторів і тенденцій. По-перше, споживачі стали ставитися до вибору товарів більш свідомо з екологічної точки зору. Ступінь екологічної свідомості споживачів різна в різних країнах, і це, безумовно, позначається на діяльності компаній. По-друге, в багатьох країнах сьогодні істотно розширилося поняття екологічної відповідальності. Якщо раніше відповідальність покладалася на компанію, що забруднює навколишнє середовище, то нині до цієї категорії зараховують також страхові компанії і банки, які обслуговують діяльність компаній, і навіть потенційних покупців продукції певної компанії. По-третє, в останні роки акцент в охороні навколишнього середовища в країнах, що належать до Організації Економічного і Соціального Розвитку змістився з прямого забруднення на те, що називається «розсіяними» джерелами забруднення, в деяких випадках до них зараховують і самі товари. Це не означає, що екологія на сучасному етапі приділяє увагу винятково проблемам розсіяних джерел забруднення. Швидше, з прийняттям суспільством принципів сталого розвитку управління підприємством переходить від використання технології очищення «на кінці труби» до більш системних методів. По-четверте, з'явилися нові сили, здатні вплинути на політику компанії: постачальники, корпоративні клієнти, конкуруючі компанії (табл. 1.) [8]

Таблиця 1

Ефекти від впровадження системи еколого-економічного управління на підприємстві [8]

Аб аєдє	Да çбє ùдàдє	Òà òì ³í аї òì ààà æаí í ý	Äæóç ù аї òì ààà æаí í ý
1	2	3	4
<b>Ðèí èí à³</b>			
Í òñ ðеòàòì ðе àçà°ì í à³ç, ç ààèèèèè èì ³æ àðì аí èì è èì í í аí³уì è	Ì í æèèà³нòù àçà°ì í àèè³аí í æ é аí à³ ñòòì èí аí аí ñí ³аòì а³бì еòòàà	Èí òì òèí - òà ñàð àаí ùí ñòòì èí à³	Èí í àðò³èí³ í òааí çàò³ç í àñàì í àðàà í òì í еñèí à³
Ì аí ø³èçèèí à³í èàòàæ³ í ðе àçà°ì í à³çç ò³ аí ñí àèì è í òааí çàò³уì è	Çì èæаí í ý àèèòàòçà èð ààèèòàì è òà ñòòàòòàаí í ýì Ì í æèèà³нòù í òòèì аí í ý èðààèèò³а ì æ³ аòì аí èò³ ààñèè³èí èò àаí è³а	Èí òì òèí - òà ñàð àаí ùí ñòòì èí à³	Èí í àðò³èí³ í òааí çàò³ç í àñàì í àðàà í òì í еñèí à³

1	2	3	4
Í áð ááááè í ðè ó-àñóªá í æáðí áí èð óáí ááðáð	Ì í æèèáñòúí òðèì áí í ý ááí ðí çí ù áí í ý æèááí í áí çàì í áèáí í ý	Êí ðí ðèí - òà ñáðááí úí ñòðí èí áª	Óí æáð ñàèúíª
Í áð ááááè í à ðè í éáð «áèí èí áª+í í çí ðí áðóªçòá í í ñèóá	Ì í æèèáñòúí òðèì áí í ý ááí ðí çí ù áí í ý æèááí í áí çàì í áèáí í ý	Ñáð ááí úí - ªáí ááí ñòðí èí áª	Áèðí áí è+ª/ ñáðáñíª í æí ðèªí ñòáá
Êí çàèðí è ñè ñòáí óí ðááèªí í ý òà áçàªí í áªçç çàóªæááèáí èì è ñòí ðí í áí è	Çðí ñòáí í ý ðè í èí áí çèáí çàèªçàóªç	Êí ðí ðèí - òà áí ááí ñòðí èí áª	Í æí ðèªí ñòáá, áèóªç ýèèððí çí ù áí í á òí í áí áèð áªæð
<b>Ðèçèèí áª</b>			
Ì áí ð à èí í áªí ñòúª í áñèªáèè í í çàð óàòí èðª áááðªéí èð ñèóáðªé (ó.ò. +. áèý ç æáðí æí ðèªí ñòáá)	Ì áí ðª í èáðááªª/ àèí èáðè çà ð èí áó í ááèí èèð í úí í óñáðááí áèù ó òá í áñáèáí í þ. Áªæèáááíª æèáí æè ó æèáèýªª èðááèóó áí áªèè áí í æí ðèªí ñòáá ç áí èó í áñáèáí í ý, í í óáí óªéí èðí ðáóªáí èèªª ááðæáí èðí ðááí æ. Çí áí ð áí í ý í ááèðí áí è+èð áèèðáð	Ñáð ááí úí ñòðí èí áª	Áèðí áí è+ª/ ñáðáñíª í æí ðèªí ñòáá
Ì áí ð à èí í áªí ñòú í í æááíª í áñèªáèè í í ðóð áí í ý çàèí í í áááñòáá	Í í èª ð áí í ý áçàªí í áªçç ááðæáí èì è í ðááí àì è èí í òðí èþ, çí áí ð áí í ý ñòí ð òðáðª æí òáí èáðááªª çà í áááðèáí èé áí èèá, áèèèþ+áí í ý í í æèèáí ñòª í ðèí èí áí í ý í ðí áááæáí í ý á áèí èí áª+í èð áèí í ááð	Êí ðí ðèí - òà ñáðááí úí ñòðí èí áª	Áèðí áí è+ª/ ñáðáñíª í æí ðèªí ñòáá
Çí èæáí í ý ñí áªáðòí ñòª çà ðáðóí í èðáðª í áèúí í áí áèèí ðèñòáí í ý ñèðí áèí è, ðáñóðñªª ò. á.	Çáªèùð áí í ý í ðèá óðèó. Íªáèù áí í ý ñòááªèúí í ñòª áèðí áí èðóáá	Êí ðí ðèí - òà ñáðááí úí ñòðí èí áª	Óí æáð ñàèúíª
<b>Í ðèðí áí í ðí ðí íª</b>			
Çí èæáí í ý áððáð áí áñèªáí è çàðáí ðþ ááí ú òá íªáèù áí í ý í ðáð ááªááª+ª í áðñí í áèó çà ðáðóí í è í í èª ð áí í ý ñòáí ó í ááèí èèð í úí áí ñáðááí áèù á	Çí èæáí í ý áèí èáðçà í ðí ð çàðáí ðþ ááí í ý í è òá ñòáí áèí è áèèðáðáí è Áèèí ðèñòáí í ý áí ñáª+áí í áí ªæááèªªèí ááí í áí í áðñí í áèó	Ñáð ááí úí - ªáí ááí ñòðí èí áª	Áèðí áí è+ª/ ñáðáñíª í æí ðèªí ñòáá
Çí èæáí í ý í èáðááªª òá ð òðáðª æí çà çááðóáí áí í ý í ááèí èèð í úí áí ñáðááí áèù á	Çáªèùð áí í ý í ðèá óðèó	Êí ðí ðèí - òà ñáðááí úí ñòðí èí áª	Áèðí áí è+ª/ ñáðáñíª í æí ðèªí ñòáá

Традиційно в багатьох країнах світу процес управління ризиком ґрунтувався на використанні командно-адміністративних методів, які найчастіше вимагали дотримання природоохоронних стандартів за рахунок застосування спеціальних технологій, а безпосередньо управління було сфокусовано на здійсненні контролю за окремими джерелами небезпеки і забруднень і тим впливом, який вони чинять на людину і природу [9, с. 10–24].

- Вітчизняні та зарубіжні науковці вказують на такі методи управління екологічними ризиками:
- уникнення ризику означає просте ухилення від певного заходу, обтяженого надмірним ризиком. Утім, уникнути ризику для керівника нерідко означає відмовитись від прибутку, а це пов'язано з ризиком невикористаних можливостей;
  - попередження ризику – це доволі ефективний засіб, проте лише в окремих випадках він дає змогу зменшити ступінь ризику в бізнесі;
  - прийняття ступеня ризику – це залишення ризику за менеджером, тобто на його відповідальність. Вкладаючи кошти в певну справу, керівник має бути впевненим, що є змога покрити можливі збитки або що вони йому майже не загрожують;



- розподіл ризику полягає в тому, щоб перекласти певну частину відповідальності за ризик на того співучасника реального інвестиційного проекту, який здатний його контролювати краще за інших;
- суть зовнішнього страхування ризику полягає в тому, що інвестор готовий відмовитися від частини доходів, аби уникнути надто великого ступеня ризику;
- лімітування – це встановлення ліміту, тобто верхньої межі часу, коштів тощо;
- диверсифікація – це процес розподілу, наприклад, вкладених коштів між різними об'єктами інвестування, які безпосередньо не пов'язані один з одним;
- створення резервів, запасів покриття ймовірних збитків є одним із поширених на практиці способів зниження ступеня ризику. Основною проблемою у створенні запасів та резервів на покриття ймовірних збитків є оцінювання потенційних наслідків ризику;
- здобуття додаткової інформації є одним із важливих способів зниження ступеня ризику. В умовах використання невичерпних, неоднозначних, неточних даних постає питання про доцільність їхнього уточнення [1, 2, 3, 7].

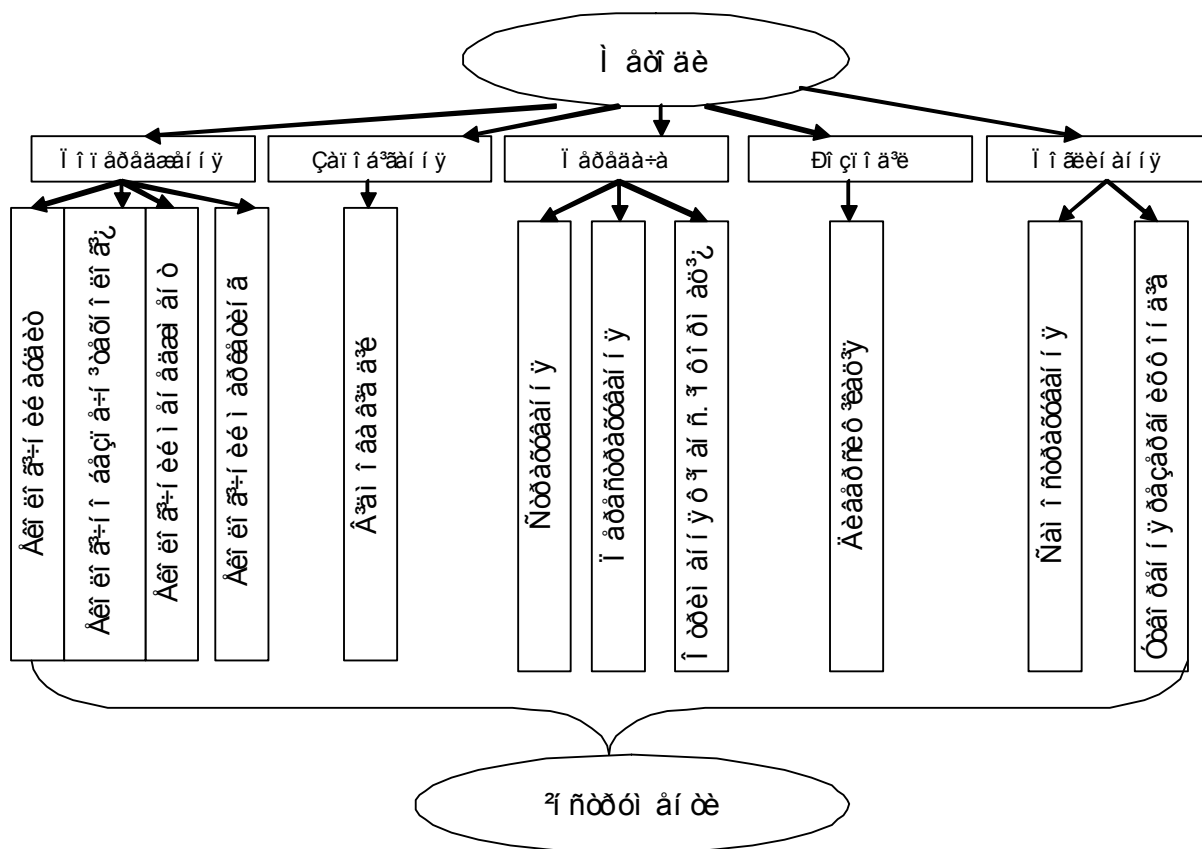


Рис. 1. Методи та інструменти управління екологічними ризиками [4]

Крім цього, відносно підприємства шляхи зниження ризику можна розбити на дві групи – зовнішні та внутрішні. До першої групи належать такі методи, як страхування, диверсифікація, передача ризику. А основними внутрішніми методами є отримання додаткової інформації, планування і прогнозування діяльності підприємства, складання бізнес-плану, ретельний підбір персоналу.

Важливо правильно вибрати з усього різноманіття існуючих економічних методів ті, які з найбільшою точністю оцінюють екологічний ризик, дають змогу попередити його появу і пом'якшити негативні наслідки. Для екологічних ризиків доцільно виділити методи та інструменти (заходи) управління ризиком, представлені на рис. 1 [4, с. 56–62].

До сучасних теорій протидії ризику належить методологія ризик-менеджменту. Розкриттю сутності ризик-менеджменту буде сприяти дослідження походження і розвитку явища та еволюції його форм (табл. 2).



У процесі управління екологічними ризиками можуть бути виокремлені такі рішення:

– за вибором цілей управління ризиком. Це рішення, які найменше піддаються дослідженню і формалізації. Формально методи аналізу й синтезу стосовно цілепокладання поки що недостатньо розроблені;

– за вибором методів (попередити, знизити, страхувати, поглинути) чи інструментів (конструкторські, технологічні, фінансові тощо) управління ризиками. Ці рішення допускають формалізацію, зокрема, використання функціонально-логічних методів, математичних методів і моделей тощо;

– підтримки балансу в трикутнику «люди – ресурси – цілі» в процесі досягнення обтяжених ризиком цілей за допомогою обраного інструментарію управління ним.

Зниження екологічного ризику можливе:

1) на етапі планування операції чи проектування зразків – запровадження додаткових елементів надійності та інших необхідних заходів;

2) на етапі прийняття рішення – використання відповідних критеріїв оцінки ефективності рішення;

3) на етапі експлуатації технічних систем – за рахунок додержання режимів експлуатації та їхнього контролю.

У межах кожного з напрямів вживані заходи матимуть різну ефективність. Ці заходи пов'язані з витратами і потребують їхнього збільшення за зростання складності систем. Тому в певних умовах може виявитись економічно доцільнішим витратити грошові кошти не на попередження чи зниження ступеня ризику, а на відшкодування можливих збитків, використовуючи для цього механізм страхування.

Обираючи відповідний спосіб управління ризиком, яким обтяжена певна діяльність, бізнесмен має керуватися такими основними принципами: недоцільно ризикувати більшим заради меншого; недоцільно ризикувати більше того, що дозволяють власні кошти; необхідно заздалегідь піклуватися про можливі наслідки ризику [2].

Таким чином, екологічні ризики являють собою особливий вид ризику, що потребує спеціальних управлінських методів, які мають бути чітко сформовані та оцінені економічно. Неможливо повністю уникнути екологічного впливу під час виробничої діяльності, але його можливо мінімізувати й контролювати. Управління екологічними ризиками має стати невід'ємною частиною управління ризиками діяльності взагалі і враховувати масштаби впливу, що розповсюджується далеко за межі підприємства.

### Література

1. Вітлінський В. В. *Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності : навч. посіб.* / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. – К. : КНЕУ, 2008. – 424 с.
2. Вітлінський В. В. *Ризик у менеджменті* / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К. : Борисфен-М, 1996. – 336 с. : іл.
3. Внукова Н. М. *Управління ризиком лізингових операцій. науково-методичні рекомендації* / Н. М. Внукова. – Харків : Бізнес-Інформ, 1997. – 47 с.
4. Зензерова Л. В. *Організація процесу управління екологічними ризиками* / Л. В. Зензерова // *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Вип. 46.* – Донецьк : ДонНТУ, 2002. – 216 с.
5. Кинев Ю. Ю. *Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения* / Ю. Ю. Кинев // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2002. – № 5. – С. 73–83.
6. Матвійчук А. В. *Економічні ризики в інвестиційній діяльності : моногр.* / А. В. Матвійчук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 205 с.
7. Сидорчук В. *Екологічні ризики: аналіз, розрахунок, аудит* / В. Сидорчук, Н. Асамбаєв // *РИСК: аналітичний журнал.* – 2002. – № 2.
8. *Економіко-екологічний рейтинг в системі управління підприємством : моногр.* / А. А. Садеков [и др.]. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 173 с.
9. Яйли Е. А. *Традиційний і козволюційний погляди на системні підходи к проблемі управління екологічними ризиками* / Е. А. Яйли, А. А. Музалевский // *Управление риском.* – 2006. – № 2. – С. 10–24.

*Наталія КАРАЄВА, Ірина ГУСЄВА*

**СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

*Досліджено структуру організаційно-економічного механізму забезпечення енергетичної безпеки України. Виокремлено його головні елементи та взаємозв'язки між ними. Доведено необхідність врахування ризиків суб'єктів енергетичного ринку в механізмі забезпечення енергетичної безпеки.*

*Organizational-economic mechanism structure of providing the energy security of Ukraine is studied. It's main components and their interconnections are defined. The necessity of accounting the power market subjects risks in the mechanism of providing the power security is proved.*

Актуальним завданням розвитку вітчизняної економіки є розроблення й упровадження ефективного механізму функціонування енергетичного сектору України. Актуальність і першочерговість цього завдання обумовлюється важливістю енергетичного сектору в плані гарантування економічної та енергетичної безпеки держави, а також необхідністю розвитку енергетичної галузі України та забезпечення прийняттого рівня надійності енергопостачання населення.

З огляду на процес лібералізації світової енергетики, з'являється необхідність адаптації суб'єктів енергетичного сектору до нових економічних умов. Разом із цим, процес лібералізації спричиняє появу конфлікту інтересів між новими суб'єктами енергетичного ринку, що створює нові загрози та ризики енергетичної безпеки (ЕНБ) держави. Власне тому виникає необхідність поглибленого вивчення сутності й структури господарського механізму, його складових та характеру взаємозв'язків між ними й удосконалення організаційно-економічного механізму гарантування енергетичної безпеки (ЕНБ) України.

Дослідження господарського механізму займають провідне місце в наукових пошуках вітчизняних і зарубіжних економістів. Однак слід зауважити, що вони стосуються переважно механізму забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств, залучення прямих іноземних інвестицій, управління конкурентоспроможністю підприємств. Недослідженим на сьогодні залишається питання структури організаційно-економічного механізму забезпечення ЕНБ держави.

Мета статті – дослідження структури організаційно-економічного механізму забезпечення ЕНБ держави та виокремлення його головних елементів.

Поняття господарського механізму має глибокі історичні корені, дослідженням його природи займалися і займаються багато вчених. Серед них необхідно виділити праці Л. І. Абалкіна, О. С. Гусарова, П. Г. Буніча, Ю. М. Осипова, Б. А. Райзберга, С. В. Мочерного, Ю. Ю. Круглова.

Згідно з [1, с. 643], у загальному випадку основними елементами організаційно-економічних відносин, а отже й організаційно-економічного механізму, є менеджмент, маркетинг, обмін виробничим досвідом, організація різних систем заробітної плати, організація діяльності різних типів бірж (фондової, товарної), організація банківської та бюджетної систем. Організаційно-економічний механізм охоплює не лише економічні способи та методи управління господарською діяльністю, а й відповідні правові, соціальні та інші управлінські способи і методи впливу на економіку.

Особливістю формування організаційно-економічного механізму забезпечення ЕНБ України необхідно вважати те, що за своєю суттю він має спрямовуватися не на забезпечення вузькогалузевого інтересу, а на створення всіх організаційно-економічних та соціальних умов для досягнення спільного, узгодженого інтересу.

Підвищення рівня ЕНБ України передбачає здійснення цілісної системи заходів, які містять:

а) нормативно-правові та адміністративно-контрольні заходи, що включають перегляд існуючих норм, правил і регламентів, які визначають витрачання палива та енергії, у бік підвищення жорсткості вимог до енергозбереження; удосконалення правил обліку та контролю енергоспоживання; встановлення стандартів енергоспоживання та енерговитрачання; проведення експертизи з енергозбереження та регулярного енергетичного аудиту підприємств;

б) економічні заходи, спрямовані на стимулювання суб'єктів господарювання до енергозбереження, перетворюючи їх на ефективну сферу бізнесу: звільнення від податку на прибуток інвестицій, що спрямовуються на здійснення організаційних і цільових технологічних заходів щодо економії палива та енергії; зниження ставок ПДВ на обладнання та матеріали пропорційно підвищенню їхньої енергоефективності щодо встановлених нормативів; податкова або інша фінансова підтримка таких нетрадиційних схем реалізації енергозберігаючих заходів, як лізинг енергоефективного обладнання, доступ зекономлених енергоносіїв до енергетичних мереж природних монополій (включаючи експортні) та ін.; надання державних гарантій щодо прямої фінансової підтримки енергозберігаючих проектів; прискорення автоматизації енергозберігаючого обладнання;

в) заходи соціально-психологічної спрямованості: популяризація економії енергії серед населення; масове навчання персоналу; проведення конференцій та семінарів з обміну досвідом; пропаганда енергозбереження у засобах масової інформації; поліпшення надійності і якості енергопостачання населення; підвищення реальної платоспроможності домашніх господарств та оптимізація і стабілізація тарифів на енергоресурси для населення; законодавче і нормативне забезпечення захисту прав та інтересів споживачів паливно-енергетичних ресурсів, їхньої взаємної відповідальності з поставальниками енергії; утворення і збереження робочих місць у галузях паливно-енергетичного комплексу шляхом реформування системи зайнятості; впровадження механізмів стимулювання безпечних умов праці на виробництві та підвищення відповідальності керівників об'єднань і підприємств за охорону праці; введення дійової системи матеріального стимулювання персоналу всіх рівнів за економію палива та енергії.

Отже, організаційно-економічний механізм забезпечення ЕНБ – це сукупність взаємопов'язаних організаційних, економічних та інших важелів і методів забезпечення ЕНБ держави, заснованих на принципі узгодження інтересів різних груп суб'єктів енергетичного ринку в умовах невизначеності та ризику, спрямованих на послаблення й усунення внутрішніх та зовнішніх загроз дефіциту енергоресурсів та порушення надійного енергозабезпечення.

Усе це свідчить, що інструменти організаційно-економічного механізму забезпечення ЕНБ є різноманітними й охоплюють технологічні, організаційно-управлінські, інформаційно-аналітичні, соціально-економічні заходи управління на різних рівнях ієрархії (світовому, державному, регіональному і локальному) (рис. 1). При цьому зазначені заходи організаційно-економічного механізму забезпечення ЕНБ спрямовані:

- технологічні – на заміну, модернізацію або відновлення технологічного обладнання, а також на оптимізацію режимів його роботи;
- організаційно-управлінські – на організацію систем обліку та аналізу фінансової підтримки техніко-економічних заходів (зокрема у формі забезпечення необхідного рівня фінансових можливостей; економічного обґрунтування фінансування відповідних заходів);
- інформаційно-аналітичні – на формування інформаційно-аналітичної системи підтримки забезпечення ЕНБ;
- соціально-економічні – на створення економічної та психологічної зацікавленості персоналу в заходах забезпечення ЕНБ.

Організаційно-управлінські заходи організаційно-економічного механізму являють собою систему прямих і зворотних зв'язків, які мають характер інформаційних потоків, управлінських рішень та організаційно-адміністративних дій і базуються на процесі взаємодії суб'єктів господарювання один з одним у процесі господарської діяльності.

З точки зору організаційно-управлінських методів, у практиці світового співтовариства обґрунтування стратегії сталого розвитку енергетики базується на раціональному поєднанні ринкових механізмів і державного регулювання. При цьому використовуються два можливих механізми реалізації управління: 1) пряме регулювання, пов'язане з впливом (зокрема, нормативно-правові та адміністративно-контрольні рішення (заходи)); 2) економічне стимулювання, пов'язане з розвитком ринкових механізмів.

Водночас слід зазначити, що питання співвідношення адміністративно-контрольних і економічних рішень залишається дискусійним, а їхнє поєднання багато в чому залежить від економічної ситуації, організаційних моделей енергетичних ринків, а також типів технологій і видів діяльності, що застосовуються.

Крім цього, оскільки механізм забезпечення ЕНБ пов'язаний із ризиком, то неодмінно повинен містити специфічні елементи, які дають змогу знизити ризик і зменшити пов'язані з ним несприятливі

наслідки. В механізмі мають бути передбачені специфічні інструменти стабілізації, які забезпечують захист інтересів учасників при несприятливих змінах умов реалізації проекту (в тому числі у тих випадках, коли цілі проекту будуть досягнуті не повністю або не досягнуті взагалі) й попереджують можливі дії учасників, які загрожують успішній реалізації проекту. В одному випадку може бути знижений ступінь самого ризику (за рахунок додаткових затрат на створення резервів і запасів, удосконалення технологій, зниження аварійності енергетичного виробництва, матеріальне стимулювання підвищення якості продукції). В іншому – ризик перерозподіляється між учасниками (індексування цін, надання гарантій, різноманітні форми страхування, система взаємних санкцій). Як правило, застосування стабілізаційних механізмів вимагає від учасників додаткових затрат, розмір яких залежить від умов внутрішнього та зовнішнього середовищ, очікувань та інтересів учасників, їхніх оцінок ступеня можливого ризику.

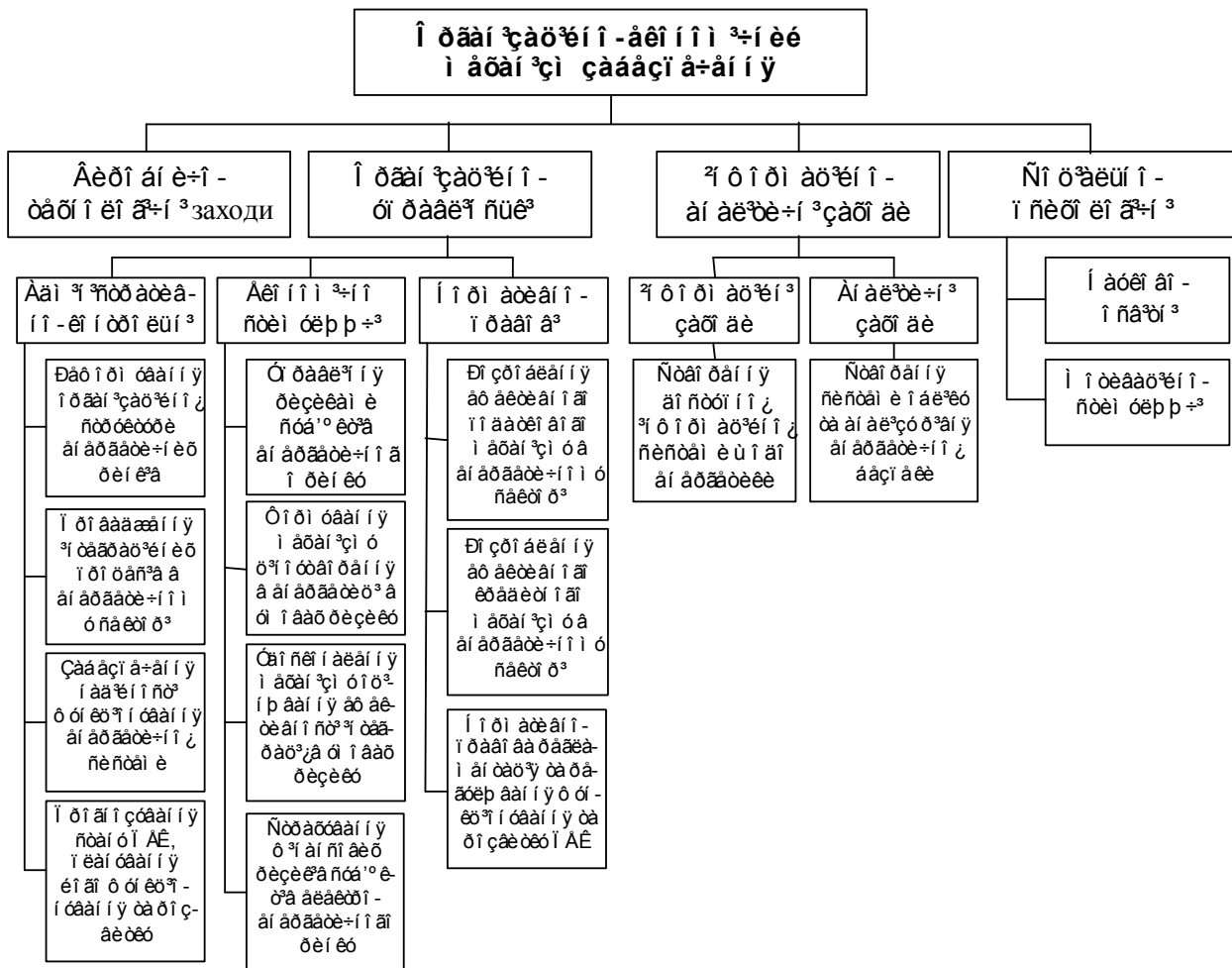


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму забезпечення енергетичної безпеки

Пріоритетними організаційними інструментами механізму забезпечення ЕнБ з урахуванням фінансово-економічних ризиків суб'єктів енергетичного ринку є:

- нормативно-правова регламентація і регулювання функціонування та розвитку ПЕК;
- реформування організаційної структури ринку електроенергії;
- провадження інтеграційних процесів в електроенергетичному секторі;
- забезпечення надійності функціонування енергетичної системи;
- прогнозування стану ПЕК, планування його функціонування та розвитку.

При цьому економічна підсистема механізму забезпечення ЕнБ держави складається з таких основних елементів (підсистем):

- управління фінансово-економічними ризиками суб'єктів електроенергетичного ринку;
- удосконалення механізму оцінювання ефективності інтеграції в електроенергетиці з урахуванням фінансових ризиків;
- формування механізму ціноутворення в електроенергетиці на основі прогнозування ринкової ціни електроенергії;
- страхування фінансових ризиків суб'єктів електроенергетичного ринку.

Таким чином, в результаті дослідження визначено, що організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки є складовою частиною загального господарського механізму. Він має складну й динамічну структуру, яка змінюється під впливом процесів лібералізації та реформування енергетичного сектору України. Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки охоплює виробничо-технологічні, організаційно-управлінські, інформаційно-аналітичні та соціально-психологічні заходи, узгоджене використання яких стимулює ефективне забезпечення ЕнБ України. Перспективою подальших досліджень є удосконалення методів реалізації заходів організаційно-економічного механізму, а саме: управління ризиками суб'єктів енергетичного ринку, механізм ціноутворення в енергетиці в умовах ризику, інтеграційні процеси в енергетичному секторі та механізм оцінювання їхньої ефективності в умовах ризику, реформування організаційної структури енергетичних ринків, забезпечення надійності функціонування енергетичної системи.

### **Література**

1. *Економічна енциклопедія* : у 3-х т. Т. 2 / редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 848 с.

Тетяна КОВАЛЕНКО

ОЦІНКА РЕЗЕРВІВ ЕКОНОМІЇ ЕЛЕКТРОСПОЖИВАННЯ НАСЕЛЕННЯ  
В УМОВАХ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ

*На основі аналізу соціальної норми електроспоживання населення і порівняння тарифної політики в Україні та США проведено оцінювання резервів економії від впровадження енергозберігаючих технологій та заходів.*

*Estimation of reserves of economy due to introduction of energy saving technologies and measures was executed on the basis of analysis of social norm of electricity consumption and comparison of tariff policy in Ukraine and USA.*

На шляху України до євроінтеграції постає важливе завдання встановлення світових цін на енергоносії, в тому числі на електроенергію для внутрішніх споживачів. Зокрема, в США тариф на електроенергію для населення перевищує тариф для промисловців у 1,26 разу, в той час як в Україні, навпаки, тариф для населення встановлено нижче, ніж для підприємств – він становить 36% від тарифу для підприємств [1]. Така ситуація призводить до погіршення фінансового становища енергоємних підприємств країни та потребує термінового вдосконалення перехресного субсидіювання. Для сприятливого розвитку підприємств та підвищення рівня життя населення необхідне ефективне регулювання політики тарифоутворення, спрямованої на зменшення тягаря компенсації витрат населення за рахунок власного розвитку підприємств. Проект економічних реформ Президента України на 2010–2014 рр. передбачає поступове встановлення економічно обґрунтованих тарифів на електроенергію для всіх груп споживачів, що приведе до обмеження практики перехресного субсидіювання побутових абонентів за рахунок промислових та інших категорій споживачів [2].

Слід зазначити, що населення в структурі споживання електричної енергії України відіграє виключно важливу роль, оскільки стабільно займає друге місце після промислового сектору в загальному обсязі споживання електроенергії. Однак актуальною проблемою в Україні залишається неплатоспроможність вітчизняних громадян, що приводить до постійного пошуку засобів та механізмів, спрямованих на скорочення заборгованості населення (на початок липня 2010 р. заборгованість з оплати електроенергії становила 2874,4 млн. грн.) [3]. В умовах вдосконалення тарифної політики (зокрема, неминучого підвищення тарифів на електроенергію для населення) існує можлива загроза виникнення негативної тенденції зростання кількості неплатоспроможного населення та вимушеного послідовного відключення від енергопостачання цієї групи споживачів, що буде погіршувати (враховуючи вищезгаданий значний обсяг споживання населенням на внутрішньому енергетичному ринку) стан ЕПР в Україні. З метою усунення цієї загрози необхідно проводити оцінювання резервів економії споживання електроенергії населенням з метою відновлення та підтримки платоспроможності цієї групи споживачів у сучасних умовах реформування тарифної політики на енергоносії.

Вищезазначеним питанням приділяли увагу в своїх дослідженнях вітчизняні й зарубіжні науковці. Зокрема, визначенню шляхів підвищення ефективності реалізації муніципальної енергетики присвятили праці А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський [4]. Вивчення процесу перехресного субсидіювання в електроенергетичній промисловості та порівняння з іноземними країнами представлено в наукових роботах Ф. Хуберта [5, с. 343]. Аналіз цінової і тарифної політики в електроенергетиці проведено в дослідженні Ю. В. Антонюка [6, с. 38]. Разом із цим, невирішеним є питання виявлення та оцінки резервів економії енергоспоживання населення, за рахунок якого можна підвищити платоспроможність вказаної групи споживачів.

Мета нашої статті – оцінювання резервів економії електроспоживання населенням. Предмет дослідження – метод оцінювання резервів економії електроспоживання населенням на основі аналізу соціальної норми споживання та ефективності впровадження енергозберігаючих заходів і технологій.



Алгоритм вирішення поставленого завдання передбачає виконання таких етапів: аналіз соціальної норми споживання електроенергії населенням в Україні та її структури; розрахунок сплати за спожиту енергію населенням в обсязі соціальної норми споживання; визначення енергозберігаючих заходів і технологій та оцінка ефекту від їхнього впровадження населенням; розрахунок відносної та грошової економії в сплаті за спожиту електроенергію.

З 1 лютого 2011 р. Національна комісія регулювання електроенергетики України (НКРЕ) НКРЕ підвищила на 30% тарифи для населення, яке щомісячно споживає понад 150 кВт/год. електроенергії без електроплит, а також понад 250 кВт/год. з електроплитами. Своїм рішенням комісія підвищила тариф на електроенергію, що відпускається для населення, на 7,31 коп. за 1 кВт/год. до 31,67 коп. [7].

В. Дерзкий і В. Скиба проаналізували норми споживання електроенергії середньостатистичною родиною в Україні залежно від умов житла. Отже, норми електроспоживання родини, що проживає у двокімнатній квартирі з газовою плитою у типовій будівлі, становлять 125 кВт/год./міс. [8].

Соціальною нормою електроспоживання вважають обсяг електроенергії, що складається з нормованого споживання приладами освітлення, затвердженого санітарними нормами, та споживання мінімально необхідним набором електропобутових приладів.

Для аналізу доцільності запровадження підвищених тарифів на електроенергію для населення, як ефективного засобу регулювання енергетичної політики, порівнюємо річне споживання електроенергії в США та Україні за вітчизняною соціальною нормою. В табл. 1 використані дані щодо номінальної потужності, середньорічної кількості годин використання електропобутових приладів в Україні [8] та США [9].

Таблиця 1

Порівняння річного споживання електроенергії в Україні та США за соціальною нормою електроспоживання

Аєаєоді і і аоіі аєє і дєєаа	І і і ґ аєіі а і і ооаі ґнòü, êÀò		Ñàòááí üí ð³-í à ê³èüè³ñòü ã äèí àèèí ðèñòàí í ý, ãí ä.	Ð³-í à ñí í æèàá í ý äèáèòòí áí àòá³ê êÀò/ã ä.	
	Óèòàğ à	ÑØ À		Óèòàğ à	ÑØ À
İ ðèèààè î ñá³èáí í ý	1,5	1,8	300	450	540
Ðàá³	0,07	0,1	600	42	60
Òèèáá³çí ð	0,12	0,15	1300	156	195
Õ èí àèèüí èè	0,2	0,1	2500	500	250
İ ðàèüí à í àø èí à	2,2	0,5	80	176	40
İ èèí ñí ñ	1	0,7	50	50	35
Áèáèòòí í ðàñèà	1	1	100	100	100
Ñí èí àèæèí àèèà	1,2	0,1	25	30	2,5
Ãñüí ã	–	–	–	1504	1222,5

Отже, сплата за річне споживання електроенергії в Україні становить близько 367 грн., за умов діючого тарифу – 24,36 коп. за кВт/год. У США при аналогічній середньорічній кількості годин використання електропобутових приладів (що належать до мінімально необхідного набору) та середньому по штатах тарифу – 11,93 цента за кВт/год., сплата за річне споживання становить 1158,93 грн. У 2010 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати працівників підприємств, установ та організацій в Україні становив 2205 грн. (у Запорізькій області – 2123 грн.). У США середньомісячна заробітна плата дорівнює 3621,67 дол.

Користуючись даними табл. 1 щодо річного споживання електроенергії та діючими тарифами в Україні та США, можна розрахувати відповідні частки плати за спожиту електроенергію в середньомісячній заробітній платі споживачів. Щомісячно українській громадянин сплачує за соціальною нормою споживання 1,38% від середньої заробітної плати в Україні, американський споживач відповідно – 0,33% від середньої заробітної плати в США. Також треба зауважити, що рівень середньої заробітної плати останнього перевищує майже в 13 разів середню місячну заробітну плату вітчизняного працівника.



Сучасне підвищення тарифів для населення з метою встановлення економічно обґрунтованих цін на енергоносії не повинно призводити до загострення стану малозабезпечених верств населення, наслідком якого стане зростання заборгованості з оплат. Реформуючи політику тарифоутворення, необхідно враховувати інтереси усіх груп споживачів (підприємців та населення) і прагнути до їхнього збалансування, що, по-перше, включає вивчення й аналіз регіональних властивостей (наявність у регіоні енергоємних підприємств, генеруючих потужностей, собівартість виробництва електроенергії цими потужностями, а також відстань між енергогенеруючими підприємствами та споживачами). По-друге, важливим завданням є розроблення, впровадження та ефективна реалізація енергозберігаючих заходів і технологій. У табл. 2 представлені результати проведеного розрахунку економії від впровадження енергозберігаючих заходів на прикладі української середньостатистичної родини, що проживає у двокімнатній квартирі з газовою плиткою у типовій будівлі, середньомісячне електроспоживання якої становить 125 кВт/год./міс. При виконанні розрахунку були використані дані щодо існуючих енергозберігаючих заходів та визначеної економії від їхнього впровадження [10].

Аналізуючи дані табл. 2, спостерігаємо ефект від впровадження енергозберігаючих заходів та технологій у вигляді економії середньомісячного споживання електроенергії у розмірі 44,3 кВт/год., що становить 35% від нормативного середньомісячного споживання.

Отже, проведена оцінка резервів економії електроспоживання населення України свідчить про невикористаний потенціал енергозбереження (в розмірі 35%), що є економічним підґрунтям для вдосконалення тарифів на електроенергію для населення. Це свідчить, що на шляху до ліквідації перехресного субсидіювання здійснення одночасного впровадження енергозберігаючих заходів і технологій, створення державою пільгових умов для закупівель енергозберігаючого обладнання, приведе до відновлення й підтримки рівня платоспроможності населення України, що дасть змогу створити умови для ефективної реалізації енергетичних потенціалів регіонів країни.

Водночас необхідно розробити механізми надання соціальних короткострокових (на період окупності впровадження енергозберігаючого обладнання, який становить зазвичай не більше двох років) кредитів державними банками для придбання такого обладнання та систему моніторингу за їхнім впровадженням.

### Література

1. *Average Retail Price of Electricity to Ultimate Customers by End-Use Sector, by State* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.eia.doe.gov/cneaf/electricity/epm/table5\\_6\\_a.html](http://www.eia.doe.gov/cneaf/electricity/epm/table5_6_a.html)
2. *Україна. Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/file/link/252582/file/Programa\\_reform\\_FINAL\\_1.pdf;jsessionid=30227ECBB2B74717ACD764150EEFD452](http://www.minfin.gov.ua/file/link/252582/file/Programa_reform_FINAL_1.pdf;jsessionid=30227ECBB2B74717ACD764150EEFD452).
3. *Заборгованість населення України з оплати ЖКП* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/zadolzhennost-naseleniya-ukrainy-po-oplate-zhku-umenshilas-30072010114300>.
4. *Шевцов А. Муніципальна енергетика: шляхи підвищення ефективності* [Електронний ресурс] / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський // Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Oktober/5.htm>
5. *Хуберт Ф. Перекрестное субсидирование тарифов в электроэнергетической промышленности России не так плохо, как его репутация* / Ф. Хуберт // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2002. – № 3. – С. 343–353.
6. *Антонюк Ю. В. Аналіз цінової і тарифної політики в електроенергетиці у 2000–2005 роках* / Ю. В. Антонюк // *Проблеми загальної енергетики*. – 2006. – № 13. – С. 38–43.
7. *НКРЕ підвищила тарифи на електроенергію на 30% для українців, які споживають за місяць більше 150-250 кВт/год.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.experts.in.ua/inform/news/detail.php?ID=77135>.
8. *Дерзкий В. Потребление электроэнергии населением* [Електронний ресурс] / В. Дерзкий, В. Скиба // *Энергетический эксперт*. – Режим доступу : <http://www.energyexpert.com.ua/pub/15-population-electric-power-consumption>.
9. *Power Consumption Table* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.absak.com/library/power-consumption-table>.
10. *Министерство энергетики Российской Федерации. Энергосбережение для населения и малого бизнеса* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/population>.

Олена МЕЛЬНИК-БАНТОН

## МОНІТОРИНГ ТРАНСФОРМАЦІЙ СТАНУ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

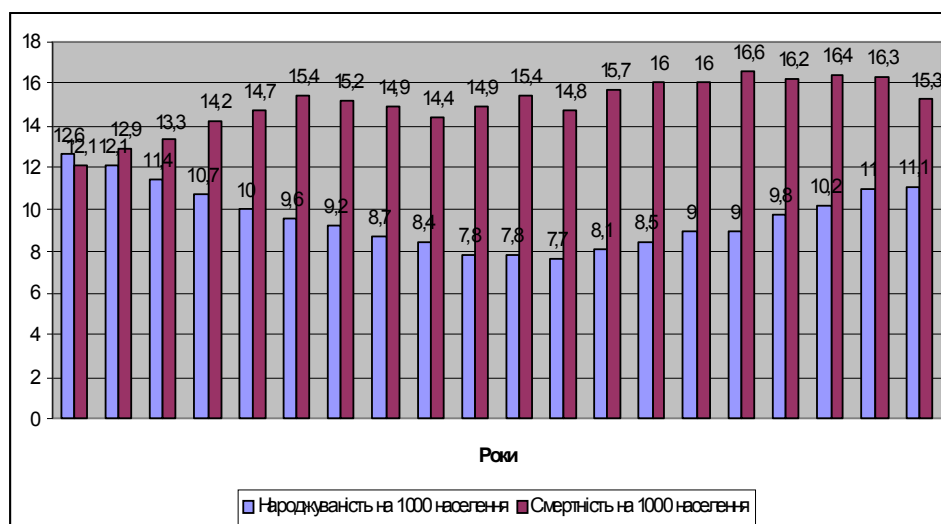
*Проаналізовано розвиток сфери охорони здоров'я України в контексті світових трансформацій цієї галузі. Виділено базові проблеми вітчизняної медицини в її кадрових, організаційних та фінансових аспектах, запропоновані шляхи модернізації охорони здоров'я України.*

*The article deals with the problem of health care development in Ukraine according to "pro et contra" of it's functioning, the peculiarities of national health care finance system are analyzed in compare with experience of high-developed countries, the ways of health care finance modernization in contest of world economic crisis are proposed.*

Стан здоров'я населення є одним із найважливіших показників людського розвитку, якості життя та загального рівня розвитку країни. Беззаперечним є факт, що головною метою соціально-економічного розвитку кожної держави є збереження здоров'я людини, попередження розвитку хвороб та інвалідності, оскільки у системі людських цінностей здоров'я має особливе значення – при його втраті або суттєвому погіршенні все інше втрачає свій сенс. Здоров'я громадян значною мірою впливає на процеси і результати економічного, соціального та культурного розвитку країни, демографічну ситуацію і стан національної безпеки, є важливим соціальним критерієм ступеня розвитку і благополуччя суспільства.

Проблемами розвитку охорони здоров'я у її фінансових, організаційних та кадрових аспектах займаються як зарубіжні, так і вітчизняні економісти-дослідники. Серед перших можна виокремити праці П. Готтрета, Д. Катлера, С. Мамедової, Л. Рове, Л. Флейшера, Г. Хеннеланда та ін. [1; 2; 3]. Серед других – дослідження О. Виноградова, В. Горачука, Н. Карпишин, Г. Ковальчука, О. Левицького, М. Мниха, В. Пашкова, В. Попкової, О. Приходько, О. Слюсарчука, М. Шипуліна та ін. [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]. Проте залишається недостатньо розкритими питання сучасних трансформаційних змін у системі охорони здоров'я України в спектрі зміни глобальної системи охорони здоров'я.

Як свідчать дані рис. 1, у 1990-х та на початку 2000-х рр. динаміка демографічних показників України загалом була несприятливою. Смертність населення досягла абсолютного максимуму в 2005 р. – 16,6 на 1000 осіб населення, проте з 2007 р. спостерігається тенденція до скорочення цього показника, а в 2009 р. він знизився до 15,3 на 1000 осіб населення. За останніх дев'ять років коефіцієнт народжуваності зріс з 7,7 до 11,1 на 1000 осіб населення (на 44%).



**Рис. 1. Народжуваність і смертність в Україні 1990–2009 рр.**

На зростання народжуваності позитивно вплинули заходи державної підтримки сімей у зв'язку з народженням та вихованням дітей, зокрема збільшення розмірів разової допомоги при народженні та щомісячної допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею річного віку, зростання виплат при народженні другої і третьої дитини тощо. Ця практика є доволі вагомим кроком України на шляху формування соціально орієнтованої економіки, адже багато країн або не проваджують державну підтримку материнства і дитинства, або в умовах кризи публічних фінансів суттєво скорочують такі виплати (табл. 1). Частка виплати допомоги по догляду за дитиною у доходах отримувачів оцінюється сьогодні у 12–15% і вона вже перевищила 10%-й поріг, який, згідно з дослідженнями у західно-європейських країнах [11], вважається суттєвим для прийняття рішення про народження дітей у сім'ях, які відмовлялися від цього внаслідок матеріальних проблем.

Таблиця 1

Підтримка материнства і дитинства в країнах світу\*

	Óèðàĵ à	Đi ñ°y	Í °i á÷÷è í à	ÑØ À
Åãðæãáí à áí î î î ää î ðè í àđí äæáí í³ æèðè è	Çà î áðø ó æèðè í – 12240 äđí. (1550 áí è. ÑØ À), çà äððáó – 25000 äđí. (3150 áí è.), çà òð àòð ³ á³èüø á – 50000 äđí. (6320 áí è.) î ðí òyáí î ðí éó	Çà î áðø ó æèðè í – 600 áí è. ÑØ À, çà äððáó – 800 áí è., çà òð àòð ³ á³èüø á – 1000 áí è.	3-í ñy÷í èé è³èðí yí èé ç³ çááðäæáí í yí 100% çàđí èàðè ì àðàð³, àèá í á ì áí ø èé çà 13 ° áđí í à äáí ü	Í àí à°
Äî î î î î ää î î áí æyáó çà æèðè í ð á³èí î áí 3-ò ðí è³à	922 äđí. (120 áí è. ÑØ À) ü î î ñyðy	40% ñáðäáí üí áí çàđí á³èó çà ì ñòáí ðí áí òè çà î ñòáí í °ò 12 ì ñyð³à	Äî ðí éó – 300– 1800 ° áđí í à ì ñyðü, áí î î áí é³òy – 184 ° áđí í à ì ñyðü	Ä³à 164 áí 680 áí è. í à ì ñyðü çàèáæ í á³à ø òàðó

\*Примітка. При розрахунках враховувався обмінний курс долара – 1 дол. США = 7,9 грн., обмінний курс євро – 1євро = 10,6 грн.

Що ж стосується зниження смертності, то бази для висновків про те, що це є результатом національного проекту в сфері охорони здоров'я, недостатньо. Більш реалістичними причинами падіння рівня смертності, на нашу думку, є посилення боротьби держави з реалізацією сурогатного алкоголю та збільшення акцизів на алкогольну продукцію, оскільки алкоголізм є однією з головних причин високої смертності чоловіків в Україні. Необхідно також зазначити, що економічне зростання 2000–2008 рр., скорочення рівня безробіття та бідності, збільшення середньодушового доходу домогосподарств також вплинули на зменшення показників смертності.

Однак інші демографічні показники, зокрема частота абортів, частота народження дітей із вродженими аномаліями тощо, як свідчить світова статистика (табл. 2), не дозволяє зараховувати Україну до країн, в яких створена «сприятлива атмосфера» щодо розвитку людського капіталу взагалі та охорони здоров'я зокрема. Так, незважаючи на суттєве скорочення в Україні показника «частота абортів на 1000 новонароджених» протягом 1999–2008 рр. з 1032,4 до 281,0 (у 3,7 разу), все одно цей показник залишається доволі високим порівняно з Бельгією, Фінляндією, Швейцарією, Чехією, Польщею. За даними МОЗ України, 40% жінок репродуктивного віку хоча б раз у житті звертались до такого хірургічного втручання. У 2009 р. в Україні було проведено 156 тис. абортів (ця цифра втричі перевищує середньоєвропейські показники). Також доволі високими в світових масштабах в Україні є показники «частота народження дітей з вродженими аномаліями на 100 тис. новонароджених» та «частота народження дітей з синдромом Дауна на 100 тис. новонароджених». За першим показником Україна у 2008 р. (2126,2) перевищила рівень таких країн, як Данія, Італія, Румунія, Болгарія, Грузія,

а за другим (72,86) – Австрія, Данія, Ісландія, Швейцарія, Італія, Чехія, Румунія, Білорусь. Зазвичай це свідчить про незадовільну вітчизняну практику виявлення і профілактики вроджених хвороб дітей, відсутність високоефективної матеріально-технічної бази медичної діагностики тощо.

Таблиця 2

Динаміка демографічних показників у країнах світу за 1999–2008 рр.\*

Єдoгá	×àñòí òà ááí òòª í à 1000 í í áí í à òí à æáí èò		×àñòí òà í à òí à æáí í ý çàí í í à è³ýì è, í à 100 òèñ. í í áí í à òí à æáí èò		×àñòí òà í à òí à æáí í ý ¸ç ñèí à òí í í Áàóí à / 100 òèñ. í í áí í à òí à æáí èò		È³èüé³ñòü í í áí í à òí à æáí èò í à 1000 í àñáéáí í ý		Çàääèüí èé èí à ò³ò³ í ò ñí à òòí í òò³ í à 1000 í àñáéáí í ý	
	Đí èè									
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
Áàèèèí áðèòàí ý	268,1	274,9	969,9	...	49,87	...	11,93	12,66	10,77	9,42
Áàñòõý	...	...	499,1	376,8	29,44	16,72	9,66	9,33	9,66	9,01
Áàèuáý	112,2	149,5	3059,8	2230,9	179,8	155,7	11,1	11,36	10,23	...
Áàí ý	238,4	231,6	4943,2	6550,0	128,34	47,66	12,45	...	11,04	...
Ó³èýí à³ý	188,2	175,1	3114,2	3883,4	100,74	141,33	11,15	11,2	9,56	9,24
Óðàí ó³ý	268,2	...	...	...	...	...	12,7	...	9,17	...
Í³ à³³èí à	169,3	167,7	...	...	...	...	9,39	...	10,31	...
Ñèàí à³ý	228,1	197,5	5328,7	...	73,17	41,37	14,79	15,14	6,86	6,22
òèàí à³ý	...	...	...	...	...	...	14,41	16,98	8,71	6,14
Í³àððèàí àè	126,3	156,2	3001,3	2856,4	113,25	...	12,68	11,17	8,88	8,18
Í í òàááý	240,8	265,4	4092,9	5071,9	158,52	203,56	13,29	...	10,11	...
Ø àáò³ý	348,3	348,2	...	...	140,63	160,51	9,95	11,74	10,73	10,04
Ø ààéòàð³ý	155,6	142,9	...	4825,9	...	69,8	10,98	9,87	8,75	8,09
Ëð èñàí à òðà	...	...	...	...	...	...	12,91	11,41	8,49	...
Áðàò³ý	113,4	...	...	...	...	...	9,25	10,53	9,49	9,61
òàè³ý	264,9	225,8	...	594,4	...	20,5	9,44	9,51	9,98	9,65
Ñí àí ý	153,6	...	...	...	...	...	9,59	...	9,37	...
Í í òòòàè³ý	...	...	1494,3	...	112,89	...	11,41	...	10,64	...
Óàí òü èí à	697,1	444,7	3046,1	4829,3	134,2	176,2	9,24	9,88	13,99	12,95
×àõý	415,3	215,4	3073,6	3979,7	68,18	50,6	8,7	11,46	10,67	10,06
Í í èüü à	0,4	0,83	...	...	...	...	9,88	10,87	9,87	9,9
Ëàòà³ý	929,6	434,9	855,8	2206,9	159,8	125,2	8,11	10,23	13,74	14,52
Ëèòàà	517,5	257,6	4437,7	3219,7	112,6	77,0	10,33	10,44	11,35	13,05
Áñòí í ý	1167,2	525,3	2325,9	3599,9	80,48	74,87	9,03	11,96	13,41	12,44
Đòí óí ý	1107,8	576,4	3362,3	698,5	92,5	47,8	10,45	10,32	11,81	11,77
Áí èáàò³ý	1001,3	470,9	...	427,2	70,55	28,31	8,8	...	13,61	...
Á³òí àí ý	394,6	302,7	1810,8	1384,0	...	...	11,29	...	7,45	...
Áðòç³ý	390,9	390,1	875,6	716,0	62,8	...	11,45	...	9,87	...
Ëàçàðñòàí	652,4	365,5	1493,7	1457,8	...	...	14,19	21,65	9,77	9,74
Í í èáí àà	724,8	407,5	2410,3	1671,0	80,52	112,77	10,56	10,93	11,33	11,75
Đí ñ³ý	1695,6	950,9	2903,9	...	...	...	8,37	...	14,77	...
Á³èí òòñü	1460,9	391,2	4211,9	1933,7	62,38	44,5	9,26	11,14	14,15	13,71
Óèòàğá	1032,4	281,0	3132	2126,2	89,67	72,86	7,84	9,88	14,89	16,27

\*Примітка. Складено автором на основі: www.data.euro.who.int; www.worldbank.org; www.imf.org. (... ) – немає даних.

Також значною проблемою високого рівня смертності громадян України залишаються хвороби: СНІД, туберкульоз, рак (табл. 3). Так, за останніх десять років кількість онкологічних хворих в Україні зросла на 25% (щороку захворюваність на рак зростає на 2,6–3%). Щороку національна система охорони здоров'я виявляє більше 160 тис. нових випадків злоякісних новоутворень, і майже 100 тис. українців помирають від раку (35% – громадяни працездатного віку). За оцінками ВООЗ, в Україні та Росії на 100 тис. населення припадає в середньому 332 смертельних випадки захворюваності на рак (в Італії, Болгарії, Латвії, Литві – в середньому 450).

Динаміка показників захворюваності у країнах світу в 1999–2008 рр.\*

Εὐδᾶ ᾶ	Ἐᾶᾶί ᾶρ ᾶᾶί ᾶᾶᾶ Νί ᾶᾶί ᾶ (ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ) ᾶ ᾶ 100 ᾶᾶᾶ. ᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ		Ἐᾶᾶί ᾶρ ᾶᾶί ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ ᾶ (ᾶᾶᾶ ᾶᾶ ᾶᾶ ᾶᾶ) ᾶ ᾶ 100 ᾶᾶᾶ. ᾶ ᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ		Ἐᾶᾶί ᾶρ ᾶᾶί ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ ᾶ 100 ᾶᾶᾶ. ᾶ ᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ		Ἐᾶᾶί ᾶρ ᾶᾶί ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶ (ᾶᾶᾶ ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ) ᾶ ᾶ 100 ᾶᾶᾶ. ᾶ ᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ ᾶ	
	1999 ᾶ.	2008 ᾶ.	1999 ᾶ.	2008 ᾶ.	1999 ᾶ.	2008 ᾶ.	1999 ᾶ.	2008 ᾶ.
Ἀᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶ	1,28	1,42	10,54	12,88	...	15,24	457,1	485,3
Ἀᾶᾶᾶᾶᾶ	1,25	0,7	13,41	9,75	15,29	14,92	437,6	425,2
Ἀᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	1,14	0,9	10,99	8,99	7,25	...	439,2	...
Ἀᾶᾶ ᾶᾶ	1,41	0,92	11,04	6,39	6,02	8,76	506,6	595,3
ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,19	0,83	10,94	7,28	47,14	28,93	420,4	494,3
ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	3,11	1,66	10,32	8,58	...	...	...	...
ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	1,04	0,44	12,15	5,57	16,7	18,6	479,1	...
ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	0,35	0,98	3,61	15,97	31,03	13,83	413,4	...
ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	0,66	0,56	12,16	26,25	12,91	...	564,6	656,3
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶ	1,13	1,16	8,84	8,22	...	4,1	479,5	...
ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,65	0,53	4,77	7,7	22,95	2,54	475,1	550,9
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,76	0,63	5,41	18,5	41,56	37,33	510,0	547,7
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	3,91	2,06	10,58	5,63	45,07	3,76	...	1239,3
ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶ	1,16	1,9	8,55	36,63	63,82	3,11	423,6	...
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	1,18	0,81	8,6	6,13	2,38	...	...	...
ᾶᾶᾶᾶᾶ	3,74	1,91	7,78	4,2	7,3	...	...	424,8
ᾶᾶᾶ ᾶᾶ ᾶᾶ	7,77	3,5	21,18	16,85	10,19	2,49	...	...
ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	10,48	6,57	45,21	35,84	9,41	1,16	...	...
ᾶᾶᾶ ᾶᾶ ᾶᾶ ᾶᾶ	0,36	0,22	34,5	12,32	13,29	7,57	...	846,7
ᾶᾶᾶᾶᾶ	0,16	0,12	15,61	7,65	22,39	9,41	586,7	...
ᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶ	0,35	0,3	31,48	39,36	...	6,63	289,2	...
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,75	2,67	79,11	45,54	69,11	41,51	374,8	416,5
ᾶᾶᾶᾶᾶ	0,17	0,79	79,45	62,59	21,85	3,5	394,1	479,9
ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	0,14	2,38	54,81	38,71	75,53	12,12	429,3	...
ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶ	2,81	0,97	116,3	99,13	99,68	44,42	209,8	243,8
ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,13	0,21	42,99	37,07	107,45	45,52	324,2	426,0
ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	0,24	1,46	46,04	51,17	85,42	...	167,5	226,8
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,15	3,2	117,17	101,6	75,19	...	107,7	129,1
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶᾶ	0,03	0,86	167,3	147,5	105,8	...	181,2	180,7
ᾶᾶ ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	0,07	2,87	63,27	135,8	83,15	...	148,2	213,2
ᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ	0,03	0,59	92,55	89,74	99,08	...	304,1	333,7
ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ	0,05	2,76	73,13	52,95	51,7	43,53	330,4	411,1
ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶ	1,18	9,73	66,22	81,9	...	69,37	318,5	331,1

\*Примітка. Складено автором на основі: www.data.euro.who.int; www.worldbank.org; www.imf.org. (...)- немає даних.

Разом із цим, Україна займає першість серед європейських країн по захворюваності на вірусний гепатит – 69,4 випадки на 100 тис. населення (показники по Європі коливаються від 1,2 у Португалії до 45,5 – у Болгарії). На Україну припадає 11% усіх зафіксованих випадків захворюваності на туберкульоз у Європі (приблизно 1,5 млн. громадян). Що ж стосується СНІДу, то в 2009 р. у країні щоденно фіксувалось 54 нових випадки захворюваності (переважно це молодь віком 15–30 років)<sup>1</sup>. Таку статистику європейські експерти вважають катастрофічною.

<sup>1</sup> Довідково: 2006 р. – 44 випадки захворюваності на СНІД в день, 2007 р. – 48, 2008 р. – 52, 2009 р. – 54.

За даними британської дослідницької компанії Electoral Reforms Services, у 2009 р. Україна посіла друге місце в світі за показником річного споживання цигарок на особу – 2,5 тис. (перше місце – Греція з показником 3 тис.). За даними Київського міжнародного інституту соціології, в Україні налічується 11,5 млн. курців (31% дорослого населення), тоді як у США палить лише 21% населення, у Японії – 20%. У Доповіді ВООЗ за 2008 р. зазначається також, що українські підлітки є лідерами серед 41 країни за рівнем споживання алкоголю (близько 40% осіб віком 14–18 років регулярно споживають алкогольні напої). І хоча показник щорічного споживання алкоголю у Великобританії, Австрії, Данії, Франції, Бельгії, Португалії, Чехії, Росії суттєво перевищує український, однак наша країна відзначається негативною статистикою саме «молодіжного алкоголізму».

У 1990-ті рр. в умовах дефіциту державного фінансування охорони здоров'я частина витрат на медичні потреби перемістилась на населення та роботодавців. В 2000-ні рр. витрати населення на лікарські препарати і медичні послуги стійко зростали високими темпами, які не знизилась, незважаючи на збільшення державного фінансування. Частка пацієнтів, які сплачують за отримання медичної допомоги (візит до лікаря, обслуговування і процедури, медикаменти), за даними соціологічних опитувань, за 10 років зросла у 3–3,5 разу.

Так, в Україні загальні витрати на стаціонарну допомогу у 1999–2008 рр. зросли з 64,2 до 69,1%, на медикаменти – з 10,2 до 11,1%, капітальні витрати на утримання медичних закладів – з 7,3 до 10,3% (табл. 4). Проблемою вітчизняної медицини залишається доволі високою частка готівкових виплат сімей на медичну допомогу – 40,0% (аналогічна ситуація склалась в Молдові, Грузії, Вірменії, Латвії, Литві). Країни з високим рівнем ВВП на особу, як правило, демонструють невисокі показники частки готівкових виплат сімей на медичну допомогу (Німеччина, Франція, Нідерланди, Люксембург).

Таблиця 4

Динаміка витрат на оплату медичних послуг в розрізі країн світу 1999–2008 рр.,  
% від загальних витрат на охорону здоров'я\*

Єдін. вим.	Загальні витрати на охорону здоров'я			Витрати на стаціонарну допомогу			Витрати на лікування			Витрати на медичні послуги		
	1999 р.	2005 р.	2008 р.	1999 р.	2005 р.	2008 р.	1999 р.	2005 р.	2008 р.	1999 р.	2005 р.	2008 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Австрія	36,7	33,9	36,0	13,8	12,8	12,2	...	1,4	2,3	13,6	11,9	...
Англія	39,1	39,5	40,1	12,0	13,0	13,3	6,0	5,5	4,8	16,4	16,4	...
Австрія	31,5	36,3	38,0	...	16,5	15,7	5,9	4,4	3,7	23,4	22,5	...
Австрія	54,4	31,2	36,4	8,7	8,6	8,6	2,8	...	...	16,1	14,9	...
Австрія	39,5	38,3	37,1	14,8	15,5	14,1	...	...	...	20,3	17,8	...
Австрія	39,2	37,0	37,0	16,0	16,7	16,3	...	...	...	7,5	6,7	...
Австрія	35,4	34,9	34,5	13,5	15,1	15,1	4,0	3,8	3,5	11,2	13,1	...
Австрія	58,0	56,1	44,0	13,6	13,4	13,5	...	...	...	16,9	17,5	...
Австрія	...	...	...	10,4	13,0	...	...	...	...	11,4	12,2	...
Австрія	36,8	...	...	11,4	10,3	11,0	...	...	...	9,0	7,7	...
Австрія	42,4	40,7	42,4	8,9	9,1	8,0	7,7	6,5	5,8	16,6	15,7	...
Австрія	46,3	30,3	29,7	13,9	13,7	13,4	...	...	...	13,4	16,2	...
Австрія	46,2	45,5	45,9	10,6	10,6	10,3	...	...	...	33,3	30,5	...
Австрія	40,2	40,1	...	11,9	8,4	...	...	...	...	7,3	6,6	...
Австрія	...	...	...	14,4	21,5	24,8	4,1	...	...	32,4	35,4	...
Австрія	43,6	44,3	45,8	22,1	20,2	18,2	4,6	4,3	4,2	26,1	20,3	...
Австрія	28,8	27,1	27,6	21,5	22,4	21,0	3,0	3,0	...	23,3	20,9	...
Австрія	...	21,3	...	...	21,6	...	...	...	...	22,0	22,1	...
Австрія	29,3	29,4	29,6	...	31,1	31,2	...	...	...	24,9	25,3	...
Австрія	33,6	33,4	32,9	23,0	25,1	21,5	8,3	3,6	3,3	9,5	10,9	...
Австрія	...	29,4	30,7	...	28,0	24,5	...	...	...	28,9	26,1	...



Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Εαδαΰ	51,9	48,3	51,5	...	...	...	...	...	...	40,8	38,6	...
Εεδαα	...	...	...	...	...	...	...	...	...	25,0	32,2	...
Ανοιΰ	35,4	35,8	33,3	19,4	26,7	24,8	2,2	0,6	1,5	14,4	20,5	...
Εοι οιΰ	53,0	...	...	...	...	...	...	...	...	27,4	25,3	...
Αι εααδΰ	...	...	...	...	...	...	...	...	...	34,9	38,0	...
Αθι αιΰ	...	...	...	...	...	...	...	...	...	61,5	59,9	...
Αδσΰ	...	...	...	...	...	...	...	...	...	80,7	76,9	...
Εαααοααί	57,7	...	...	7,6	...	...	...	...	...	47,2	35,8	...
Ι ι εαί αα	...	40,6	50,9	11,3	45,6	35,7	4,2	5,4	3,9	46,0	42,9	...
Ει ηΰ	...	...	...	...	...	...	...	...	...	27,8	31,3	...
Αει δσνυ	54,8	52,0	45,0	13,6	16,1	20,1	12,8	11,6	13,0	12,7	16,7	...
Οεααΰ	64,2	76,7	69,1	10,2	10,7	11,1	7,3	...	10,3	48,5	40,0	...

\*Примітка. Складено автором на основі: www.data.euro.who.int; www.worldbank.org; www.imf.org. (...) – немає даних.

Першопричиною такої ситуації у вітчизняній системі охорони здоров'я є недостатнє фінансування витрат на медикаменти з державного чи місцевих бюджетів (лише 34,9% від загальних витрат), тоді як у Великобританії цей показник становить 84%, Німеччині – 73–76%, Франції – 69%, Австрії – 54–56% (табл. 5).

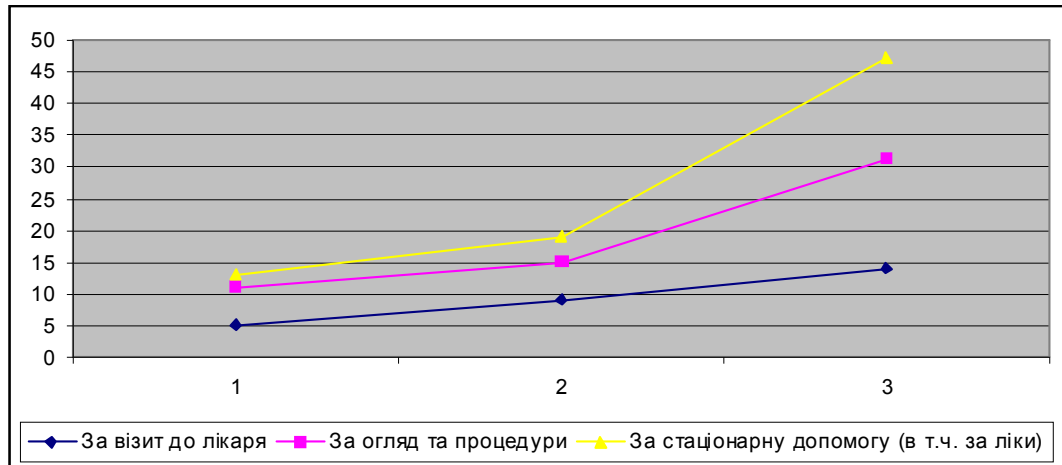
Таблиця 5

Динаміка державних витрат на стаціонарну допомогу та медикаменти у країнах світу\*

Εδαΰ ε	Ααδαααί α εεδααε ί α ηααοΰ ί αδι οαί ι ι ι αο						Ααδαααί α εεδααε ί α ι ααεεαί αί οε					
	% ααα εεδααο ί α ηααοΰ ί αδι οαί ι ι ι αο			Ι ΕΝ αι ε. ΝΘ Α ί α ι ηι αο			% ααα αααεειρ εε εεδααο			Ι ΕΝ αι ε. ΝΘ Α ί α ι ηι αο		
	1999 δ.	2005 δ.	2008 δ.	1999 δ.	2005 δ.	2008 δ.	1999 δ.	2005 δ.	2008 δ.	1999 δ.	2005 δ.	2008 δ.
Ααεε ει αδεαί ΰ	...	84,3	85,3	...	...	...	...	83,6	83,6	...	...	...
Ααηοδΰ	83,8	83,8	84,3	1055	1372	1508	66,6	64,3	65,3	325	452	500
Ααεαΰ	94,3	82,9	81,9	...	1197	1366	...	54,2	56,3	...	543	566
Ααι ΰ	93,9	94,2	94,3	1241	985	1278	49,6	55,8	55,8	198	270	301
Οΰ ει αι ΰ	83,8	87,4	88,1	691	991	1053	48,8	52,3	55,1	260	402	400
Οδαί οΰ	94,2	94,3	93,8	938	1221	1333	65,2	69,4	69,4	383	553	588
Ι ΰ ααεί α	86,3	84,5	83,7	919	1167	1238	71,2	73,5	75,9	350	506	542
ηεαι αΰ	99,2	99,2	99,2	1599	1538	1461	65,9	58,7	44,8	375	477	448
θεαι αΰ	...	...	...	...	...	...	82,0	78,6	...	171	320	...
Ι ααδεαί αε	79,4	...	...	801	...	...	59,2	57,4	83,1	249	...	422
Ι ι δααΰ	92,4	93,6	94,0	1180	1752	1988	58,7	58,4	53,7	246	389	381
Ο ααοΰ	98,8	97,2	97,3	986	897	988	70,5	60,4	58,1	295	406	446
Ο ααεοαδΰ	57,7	63,0	62,2	1419	1828	2027	57,8	67,7	67,6	326	427	454
Ερ εηαι αοα	93,1	94,8	...	959	1611	...	80,1	83,5	...	284	338	...
Αδαοΰ	...	...	...	...	...	...	70,1	72,9	79,0	211	505	677
θαεΰ	89,3	91,9	92,6	819	1122	1203	41,2	49,7	47,5	415	511	518
ηι αι ΰ	87,4	86,1	86,7	418	614	737	72,5	72,0	72,7	311	507	562
Ι ι δοααεΰ	...	...	...	...	447	...	...	57,5	...	...	454	...
Οαι ου ει α	89,1	88,0	90,1	237	414	411	...	64,7	58,5	...	439	434
ααοΰ	98,5	98,0	97,6	315	486	536	77,1	75,5	66,0	216	366	349
Ι ι εου α	...	95,4	95,4	...	252	318	...	37,9	...	...	240	253
Ανοιΰ	99,2	90,8	90,4	...	...	...	40,1	44,2	41,8	...	...	...
Ι ι εαι αα	...	90,6	92,9	...	...	...	11,0	20,1	24,8	...	...	...
Αει δσνυ	...	...	...	...	...	...	45,5	17,5	18,9	...	...	...
Οεααΰ	...	...	...	...	...	...	...	34,9	...	...	...	...

\*Примітка. Складено автором на основі: www.data.euro.who.int; www.worldbank.org; www.imf.org. (...) – немає даних.

Ситуація з фінансуванням охорони здоров'я в Україні на даний час характеризується значною нерівністю в розподілі тягаря цих витрат між групами населення, які різняться між собою за рівнем доходів і місцем проживання. За даними обстежень Державного комітету статистики України [12], у перших трьох квінтильних груп населення за рівнем доходів частка витрат на оплату медичних послуг і ліків у витратах на непродуктові цілі становила 15%, що в 1,5 разу перевищує показник найбільш забезпеченої групи населення (рис. 2).



**Рис. 2. Частка тих, хто платив за різні види медичної допомоги у 1998–2008 рр.**

Існує також проблема нерівності у розмірі державного фінансування охорони здоров'я в розрахунку на одного жителя в різних регіонах країни (так, у 2008 р. в п'яти найбільш забезпечених регіонах України державне фінансування охорони здоров'я більш ніж в 5 разів перевищувало рівень витрат у п'яти найменш забезпечених регіонах). Причому за 1998–2008 рр. територіальна нерівність у рівні державного фінансування охорони здоров'я зросла – величина індексу Джині, розрахованого для розподілу розмірів фінансування охорони здоров'я з бюджетів регіонів України в розрахунку на одного жителя, збільшилась з 0,195 до 0,225 [13]. Як правило, частіше за медичні послуги платять пацієнти з бідніших регіонів, ніж із багатих (70% проти 55%). Також, за соціологічними дослідженнями, в Україні платні медичні послуги отримують 40% громадян з низьким рівнем доходів, 50% громадян зі середнім рівнем доходів, 74% громадян з високим рівнем доходів.

В Україні 10 тис. населення обслуговує 31 лікар (згідно з даними ВООЗ у світі загалом на 10 тис. населення припадає 13 лікарів і 28 інших медичних працівників)<sup>1</sup>, також 10 тис. українців обслуговують 116 медпрацівників, що значно більше, ніж у Австрії, Італії, Португалії, Німеччині. Якщо говорити про кількість безпосередньо лікарів<sup>2</sup>, то в Європі таку й більшу кількість мають лише пострадянські країни, Швейцарія і Греція. При цьому за кількістю лікарняних ліжок Україну (87 на 10 тис., тобто на лікаря припадає 115 українців) обігнали лише Японія (140), Росія (97), Білорусь (125), КНДР (132) [14].

На здоров'я кожного українця витрачається по 160 дол. США щорічно, з яких 89 дол. – бюджетні гроші, а 71 дол. – приватні<sup>3</sup> (середньосвітовий показник – 429 дол. в рік на людину). Утримання одного хворого в стаціонарі обходиться у 70–100 грн. на день. За даними ВООЗ, у світі показник фінансування охорони здоров'я із зовнішніх ресурсів сягнув 17%, а в деяких країнах він доходив до 75% (в Україні – 45%). Проте 95% українців незадоволені медичним обслуговуванням, оскільки доступність медичних послуг для громадян України залишається болючою проблемою<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Про недостатній розвиток медицини свідчить факт, якщо на 10 тис. жителів припадає менше 23 медичних працівників.

<sup>2</sup> Вітчизняна медицина нараховує 147 тис. лікарів, 388 тис. сестринського персоналу, 2500 лікарень і 3500 поліклінік.

<sup>3</sup> Державні видатки на охорону здоров'я в Україні становлять до 4% ВВП, проте фактично разом із приватними вони досягли рівня 7% ВВП (як у Литві, Латвії, Польщі, Словаччині, Люксембурзі).

<sup>4</sup> Дані опитувань, проведених Program on International Policy Attitudes.

Для розуміння того, наскільки неефективно витрачаються кошти державного бюджету на охорону здоров'я і як вибірково фінансуються медичні послуги, достатньо навести такий приклад: Законом «Про Державний бюджет України на 2007 р.» було передбачено, що на медичне обслуговування народних депутатів України та керівного складу органів державної влади виділяється 150 млн. грн., на модернізацію клінічної лікарні «Феофанія» – 130 млн. грн., заходи щодо боротьби зі СНІДом, туберкульозом і раком – 395,627 млн. грн., а субвенція на сільську медицину – 100 млн. грн. Така ситуація свідчить не лише про недостатнє фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я, а й про стратифікацію ринку медичних послуг. Адже якщо в Польщі показник витрат на охорону здоров'я становить 550 дол. на людину, 70% з яких – державні кошти, що надходять у загальнодоступну систему медицини (385 дол. державних витрат), то в Україні 6 з 8,5 млрд. грн. – витрати загальнодоступної медицини, а решта – фінансування охорони здоров'я працівників апарату ВРУ, КМУ, СБУ тощо.

Усе це призводить до того, що найбільш поширеною формою фінансування галузі стає неформальна оплата медичної допомоги. За визначенням М. Льюїса [15], неформальна оплата – це оплата медичним інститутам чи індивідам грошима (послугами) поза офіційних каналів (вузьке трактування) або придбання того, що повинна надавати сама система охорони здоров'я (широке визначення). Неформальна оплата, згідно з П. Гаал, П. Беллі, М. МакКі [16], – це прямий платіж, який здійснюється як доповнення до будь-яких офіційно встановлених платежів, грошима чи в матеріальній формі, пацієнтом чи іншими особами, які діють від його імені, постачальнику послуг, на отримання яких мають право пацієнти. До неформальних платежів зараховують гроші, які безпосередньо передаються медичному працівнику пацієнтом чи іншими особами від його імені та на його користь, подарунки, послуги, що надаються медичними працівниками і медичними організаціями, а також витрати пацієнтів на придбання ліків і медичних матеріалів для проведення амбулаторного чи стаціонарного лікування, витрати на харчування, якщо чинне законодавство передбачає, що такі витрати мають бути покладені на державу, яка безкоштовно забезпечує пацієнтів ліками та їжею.

Якщо використовувати ці визначення, в Україні використовуються два типи неформальних платежів:

1) платежі грошима в руки, подарунками, послугами медичним працівникам за медичні послуги та ліки (найпоширеніший метод);

2) придбання ліків та інших медикаментів у роздрібному продажі для лікування в державних та комунальних медичних закладах.

Табл. 6 демонструє частоту неформальної оплати серед звернень за медичною допомогою в деяких пострадянських країнах. Дані свідчать, що чим нижчою є частка державного фінансування медицини, тим частіше громадянам доводиться звертатись до неформальної оплати медичної допомоги. Серед оцінних категорій неформальної оплати медичних послуг в Україні, на жаль, набуло поширення вимагання (у 65% випадків), хоча подяка лікарям застосовується також доволі часто (у 87% випадків).

Таблиця 6

**Питома вага випадків неформальної оплати серед звернень за медичною допомогою в пострадянських країнах, 2008 р.\*<sup>5</sup>**

Êðàĵ à	Ë³éóááí í ŷ àì áóëàòì óí î ááí á ñàòò³í í àð³, %	Ë³éóááí í ŷ àì áóëàòì óí î, %	Ë³éóááí í ŷ á ñàòò³í í àð³, %	Ääðæäáí á ó³áí ñóááí í ŷ î õí óí è çáí óí á'ŷ, % ÄÄí
Áí èäð³ŷ	21	...	...	...
Óáí òù èí à	11	...	...	5,2
×áð³ŷ	5	...	...	5,8
Í î ëùù à	18	...	78	4,5
Ëàóá³ŷ	...	42	...	...
Äðç³ŷ	...	65	...	...
Ëàçàðñòàí	...	40	...	...
Ä³òí áí ŷ	...	56	91	...
Ëí ñ³ŷ	...	2	29	...
Óëðàĵ à	...	...	90	3,5

\*Примітка. (...) – немає даних.

<sup>5</sup> Складено на основі [15; 17; 18].

Моделями здійснення неформальної оплати є [19; 20]: 1) оплата за тарифом (оплата амбулаторно-поліклінічних послуг); 2) оплата за домовленістю; 3) оплата за проханням; 4) оплата як подяка (оплата стаціонарного сектору). Найбільш розповсюдженою сьогодні є оплата за так званим «конспіративним» тарифом, коли ціна послуги лікарем наперед не оголошується, а пацієнт дізнається про неї від інших хворих. Зменшилась частка оплати за проханням, що стягується в процесі чи після надання медичної допомоги.

Слід також зазначити, що основна частка фінансових ресурсів держави (66,8–73,4%) спрямовується сьогодні на фінансування лікарень і санаторно-курортних закладів; лише 12,8% – на поліклініки й амбулаторії, швидку й невідкладну допомогу; на санітарно-профілактичні та протиепідемічні заходи виділяється в середньому 5%; витрати на дослідження у сфері охорони здоров'я – 9,0–14,2%. При цьому можна констатувати фактичну відсутність фінансування закладів – виробників медичної продукції та обладнання, адже більшу частину медичного обладнання Україна імпортує (часто по завищених цінах). На нашу думку, такий перерозподіл фінансових ресурсів між закладами системи охорони здоров'я потребує вдосконалення, оскільки саме поліклініки й амбулаторії, станції швидкої й невідкладної допомоги є основною базою системи охорони здоров'я.

Отже, можна вказати такі причини незадовільного стану сфери охорони здоров'я в Україні, які вимагають кардинальних реформ як на локальному, так і на державному рівнях управління:

- 1) «роздута» армія медпрацівників, що розпорошує державні фінанси (на кожного лікаря з бюджету в середньому припадає 800 грн. на місяць);
- 2) неправильне розпорядження коштами (щорічно Рахункова палата і КПУ звітують про бездарне використання керівництвом лікарень виділених їм коштів);
- 3) відсутність практики медичного страхування (частка видатків приватного страхування у видатках на медицину в 3,5 рази менша, ніж у середньому в країнах з низьким рівнем доходу – 1,2%, на рівні з Лаосом і Мозамбіком);
- 4) незбалансованість державних гарантій медичної допомоги з їхнім фінансовим забезпеченням і пов'язане з цим зростання платності послуг і нерівності у доступності медичної допомоги;
- 5) низький рівень матеріально-технічного оснащення медичних установ і недостатня кваліфікація значної частини медичного персоналу;
- 6) низька ефективність впровадження системи обов'язкового медичного страхування;
- 7) обмежені можливості для раціонального залучення приватних коштів населення;
- 8) значні структурні диспропорції галузі (слабкий розвиток первинної допомоги, надлишкові потужності медичних установ тощо);
- 9) слабкість економічної мотивації персоналу і корупція в медичних установах тощо.

Вирішення цих проблем неможливе без глибоких інституційних реформ. Важливим на сьогодні є: деталізація гарантій безоплатної медичної допомоги на основі розробки стандартів медичних послуг, що включали б перелік лікувально-діагностичних процедур і ліків та мінімальні вимоги до умов надання медичної допомоги; перехід від бюджетного принципу утримання медичних установ до оплати за наданим обсяг і якістю медичної допомоги, що надається відповідно до принципів обов'язкового страхування; створення стимулів до розвитку добровільного медичного страхування.

#### **Література**

1. Schieber G. *Getting real on health financing* / G. Schieber, L. Fleisher, P. Gottret // *Finance & Development*. – 2006. – Vol. 43. – № 4.
2. Хеннеланд Г. *Здоровье как международная политика – борьба с инфекционными заболеваниями в регионе Балтийского моря* / Г. Хеннеланд, Л. Рове [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epinorth.org>.
3. Мамедова С. *Основные системы финансирования здравоохранения* / С. Мамедова // *Финансы*. – 2005. – № 4. – С. 68–70.
4. Виноградов О. В. *Державне управління багатоканальним фінансуванням закладів охорони здоров'я* / О. В. Виноградов // *Статистика України*. – 2007. – № 2. – С. 65–68.
5. Карпишин Н. І. *Фінансове забезпечення охорони здоров'я в реалізації державних функцій на ринку медичних послуг* : дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Н. І. Карпишин. – Тернопіль, 2006. – 208 с.

6. Попкова В. Д. Проблеми фінансового забезпечення діяльності закладів охорони здоров'я в Україні / В. Попкова, М. Шипуліна, Г. Ковальчук // *Економічний простір*. – 2009. – № 24. – С. 83–89.
7. Мних М. В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М. В. Мних // *Економіка та держава*. – 2007. – № 2.
8. Горачук В. Про оптимізацію системи охорони здоров'я працівників медичної галузі / В. Горачук // *Український медичний часопис*. – 2008. – № 6(68). – С. 39–43.
9. Слюсаренко О. О. Медичне страхування: стан та тенденції розвитку / О. О. Слюсаренко // *Главний лікар*. – 2007. – № 12. – С. 67–68.
10. Лисак В. Багатоканальне фінансування охорони здоров'я в умовах ринкової економіки / В. Лисак, А. Бредіхіна // *Економічний часопис*. – 2007. – № 10. – С. 35–37.
11. Овчарова Л. Н. Новые меры поддержки материнства и детства: рост уровня жизни семей с детьми или рост рождаемости? / Л. Н. Овчарова, А. П. Вишняк, Д. О. Попкова // *Анализ мер поддержки материнства и детства, внедренных в 2007 г. В Российской Федерации*. – М. : ЮНИСЕФ, 2007. – С. 18–19.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zrav.socpol.ru](http://www.zrav.socpol.ru).
14. Пода В. На здоров'я кожного українця витрачається по \$160 щорічно / В. Пода // *Коментарі*. – 2010. – № 16–17(216). – С. 8.
15. Lewis M. Who is paying for Health care in Europe and Central Asia? [Електронний ресурс] / М. Lewis. – Режим доступу : <http://lnweb18.worldbank.org>.
16. Gaal P. Informal payments for Health Care: Definitions, Distinctions and Dilemmas / P. Gaal, P. C. Belli, M. McKee, M. Szocska // *Journals of Health Politics, Policy and Law*. – 2006. – № 31(2). – P. 251–293.
17. Бесстремянная Г. Е. Доступность медицинской помощи [Електронний ресурс] / Г. Е. Бесстремянная, С. В. Шишкин. – Режим доступу : <http://www.socpol.ru/publications>.
18. Balabanova D. Health Service Utilization in the Former Soviet Union: Evidence from Eight Countries / D. Balabanova, M. McKee, J. Pomerleau, R. Rose, C. Haerpfer // *Health Services Research*. – 2004. – № 39(6). – P. 2.
19. Чернец В. А. Неформальная оплата медицинских услуг: тенденции институциональных изменений / В. А. Чернец, А. Е. Чирикова, С. В. Шишкин. – М. : Независ. ин-т социал. политики, 2008.
20. Российское здравоохранение: оплата за наличный счет / под ред. С. В. Шишкина. – М. : Независ. ин-т социал. политики, 2004.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОТРАСЛЕВОЙ НАУКИ  
В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)<sup>1</sup>

*Проведен анализ состояния отраслевых научно-исследовательских институтов в Свердловской области, показаны основные проблемы, с которыми они сталкиваются в своей профессиональной деятельности. Представлены направления реструктуризации отраслевой науки в регионе.*

*In the given work the analysis of a condition of branch scientific research institutes in Sverdlovsk area is carried out, the basic problems which they face in the professional work are opened. Directions of re-structuring of a branch science in region are presented.*

Отраслевая наука играет важную роль в экономическом развитии любой территориальной системы, поскольку является главной формой осуществления сразу нескольких стадий классического инновационного процесса: проведения прикладных исследований, разработка и создания инновационных продуктов и технико-технологического сопровождения внедрения инноваций в массовое производство. В ее составе имеются и научно-исследовательские, и проектно-конструкторские организации, опытные производства, и организации по информационному обслуживанию научно-технической сферы, сертификации, организации комплексного типа, осуществляющие весь цикл научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Большинство отраслевых организаций сегодня представляют готовые научно-инновационные комплексы, которые не только создают инновационные предложения для производственных предприятий, но и осуществляют мелкосерийный выпуск инновационной продукции на основе собственных разработок.

Сегодня в Свердловской области функционирует 92 отраслевые организации (около 20% всех отраслевых научно-исследовательских институтов (НИИ) и конструкторских бюро (КБ) в России) [5]. За десятилетие было ликвидировано только три отраслевых института, тогда как по Российской Федерации – около 3500 отраслевых НИИ и КБ. Несмотря на тяжелейшие условия, в которых функционировали и развивались отраслевые институты, Свердловская область сохранила свой научно-технический потенциал. Ежегодно отраслевые НИИ разрабатывают более 500 крупнейших проектов в области металлургии, машиностроения, нефтегазового комплекса, тепло- и энергосбережения. Подавляющее большинство разработок готово к коммерческому использованию. С каждым годом востребованность отраслевой науки в регионе возрастает (рис. 1).

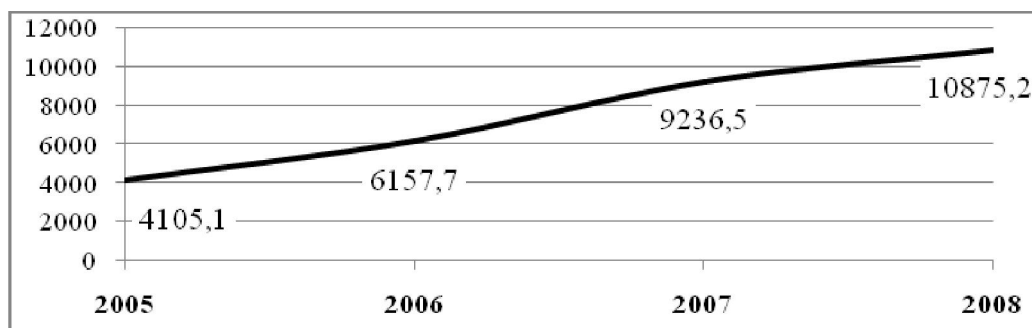


Рис. 1. Динамика объема работ, выполненного организациями отраслевой науки Свердловской области за период 2005–2008 гг. [5]

<sup>1</sup> Материал подготовлен при финансовой поддержке программы ориентированных фундаментальных исследований УрО РАН на 2010 г. «Формирование региональных систем трансферта технологий (на примере Свердловской области)» проект № 10-6-03-СГ.

Если в 2005 г. объем выполненных научно-технических работ, включая опытно-конструкторские и проектные разработки, выполненный организациями отраслевой науки составлял 4,1 млрд. рублей, то по оценке за 2008 г. показатель составил 10,8 млрд. руб. Вместе с тем, существующие сегодня научно-исследовательские и проектные институты – это лишь та малая часть отраслевой науки, которая осталась после распада СССР. Многие приватизированные отраслевые НИИ и КБ распались на малые предприятия, значительная часть которых в поисках средств для выживания изменила свой научный, проектный и инжиниринговый профиль на торгово-посреднический и рекламно-сбытовой.

На сегодняшний день около 50% объёма проектных работ выполняются организациями Свердловской области по заказам из других регионов России. С одной стороны, это свидетельствует о существовании в регионе действительно мощного потенциала отраслевой науки, который работает на всю страну, а с другой стороны – о слабой востребованности данного потенциала на территории Урала.

По данным 2008 г. около 10–15% от общего объёма проектных работ на территории Свердловской области осуществляется проектными организациями из других регионов России и из-за рубежа [5], так как в области отсутствуют организации, специализирующиеся на проектировании объектов нефтеперерабатывающего, химического производства, соцкультбыта. Совместно с проектировщиками Свердловской области в металлургическом производстве выполняются работы зарубежными инжиниринговыми фирмами. Довольно часто промышленные предприятия прибегают к услугам иностранных организаций. Это обусловлено, в первую очередь, существованием неполного цикла инжиниринга в отраслевых научно-исследовательских и проектных организациях. Во многих отраслевых НИИ отсутствуют логистические, информационно-аналитические, маркетинговые, консалтинговые подразделения, центры подготовки кадров, повышения их квалификации. Отсутствие развитой инфраструктуры в отраслевых организациях приводит к потере значительной части инвестиций, которые могли быть использованы для технологического обновления их материально-технической базы, а также к снижению эффективности процесса разработки и реализации проектов. Для решения данной проблемы необходимо оказать поддержку в создании по основным отраслям промышленности Центров комплексного инжиниринга, ответственных за комплексную разработку и реализацию инновационных проектов. Примером такой структуры является созданный при поддержке областного правительства и Минпромнауки России «Уральский объединенный научно-исследовательский и проектно-конструкторский центр металлургии». Необходимо формирование таких центров в лесопромышленном комплексе, в области разработки медицинской техники и т. д.

Постепенное вытеснение отраслевых научно-исследовательских и проектных организаций зарубежными фирмами при работе с промышленными предприятиями происходит из-за несовершенства системы нормативно-правового регулирования их деятельности. Для участия в тендерах на разработку проектов для промышленных предприятий согласно Федеральному закону № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» необходимо внесение 10% залога. В результате многие конкурсы выигрываются зарубежными организациями, имеющими необходимые средства для участия в проектах, а наши отраслевые институты нанимаются ими для реализации задуманных идей.

Проблему усугубляет и тот факт, что проектные работы исключены из перечня лицензируемых видов деятельности. Уже сегодня более 100 проектных организаций представляют собой малые фирмы, которые объективно не в состоянии обеспечить требуемое качество проектных работ, но продолжают свою деятельность, благодаря возможности установления низких цен. В дальнейшем отсутствие необходимости подтверждения лицензий приведёт к увеличению проектных организаций, укомплектованных неквалифицированными работниками. Это негативно скажется на качестве проектных работ и уровне безопасности строящихся объектов. Требуется внесение в нормативно-правовые акты поправок, предусматривающих отнесение к научным организациям научно-исследовательских, проектных, конструкторских и изыскательских организаций, для уточнения порядка предоставления льгот по налогу на имущество научным организациям.

Острой проблемой для развития отраслевой науки в Свердловской области является дефицит работников технических специальностей, недостаточный уровень их подготовки. В проектных организациях Свердловской области занято более 7 тысяч специалистов, из них на 48 крупных организаций приходится 5,5 тысяч человек, а остальные 2 тыс. специалистов работают более чем в ста малых проектных организациях. В связи с активным ростом объёмов выполняемых проектных работ, потребности в восполнении кадрового потенциала проектных и научных организаций удовлетворяются лишь на 40%, что означает наличие дефицита порядка 600–950 квалифицированных специалистов ежегодно [6].

Из-за недостатка специалистов нужной квалификации происходит снижение качества подготавливаемых исходных данных для проектирования и, как следствие, недостаточное качество самих разработок. Снижение качества технологической документации во многом связано с отставанием в развитии отраслевых научных организаций. Ими не только обеспечиваются исходными данными текущее проектирование, но и создаётся технологический задел на будущее, обеспечивающий конкурентоспособность проектируемых производств.

Наиболее острой остается проблема налогообложения отраслевых НИИ. При фактическом отсутствии федеральной поддержки на протяжении ряда лет Правительство Свердловской области поддерживало необходимость льготного налогообложения отраслевых научно-исследовательских институтов. Так, в марте 2004 г. было принято постановление о размерах арендной платы земли, были значительно снижены коэффициенты с 3,0 до 0,1 (для НИИ) и до 0,01 (для сельскохозяйственных проектных организаций), в ноябре 2004 г. был принят Закон Свердловской области, освободивший отраслевые НИИ от уплаты налога на имущество организаций, а в 2005 г. Министерством промышленности, энергетики и науки, Администрацией г. Екатеринбурга и Советом отраслевых НИИ заключено соглашение, также способствующее льготному налогообложению по арендной плате. Но, вопреки этому соглашению, Екатеринбургская Городская Дума определила коэффициент арендной платы для отраслевых НИИ в размере 0,6 и тем самым увеличила налог на землю, в соответствии с которым научные институты отнесены к иным организациям, в том числе казино, развлекательным центрам и так далее [4]. Чтобы сохранить отраслевую науку в регионе, необходимо оставить льготы по налогу на землю и имущество. Время «выживания» науки за счет сдачи неиспользуемых площадей в аренду закончилось. Сегодня только 13,6% от общей площади сдается в аренду (в 2000 г. эта доля достигала 50%) [6]. Многим проектным организациям не хватает имеющихся помещений, они вынуждены арендовать, покупать и строить дополнительные площади. Ряд институтов свернул проектную деятельность и получает доходы за счёт аренды.

Мировой финансово-экономический кризис, проявившийся в 2008 г. в форме сильного ухудшения основных экономических показателей в большинстве развитых стран, и последовавший в конце того же года глобальный спад производства, замедление темпов экономического роста привели к резкому сокращению заказов на научные исследовательские и проектные работы. Наиболее сложная ситуация сложилась по организациям, выполняющим научные и проектные работы в строительстве и металлургии. Основным проявлением кризисных процессов в научных и проектных организациях Свердловской области является рост дебиторской задолженности (в среднем в 2–3 раза) и, как следствие, рост кредиторской задолженности, в том числе по платежам в бюджеты и во внебюджетные фонды. Каким будет будущее отраслевой науки на Урале? Сможет ли она сохранить и реализовать в будущем свой научно-технический потенциал?

Для сохранения отраслевой науки в регионе Правительством Российской Федерации была сформирована Концепция развития научно-технического потенциала отраслевых научно-исследовательских организаций Свердловской области до 2020 г. и Плана мероприятий по ее реализации. Согласно данной концепции основными направлениями дальнейшей реструктуризации отраслевых институтов являются:

1. Развитие на базе отраслевых институтов Центров комплексного инжиниринга (ЦКИ), включающих информационно-аналитические подразделения для подготовки требуемой информации для выполнения проектов, центры подготовки специалистов, повышения их квалификации, лаборатории для исследований и подготовки опытных образцов, сервисные центры для ремонта и обслуживания научного и производственного оборудования, производственные цеха и складские помещения, подразделения логистики для оптимизации процессов производства, хранения и реализации готовой инновационной продукции.

2. Развитие на базе отраслевых научно-исследовательских и проектных организаций Центров прикладных исследований и разработок. Большинство отраслевых организаций в Свердловской области (88% от общего числа) специализируются на выполнении научно-исследовательских (в большей степени фундаментальных) и проектно-конструкторских работ. Большинство из них приходится на организации с численностью персонала до 50 работников. Как правило, это обособленные подразделения при научно-исследовательских учреждениях или промышленных предприятиях, могут выполнять только узкоспециализированные прикладные исследования. Данное направление предполагает объединение отраслевых организаций, осуществляющих прикладные исследования и формирование на их основе Центров прикладных исследований и разработок.



3. Создание и развитие на основе отраслевых научно-исследовательских и проектных организаций элементов инновационной инфраструктуры (технопарков и центров трансфера технологий). Развитие данных форм взаимодействия науки и производства позволят обеспечить комплексное решение целого ряда проблем в научно-технической, инновационной, экономической сферах [5].

Возможность реализации данных направлений реструктуризации отраслевых институтов, по нашему мнению, весьма сомнительна. Да, формирование Центров комплексного инжиниринга на базе отраслевых институтов является актуальной и важной задачей, поскольку позволит эффективно использовать имеющиеся ресурсы отраслевых институтов, дополнить их необходимыми элементами для прогрессивного инновационного развития. Создать на базе отраслевого института Центр комплексного инжиниринга, который осуществлял бы полный цикл: от исследования до разработки и дальнейшего внедрения новшества в производство нереально без необходимой материально-технической базы и серьезных финансовых ресурсов, которыми отраслевые НИИ не обладают.

Для прогрессивного инновационного развития страны необходима система, включающая мощную академическую науку, генерирующую новые знания и технологии, современную отраслевую науку, способную превратить результаты фундаментальных исследований в новшества, готовые для промышленного освоения, а также вузовскую науку, обеспечивающую исследовательский процесс необходимыми интеллектуальными ресурсами. Во времена Советского Союза существовала эффективная система, основу которой составляли крупные институты, осуществляющие и проектно-изыскательскую, и конструкторскую, и научно-исследовательскую деятельность, то есть присутствовала комплексность исследований и разработок. Именно поэтому создание Центров комплексного инжиниринга на базе отраслевых институтов является на наш взгляд самым трудновыполнимым направлением реструктуризации отраслевой науки в Свердловской области.

Реализация третьего направления – создание и развитие на основе отраслевых научно-исследовательских и проектных организаций элементов инновационной инфраструктуры – является, по нашему мнению, более реальным, поскольку у отраслевых НИИ имеются производственные помещения, лаборатории, измерительная техника и приборы. Создание технопарков на базе отраслевых институтов обеспечит ускоренное внедрение научно-технических достижений отраслевой науки в производство, будет способствовать повышению эффективности затрат на исследования и разработки.

Объединение и укрупнение узкоспециализированных отраслевых институтов в Центры прикладных исследований и разработок (второе направление реформирования отраслевой науки по Концепции), по нашему мнению, не даст положительного эффекта, поскольку небольшие отраслевые институты обладают большей мобильностью и инновационностью, чем крупные, стоимость исследовательских разработок в них на порядок ниже. Вместе с тем крупные комплексные разработки, требующие привлечения высококвалифицированных специалистов из разных областей, опыта решения экономических, экологических, социальных и других аспектов исследуемой проблемы, им недоступны. К тому же научный потенциал, знания у исследователей в крупных отраслевых НИИ постоянно накапливаются благодаря проводимым семинарам, научному общению специалистов разного профиля, что позволяет гарантировать качество проводимых исследований и разработок, чего сложно добиться в рамках малого отраслевого института.

Одним из оптимальных направлений реформирования отраслевых институтов, которое не отражено в Концепции, является интеграция небольших проектных научно-исследовательских институтов одного профиля (в том числе исследовательских лабораторий при промышленных предприятиях) вокруг крупного института, который выступал бы в роли локомотива, головного разработчика, обеспечивающего входящие в структуру НИИ договорами, проектами, и управляющего ими. Это позволит не только сохранить накопленный потенциал отраслевых институтов численностью штата сотрудников до 50 человек, но и дать им толчок для дальнейшего развития. Сотрудничество институтов одного направления позволит существенно повысить качество проектных работ, исследований и разработок.

Необходимым направлением реформирования отраслевой науки должно стать формирование тесного сотрудничества академических и отраслевых научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений. Во многих развитых странах научная деятельность сконцентрирована в университетах. Здесь происходил не только образовательный процесс, но и процесс генерации новых знаний, выполнения исследовательских и проектно-изыскательских работ. В нашей стране идет попытка перенять и внедрить зарубежный опыт. На базе федеральных университетов пытаются создать симбиоз фундаментальной, прикладной и вузовской науки, четко прослеживается позиция государства,

которому академическая и отраслевая наука не нужны (сокращается финансирование фундаментальных исследований, сворачиваются социальные программы поддержки академической науки, продолжаются процессы приватизации отраслевых институтов, осуществляется переход академической науки на субсидирование). Со стороны государства делается все возможное, чтобы ликвидировать имеющуюся в стране фундаментальную и прикладную науки и передать их функции ВУЗам путем создания на их основе мощных федеральных университетов (на подобие зарубежных).

К чему это может привести? Передача научной деятельности в ВУЗы приблизит её к образовательной деятельности и оторвёт работников от непосредственно научной деятельности. У научного сотрудника, погрузившегося в образовательный процесс, не останется времени на проведение исследований и развитие собственных научных идей, разработку новых продуктов и технологий, проектные и опытно-конструкторские работы. Необходима не интеграция академической и вузовской наук, а организация их тесного сотрудничества, при котором преподаватели и аспиранты ВУЗов смогли бы участвовать в научных исследованиях и проектных работах, проводимых в академических и отраслевых институтах, а научные сотрудники последних могли бы делиться научными достижениями, исследованиями и разработками, читать лекции и вести практические занятия в ВУЗах, руководить студенческой практикой, дипломным проектированием, осуществлять научное руководство аспирантами. Сотрудничество необходимо, в первую очередь, для обеспечения научно-исследовательского процесса специалистами необходимой специальности и квалификации. В отраслевой науке наблюдается острый дефицит в кадрах технических специальностей. Такое сотрудничество позволит решить проблему нехватки и воспроизводства интеллектуальных ресурсов на территории региона. Необходимо отметить, что подобные формы взаимодействия науки и образования практикуются уже очень давно (особенно за рубежом), но, к сожалению, до сих пор не получили широкого распространения из-за отсутствия должного организационно-правового оформления и финансовой поддержки.

Отраслевая наука является тем самым недостающим звеном в инновационной системе, звеном между фундаментальной наукой и промышленным производством, развитие которой может значительно ускорить развертывание инновационных процессов на территории.

#### **Литература**

1. Голова И. М. Трансформация отраслевой науки региона в контексте формирования отечественной инновационной системы : [препринт] / И. М. Голова, А. Ф. Суховой. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН. – 2004. – 43 с.
2. Наука, инновации и информационные технологии в Свердловской области : стат. сб. – Екатеринбург : Террит. орган Федерал. службы гос. статистики по Свердлов. обл., 1998–2008.
3. Российский статистический ежегодник : офиц. изд. – М. : Госкомстат России. – 1997. – 749 с.
4. Кремко Е. Г. Отраслевики могут всё [Электронный ресурс] / Е. Г. Кремко. – Режим доступа : // <http://www.oblgazeta.ru/home.htm?st=5.sat&dt=31.05.2006>.
5. О Концепции развития научного и научно-технического потенциала отраслевой науки Свердловской области до 2020 года и Плана мероприятий по ее реализации на 2010–2012 годы : постановление Правительства Свердловской области №1-ПП от 11. 01. 2010 [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
6. Данные мониторинга за состоянием отраслевых научно-исследовательских институтов представлены Отделом науки, инноваций и нанотехнологий Министерства промышленности и науки Свердловской области.

Ольга НІПАЛІДІ

**УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА З ПИТАНЬ ОПОДАТКУВАННЯ  
СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*Досліджено питання удосконалення законодавства з питань оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Запропоновано напрямки удосконалення законодавства з питань оподаткування суб'єктів малого бізнесу.*

*Investigational question of improvement of legislation on questions of taxation of small business entities. Directions of improvement of legislation are offered on questions of taxation of subjects of small business.*

Саме завдяки розвитку підприємництва в Україні, в тому числі малого, держава може домогтися швидких позитивних структурних змін в економіці, вийти з економічної кризи, продовжити ринкові реформи. Оскільки самостійне господарювання суб'єктів підприємницької діяльності активно впливає на формування конкурентного середовища, державна позиція з питань удосконалення оподаткування суб'єктів малого бізнесу є вкрай актуальною.

На даний час в Україні приватні підприємці мають право самостійно обирати систему та спосіб оподаткування своїх доходів за загальною системою оподаткування, обліку і звітності, фіксованим розміром податку та спрощеною системою оподаткування шляхом сплати єдиного податку.

З моменту взяття на облік платник вважається на загальній системі оподаткування, яка ще донедавна (до 2011 р.) застосовувалась як стабільна ставка податку з доходів фізичних осіб – 15%.

За традиційного оподаткування об'єктом оподаткування підприємця є чистий оподатковуваний дохід, тобто різниця між загальним оподатковуваним доходом (виручка у грошовій та негрошовій формах) і документально підтвердженими витратами, пов'язаними з господарською діяльністю фізичної особи-підприємця.

Згідно з Податковим Кодексом України, чинним з 1 січня 2011 р., у частині оподаткування доходів фізичних осіб єдина ставка 15% перетворена на малопрогресивну шкалу за рахунок додаткової ставки 17% для доходів, що перевищують десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року [2, с. 25].

За підсумками звітного кварталу підприємець зобов'язаний подати до податкової інспекції інформацію про отримані доходи та понесені витрати, сплачений або утриманий податок з доходів фізичних осіб, свій майновий стан. Це відображається в декларації про доходи, яка складається наростаючим підсумком з початку року.

Від 1 січня 2011 р. Верховна Рада України надала право малому бізнесу вибирати, в якій формі – паперовій чи електронній – надавати податкову звітність (великий і середній бізнес повинні надавати її тільки в електронному вигляді) [2, с. 36].

Як свідчить практика, більшість приватних підприємців віддають перевагу спрощеній системі оподаткування. Слід зазначити, що в Україні вже не один рік точаться гострі дискусії щодо шляхів реформування спрощеної системи оподаткування малого підприємництва. Деякі фахівці пропонують взагалі скасувати спрощену систему оподаткування, інші ж, навпаки, радять зберегти існуючий порядок спрощеного оподаткування та значно розширити перелік суб'єктів малого підприємництва, на яких поширюється дія спрощеної системи оподаткування. Істина ж полягає у збереженні та значному вдосконаленні спрощеної системи оподаткування малого підприємництва.

Так, нині понад 40% загальної кількості суб'єктів малого підприємництва обрали спрощену систему. З 1999 до 2009 рр. кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 12 разів (з 94,7 тис. осіб до 1114 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли у 29 разів (з 116,6 млн. грн. до 3703,7 млн. грн.). Суб'єкти-«спрощенці» забезпечили роботою 1,5 млн. громадян [5].

На даний час, відповідно до розділу XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України від 02. 12. 2010 р. №2755-VI, Глава 1, яка передбачала реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, в тому числі щодо стимулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва на етапі започаткування власного бізнесу, виключена. Замість неї з'явився Підрозділ 8 Розділу XX «Особливості справляння єдиного податку та фіксованого податку», який залишає діяти головні нормативно-правові документи, що регулювали єдиний та фіксований податки до 2011 р., а саме Указ № 727 від 03. 07. 1998 р. «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» та абзаци шостий–двадцять восьмий пункту 1 статті 14 розділу IV Декрету КМУ № 13-92 від 26. 12. 1992 р. «Про прибутковий податок з громадян» [2, с. 59].

Згідно з нормами вищевказаного Указу спрощену систему оподаткування можуть обрати юридичні особи та фізичні особи-підприємці за умови обмеження в обсязі виручки за календарний рік (до 500 тис. грн. для підприємців і 1 млн. грн. для юридичних осіб) і чисельності працівників (10 для підприємців та 50 осіб для юридичних осіб). Якщо суб'єкт малого бізнесу – фізична особа, то вона може вибрати сплату єдиного або фіксованого податку. Сплата фіксованого податку відбувається шляхом придбання патенту. Документ, що засвідчує сплату фіксованого податку, є підставою для видачі податковим органом за місцем проживання підприємця патенту. Ставки фіксованого податку встановлюються місцевими радами [3].

Від 1 січня 2011 р. фізичні особи-підприємці, які здійснюють свою діяльність на ринку, мають право обрати спосіб оподаткування доходів за фіксованим розміром податку (фіксований податок) шляхом придбання патенту за умови, якщо: максимальний розмір валового доходу, отриманого підприємцем за останніх 12 календарних місяців, не перевищує 119 тис. грн.; підприємець – платник ринкового збору; кількість осіб, які працюють у підприємця за наймом, включаючи членів його сім'ї, не перевищує 5 осіб [4].

Крім цього, за суб'єктами малого підприємництва-фізичними особами залишили право самостійно обирати спосіб оподаткування доходів за єдиним податком шляхом отримання свідоцтва про сплату єдиного податку. Ставка єдиного податку для фізичних осіб-підприємців призначена місцевою радою у розмірі 200 грн. за місяць. Якщо підприємець використовує працю найманих працівників, то сума податку збільшується на 50% за кожного з них. Юридичні особи мають право самостійно обирати ставки єдиного податку: 6% (за умови сплати ПДВ) або 10% (зі звільненням від ПДВ).

Одночасно Податковим кодексом України передбачені особливості справляння єдиного податку, а саме:

1. Платники єдиного податку не є платниками таких податків і зборів, визначених Податковим кодексом України: податку на прибуток підприємств; податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб-підприємців); податку на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце надання яких розташоване на митній території України, за винятком податку на додану вартість, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку оподаткування 6%; земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються для ведення підприємницької діяльності; плати за користування надрами; збору за спеціальне використання води; збору за спеціальне використання лісових ресурсів; збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності.

2. Нарахування, обчислення та сплата єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування здійснюються суб'єктами малого підприємництва, які сплачують єдиний податок відповідно до Указу, у порядку, визначеному Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

3. Єдиний податок сплачується на рахунок відповідного бюджету в розмірі частини єдиного податку, що підлягає перерахуванню до цього бюджету. При цьому розподіл коштів єдиного податку на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та/або до Пенсійного фонду України Державним казначейством України не здійснюється.

4. Зарахування до бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування (в тому числі пенсійного страхування) єдиного податку, який сплачується у січні 2011 р. за останній звітний (податковий) період 2010 р., здійснюється у порядку та на умовах, які діяли до 1 січня 2011 р.

5. Податковий кодекс заборонив підприємствам відносити на валові витрати купівлю у спрощенців товарів і послуг. Це означає, що вона тепер фактично обкладається податком на прибуток [4].

Таким чином, головною особливістю сплати єдиного та фіксованого податків є набуття чинності з 01. 01. 2011 р. Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08. 07. 2010 р.

Цей закон дасть змогу спростити систему адміністрування страхових внесків, полегшить роботу суб'єктів підприємницької діяльності з їхньої сплати до різноманітних цільових позабюджетних страхових фондів, кількість перевірок органами контролю зменшиться в чотири рази у зв'язку зі сплатою одного соціального внеску замість чотирьох (внесок на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань).

Отже, сума єдиного або фіксованого податку тепер розподіляється на дві частини – суму, що сплачується до бюджету (43% для єдиного та 90% для фіксованого податку), та суму, що сплачується до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування у складі Єдиного соціального внеску (відповідно 57% для єдиного та 10% для фіксованого податку). Слід звернути увагу, що зазначені правила стосуються суми єдиного податку як за підприємця, так і 50% доплати за найманих працівників.

Крім цього, законодавство з 1 січня 2011 р. чітко окреслило види діяльності, дозволені для спрощеної системи оподаткування. Зокрема, забороняється підприємцям: працювати у сфері грального бізнесу й обміну іноземної валюти; виробляти, імпортувати, експортувати та продавати оптом підакцизні товари, а також торгувати вроздріб підакцизними ПММ; фізичним особам-єдинникам не можна торгувати будь-якими видами ПММ, а також лікєро-горілчаними та тютюновими виробами; вести торгівлю промисловими виробами з дорогоцінних металів, яка підлягає ліцензуванню; перепродувати культурні цінності чи організовувати торги з їхнього продажу [3].

Спрощена система не поширюється на довірчі товариства, страхові компанії, банки та інші фінансово-кредитні й небанківські фінансові установи, а також підприємства, якщо їх засновник – юридична особа – не є суб'єктом малого підприємництва із загальною часткою у статутному фонді більше 25%.

Отже, у зв'язку з впровадженням нового Податкового кодексу та масовим невдоволенням підприємців окремими його положеннями держава таки пішла їм назустріч і залишила спрощену систему оподаткування у старому, звичному для всіх вигляді, а також внесла перспективні зміни до законодавчої бази.

### Література

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України» від 03. 12. 2010 р. № 2756-17 // «Голос України». – 2010. – № 229, (№ 229–230). – 63 с.
2. Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI. Чинний з 01. 01. 2011 р. // «Голос України». – 2010. – № 229, (№ 229–230). – 63 с.
3. Указ Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 28 червня 1999 року № 746/99.
4. Сектор масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян Ірпінської ОДПІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.status.net.ua>
5. Спрощена система оподаткування у сфері малого бізнесу: вітчизняний і зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua>

Ростислав ПИНДА

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОСИЛЕННЯ РОЗВИТКУ  
БУДІВЕЛЬНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

*Обґрунтовано, що управління будівельної сфери в кризовий період потребує системних змін. Запровадження будівельних кластерів на регіональному рівні створює значні можливості для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу, більш ефективного використання місцевих ресурсів, підвищення ефективності економічної політики регіональної влади.*

*Grounded, that the management of a build sphere in a crisis period requires system changes. Introduction of build clusters at regional level creates considerable possibilities for the increase of competitiveness of local business, more effective use of local resources, increase of efficiency of economic policy of regional power.*

Подолання фінансово-економічної кризи у будівельній сфері України та забезпечення перспективного розвитку можливе за умови впровадження та активного державного регулювання нових форм взаємовідносин підприємств, організацій різних видів економічної діяльності, влади, громадськості, науково-освітніх установ.

Проблемами зародження і розвитку організаційного забезпечення будівництва займалися зарубіжні та українські вчені й практики, серед яких: Л. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, А. В. Воронін, А. Ф. Гойко, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, О. І. Ковтун, М. В. Малий, Є. С. Мойсеєнко, А. М. Тугай, С. Г. Федоренко, Т. А. Шиндіна. Проте поглиблених досліджень потребує питання організаційного забезпечення розвитку будівельної сфери на регіональному рівні.

Під впливом процесів глобалізації, одночасно з використанням досягнень світової будівельної практики, у світовій економіці відбуваються зміни в об'єктах господарського управління та його структурі. У розвиненому суспільстві основними об'єктами господарського управління є підприємницькі мережі, які передбачають планомірно організовану, на основі довготривалих контрактів, мережу підприємств і організацій, які беруть участь у проектуванні, виробництві та реалізації продукції будівництва. Однією з таких нових форм мережевих організацій, досвід яких вважаємо за доцільне поширювати і в Україні, є кластер.

Кластерний підхід полягає в створенні інтегрованої схеми, що складається з підприємств, які виконують різні функції об'єднаних одним технологічним процесом, результатом якого є кінцевий продукт, створений зусиллями всіх учасників об'єднання. Проблеми оптимізації розміщення галузей та регіональної спеціалізації стають актуальними в періоди великих економічних перетворень, тому що кластер є агломерацією провідних підприємств, постачальників комплектуючих, послуг і матеріалів, а також пов'язаних з певною галуззю структур, що забезпечують ресурсами, необхідними для розвитку.

Засновником теорії кластерів вважаємо М. Портера, який є одним із найбільш відомих авторів концепції стратегії конкурентоспроможності. За його словами: «Кластери краще, ніж галузі, використовують важливі зв'язки, взаємодоповнюваність галузей, поширення технологій, досвіду, інформації... Бачення ситуації через галузь чи вузький сектор має тенденцію деформувати конкуренцію, в той час як підхід з позиції кластера фокусує на посиленні конкуренції» [1, с. 265–266].

Як зазначає група авторів під керівництвом Б. М. Данилишина: «Кластер – це група близьких, географічно взаємозалежних компаній та організацій, які співпрацюють, спільно діють у визначеному виді бізнесу, які характеризуються спільністю напрямів діяльності та доповнюють одне одного» [2, с. 278]. Ця група утворює основу для залучення інвестицій, навчання широкого кола підприємців, розвитку малого та середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектра мережевих структур. Кластери дають змогу оптимізувати контакти між підприємницькими структурами, налагодити ефективну їхню співпрацю. Одночасно кластер формує умови, в межах яких «...ведеться діалог між діловими, урядовими і науковими колами про шляхи

розвитку конкурентних переваг у рамках регіону, країни...» [2, с. 279]. Слушним є твердження О. І. Ковтун, що кластери є «...добровільним об'єднанням на кооперативних засадах юридично-автономних підприємницьких структур» [3, с. 212]. Однак, як зазначає М. П. Войнаренко, необхідними умовами для створення і функціонування кластерів є: ініціатива, інновація, інтеграція, інформація, інтерес [4, с. 31]. Таким чином, кластер є новою формою мережевих організацій, які поодиноці діють на території України, але з успіхом можуть використовуватися у будівельній сфері України, оскільки такі структури дають змогу швидко та інноваційно адаптувати внутрішні організаційні структури та взаємозв'язки до мінливих умов зовнішнього середовища.

Наведені визначення кластера дають змогу проаналізувати різні підходи до поняття «будівельний кластер». Так, Є. С. Мойсеєнко зазначає, що кластер у будівельному комплексі – це «група географічно взаємопов'язаних розміщених взаємодіючих будівельних підприємств та зв'язаних з ними комерційних організацій, що діють в будівельному комплексі та випускають конкурентоспроможну продукцію» [5, с. 20].

А. В. Воронін визначає будівельний кластер на рівні регіону як «зосередження в географічному районі групи суб'єктів, що взаємодіють з приводу реалізації інвестиційних проектів виробництва будівельної продукції, взаємозалежних у задоволенні індивідуальних інтересів, які дають змогу отримати для цих суб'єктів сумарний синергетичний ефект, що сприяє підвищенню якості життя населення і, загалом, росту конкурентоспроможності регіону» [6, с. 17]. Однак Т. А. Шиндіна висвітлює будівельний кластер як «тимчасову структуру функціональних учасників будівельного бізнесу, в рамках якої діють життєздатні сконцентровані навколо виробничо-територіального «ядра» утворення, що володіють здатністю в рамках єдиного простору отримувати ефект від масштабу спільної економічної діяльності відповідно до загальної ідеї і проектних цілей» [7, с. 21].

Отже, будівельний кластер розумітимемо як постійне, територіальне, добровільне об'єднання взаємодіючих підприємств, які виконують загальне будівництво споруд та будинків; ремонтні та реставраційні роботи; будівництво водопостачання внутрішніх і зовнішніх мереж; будівництво та реконструкцію доріг, вулиць; надають послуги оренди будівельної техніки; прокладення інженерних мереж; підприємств, які займаються виробництвом та реалізацією будівельних матеріалів і конструкцій; проектних організацій, які здійснюють проектні та вишукувальні роботи; навчально-наукових закладів; фінансових установ; некомерційних організацій; структурних підрозділів зі стандартизації, метрології, сертифікації та випробувань; громадських організацій; органів державного управління з метою підвищення рівня конкурентоспроможності будівельної продукції, зростання економіки регіонів, а також виходу України з фінансово-економічної кризи.

Використання кластерів у будівельній сфері сприятиме досягненню переваг, перелік яких сформовано на основі аналізу літературних джерел, а саме: (1) запровадження кластерів на регіональному рівні створює значні можливості для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу, більш ефективного використання місцевих ресурсів, а також підвищення ефективності економічної політики регіональної влади; (2) кластери формують сприятливі умови для підвищення інноваційної спроможності будівельних підприємств та організацій. Саме кластери формують відповідне середовище, сприятливе до інновацій, здатні максимально залучити існуючий науковий потенціал, вітчизняні наукові заклади та університети; (3) кластери розглядаються як інструмент підвищення конкурентоспроможності як на регіональному, так і на національному рівнях. Кластери створюють умови для поглиблення спеціалізації та концентрації підприємств і організацій у певному напрямку [9, с. 39]; (4) кластери забезпечують економічний ефект від взаємодії малих та середніх підприємств у сфері будівництва, що обумовлено: виробничо-будівельною кооперацією, зниженням витрат на модернізацію будівельної продукції через передачу частини робіт партнерам, підвищенням якості сервісного обслуговування, надійності партнерів, можливості виходу на нові ринки збуту як у межах держави, так і за кордоном; (5) інтенсивний формальний та неформальний обмін інформацією, контактами та досвідом сприяє виникненню і розвитку нових ідей, нових будівельних продуктів, кращих послуг та інтенсивному розвитку всіх задіяних організацій, що дає змогу покласти на синергетичний ефект, який має проявитися у швидкому розвитку будівельної сфери.

В Україні створення кластерних мережевих структур поки що не набуло належного розвитку, для цього не створено відповідного інституційного та нормативно-правового середовища. Крім цього, утворені на даний час кластери не отримують повноцінної підтримки від держави. Таким чином, з боку держави треба вжити більш масштабних і термінових дій, що забезпечать розроблення загальнодержавної комплексної програми створення кластерів. Водночас важливим є забезпечення

умов, які би базувалися на аналізі стратегічного потенціалу регіонів, виявленні існуючих проблем їхнього розвитку та стимулюванні інтеграційних процесів у межах певних територій. Розроблення моделі ефективної підтримки поширення кластерних структур прискорить їхнє формування.

Зазначимо, що сьогодні, в період продовження фінансово-економічної кризи в Україні, одним із оптимальних шляхів розвитку вітчизняної економіки та будівельного сектору зокрема може бути формування будівельних кластерів на всій території України. Проте відповідно до рекомендацій ЄС щодо розвитку кластерів важливими аспектами впровадження активної політики кластеризації мають бути: чітке бізнес-середовище, довіра до влади, активне зростання регіонів та політика підтримки розвитку кластерів на рівні держави і на рівні регіонів. Саме ці аспекти мають бути враховані вітчизняними центральними та регіональними органами влади для активного просування політики кластеризації, особливо у напрямку розвитку будівельних кластерів

З огляду на це, вважаємо за доцільне включити у розроблення державної будівельної політики України складові, які б сприяли розвитку кластерів у цій сфері, зокрема: допомога регіонам у підтримці й заохоченні до створення кластерів шляхом належного інформування і навчання; визначення пріоритетних напрямів розвитку кластерів в усіх регіонах та запровадження політики сприяння їхньому формуванню; створення сприятливих умов та політики залучення малих підприємств до участі у кластерах і заохочення досліджень та інновацій у будівельній сфері; менеджери кластера повинні розглядатися як нова спеціальність, а їхня підготовка потребує розроблення спеціальних програм навчання. Європейський досвід показує, що кластери є тим мікроекономічним чинником, який впливає на процвітання регіону. Економічне процвітання різних регіонів європейських держав прямо залежить від рівня розвитку кластерів у них. Саме активна підтримка та розвиток кластерного підходу в будівельній сфері може розглядатися як один із можливих шляхів оптимізації діяльності цієї сфери, що забезпечить економічний та соціальний ефект цих впроваджень [9, 10].

Зокрема, економічний ефект від створення кластерів у будівельній сфері зумовлений: виробничо-будівельною кооперацією, що дає змогу ефективно використовувати сукупний потенціал партнерів; зниженням витрат на модернізацію будівельної продукції шляхом передачі частини робіт партнерам, що спеціалізуються на конкретних видах діяльності; підвищенням ефективності процесу забезпечення будівельного виробництва сировиною, матеріалами, деталями, конструкціями на основі встановлення довготермінових партнерських зв'язків; підвищенням ефективності виконання окремих управлінських функцій завдяки поділу праці, спеціалізації, залученню спеціалізованих організацій будівельного профілю; підвищенням ефективності робіт у сфері збуту і сервісного обслуговування, придбання необхідних ресурсів; підвищенням надійності партнерів у інвестиційно-фінансовій кооперації.

При цьому соціальний ефект, на нашу думку, відобразиться у підвищенні рівня зайнятості трудових ресурсів регіонів, зростанні рівня добробуту населення; гарантіях соціального захисту найманих працівників та залученого потенціалу, а також поєднанні інноваційних розробок та досліджень із практичним впровадженням, відповідним гарантійним обслуговуванням та якісними будівельними послугами.

Отже, формування й активна підтримка розвитку будівельної сфери сприятимуть виходу України з кризи. Саме кластеризація розглядається як дієвий інструмент зростання економічного розвитку регіонів, їхньої ефективної спеціалізації, максимального використання натуральних, матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів. Запровадження будівельних кластерів сприятиме об'єднанню виробничих, інтелектуальних та ресурсних потужностей і досягненню максимального економічного та соціального ефекту в регіонах України.

### Література

1. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. з англ. – М. : Вільямс, 2005. – 608 с.
2. Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектора економіки України / ред. : Б. М. Данилишин та ін. / РВПС України НАН України. – Черкаси : Брама-Україна, 2007. – 544 с.
3. Ковтун О. І. Організаційно-економічні альтернативи забезпечення конкурентоспроможності регіональних господарських систем / О. І. Ковтун // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 207–219.
4. Войнарченко М. П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. П. Войнарченко // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 29–31.



5. *Мойсеєнко О. С. Управління будівельним комплексом суб'єкта Російської Федерації як економічною системою : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Економіка та управління народним господарством; економіка, організація та управління підприємствами, галузями, комплексами (будівництво); регіональна економіка» / Е. С. Мойсеєнко. – Саратов, 2007. – 23 с.*
6. *Воронін А. В. Теорія і методологія стратегічного управління інвестиційно-будівельним комплексом регіону в умовах конкурентного середовища : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Економіка та управління народним господарством; економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами (Будівництво); регіональна економіка» / А. В. Воронін. – СПб., 2008. – 37 с.*
7. *Шиндіна Т. А. Методологічні основи розвитку будівельного комплексу й оцінки міжфірмових взаємин: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Економіка та управління народним господарством; економіка, організація та управління підприємствами, галузями, комплексами (будівництво): регіональна економіка» / Т. А. Шиндіна. – М., 2008. – 42 с.*
8. *Будівельний кластер – Європейський шлях розвитку / за ред. М. Войнаренко, М. Малий. – Хмельницький : Поділля Перший, 2005. – 32 с.*
9. *The Concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned. Europe INNOVA / PRO INNO Europe paper № 9. – Luxembourg, 2008. – 84 p.*
10. *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy. – Brussels, 2008. – 11 p.*
11. *National innovation systems: Finland, Sweden and Australia. Compared learnings for Australia // Intellectual Capital Ltd. – 2005. – Novemb.*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЛІНГУ

*Розглянуто сучасні білінгові системи та завдання, які вони мають вирішувати. Описано тенденції розвитку сучасного білінгу, а саме: розширення функціональності системи, централізація бізнес-логіки та обробки даних, використання сучасних веб-технологій.*

*The modern billing systems and tasks which they should solve are considered in this article. Are described the modern tendencies of billing's development, such as: enlargement of system's functionality, centralization of business logic and data handling, using of modern Web-technologies.*

Сучасні тенденції розвитку економіки у світі та в Україні демонструють зростання кількості підприємств, зайнятих у сфері послуг. Надання будь-яких послуг на комерційній основі передбачає використання білінгових систем. Значне зростання цього сектору економіки визначає суттєве підвищення ролі білінгу в управлінні підприємствами, так чи інакше пов'язаними з цією сферою діяльності.

Впровадження й використання білінгової системи на підприємстві вимагає застосування сучасних підходів і технологій. В умовах жорсткої конкуренції та кризових явищ в економіці особливо актуальними є питання ефективності роботи та ступеня інтеграції різних інформаційних систем підприємства, а також використання прогресивних інформаційних технологій [1].

Більшість українських публікацій з питань управління сучасним підприємством [2; 3] присвячені таким системам, як бухгалтерсько-фінансовий облік, перспективне планування, управління виробництвом та фінансовими потоками, документообіг, маркетинг, логістика тощо. Майже немає публікацій, присвячених білінговим системам. А такі питання, як сучасні тенденції розвитку білінгу та інтеграція білінгу зі згаданими вище інформаційними системами не досліджені взагалі.

Мета цієї статті – окреслення завдань, які має вирішувати білінг на сучасному підприємстві, опис методів і технологій їхнього вирішення та проведення аналізу сучасних тенденцій розвитку білінгу.

Термін «білінг» доволі поширений у світі, але в українських наукових публікаціях він трапляється рідко, тому стисло зупинимося на тому, що таке білінг.

Система управління компанією, яка надає регулярні й масові послуги, має свою унікальну специфіку. Мова йде про підприємства, які надають житлово-комунальні послуги (постачання газу, води, електроенергії тощо), а також – інформаційні, телекомунікаційні та будь-які інші платні послуги. Умовою ефективного управління такими компаніями є автоматизація основного технологічного процесу підприємства, а саме: укладання договорів з клієнтами, надання їм послуг, розрахунків зі споживачами, обліку реалізації послуг та платежів за послуги.

Інформаційні системи, що реалізують дані функції, прийнято називати білінговими. У класичному формулюванні «білінг» трактується як похідна від англійського слова «bill» – рахунок. Отже, сфера застосування білінгових систем – це підприємства, які надають такі платні послуги:

- житлово-комунальні (оренда та обслуговування житлової площі, постачання газу, води, електроенергії тощо);
- телекомунікаційні (стаціонарний та стільниковий зв'язок, проводове мовлення, кабельне телебачення, IP-телефонія, пейджинг, всі види доступу до мережі Інтернет);
- будь-які інші послуги (наприклад, платні довідки).

Чим більше клієнтів має компанія і чим більшу частку у її фінансових обігах займає надання послуг, тим важливішу роль відіграє білінг для успішного функціонування й ефективного управління цим підприємством.

Традиційно білінг – це поняття, що включає:

- «accounting» – підрахунок: збір інформації про надані послуги;
- «charging» – розрахунок ціни: тарифікація наданих послуг;
- власне «billing» – процес виставлення рахунків клієнтам.

До недавнього часу поняття «білінг» зводилося лише до процесу формування та виставлення рахунків клієнтам – споживачам послуг. Білінг у класичному розумінні реалізує обов'язкову білінгову функціональність, а саме:

- 1) облік даних про клієнтів підприємства (прізвища і паспортні дані фізичних осіб, назви юридичних осіб, адреси, податкові та юридичні реквізити тощо);
- 2) облік та супровід договорів з клієнтами;
- 3) облік і тарифікація (розрахунок вартості) наданих клієнтам послуг;
- 4) облік нарахувань та оплат за кожним клієнтом;
- 5) періодичне формування і надсилання клієнтам рахунків на оплату послуг.

Без автоматизації цих базових функцій надання будь-яких послуг на комерційній основі неможливе.

Проте в сучасних умовах жорстка конкуренція, з одного боку, та бурхливий розвиток інформаційних технологій – з іншого, обумовлюють необхідність та можливість реалізації додаткових, не властивих «класичному» білінгу можливостей, які значно розширюють його функціональність. Зупинимося на цих додаткових функціях детальніше.

Однією з основних інформаційних систем кожного підприємства є бухгалтерський облік. У базі даних сучасної білінгової системи реєструються всі нарахування та платежі за надані послуги кожного клієнта компанії. Цей факт, а також сучасне українське законодавство [4], яке вимагає формувати податкові накладні не лише юридичним, а й фізичним особам, визначають обов'язкове включення в білінг певних функцій та модулів, які ще недавно були властиві лише системам бухгалтерському обліку. До них можна зарахувати: формування та облік податкових накладних на суми наданих послуг (для юридичних і фізичних осіб), розрахунки за ПДВ, формування довідок про доходи підприємства тощо.

Наявність в Україні пільг і дотацій для соціально незахищених категорій населення (за комунальними й телекомунікаційними послугами) визначає необхідність включення в білінг функцій періодичних взаєморозрахунків підприємства з державою за компенсаційними субрахунками для пільгових категорій клієнтів.

Доволі часто в сучасних умовах підприємство надає послуги не самостійно, а в партнерстві з іншими компаніями. Це може бути співпраця між дочірніми компаніями (наприклад, підприємства з енергогенерування та енергопостачання), між незалежними компаніями (наприклад, між підприємствами, які постачають холодну та гарячу воду) або навіть між конкурентами (наприклад, між різними підприємствами стаціонарного чи стільникового зв'язку при дзвінках із однієї мережі на іншу). У всіх цих випадках білінгова система повинна реалізувати модулі взаєморозрахунків між партнерами – за певними правилами, які обумовлені партнерськими договорами.

Перераховані вище, та деякі інші, специфічні для конкретних галузей економіки функції, до недавнього часу не реалізувалися в білінгових системах, а були характерні лише для бухгалтерського обліку. Проте сутність цих функцій така, що всі первинні дані для їхньої реалізації зберігаються в базі даних білінгової системи, причому з максимальним ступенем деталізації – за кожним клієнтом і кожною окремо взятою послугою. Реалізація таких функцій в системі бухгалтерського обліку передбачала:

- 1) вибірку інформації з бази даних білінгової системи у певний проміжний (тимчасовий) набір даних;
- 2) узагальнення цього проміжного набору даних у площинах, необхідних для реалізації конкретної бухгалтерської функції чи звіту;
- 3) завантаження узагальнених даних у бухгалтерську систему;
- 4) отримання необхідних вихідних документів безпосередньо в системі бухгалтерського обліку.

Сучасна потужність обчислювальних засобів дає змогу реалізувати в білінговій системі будь-якого масштабу всі необхідні розрахунки – без формування проміжних масивів даних (а значить – швидше й достовірніше). Таким чином, сучасний білінг бере на себе певні функції бухгалтерського обліку.

Не менш важливою інформаційною системою багатьох підприємств є система управління технологічними процесами. Це найбільш специфічна система, оскільки вона дуже залежить від виду діяльності, проте в сучасних умовах і вона має бути тісно інтегрована з іншими системами, в тому числі з білінгом.

Надання майже всіх видів послуг здійснюється за допомогою технічних засобів. В сучасних умовах зростає кількість технічних засобів, які мають засоби дистанційного доступу та керування. Розрізняють пасивні технічні засоби, які дають змогу дистанційно зафіксувати факт надання послуги та її обсяг, та активні, які, крім виміру параметрів послуги, дають змогу обмежити надання послуг чи взагалі заблокувати можливість їхнього надання.

Така автоматизація стосується насамперед сфери телекомунікаційних послуг. В галузі зв'язку сучасні цифрові телефонні станції передбачають можливість не лише дистанційно фіксувати кожну розмову, а й обмежити кожному окремо взятому клієнту дзвінки (наприклад, закрити дзвінки на певні напрямки) або взагалі заблокувати зв'язок. В галузі доступу до мережі Інтернет сучасні маршрутизатори та сервери авторизації фіксують тривалість, швидкість з'єднання і мережевий трафік для кожного клієнта, і здатні кожному конкретному споживачеві обмежити параметри з'єднання (швидкість, час або трафік) чи взагалі відмовити у з'єднанні.

У сфері надання комунальних послуг рівень використання сучасних автоматизованих систем виглядає дещо складніше. Українські підприємства не мають достатньо коштів для використання технічних засобів з дистанційним доступом. Натомість закордонні компанії вже мають у своєму розпорядженні, наприклад, дистанційно керовані цифрові лічильники електроенергії. Вони дають змогу цілодобово фіксувати показники використання енергії без присутності представника компанії, дистанційно обмежувати потужність або час споживання користувачем електроенергії і взагалі відключати боржника від електромережі. Існують аналогічні розробки лічильників газу, теплової енергії, води, в тому числі українські [5].

Тарифікація (розрахунок вартості) наданих клієнтам послуг вимагає фіксації в білінговій системі факту надання кожної послуги та її параметрів (тривалості і напрямку телефонної розмови, показників електричного чи газового лічильника, швидкості й тривалості з'єднання з мережею Інтернет тощо). Традиційно реєстрацією цієї інформації та її передачею в білінгову систему займалися технічні служби підприємства. Відповідні працівники готували первинну інформацію для білінгу (розкодовували магнітні стрічки з нецифрових телефонних станцій, відвідували квартири та офіси для зняття показників лічильників, зчитували статистику з'єднань з маршрутизаторів і серверів авторизації Інтернет) та передавали цю інформацію в білінг у вигляді файлів або вводили її інтерактивно. Використання сучасних технічних засобів з дистанційним доступом дозволяє відмовитися від проміжних операцій, уникнувши пов'язаних з ними затримок та помилок, і повністю автоматизувати роботу. Для цього необхідно включити у білінг нові функціональні модулі, які періодично будуть зчитувати інформацію про надані послуги з технічних засобів підприємства й автоматично завантажувати її в базу даних білінгу – для подальшої тарифікації.

Рішення про обмеження або припинення надання послуг конкретному клієнту в разі виникнення заборгованості, і навпаки – про відновлення надання йому послуг в разі погашення боргу, – може бути прийняте лише на основі інформації, що зберігається в білінговій системі – згідно з умовами договору з цим клієнтом, та згідно із залишком коштів на рахунку даного клієнта. Традиційно така робота проводилася вручну: списки клієнтів на обмеження, припинення і відновлення послуг формувалися білінговою системою й передавалися технічним службам, які здійснювали необхідні технологічні процедури. Проте використання сучасних технічних засобів з дистанційним керуванням дозволяє відмовитися від проміжних операцій, уникнути пов'язаних з ними помилок та затримок і повністю автоматизувати таку роботу, включивши у білінгову систему нові функціональні модулі з керування технічними засобами.

Піонерами у впровадженні такої функціональності є білінгові системи телефонного зв'язку. Якщо клієнт користується передплаченими скетч-картками (тобто наперед сплачує за всі розмови), то розмови з його мобільного телефону будуть обмежені за секунду після того, як закінчатся кошти на рахунку, а можливість телефонувати на всі напрямки відновиться одразу після поповнення рахунку. У випадку, якщо клієнт має договір на післяоплачене користування послугами (контрактні абоненти стільникового або всі абоненти стаціонарного зв'язку), то залежно від умов договору він буде обмежений в отриманні послуг через місяць або навіть через два місяці після закінчення коштів на особовому рахунку, проте це буде зроблено також автоматично. В перспективі багато білінгових систем у різних сферах надання послуг включатимуть подібні функціональні модулі.

Такий зрозумілий і «природний» сервіс досягається суттєвим розширенням функціональності білінгу: включенням у білінг функцій, властивих системам управління технологічними процесами, а саме: функцій керування технічними засобами, за допомогою яких здійснюється надання послуг.

Впровадження такої функціональності білінгу в сфері житлово-комунальних послуг України гальмують нестача коштів на модернізацію парку лічильників й відсутність законодавчої бази і конкуренції в цій сфері діяльності.

В сучасних умовах високої конкуренції надзвичайно важливою є роль маркетингової системи підприємства, яке займається наданням послуг. Привабити клієнта можна, запропонувавши йому більш вигідні тарифи, пакет цікавих саме для нього послуг тощо. В будь-якому випадку кожен вдалий

маркетинговий хід базується на глибокому і всебічному аналізі великого обсягу інформації. Далеко не останнє місце займає аналіз структури послуг, які надаються підприємством, та аналіз динаміки її змін. Терміном «структура послуг» фахівці з білінгу називають кількість та вартість наданих послуг у різноманітних площинах: за кожним типом послуги, за узагальненими групами послуг, за статтю та віковими групами клієнтів, за рівнем достатку клієнтів, за географічним розташуванням клієнтів та за розмірами населених пунктів, у яких вони проживають, за порою року, за днями тижня або за часом упродовж доби, коли клієнт користується послугами.

Вичерпну інформацію для аналізу структури послуг можна отримати лише з бази даних білінгу, оскільки лише в ній зберігається інформація про час надання, обсяг і вартість кожної послуги, і кожна послуга «прив'язана» до клієнта, який її отримав. До недавнього часу подібна маркетингова аналітика передбачала:

- 1) вибірку інформації з бази даних білінгової системи у певний проміжний (тимчасовий) набір даних;
- 2) узагальнення цього проміжного набору даних у площинах, необхідних для реалізації конкретного маркетингового аналізу;
- 3) завантаження узагальнених даних у маркетингову систему;
- 4) отримання необхідних даних безпосередньо в системі маркетингу.

Сучасна потужність обчислювальних засобів дозволяє реалізувати необхідний маркетингологам аналіз безпосередньо в білінговій системі – без формування проміжних масивів даних (а значить – швидше і достовірніше). Ці функції називаються «моніторинг структури послуг» та «аналіз структури послуг». Таким чином, сучасний білінг бере на себе певні функції маркетингового аналізу ринку.

На жаль, ці функції білінгу в Україні актуальні лише для сфери телекомунікаційних та інформаційних послуг. Житлово-комунальна сфера працює переважно не в конкурентних умовах, тому підприємства не мають стимулів для підвищення якості, зниження вартості або розширення спектру послуг. У розвинених країнах світу одному і тому ж клієнтові можуть пропонувати послуги постачання електроенергії, газу чи води одразу кілька незалежних компаній, тому і білінгові системи цих компаній передбачають функції маркетингового аналізу.

Доволі важливою для багатьох підприємств у сучасних умовах є інформаційні системи підтримки юридичних служб. Більшість послуг, за винятком передплатеного стільникового зв'язку, надається в кредит: спершу клієнти отримують послуги, білінгова система їх тарифікує, формує та надсилає рахунки на оплату послуг, і вже потім клієнт може їх оплатити. В таких умовах завжди є певний відсоток клієнтів-боржників, які не повною мірою сплачують за послуги або взагалі відмовляються платити. Тому на більшості підприємств, що працюють у сфері надання послуг, функціонують юридичні служби, які надсилають дебіторам претензії, судові позови, ініціюють розірвання договорів, а також ініціюють передачу боргів колекторським фірмам. Особливо актуальні ці питання для країн з високими цінами і низькими доходами населення, до яких належить Україна.

З огляду на це дедалі більше сучасних білінгових систем запроваджують так звані модулі «претензійно-позовної роботи». Виходячи зі суми і дати виникнення заборгованості та умов договору з кожним конкретним дебітором, білінгова система може запропонувати юристу:

- 1) список клієнтів, яким можна надсилати юридичні претензії;
- 2) список кандидатів на розірвання договору й на оформлення судових позовів;
- 3) список безнадійних боргів для їхньої передачі колекторським фірмам.

Для оформлення претензій і судових позовів необхідна не лише сума боргу, а й пеня за невчасно оплачені послуги, яка може бути розрахована за доволі складним алгоритмом лише на основі даних з білінгу. Крім цього, всі юридичні документи містять інформацію про клієнта-дебітора, яка є в базі даних білінгової системи: прізвище або назву дебітора, адресу, паспортні дані, податкові та юридичні реквізити тощо. Тому однією із функцій модуля претензійно-позовної роботи білінгу є формування пакета документів для передачі в суд. Таким чином, сучасні системи білінгу включають певні функції юридичної системи підприємства.

Крім розширення функціональності білінгу, в світі й в Україні спостерігаються інші тенденції його розвитку. Одна з них – це відмова від укладання класичних «паперових» договорів з клієнтами. З розвитком інформаційних технологій з'явилися нові різновиди договорів:

1) електронний договір, укладений через мережу Інтернет: клієнт читає і, можливо, заповнює веб-форму на сайті підприємства, та замість підпису натискає кнопку «я ознайомився і погоджуюся з умовами»;

2) віртуальний договір: клієнт купує скетч-картку, поповнює свій рахунок, після чого підприємство має надати послуги на суму поповнення; після закінчення на рахунок коштів договір автоматично призупиняється.

Обидві форми договорів не передбачають реєстрації в білінговій системі достовірних даних про клієнта (прізвища, адреси, паспортних даних і т. ін.), тому ці види договорів застосовуються лише для повністю передплачених видів послуг – стільниковий зв'язок та мобільний доступ до мережі Інтернет.

Інша тенденція – це використання сучасних веб-технологій при реєстрації платежів за надані послуги.

На даний час стрімко розвиваються різноманітні електронні платіжні системи. Світова практика передбачає оплату будь-яких послуг через Інтернет та банкомати з допомогою кредитних карток. Також у деяких країнах, у т. ч. в Україні, набули популярності платежі готівкою через різноманітні інтелектуальні термінали. Дедалі більше людей не бажають відвідувати офіси компаній, чиїми послугами вони користуються, або стояти в черзі у банку, щоб сплатити рахунки. Заради швидкості й зручності такі споживачі послуг готові сплатити додаткову комісію і піти на певний ризик втратити свої кошти (або в разі помилки при введенні реквізитів платежу, або в разі використання сумнівних інтелектуальних терміналів).

Сучасна система білінгу має реалізовувати функції обміну з різними платіжними системами за допомогою сучасних технологій. Існують два варіанти такого обміну: робота в реальному часі та в пакетному режимі.

Робота в реальному часі передбачає розроблення, підтримку та надання посередникам, які мають ліцензії на збір платежів (банкам і платіжним системам), доступу до веб-сервісів (WEB-Services) білінгової системи – для ідентифікації клієнтів та внесення коштів на їхні особові рахунки. Ідентифікація клієнта проводиться зазвичай за одним чи двома алфавітно-цифровими реквізитами, введеними клієнтом при здійсненні платежу, наприклад: за номером мобільного телефону або за комбінацією особового рахунка клієнта та номера його стаціонарного телефону. В разі успішної ідентифікації (тобто при однозначному визначенні клієнта білінгової системи по введених реквізитах) кошти приймаються платіжною системою (тобто знімаються з кредитної картки або забираються у вигляді готівки інтелектуальним терміналом) та вносяться на білінговий рахунок щойно ідентифікованого клієнта.

Перевагою використання технології веб-сервісів є оперативність, а головним недоліком – потенційна загроза для безпеки внутрішньої мережі підприємства та необхідність перевірки достовірності інформації. Оскільки через веб-сервіс відкривається шлюз між мережею Інтернет і базою даних підприємства, то веб-сервісом можуть скористатися не лише платіжні системи, а й зловмисники – для внесення фіктивних платежів. Вирішення проблеми безпеки та достовірності інформації потребує капіталовкладень: закупівлі спеціальних пристроїв захисту, оплати кваліфікованих програмістів, використання ліцензованих та сертифікованих за відповідними рівнями захисту програм.

Більш дешево, і з огляду на фінансову ситуацію в Україні, оптимальне рішення – це робота з платіжними системами в пакетному режимі (тобто в режимі обміну файлами). Періодично (принаймні раз на місяць або частіше) посередники мають отримувати з білінгової системи актуальну базу даних з реквізитами клієнтів підприємства – для коректної ідентифікації платників. Білінгова система повинна щоденно отримувати від посередників реєстри (файли) платежів і автоматично їх обробляти. При пакетному обміні реалізувати захист інформації та перевірку її достовірності набагато простіше й дешевше, ніж при роботі в реальному часі.

На жаль, однією з негативних тенденцій розвитку білінгових систем в Україні є використання ще одного (третього) варіанту обміну з платіжними системами, а саме одностороннього пакетного обміну, або як кажуть фахівці – «роботи всліпу». Існує певний відсоток посередників, які не мають технічної можливості реалізувати ідентифікацію платника, або ж не мають бажання турбуватися про достовірність інформації, натомість мають бажання прийняти якомога більше платежів. Причому це стосується не лише дрібних підприємств, які займаються експлуатацією інтелектуальних терміналів, а й деяких доволі великих банків. При такій схемі в момент здійснення платежу ніяких перевірок не виконується. За відсутності функції ідентифікації (перевірки коректності реквізитів клієнта) платник може ввести будь-яку некоректну інформацію, його кошти будуть у будь-якому випадку прийняті платіжною системою, а сам платник змушений буде довго (інколи безуспішно) їх шукати. Щоб запобігти таким ситуаціям, підприємствам – власникам білінгу не потрібно заключати договори з такими посередниками, а користувачам послуг, тобто користувачам, потрібно з пересторогою ставитися до терміналів, які приймають «будь-які платежі».

З точки зору побудови інформаційної системи важливою є тенденція білінгу до централізації бізнес-логіки та обробки даних.

Сучасні ринкові умови характеризуються жорсткою конкуренцією. Підприємства, які займаються наданням послуг, змушені боротися за кожного клієнта (в Україні це поки що не стосується сфери житлово-комунальних послуг). Для залучення нових та втримання наявних клієнтів підприємства постійно впроваджують нові тарифні плани, знижки, маркетингові акції, об'єднують окремі послуги в пакети. Для білінгу це означає постійне ускладнення бізнес-логіки, регулярну, інколи доволі суттєву зміну бізнес-правил тарифікації послуг, а отже – постійне внесення змін у білінгову систему. Зростає кількість підприємств, які прагнуть постійно розширювати спектр надаваних послуг. Крім цього, для України властива постійна зміна законодавства стосовно оподаткування, стосовно обов'язкової звітності в різноманітні органи контролю, стосовно відшкодування державою вартості послуг для пільгових категорій споживачів. Всі ці фактори вимагають регулярно й оперативно модифікувати бізнес-логіку функціонування системи білінгу.

В результаті цього спостерігається тенденція до централізованої реалізації бізнес-логіки та обробки даних у білінгових системах. Причини цієї тенденції такі:

1) значно легше контролювати і змінювати бізнес-логіку, якщо вона реалізована і зберігається в єдиній централізованій базі даних, а не на робочих місцях фахівців, відповідальних за ті чи інші бізнес-процеси;

2) набагато швидше, і головне – надійніше – внести зміни в єдину процедуру, яка визначає те чи інше бізнес-правило, і надати цю процедуру у використанні всім зацікавленим у ній користувачам. Така технологія гарантує, що з моменту заміни версії відповідної процедури на нову ніхто не зможе скористатися старою версією, а отже – централізовано встановлені бізнес-правила не будуть порушені;

3) значно легше забезпечити надійність збереження та захищеність централізованої, ніж розподіленої бази даних підприємства, особливо в умовах великої корпорації з диференційованим рівнем кваліфікації та дисципліни персоналу. Для підприємств, які займаються масовим наданням послуг, навіть часткова втрата бази даних білінгової системи може призвести до значних фінансових збитків;

4) дешевше утримувати централізовану групу програмістів, які підтримують складну білінгову систему, ніж розподіляти цих фахівців по філіях.

Централізація білінгових систем в інформаційному плані означає створення єдиної бази даних та перенесення в центр усієї бізнес-логіки підприємства. Це може бути реалізовано кількома шляхами, кожен з яких має свої переваги й недоліки, однак розгляд цих питань не є предметом цієї статті.

В економічному плані централізація білінгу означає підвищення оперативності внесення змін у систему, швидшу реакцію підприємства на мінливі зовнішні умови, і як результат – більш високу конкурентоспроможність підприємства.

Отже, в сучасних умовах розвитку світової та української економіки (жорстка конкуренція й нестача коштів через кризові явища) керівники підприємств зіштовхуються з необхідністю підвищення ефективності діяльності компанії. Для підприємств, основним видом діяльності яких є надання послуг, базисом ефективного функціонування є сучасний та гнучкий білінг.

Проведений в статті аналіз сучасних тенденцій та шляхів розвитку білінгу має на меті підвищити ефективність використання цього різновиду інформаційних систем. Сучасний білінг передбачає: реалізацію низки функцій та можливостей, не властивих класичному білінгу (бухгалтерських, технологічних, маркетингових, юридичних); централізацію бізнес-правил та обробки даних; використання сучасних веб-технологій. Оскільки білінгові системи недостатньо досліджені в українських наукових виданнях, то в подальшому доцільно розвивати цю тему.

### Література

1. Сіماشко В. Й. Місце білінгу в сучасних корпоративних інформаційних системах / В. Й. Сіماشко // Вісник національного університету «Львівська політехніка» : Комп'ютерні науки та інформаційні технології. – Львів : НУЛП, 2009. – № 638. – С. 223–228.
2. Пономаренко В. С. Інформаційні системи і технології в економіці / В. С. Пономаренко. – К. : Академія, 2002. – 544 с.
3. Информационные системы в экономике / под ред. Г. А. Титоренко ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 463 с.
4. Податковий кодекс України // Голос України. – 2010. – № 229–230 (4979–4980). – 4 груд. – С. 4–62.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.samgas.com.ua/ua/4clients/products/216.html>.

**ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНО-ФІНАНСОВОЇ  
БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуто сутність економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Виявлено проблеми, пов'язані з трактуванням поняття «економічно-фінансова безпека підприємств» у працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів. Обґрунтовано необхідність економічно-фінансової безпеки у виробничій діяльності сільськогосподарських підприємств. Досліджено рівень та основні фактори економічної і фінансової безпеки підприємств, напрямки забезпечення економічно-фінансової безпеки та критерії оцінки елементів економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.*

*In the article is considered essence of economic-financial safety of agricultural enterprises - direction which intensively develops in industry of theory and practice of management enterprises. Problems, related to interpretation of concept «economic-financial safety of enterprises» in works domestic and foreign scientists in economy, are shown. Grounded necessity of economic-financial safety for production activity of agricultural enterprises. A level and basic factors of economic and financial safety of enterprises, directions of providing economic-financial safety and criteria of estimation of elements of economic-financial safety of agricultural enterprises is investigational.*

Вимоги трансформаційної економіки в Україні суттєво змінили умови діяльності підприємств. Зміна умов спричинила появу в діяльності сільськогосподарських підприємств нових проблем, котрі вимагають теоретичного осмислення і розроблення практичних рекомендацій щодо їхнього вирішення. До таких проблем належить забезпечення економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.

Без гарантування економічно-фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань сільськогосподарських підприємств. Важливість забезпечення економічно-фінансової безпеки визначається необхідністю формування внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційного впливу й стійкості фінансового становища. Своєчасна оцінка фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств є передумовою запобігання фінансовим загрозам і негативним фінансовим явищам у виробничій діяльності аграрних формувань, недопущення їхніх фінансових втрат, а в подальшому – стабілізації діяльності сільськогосподарських підприємств і їхнього розвитку в умовах конкурентного середовища.

Поняття «фінансова безпека» відносно нове, запроваджене у науковий обіг тільки в останньому десятиріччі. Воно комплексно й доволі детально розглядається сучасними дослідниками на макрорівні в системі більш загальних категорій – «національній безпеці» або «економічній безпеці країни». На рівні суб'єктів господарювання комплексне дослідження суті поняття «фінансова безпека» як самостійного об'єкта управління в сучасній літературі ще не отримало висвітлення й ідентифікується лише як один з елементів економічної безпеки [5].

Теоретичні засади фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств та рекомендації щодо формування системи управління нею набувають популярності й розробляються у наукових працях. Вагомий внесок у дослідження проблеми управління фінансовою безпекою підприємств здійснили такі вітчизняні й зарубіжні вчені: О. Барановський, І. Бланк, В. Горбулін, К. Горячева, М. Єрмошенко, В. Копилов, Є. Марчук, С. Мочерний, М. Павловський, Р. Папехін.

Науковим надбанням щодо теоретико-методологічних підвалин визначення та забезпечення фінансової безпеки в аграрній сфері стали наукові дослідження таких відомих вчених: В. Базилевича, В. Геєця, О. Гудзь, М. Дем'яненко, І. Лютого, М. Малік, П. Саблука, А. Чупіса та ін. Їхні праці суттєво допомогли в розкритті сутності проблем фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Разом



із цим, необхідно зазначити, що ще недостатньо вивчені й розроблені теоретичні й методологічні підходи, а також практичні рекомендації, спрямовані на економічні аспекти щодо управління фінансовою безпекою сільськогосподарських підприємств.

Не менш важливе значення для менеджменту фінансової безпеки мають законодавчі та нормативно-правові документи України, що стосуються економічних аспектів фінансової діяльності [3, 6].

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад фінансової діяльності, обґрунтування необхідності економічно-фінансової безпеки у виробничій діяльності сільськогосподарських підприємств, розроблення методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів її реалізації.

Поняття «фінансова безпека підприємств» є синтезованим, що інтегрує важливі характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінанси підприємства» [5]. Ці категорії доволі глибоко розглядаються в сучасній літературі, що дає змогу використовувати їхню теоретичну основу і методологічний апарат при дослідженні важливих змістовних характеристик поняття «економічно-фінансова безпека підприємств».

Аналіз нормативно-правової бази України з безпеки, економічної літератури та практики підприємств свідчать про те, що економічна безпека є новим напрямком наукових досліджень, а забезпечення економічної безпеки – особливим видом економічної діяльності підприємств [3, 6].

Найповнішим визначенням економічної безпеки підприємств є твердження, що це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз та ризиків, дестабілізуючих чинників, при якому забезпечується стабільність реалізації його основних комерційних і соціальних цілей.

Серед функціональних складових економічної безпеки фінансова складова займає особливе місце, тому що фінанси є двигуном будь-якої економічної системи й передбачають досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів – таких чинників бізнесу, які використовують власники і менеджери підприємства для досягнення його цілей.

До корпоративних ресурсів належать:

- ресурс капіталу, який дає змогу купувати і підтримувати інші корпоративні ресурси;
- ресурс персоналу, який можна представити сукупністю працівників, їхніми знаннями і досвідом, що є основною з'єднувальною всіх чинників бізнесу, забезпечуючи досягнення його цілей;
- ресурс інформації і технологій – найбільш цінний і найдорожчий ресурс підприємства, що дає йому змогу адекватно реагувати на будь-які зміни зовнішнього оточення бізнесу, ефективно планувати та здійснювати свою господарську діяльність;
- ресурс техніки й обладнання може бути придбаний за наявності вищенаведених ресурсів;
- ресурс прав дає змогу підприємству долучитися до передових новітніх технологій, не проводячи власних наукових досліджень [4].

На даний час існує три формулювання сутності поняття «фінансова безпека підприємства»:

1. І. Бланк фінансову безпеку підприємств розглядає з точки зору кількісного і якісно детермінованого рівня фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [1].

2. К. Горячева вважає, що фінансова безпека підприємств – це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи [2].

3. На думку Р. Папехіна, сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії [7].

Звідси можемо сформулювати визначення економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств як сукупність фінансових інструментів запобігання негативному впливу факторів розвитку підприємств для забезпечення випуску високоякісної та конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції з метою забезпечення продовольчої безпеки населення України.

Варто зазначити, що сільськогосподарська діяльність характеризується підвищеною ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності. Це пояснюється специфікою сільськогосподарського виробництва і потребує підвищеної уваги до підтримки його економічно-фінансової безпеки.

На сьогодні рівень економічної та фінансової безпеки аграрних підприємств у більшості регіонів України низький. Про це свідчать незадовільні показники фінансового стану й ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, використання ними ресурсного забезпечення; негативні тенденції щодо кількості діючих, новостворюваних підприємств та обсягів їхньої господарської діяльності; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їхньої інноваційної активності.

На нашу думку, економічно-фінансова безпека аграрного підприємства визначається такими основними факторами: рівнем забезпеченості власним капіталом; наявністю сформованого резервного фонду; диверсифікацією сільськогосподарського бізнесу; наявністю сільськогосподарської страховки; прибутковістю діяльності.

Управління економічно-фінансовою безпекою сільськогосподарських підприємств, побудова його цілісної системи є не лише основою гарантування безпеки, а й головною його проблемою, а точніше – комплексом проблем. До них можна зарахувати визначення функцій управління фінансовою безпекою; визначення завдань управління безпекою; визначення політичних аспектів управління безпекою; організація управлінського контролю та визначення облікової політики підприємства для забезпечення безпеки; побудова моделі забезпечення фінансової безпеки підприємства [8]. Основними напрямками забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств можуть бути: стратегічне планування, фінансово-господарська діяльність підприємства; бюджетування як найефективніший метод планування з метою забезпечення безпеки; оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства; організація поточного контролю за виконанням планів (програм) діяльності підприємства та фінансовими бюджетами бюджетного планування.

Економічно-фінансова безпека аграрних підприємств характеризується стрімкими змінами, що зумовлено активним впливом на керований об'єкт різноманітних зовнішніх і внутрішніх загроз. Тому стержневим принципом оцінки рівня фінансової безпеки та її окремих елементів має стати порівняння стану досліджуваного об'єкта з певною базою, що дає змогу виявити результат впливу загроз на діяльність сільськогосподарських підприємств. Як базу для порівняння доцільно використовувати: стан об'єкта в попередньому періоді; стан іншого об'єкта, що є умовою або результатом існування початкового об'єкта; стан об'єкта в аналогічних агроформуваннях (необхідність цього напряму підкреслює М. Дем'яненко); альтернативні можливості, що є на фінансовому ринку [9].

Пропонований підхід заснований на тому, що вибір бази порівняння для конкретного стану об'єкта дослідження визначає критерій оцінки рівня фінансової безпеки та її елементів. Перераховані базові ситуації дають змогу сформуванню чотирьох основних критеріїв оцінки елементів фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств:

1) критерій динаміки – призначений для виявлення тенденцій у змінах параметрів об'єкта під впливом загроз за певний період;

2) критерій доцільності – дає змогу виявити порушення принципів економічної доцільності в процесі забезпечення фінансової безпеки;

3) критерій відповідності аналогічним параметрам аграрних підприємств – дає змогу оцінити надійність елементів фінансової безпеки з позиції формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств; заснований на порівнянні результатів фінансової діяльності в даному підприємстві з результатами, досягнутими в аналогічних аграрних підприємствах;

4) критерій відповідності ринковим показникам – призначений для оцінки адекватності заходів впливу стану зовнішнього середовища сільськогосподарських підприємств [9].

Таким чином, розглянуто поняття економічної та фінансової безпеки підприємств загалом, сучасний стан розвитку економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, основні напрямки забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, основні критерії оцінки елементів фінансової безпеки аграрних підприємств.

Для забезпечення економічно-фінансової безпеки на сільськогосподарських підприємствах і можливості передбачення ризиків, на підприємстві повинна існувати система органів управління фінансовою безпекою, що мають проводити діагностування стану підприємства, прогнозувати можливі загрози та проводити низку заходів із забезпечення стабільності системи фінансової безпеки аграрних підприємств.

Залишаються основні проблеми забезпечення економічно-фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств: визначення моделей та їхніх систем комплексного управління фінансовою безпекою аграрних підприємств, а також методів забезпечення безпеки; визначення структури управління та контролю фінансової безпеки, кваліфікаційних характеристик та функціональних обов'язків її працівників; забезпечення комунікації працівників служб фінансової безпеки з працівниками управління господарської діяльності підприємства.

**Література**

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / К. С. Горячева. – К., 2006. – 20 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 41–45.
5. Мартюшева Л. С. Фінансова безпека підприємства як самостійний об'єкт управління / Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н. І. Трихліб // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 235–238.
6. Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minagro.kiev.ua](http://www.minagro.kiev.ua).
7. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятий : автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. екон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Р. С. Папехин. – В. : ВГУ, 2007. – 16 с.
8. Приказок О. В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О. В. Приказок // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 82–88.
9. Тимошенко О. О. Формування системи показників виміру фінансової безпеки агроформувань / О. О. Тимошенко // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 80–82.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ  
КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ\*

*Рассмотрены вопросы функционирования особых экономических зон в Российской Федерации, приведены результаты их деятельности на конец 2009 года, предложены направления их дальнейшего развития.*

*In the article questions of functioning of special economic zones in the Russian Federation are considered, results of their activity on the end of 2009 are resulted, directions of their further development are offered.*

Особые экономические зоны (ОЭЗ) рассматриваются в мире как активное средство государственной политики, способное в равной степени и реанимировать депрессивную территорию, и дать дополнительный импульс региональным точкам роста. В истории постсоветской России первые такие зоны возникли еще в 1990 г., и в дальнейшем на протяжении 15 лет процесс их создания и функционирования происходил бессистемно. Это было связано как с отсутствием законодательной базы, так и с постоянной борьбой регионов и федерального центра за максимальные налоговые льготы для свободных зон и право контроля над ними. Однако сейчас ситуация изменилась кардинальным образом, начался принципиально новый этап развития свободных (особых) экономических зон на территории России.

В соответствии с Федеральным законом от 22. 07. 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», ОЭЗ представляет собой часть территории (Российской Федерации) РФ, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности. На территории России предусматривается функционирование ОЭЗ нескольких типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные, портовые. Предприятиям, зарегистрированным на территории ОЭЗ (резидентов ОЭЗ), законодательством предоставлены ряд налоговых льгот в зависимости от типа ОЭЗ: 1) понижена налоговая ставка налога на прибыль предприятий, подлежащего зачислению в региональный бюджет, от деятельности осуществляемой на территории ОЭЗ; 2) налогоплательщики ОЭЗ могут учитывать расходы на НИОКР при исчислении налога на прибыль организаций в размере фактических затрат независимо от результата исследований; 3) резиденты ОЭЗ вправе в отношении собственных основных средств применять к основной норме амортизации специальный повышающий коэффициент, но не выше 2; 4) резиденты ОЭЗ освобождены от налога на имущество организаций, транспортного налога, земельного налога на 5–10 лет; 5) снижены ставки по отчислениям в государственные социальные внебюджетные фонды (бывший единый социальный налог); 6) предусмотрено освобождение от уплаты НДС на проведение работ (оказание услуг) на территории портовых ОЭЗ. Кроме того, на территориях ОЭЗ действует особый таможенный режим, предусматривающий освобождения от уплаты таможенных пошлин и упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций. Все услуги налоговых, таможенных и прочих служб осуществляются в режиме «одного окна». За государственный счет строится инфраструктура зон – административные здания, бизнес-инкубаторы, подводятся коммуникации. Предоставляются финансовые льготы, включающие установление низких цен на коммунальные услуги, снижение арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями. В течение ближайшей трех лет на создание ОЭЗ из федерального бюджета планируется выделить 15 млрд. руб.

С 2005 г. в России созданы:

1) две производственно-промышленные ОЭЗ – «Алабуга» в Республике Татарстан и «Липецк» в Липецкой области;

---

\* Статья подготовлена на средства гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации (НШ-6400.2010.6).

2) четыре технико-внедренческие ОЭЗ – «Зеленоград» в г. Москва, «Дубна» в Московской области, в г. Санкт-Петербург и в г. Томск;

3) семь туристско-рекреационных ОЭЗ – «Куршская коса» в Калининградской области, «Новая Анапа» в Краснодарском крае, «Кавказские Минеральные Воды» в Ставропольском крае, «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае, «Алтайская Долина» в Республике Алтай, «Байкальская Гавань» в Республике Бурятия, «Ворота Байкала» в Иркутской области;

4) три портовые зоны находятся на стадии оформления правовых документов – в г. Ульяновск, г. Советская Гавань и г. Красноярск.

В целом, говоря о динамике развития ОЭЗ, следует отметить, что процесс этот идет, но не так интенсивно, как этого требует экономическая ситуация и положение страны. Так, на 01. 01. 2010 г. в ОЭЗ России зарегистрировано всего 207 резидентов, объем инвестиций резидентами ОЭЗ составил 23,829 млрд. руб., на территориях ОЭЗ создано 9172 рабочих места, объем произведенной продукции (товаров и услуг) резидентами ОЭЗ превысил 35,65 млрд. руб., что почти в пять раз ниже объемов инвестирования государства в эти ОЭЗ (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели деятельности ОЭЗ в России**

І і еàçàòáèè ääÿòáëüí î ñèè Í Ýç		Ã ä û				
		2006	2007	2008	2009	2025*
Êî èè-âñòáí ðàçèääí òí à, ää.	ÒÀÒ	7	43	114	160	610
	ÇÐÒ	–	0	8	21	260
	ÏÏÒ	5	10	21	26	150
	Ï Ç	–	–	–	–	65
Ñí çääí î ðääí-èòì àñò ää.	ÒÀÒ	165	221	1267	2132	53000
	ÇÐÒ	0	0	258	759	28000
	ÏÏÒ	100	1222	4309	6281	45000
	Ï Ç	–	–	–	–	18000
Î áúàì èí àñòèèèèè ðàçèääí òàì è, ì èðä. ðóá.	ÒÀÒ	0,1	0,63	1,98	4,0	105
	ÇÐÒ	0	0	0,057	0,129	125
	ÏÏÒ	0	8,2	15,0	19,7	225
	Ï Ç	–	–	–	–	55
Î áúàì î ðí èçáí àñòää î ðí äóèèèè, ì èðä. ðóá.	ÒÀÒ	0	0,2	1,0	2,45	700
	ÇÐÒ	0	0	4	15	800
	ÏÏÒ	0	0,7	10,0	18,2	3000
	Ï Ç	–	–	–	–	500

Примечание: ТВТ – технико-внедренческого типа, ТРТ – туристско-рекреационного типа, ППТ – промышленно-производственного типа, ПЗ – портовые зоны.

\* Оценка.

В связи со значительным ограничением возможностей бюджетов всех уровней и неблагоприятными экономическими условиями Минэкономразвития России готовит предложения по оптимизации функционирования ОЭЗ, включая создание ОЭЗ без участия бюджетных средств и использование новых инструментов привлечения внебюджетных средств на строительство объектов инфраструктуры особых экономических зон.

Для снижения издержек резидентов ОЭЗ при осуществлении деятельности на территории ОЭЗ, а также для привлечения дополнительных финансовых средств на реализацию инвестиционных проектов на территориях особых экономических зон, разработана программа поддержки резидентов ОЭЗ в условиях мирового финансового и экономического кризиса.

Следует отметить, что в РФ с конца 1990-х гг. действуют еще две особые экономические зоны: в Калининградской и Магаданской областях, созданные в соответствии с Федеральными законами № 13-ФЗ от 22. 01. 1996 г. «Об особой экономической зоне в Калининградской области» и № 104-ФЗ от 03. 05. 1999 г. «Об Особой экономической зоне в Магаданской области».

Особая экономическая зона в Калининградской области – территория Калининградской области, на которой действует специальный правовой режим осуществления хозяйственной, производственной, инвестиционной и иной деятельности. В ОЭЗ применяется особый порядок уплаты резидентами налога на прибыль и налога на имущество организаций (первые 6 лет – ставка налога 0%, с 7 по 12 годы – ставка налога на имущество организаций уменьшена на 50%, а ставка налога на прибыль организаций в части отчисления в региональный бюджет уменьшена на 50%). Остальные налоги и сборы уплачиваются в соответствии с действующим законодательством.

Для резидентов ОЭЗ предусмотрен льготный порядок предоставления земельного участка, необходимого для реализации инвестиционного проекта, в аренду или в собственность в соответствии с законодательством РФ, регулирующим земельные правоотношения. Размер арендной платы, определенный в день заключения договора аренды на срок реализации инвестиционного проекта, не может изменяться в течение всего срока действия договора аренды. С момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенного на территории ОЭЗ, резидент ОЭЗ получает право на освобождение от земельного налога сроком на пять лет.

Согласно ст. 5 Федерального закона «Об Особой экономической зоне в Магаданской области» участники Особой экономической зоны в Магаданской области освобождаются от уплаты 50% налогов в части поступающей в федеральный бюджет. В период с 2006 г. до конца 2014 г. участники ОЭЗ в Магаданской области освобождаются от уплаты налога на прибыль, причём только в отношении прибыли, инвестируемой в развитие производства и социальной сферы на территории Магаданской области. Для того, чтобы использование налоговых льгот было правомерным, участники ОЭЗ должны вести отдельный учёт операций, осуществляемых в пределах ОЭЗ и Магаданской области.

В 2010 г. коллегия Счетной палаты РФ рассмотрела итоги проверки эффективности результатов деятельности этих двух особых экономических зон с учетом использования таможенных и налоговых льгот. В ходе проверки выявлено, что в целом функционирование ОЭЗ в Калининградской области оказало положительное влияние на развитие экономики региона. Валовой региональный продукт области вырос со 103,1 млрд. руб. в 2006 г. до 180,5 млрд. руб. в 2009 г., при этом выпуск продукции резидентами ОЭЗ увеличился с 295,8 млн. руб. до 20,1 млрд. руб. Сумма инвестиций, направленных предприятиями и организациями Калининградской области, в основные фонды в проверяемом периоде составила 149,7 млрд. руб.

Проверка администрации ОЭЗ в Магаданской области показала, что основные цели создания ОЭЗ, такие как развитие производительных сил, финансового и товарного рынков Магаданской области не достигнуты. В 2006–2009 годах объем произведенной продукции промышленных предприятий составил 68,84 млрд. руб., убыточными являлись 42,3% предприятий. Вместе с тем Счетная палата признала, что невысокая эффективность функционирования ОЭЗ обусловлена географическим положением региона, его слабой инвестиционной привлекательностью и в значительной степени принятием ряда нормативных правовых актов, устанавливающих ограничения в применении налоговых льгот, что привело к необходимости для участников ОЭЗ доказывать право на получение льгот в судебном порядке. В связи с этим только в период с 2003 по 2004 гг. 121 организация области отказалась от права на использование льгот, предоставляемых особым правовым режимом ОЭЗ.

Следует помнить, что развитие ОЭЗ это лишь один из элементов государственной экономической стратегии. Как показывает опыт, с помощью налоговых и таможенных льгот в ОЭЗ можно создать импульс экономического развития в регионах, однако будет ли он подхвачен и превратится в мощную волну роста, зависит от реализуемой в целом по стране налогово-бюджетной, инвестиционной, структурной политики.

Перспективы расширения и дальнейшего существования ОЭЗ в российской экономике во многом зависят от формирования и развития в сравнительно сжатые сроки эффективного специального законодательства и методик комплексного контроля за соблюдением условий функционирования зон. Фактически в России механизм ОЭЗ пока находится в стадии становления и отладки. Можно отметить следующие основные направления развития.

1. Увеличение числа ОЭЗ. Созданные 18 ОЭЗ в масштабах российской экономики – это капля в море. Одна из ключевых причин такой ситуации – склонность ряда представителей экономического блока правительства рассматривать любой инструмент промышленной политики исключительно сквозь призму вопроса о влиянии на доходы бюджета. Другая причина – опасение слишком больших

управленческих сложностей. Но этот риск также представляется несколько надуманным, потому что вполне может быть снижен за счет передачи части управленческих функций на региональный уровень и расширение роли частного бизнеса в управлении объектами ОЭЗ.

2. Текущее жесткое разграничение ОЭЗ по 4 типам представляется не вполне эффективным. Часто это означает разрыв логических цепочек, а возможность получения двух ОЭЗ различного типа одним регионом пока представляется не очень реальным. Наиболее очевидными представляются возможности сочетания промышленной и технико-внедренческой зон, туристской и портовой, портовой и промышленной.

3. Представляется важным, чтобы в ОЭЗ было возможно органичное сочетание предприятий малого и крупного бизнеса. С одной стороны, крупный бизнес имеет возможности привлечения финансирования, внедрения результатов НИОКР в реальные производственные процессы, отлаженные каналы сбыта, систему отбора приоритетов и т. д. С другой стороны, малый и средний бизнес отличается гораздо большей гибкостью, креативностью и т. д.

4. В ближайшей перспективе целесообразно проработать идею создания не только федеральных, но и региональных или муниципальных ОЭЗ, т.к. на этом уровне можно обеспечить большинство преимуществ, предусмотренных механизмом ОЭЗ (налоговые льготы, снижение административных барьеров, бюджетные вложения в инфраструктуру). Такие решения повысят ответственность регионов, снизят масштаб проблемы управления системой ОЭЗ и т. д.

5. В существующем законодательстве сделан явный акцент на создание ОЭЗ на пустой территории. В результате, выбранные площадки могут требовать гигантских затрат в инфраструктуру, хотя рядом могут находиться значительные простаивающие мощности. При отборе площадок для ОЭЗ следовало бы учитывать не только финансовые возможности субъектов РФ, но и наличие на их территории сложившихся научно-промышленных комплексов.

6. В настоящее время инструмент ОЭЗ сложно использовать для запуска инвестиционных процессов в депрессивных и проблемных регионах. Этому препятствует как 50-процентное ограничение федерального инвестирования в инфраструктуру, так и текущие критерии отбора, дающие существенные преимущества наиболее развитым и благополучным субъектам федерации.

7. Применение механизма особой экономической зоны может оказывать влияние на экономику соседних регионов, а некоторые проекты могут быть наиболее эффективны при охвате более одного субъекта федерации (особенно для туристско-рекреационных зон).

#### **Литература**

1. *Федеральный закон РФ от 22. 07. 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».*
2. *Федеральный закон РФ от 22. 01. 1996 г. № 13-ФЗ «Об особой экономической зоне в Калининградской области».*
3. *Федеральный закон РФ от 10. 01. 2006 г. № 16-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».*
4. *Федеральный закон РФ от 31. 05. 1999 г. № 104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области».*
5. *Косоуров В. С. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности результатов деятельности особых экономических зон Калининградской и Магаданской областей с учетом использования таможенных и налоговых льгот» / В. С. Косоуров // Бюллетень счетной палаты РФ. – 2010. – № 7 (151).*
6. *Татаркин Д. А. Особые экономические зоны: проблемы и тенденции развития (отечественный и зарубежный опыт) / Д. А. Татаркин, М. И. Масленников. – Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН. – 2010. – 240 с.*

Тетяна ФІЛАХТОВА

**УДОСКОНАЛЕННЯ ОХОРОНИ ПРАЦІ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ  
ГІДНОЇ ПРАЦІ НА ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

*Розглянуто й проаналізовано структуру і динаміку аварійності та виробничого травматизму на підприємствах вугільної промисловості Донецької області та в Україні загалом. Запропоновано заходи щодо вирішення ситуації, яка склалася в промисловості.*

*The paper reviewed and analyzed the structure and dynamics of accidents and injuries in the coal industry in the Donetsk region and Ukraine as a whole. Proposed measures to overcome the current situation in the industry.*

На сучасному етапі розвитку України спостерігається загострення проблем у сфері охорони праці. Це обумовлено тим, що значна частина працівників працює у шкідливих чи важких умовах праці. Актуальність проблем, пов'язаних із безпекою праці, стає невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку країни. Незважаючи на деякі позитивні зрушення, становище із забезпеченням належних, безпечних і здорових умов праці на виробництві, особливо на підприємствах вуглевидобувної промисловості, залишається незадовільним [1].

Найбільш травмонебезпечними галузями у 2010 р. були: вугільна – 71%, металургійна – 6,8% та машинобудівна – 5,6% [10]. Зросла кількість групових нещасних випадків (на 48%), але знизилась кількість аварій (на 63%). Найбільше групових випадків та аварій сталося у вугільній промисловості.

Вугільна галузь є найбільш проблемною в промисловості України. Вугілля – це єдиний вид паливної сировини, запасів якого в надрах країни достатньо для повного задоволення потреб усіх секторів економіки на цілі століття. Але якщо за обсягами видобутку вугілля Україна належить до десятки провідних вуглевидобувних країн світу, то за економічними показниками вона значно відстає від більшості з них.

Промислова безпека та охорона праці шахтарів перебувають у незадовільному стані й характеризуються високим рівнем виробничого травматизму, в тому числі зі смертельними наслідками. Це пов'язано насамперед із надзвичайно складними гірничо-геологічними умовами вуглевидобутку, а також низьким, порівняно з показниками провідних вугільних держав, рівнем її технічного і технологічного забезпечення. Вирішення цієї проблеми ускладнюється численними порушеннями технологічної та виробничої дисципліни на багатьох шахтах, суттєвими недоліками в організації державного нагляду за безпечним веденням гірничих робіт на вугледобувних підприємствах усіх форм власності [2].

В останні роки Міжнародна організація праці (МОП) активно займалася проблемами забезпечення сприятливих умов праці. Були прийняті міжнародні норми про скасування примусової праці, про заборону дискримінації в галузі праці, про інспекцію праці, про умови, безпеку, гігієну праці й виробничого середовища. Виконана за цими напрямками робота надала істотну допомогу у вирішенні такої важливої проблеми, як скорочення важкої ручної праці та праці у шкідливих і небезпечних умовах. Необхідно було дослідити ряд недоліків, що криються у вузькому, предметному підході до окремих питань праці, тобто відсутність комплексного та системного підходу. Так, зі зростанням загальноосвітнього та професійно-кваліфікаційного рівня працівників зростає їхня потреба у змістовності й привабливості праці. Але залишається фактом, що в багатьох країнах світу, включаючи Україну, на даний час приділяється недостатньо уваги характеру та змісту виконуваної роботи. Для вирішення трудових проблем Міжнародною організацією праці була сформульована й обґрунтована концепція гідної праці, де МОП підтримала ідею гідної праці, взяла активну участь у конкретизації завдань для пошуку шляхів та методів забезпечення гідної праці, адекватної потребам сучасної високоосвіченої людини. Уряди багатьох країн світу розпочали розроблення програм гідної праці спільно з організаціями роботодавців і профспілками.



Багато розроблених Міжнародною організацією праці норм регулювання соціально-трудоких відносин дістали всесвітнє визнання й використовуються більшістю країн як базові при розробленні національного законодавства у сфері праці та соціального партнерства на принципах трипартизму – співпраці представників уряду, об'єднань роботодавців та об'єднань працівників.

Значний внесок у дослідження кризових ситуацій у вугільній промисловості та шляхів їхнього подолання зробили такі вчені: О. І. Амоша, Є. М. Братков, А. Р. Вовченко, В. Г. Грінюв, Ф. І. Євдокимов, А. І. Кабанов, Л. В. Крушельницька, Н. Д. Лук'янченко, О. В. Мартякова, В. Є. Нейсбург, О. Ф. Новікова, В. І. Саллі, Л. Л. Стариченко, Л. В. Шаульська, Л. В. Щур-Труханович, М. Г. Чумаченко та ін.

Мета цієї статті – визначення напрямів удосконалення системи охорони праці на основі аналізу вугільної промисловості України.

Ситуація, що склалася зі станом умов і охорони праці в Україні, потребує вироблення нових концептуальних підходів до вирішення цієї проблеми, що відповідають реаліям часу. Один з основних напрямів державної політики в галузі охорони праці – забезпечення пріоритету збереження життя та здоров'я працівників. Поставлена мета може бути досягнута тільки спільними зусиллями всіх сторін соціального партнерства – представників працівників, роботодавців, органів державної влади, в тому числі по просуванню цілеспрямованої профілактичної роботи з попередження аварій, травматизму та професійної захворюваності.

Вугільна промисловість України є найбільш ризикованою з точки зору небезпеки виникнення пожеж та вибухів. У країні налічується близько 200 діючих шахт, значна кількість з яких потребує передусім реконструкції вентиляційного устаткування. Близько 90% шахт – газонебезпечних, 35% – небезпечні через раптові викиди вугілля, породи та газу, 70% – небезпечні через вибухи викидів вугілля, 30% – через самозаймання вугілля [6].

Переважна більшість українських шахт і вугільна промисловість загалом збиткові й потребують державного фінансування. При цьому, після технічного переозброєння, що здійснюється за бюджетні кошти, шахти не стають прибутковими, оскільки за своїми параметрами не можуть ефективно використовувати сучасну високопродуктивну забійну техніку. Матеріальна база галузі перебуває у критичному стані: 95% шахт не реконструювалися понад 20 років, дві третини стаціонарного обладнання експлуатується понад нормативний термін, лише третина забійного обладнання відповідає сучасному рівню. Державна фінансова підтримка є неодмінною умовою нормального функціонування вітчизняної вугільної промисловості в її нинішньому стані.

За даними Держгірпромнагляду та Мінвуглепрому, з 61-ї шахти, що підлягали перевірці, тільки 5 відповідають вимогам нормативно-правових актів з промислової безпеки та охорони праці. Всього під час проведення перевірок було виявлено понад 32 тис. порушень, призупинено близько 900 робіт, притягнуто до відповідальності 869 осіб [3].

Високий рівень аварійності й травматизму у вугільній промисловості обумовлений умовами розробки за останні роки вугільних пластів, які ускладнилися у зв'язку з поглибленням гірничих робіт, розміщенням інших запасів вугілля в дуже тонких пластах. Слід зазначити, що близько 25% пластів вугілля схильні до самозаймання, а це вимагає постійного контролю шахтної атмосфери на наявність оксиду вуглецю та інших шкідливих газів і виконання профілактичних заходів. Проблема безпечного ведення робіт на пластах, схильних до газодинамічних явищ, не може бути вирішена без постійного оперативного диспетчерського контролю їхньої газової динаміки та ступеня напруженого стану гірського масиву. Одним з основних травмуючих факторів у вугільній промисловості є вибухи метанової суміші та вугільного пилу.

У I півріччі 2010 р. на підприємствах Міністерства вугільної промисловості України загинуло 39 працівників, ще 8 осіб померли, виконуючи свої обов'язки на виробництві, внаслідок різкого погіршення здоров'я (гостра серцево-судинна недостатність). Аналіз смертельного травматизму показує, що за півроку на кожен видобутий мільйон тонн вугілля припадає 2,46 людських життя. При цьому варто зазначити, що, крім смертельних випадків, на підприємствах Мінвуглепрому було травмовано 1739 осіб. Якщо порівняти травматизм за шість місяців 2010 р. з аналогічним періодом 2009 р., то його рівень знизився: смертельний – на 11 випадків (у I півріччі 2009 р. загинуло 58 осіб); смертельний, пов'язаний із гострою серцево-судинною недостатністю – на 6 (за січень–червень 2009 р. на виробництві померло 14 гірників); загальний травматизм – на 267 (за 6 місяців 2009 р. зафіксовано 2006 випадків).

На державних шахтах залишається напруженою ситуація із забезпеченням працівників засобами індивідуального та колективного захисту, хронічно не вистачає бюджетного фінансування на весь необхідний комплекс заходів з охорони праці.

Незважаючи на те, що держава на 25% збільшила відрахування коштів на охорону праці (до 297 млн. грн.), стан, зокрема, протипожежного захисту залишається не на належному рівні.

Одним з основних факторів зниження виробничого травматизму на державних вугільних підприємствах стало зменшення чисельності працівників у галузі, а також зниження інтенсивності праці з видобутку. За I півріччя 2010 р. на шахтах Мінвуглепрому було видобуто на 704 тис. тонн вугілля менше, ніж за аналогічний період 2009 р.

Найбільше впливають на травматизм на підприємствах вуглевидобувної промисловості існуючі гірничо-геологічні умови. Середня глибина розробки вугільних пластів становить 730 метрів, на 35 вугледобувних підприємствах вона становить понад 1 км. Температура гірських порід на глибоких горизонтах перевищує 45°. При цьому більшість діючих шахт були побудовані в 50–70 рр. минулого століття, відповідно і нормативні вимоги до схем провітрювання, транспорту, навантажень на очисні та підготовчі вибої, дегазації вугільних пластів вже давно застаріли. Моральне старіння та зношеність шахтного фонду сьогодні досягли критичного рівня. Наприклад, 70% загальної кількості підйомних машин на діючих шахтах відпрацювали встановлений термін експлуатації, а 95% з них використовуються з продовженим терміном експлуатації.

Донецька область є одним із найбільш розвинених промислових регіонів України. Тут превалюють інфраструктури вугільної, металургійної, хімічної та коксохімічної промисловості, машинобудування, будівництва, енергетичного, агропромислового комплексів та багато інших. Виробничий потенціал області становлять 95 вугледобувних підприємств. Безпосередньо Міністерству вугільної промисловості України підпорядковано 53 шахти та шахтоуправління, які належать до 11 державних підприємств з видобутку вугілля, 14 шахт і шахтоуправлінь (з яких 9 – шахти III-ї групи) є самостійними держпідприємствами.

На даний час на території області з видобутку вугілля працюють 28 підприємств недержавної форми власності, з яких 6 найбільших: АП «Шахта ім. О. Ф. Засядька», ВАТ ВК «Шахта Красноармійська-Західна № 1», ВАТ «Шахта «Комсомолець Донбасу», ЗАТ АП «Шахта Жданівська», ТДВ «Шахта Білозерська», ТДВ «Шахтоуправління ім. В. І. Чапаєва». Значна частина гірників працює у шкідливих або важких умовах праці [10].

Одним із компонентів та умов гідної праці є забезпечення безпеки, збереження здоров'я та працездатності працівників у процесі їхньої трудової діяльності [8]. Але на жаль, за даними територіального управління Донецької області, при перевірках виявлено велику кількість порушень вимог нормативних документів з охорони праці та техніки безпеки.

У 2010 р. на підприємствах і в організаціях Донецької області загальна кількість нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом, порівняно з 2009 р., скоротилась на 1,5% (4519 проти 4586).

Всього на вугільних підприємствах області у 2009 р. було травмовано 3055 осіб, що менше на 6,1%, ніж у 2008 р. Проте число загиблих не зменшилося і становило 93 особи проти 92 осіб у 2008 р.

За інформацією Головного управління статистики в Донецькій області, на багатьох підприємствах не виконуються необхідні заходи з техніки безпеки, не вистачає засобів індивідуального захисту, стає небезпечним для персоналу зношене обладнання. Дуже часто фатальну роль грає «людський фактор». Порушення трудової та виробничої дисципліни в минулому році обернулися травмами для 942 осіб, а це кожен п'ятий потерпілий. Значна частина вибухів та екзогенних пожеж на шахтах, що сталися протягом останніх двох років, була зумовлена фактами куріння в шахті, що є найгрубішим і неприпустимим порушенням правил безпеки.

Через порушення технологічного процесу травмовано 636 працівників (сьома частина всіх потерпілих на виробництві), майже стільки ж (609 осіб) – внаслідок порушень вимог безпеки під час експлуатації обладнання, машин і механізмів.

За 7 місяців 2010 р. загальний травматизм на вугільних підприємствах області становив 1779 випадків (на 95 менше, ніж у минулому році).

На шахтах усіх форм власності сталося 46 смертельних випадків (на 18 менше, ніж у минулому році). З початку року на вугледобувних підприємствах сталося 12 групових нещасних випадків, внаслідок яких загинуло 11 гірників (у 2009 р. сталося 9 групових нещасних випадків, 10 шахтарів загинуло). Коефіцієнт частоти смертельного травматизму на 1 млн. тонн видобутого вугілля за 7 місяців 2010 р. становив 2,5 (у 2009 р. – 3,5) [10].

Територіальне управління в Донецькій області новоствореного Державного департаменту промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду у складі МНС України здійснює державний нагляд за створенням безпечних і здорових умов праці на 38 тисячах підприємств Донецької області,

де працюють близько 1,7 млн. осіб. До нього (загальною чисельністю в 546 осіб) належить 31 державна інспекція, яка здійснює нагляд за промисловою безпекою та охороною праці в усіх галузях суспільного виробництва.

Організацією та здійсненням державного гірничого нагляду займається Донецький гірничий округ, в якому діють 18 державних гірничотехнічних інспекцій з чисельністю інспекторського складу 211 осіб. Інспекторами територіального управління за дев'ять місяців 2010 р. було проведено понад 35 тис. оперативних обстежень, в ході яких було перевірено стан промислової безпеки та охорони праці на 8,5 тис. підприємств, у тому числі 3,1 тис. підприємств державної форми власності й 5,4 тис. – колективної та приватної форм власності. У плановому порядку були проведені комплексні та цільові перевірки, особлива увага приділялася підприємствам з високим рівнем аварійності та виробничого травматизму. Було виявлено понад 417 тис. порушень вимог нормативних документів, що регламентують безпечне ведення робіт. Через виявлені порушення 29,7 тис. разів призупинялась робота підприємств, окремих виробництв та об'єктів [11]. За допущені порушення та нежиття своєчасних заходів щодо створення безпечних і здорових умов праці 10,5 тис. працівників підконтрольних підприємств територіальним управлінням притягнуто до адміністративної відповідальності. Так, за 9 місяців 2010 р. оштрафовано 794 перших керівників підконтрольних підприємств. Загальна сума штрафів становила понад 824 тис. грн. Треба зауважити, що всі наведені цифри набагато вищі порівняно з 2009 р.

У випадках виявлення інспекторським складом грубих порушень техніки безпеки та охорони праці матеріали на винних осіб направляються до органів прокуратури, куди було надіслано матеріали на 62 особи. А результати розслідування аварій та нещасних випадків обов'язково розглядаються на Радах територіального управління зі звітами керівників підприємств.

За постановою Кабінету Міністрів України від 15. 05. 2000 р. за кожною шахтою області закріплені гірничотехнічний інспектор. За найбільш високопродуктивними й багатими на газ шахтами: «Червоноармійська-Західна 1», ім. О. Засядька, «Краснолиманська», «Комсомолец Донбасу», ім. А. Скочинського, шахтоуправлінням «Донбас» та іншими закріплено по два або три державних гірничотехнічних інспектора.

Для вдосконалення концепції підвищення ефективності державного нагляду за промисловою безпекою та охороною праці на підприємствах суспільного виробництва необхідно:

- 1) розробити методику диференційованої оцінки роботи державного інспектора, спростивши при цьому громіздку звітність;
- 2) запровадити основні, визначальні показники наглядової діяльності: кількість припинень робіт та об'єктів через виявлені порушення, кількість штрафів, накладених на працівників і перших керівників підконтрольних підприємств, і суму цих штрафів;
- 3) спільно з Міністерством охорони здоров'я України вирішити питання щодо невідкладного видання «Класифікатора тяжкості виробничих травм», необхідного для розслідування важких нещасних випадків на підприємствах;
- 4) розглянути питання щодо спрощення системи накладення та стягнення штрафів на працівників підконтрольних підприємств;
- 5) прискорити розроблення й затвердження Міжгалузевого Положення про систему управління промисловою безпекою на підприємствах України;
- 6) розглянути питання щодо розроблення «Державної цільової комплексної програми науково-дослідних робіт щодо вдосконалення наглядової діяльності у сфері охорони праці», передбачивши в ній розроблення вимог до технічного аудиту і системи регулювання промислової безпеки з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду;
- 7) запропонувати галузевим міністерствам із залученням фахівців Держпромгірнагляду України розробити на 2011–2012 рр. Програму роботи з попередження аварій і катастроф на вугільних, металургійних, хімічних і коксохімічних підприємствах;
- 8) у найближчій перспективі для інспекторського складу у вугільній промисловості вирішити питання про «підземний стаж».

Безпечне ведення робіт у вугільній галузі є одним із пріоритетних напрямків для територіального управління Держгіпромнагляду у Донецькій області. Основними напрямками роботи залишаються нагляд за дотриманням вимог пило-газового режиму на шахтах, ефективним функціонуванням системи управління охороною праці, дієвою роботою відомчих служб на вугільних підприємствах. Прийнято рішення запровадити дієвий контроль за виконанням завдань, визначених Програмою підвищення

рівня безпеки праці на вуглевидобувних та шахтобудівних підприємствах, в тому числі за реалізацією комплексної програми дегазації вугільних пластів та запровадження ефективної системи запобігання вибухів метану [9].

Небезпека шахтарської праці, високий рівень аварійності і травматизму є однією з основних причин повільного розвитку вугільної галузі України, що зумовлює необхідність вироблення ефективних заходів у сфері охорони праці. У галузі недостатньо ефективно функціонує інформаційна служба, тому необхідно знаходити методи та шляхи широкого інформування громадськості, насамперед колективів підприємств про причини й обставини трагічних подій, про результати розслідування, вжиті заходи і покарання винних. Також має бути постійно діючий жорсткий контроль за дотриманням Правил безпеки та інших законодавчих нормативів [5].

Закон України «Про охорону праці», прийнятий Кабінетом Міністрів України в грудні 1992 р., законодавчо закріпив відповідальність держави за безпеку праці громадян і надав цьому напрямку життєдіяльності статус національної політики. При цьому вперше державою окреслено пріоритет безпеки життя і здоров'я людини над виробничими показниками. У Законі зазначено, що «... життя кожної людини в моральному плані є безцінним, і разом з цим вона несе в собі повний економічний потенціал...». Однак у трудовому законодавстві України, на відміну від законодавства розвинутих країн Заходу, ще немає чітких економічних критеріїв і методів оцінки безпеки праці. Разом із цим, смертельний травматизм на виробництві обходиться недешево державі, як у фінансовому, так і в моральному плані. У зв'язку з цим надзвичайно важливим є впровадження в Україні економічного механізму зацікавленості роботодавців у створенні безпечних і здорових умов праці на підприємствах, незалежно від форми власності. Крім цього, необхідно посилити персональну відповідальність керівних працівників за безпеку праці відповідно до Кримінального кодексу України [4].

Головне завдання охорони праці у вугільній промисловості полягає в усуненні причин травматизму на робочих місцях за рахунок здійснення науково обґрунтованих профілактичних заходів. Вирішенню цього завдання сприятиме злагоджена робота державної влади, яка спирається на сучасний світовий досвід у галузі технології і створення способів і засобів захисту шахтарів у процесі праці.

За даними Федерального управління США з охорони праці та промислової гігієни в гірничодобувній промисловості (MSHA) в 2010 р. у вугільних шахтах Америки загинуло 48 осіб. Цей показник найвищий за останніх 18 років. «Рекордним» американці називають 1992 р., тоді на вугільних підприємствах загинуло 55 осіб. У наступні роки смертельний травматизм у США знижувався. Так, наприклад, у 2009 р. на американських шахтах, яких у країні налічується близько півтори тисячі, загинуло 18 гірників. Таке значне збільшення кількості випадків смертельного травматизму в MSHA пов'язують із наймасштабнішою аварією у вугільній промисловості США за останніх 26 років, яка сталася 5 квітня 2010 р. на одній із шахт у штаті Західна Вірджинія. Тоді трагедія забрала життя 29 гірників [7].

Варто зазначити, що відмінність умов праці українських і американських шахтарів дуже велика. Важливу роль при цьому відіграють гірничо-геологічні умови, які в Україні набагато складніші. Крім цього, на вугільних підприємствах України значно нижчий рівень охорони праці та промислової безпеки. Уряд США вже заявив про збільшення вдвічі кількості інспекторів, які здійснюватимуть контроль стану охорони праці на вугільних підприємствах.

Таким чином, проведений аналіз показав, що для вдосконалення охорони праці на вугільних підприємствах України уряду слід впровадити такі заходи:

1. У Держгірпромнагляді необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, підготовки кваліфікованих фахівців з питань охорони праці, якісного навчання посадових осіб і робітників вугільної галузі, створення кадрового резерву.

2. Кабінету Міністрів України необхідно здійснити комплекс заходів щодо скорочення аварійності та виробничого травматизму на підприємствах вугільної промисловості, зокрема вдосконалити управління охороною праці, в тому числі шляхом створення системи нагляду за дотриманням вимог із безпеки праці (державний, місцевий, громадський нагляд), а також удосконалити систему фінансування охорони праці. Крім цього, уряд повинен щорічно у проектах Державного бюджету України передбачати кошти для фінансування заходів щодо поліпшення умов і підвищення безпеки праці шахтарів, а також для проведення і практичного впровадження наукових досліджень з питань охорони праці.

3. Необхідно визначити навчальні заклади з підвищення кваліфікації посадових осіб органів державного управління охороною праці, особового складу державних аварійно-рятувальних служб, інженерно-

технічного персоналу та інших працівників шахт, а також організацію підготовки у вищих навчальних закладах фахівців за спеціальністю «Охорона праці, техніка безпеки та гірничорятувальна справа».

4. Міністерству палива та енергетики України потрібно вжити заходи щодо збільшення обсягів робіт з дегазації вугільних пластів підземним способом та з поверхні, використовуючи для цих цілей можливості технологічного парку «Вуглемаш», який усуне причини вибухів метанової суміші та вугільного пилу.

5. У процесі приватизації підприємств вугільної промисловості Фонд державного майна України повинен забезпечувати дотримання вимог законодавства про охорону праці, а також виконання покупцями підприємств вугільної промисловості заходів щодо створення безпечних і нешкідливих умов праці на цих підприємствах.

6. Одним із пріоритетних напрямків роботи всіх органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій має стати впровадження заходів з надання допомоги у працевлаштуванні, оздоровленні та вирішенні соціально-побутових проблем членам сімей шахтарів, які загинули на виробництві, а також зі соціальної адаптації колишніх працівників підприємств вугільної промисловості.

7. Міністерству палива та енергетики України, Міністерству праці та соціальної політики України, Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Кіровоградській, Луганській та Львівській обласним державним адміністраціям забезпечити виявлення й усунення недоліків у системі охорони праці, організації безпечного ведення гірничих та інших робіт на підприємствах вугільної промисловості, в тому числі опрацювати питання щодо поліпшення кадрового забезпечення цієї системи.

Таким чином, високий рівень аварійності і травматизму є однією з основних причин повільного розвитку вугільної галузі країни, що зумовлює необхідність вироблення ефективних заходів у сфері охорони праці.

Охорона праці – це комплексне поняття, і вирішувати її завдання можна тільки системно, що допоможе знизити сумні цифри статистики травматизму та професійних захворювань в умовах глобалізації та безперервного підвищення інтенсивності виробництва. Розвиток системного підходу стосовно сфери охорони праці – одне зі стратегічних завдань МОП. Як відомо, охорона праці включає чотири основних компоненти – законодавчу базу, систему управління охороною праці, безпечне обладнання та технології, навчання і підготовку персоналу. Успішна реалізація політики в галузі охорони праці залежить від наявності підготовлених і компетентних фахівців, їхньої активності, мотивації та ефективності праці. Від того, наскільки добре підготовлені працівники та керівники, багато в чому залежить стан умов праці на кожному підприємстві, і як результат – здоров'я та безпека працівників.

У статтях розділу «Охорона праці» Кодексу законів про працю сказано, що на кожному об'єкті, де працюють люди, мають бути створені здорові й безпечні умови праці, що відповідають вимогам охорони праці. Усі будівлі й устаткування не мають створювати загрози працюючим, а також негативно впливати на стан їхнього здоров'я чи самопочуття.

Власник або уповноважений ним орган зобов'язані приділяти увагу умовам праці працівника, полегшувати їх, оздоровлювати навколишнє середовище і т. д., забезпечувати контроль за здоров'ям працівників зі шкідливими умовами праці, забезпечувати спецодягом і засобами захисту працівників від шкідливого впливу речовин, які використовуються в процесі роботи, стежити за дотриманням трудового законодавства, створювати умови для здійснення контролю за умовами праці, піклуватися про відпочинок працівників.

На підприємствах вуглевидобувної промисловості України необхідно:

1. Забезпечити надійне фінансування витрат, пов'язаних з виплатою компенсацій працівникам при втраті працездатності, а також пенсій по інвалідності й у випадку смерті годувальника.

2. Організувати надійну систему медичної, професійної та соціальної реабілітації потерпілих на виробництві.

3. Значно підвищити рівень усієї профілактичної роботи щодо запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням.

Слід спрямувати фінансові кошти, науково-технічний потенціал та організаційні зусилля на відродження і розвиток вугільної промисловості, на зниження аварійності й травматизму. Якою б досконалою не була техніка, реалізація її потенційних можливостей вирішальною мірою залежить від рівня організації виробництва та праці. Наближення всього комплексу умов праці до досягнень світового рівня можна розглядати як одне з довгострокових джерел підвищення економічної ефективності українських підприємств.

**Література**

1. Амоша А. Особенности и ориентиры развития угледобычи в Украине: Некоторые параллели с российским опытом / А. Амоша, А. Кабанов, Л. Стариченко // Энергетическая политика Украины. – 2005. – № 12.
2. Васина Е. Последняя ли авария на украинской шахте? / Е. Васина // ТЭК. – 2008. – № 7. – С. 18–21.
3. Пашковский П. С. Комплексная оценка аварийной опасности шахт / П. С. Пашковский, В. В. Мамаев, В. З. Брюм // Уголь Украины. – 2008. – № 2. – С. 21–23.
4. Александров С. Н. Охрана труда в угольной промышленности : учеб. пособие. [для студ. горных спец. вузов] / С. Н. Александров, Ю. Ф. Булгаков, В. В. Яйло.
5. Регіони України: історія становлення та проблеми сучасного розвитку // Доповіді і повідомлення Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції. – Д., 2006. – С. 95–97.
6. Чрезвычайные ситуации. Угрозы пожаровзрывоопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tvoezdorovje.org.ua/article/a-14.html>.
7. Ценой добытого в 2010 году угля стала 131 шахтерская жизнь. Сайт профсоюза работников угольной промышленности Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kochegarka.com.ua/?p=23875>.
8. Мусатова Т. В. Достойный труд – безопасный. / Т. В. Мусатова // Безопасность и охрана труда. – 2009. – № 2.
9. У Донецьку підбито підсумки роботи за минулий рік і визначено пріоритети на 2011 рік. Сайт територіального управління Государственного комитета Украины по промышленной безопасности, охране труда и горному надзору по Донецкой области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://donetsktu.dn.ua/index.php?id=90&show\\_comments=0](http://donetsktu.dn.ua/index.php?id=90&show_comments=0).
10. Сайт Донецкой областной администрации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.donoda.gov.ua/main/ru/publication/content/7557.htm>
11. Главный приоритет государственный надзор за безопасностью [Электронный ресурс] // Технополис. – 2005. – № 11(107). – Режим доступа : <http://www.donetsktu.dn.ua/index.php?id=3&page=art>.

Ганна ХАРЧЕНКО

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ  
АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Проаналізовано сучасний рівень агропродовольчого потенціалу сільськогосподарських підприємств України. Розроблено пропозиції щодо підвищення виробництва сільськогосподарської продукції.*

*The current level of agri-food potential of agricultural enterprises in Ukraine was analyzed. Proposals to increase agricultural production have been developed.*

Нині сільськогосподарське виробництво України характеризується складною соціально-економічною ситуацією. Одним із найбільш важливих питань, що потребують першочергового розв'язання, є вирішення проблеми підвищення агропродовольчого потенціалу. Адже Україна, яка володіє майже третиною світових чорноземів і має сприятливі кліматичні умови, використовує власний агропродовольчий потенціал менше, ніж на 50% і забезпечує власне населення продуктами харчування всього на 70%.

Питання підвищення рівня виробництва сільськогосподарської продукції стає все більш актуальним у сучасних умовах господарювання. Нині з'являється чимало наукових праць, пов'язаних із сучасним станом сільського господарства та шляхами його підвищення. Цією проблематикою займалися такі відомі науковці, як В. Г. Андрійчук, Ю. Д. Білик, М. В. Зубець, О. М. Шпичак, В. П. Ситник, П. Т. Саблук, О. Ю. Єрмаков, В. В. Головань та багато інших відомих економістів. Проте окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сучасного стану виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, а також визначення шляхів підвищення її рівня.

Проблема підвищення економічної ефективності агропродовольчого виробництва – визначальний фактор економічного і соціального розвитку суспільства на сучасному етапі розвитку економіки України.

Ефективність виробництва, як економічна категорія, відображає дію об'єктивних економічних законів, що проявляються в подальшому зростанні результативності виробництва. Вона показує кінцевий корисний ефект від застосування засобів виробництва і живої праці, а також сукупних її вкладень на одиницю корисного ефекту [3].

Підвищення рівня використання агропродовольчого потенціалу має народногосподарське значення і є важливою передумовою прискорення розвитку агропромислового комплексу та подальшого підвищення результативності функціонування економіки України.

Для обґрунтування пропозицій щодо збільшення обсягів виробництва здійснено аналіз основних показників діяльності сільського господарства. Моніторинг даних, що характеризують структуру посівних площ, вказує на їхнє скорочення навіть у порівнянні з 2000 р.: по цукрових буряках та кормових культурах – більш ніж на 62%, по овочах відкритого ґрунту – на 16%, або на 87 тис. га (див. табл. 1). Посіви зернових та зернобобових культур збільшилися з 13,6 до 15,8 млн. га. Розширилася площа під посівами соняшнику, але під картоплею скоротилася більш ніж на 220 тис. га.

Аналізуючи виробництво основних сільськогосподарських культур за останні роки в Україні, можемо спостерігати тенденцію до незначного їхнього зростання. Так, виробництво зернових і зернобобових культур у 2009 р. порівняно з базисним 2000 р. зросло у 1,8 разу, виробництво насіння соняшнику збільшилося на 84%, овочів, плодів та ягід – відповідно на 43% та 11%.

Таблиця 1

**Посівні площі основних сільськогосподарських культур в Україні в усіх категоріях господарств, тис. га**

Рік	Посівні площі основних сільськогосподарських культур в Україні в усіх категоріях господарств, тис. га					
	Зернових культур	Кормових культур	Садових культур	Виноградних культур	Лісових культур	Інших культур
2000	13646	856	2943	1629	538	7063
2005	15005	652	3743	1514	465	3738
2006	14515	815	3964	1464	469	3277
2007	15115	610	3604	1453	451	3028
2008	15636	380	4306	1413	458	2752
2009	15837	322	4232	1409	451	2658

Джерело: [5].

Важливо зазначити, що у виробництві продукції рослинництва і тваринництва спостерігається стійкий структурний зв'язок. Так, наприклад, обсяги виробництва зернових культур завжди впливали на рівень виробництва м'яса та молока.

Аналіз поголів'я худоби свідчить про тривалу тенденцію до його зменшення, що характеризується спадом виробництва м'яса і м'ясопродуктів. Так, необхідно зазначити, що поголів'я великої рогатої худоби за останніх 10 років скоротилося в аграрному секторі в усіх категоріях господарств на 55%, або на 5799,8 тис. гол., поголів'я свиней зменшилося на 25% за відповідний період (табл. 2).

Таблиця 2

**Поголів'я худоби та птиці в Україні в усіх категоріях господарств на 1 січня, тис. голів**

Рік	Поголів'я великої рогатої худоби		Поголів'я свиней	Поголів'я птиці	Інше
	Великої рогатої худоби	Свиней			
2000	10627	5431	10073	1884,7	126,1
2005	6902,9	3926	6466,1	1754,5	152,8
2006	6514,1	3635,1	7052,8	1629,5	162
2007	6175,4	3346,7	8055	1617,2	166,5
2008	5490,9	3095,9	7019,9	1678,6	169,3
2009	5079	2856,3	6526	1726,9	177,6
2010	4826,7	2736,5	7576,6	1832,5	191,4

Джерело: [5].

Моніторинг обсягів виробництва основних видів продуктів тваринництва вказує, що в 2009 р. загалом спостерігався його приріст (рис. 1). Наприклад, обсяг виробництва ВРХ, спрямованих на забій, зріс з 1662,8 тис. т в 2000 р. до 1917,4 тис. т у 2009 р. Водночас виробництво молока зменшилося на 1048,3 тис. т за відповідний період. Це обумовлено насамперед скороченням поголів'я корів у всіх категоріях господарств.

На основі виконаного дослідження можна зробити висновок, що підвищення рівня агропродовольчого потенціалу сільськогосподарських підприємств можливе лише за умови інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, що передбачає підвищення виходу продукції з одиниці площі в результаті вживання ефективніших засобів виробництва та використання досягнень науково-технічного прогресу.



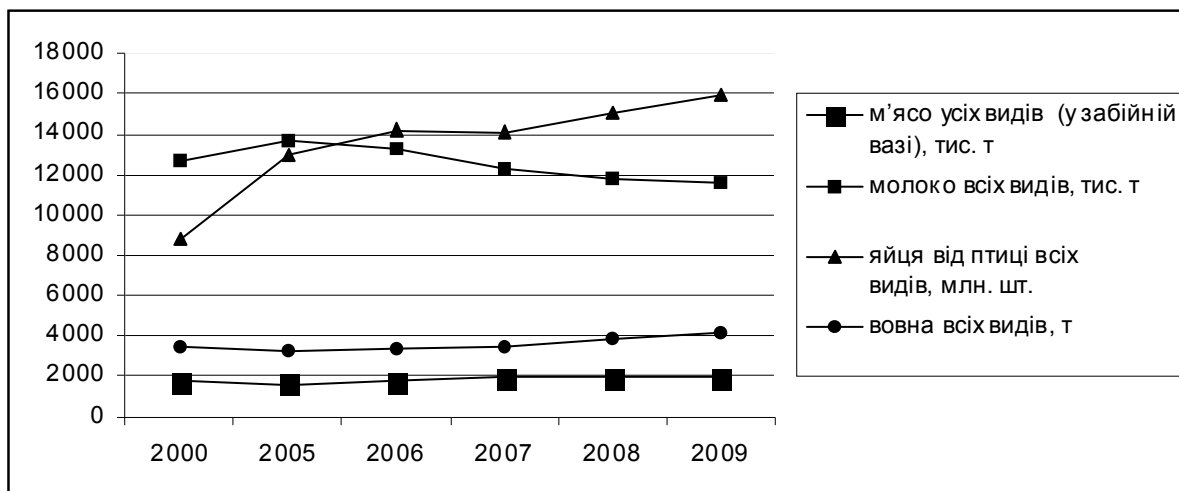


Рис. 1. Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції [5]

Також варто погодитися з думкою Ю. Д. Білика, який вважає, що інтенсифікація сільськогосподарського виробництва – це комплекс організаційно-економічних, технологічних, технічних і екологічних заходів, що базуються на передових досягненнях науково-технічного прогресу, спрямованих на формування напруженості й посиленої діяльності сільськогосподарського виробництва шляхом концентрації до оптимального рівня авансованого капіталу на гектар земельних угідь, що забезпечує випереджаюче збільшення виробництва продукції з цієї площі й підвищення ефективності використання вкладених ресурсів, тому процес інтенсифікації сільськогосподарського виробництва напряму пов'язаний із залученням додаткових матеріальних ресурсів [2].

Метою інтенсифікації сільськогосподарського виробництва є збільшення виходу високоякісної продукції з розрахунку на одиницю земельної площі або на голову худоби, а також підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Засобом вирішення цієї проблеми є додаткові вкладення, що зумовлюють концентрацію уречевленої і живої праці на одній і тій самій земельній площі, а в тваринництві – на голову худоби.

Отже, інтенсифікація сільськогосподарського виробництва являє собою постійне збільшення капітальних вкладень на розвиток сільськогосподарського виробництва й підвищення продуктивності ефективності агропромислового потенціалу.

Підприємства при формуванні інтенсивного типу розвитку повинні забезпечити екологічність сільськогосподарського виробництва, що передбачає:

- забезпечення розширеного відтворення родючості ґрунту, що базується на збереженні й підвищенні вмісту в ньому гумусу і забезпеченні оптимального рівня розораності земельних угідь;
- виробництво екологічно чистої продукції;
- дотримання вимог недопущення перевищення встановлених рівнів забруднення виробництва продукції, забезпечення її екологічності;
- максимальне використання природних засобів боротьби зі шкідниками та хворобами сільськогосподарських культур і тварин, а також із бур'янами;
- дотримання екологічних вимог при проектуванні, розміщенні і будівництві, реконструкції і введенні в дію нових будівель та споруд, насамперед тваринницьких комплексів та меліоративних систем [1, с. 523].

Проте нині впровадженню інтенсивних технологій у сільське господарство перешкоджає недосконалість кредитної і податкової політики, що призвело до зниження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, зростання кредиторської заборгованості, скорочення обігових коштів підприємств, внаслідок чого практично призупинилось оновлення машинно-тракторного парку підприємств, погіршилось його використання. Складний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств за останні роки призвів до максимального спрощення технологій, відмови від ряду необхідних технологічних операцій.

Велике значення має внесення оптимальних доз мінеральних та органічних добрив, які в конкретних природно-кліматичних та економічних умовах забезпечують найбільш повне використання потенційних можливостей високоврожайних сортів і гібридів сільськогосподарських культур. Добрива є одним з найефективніших чинників підвищення врожайності рослинницької продукції та підвищення її якості. За рахунок застосування добрив відбувається збільшення врожайності близько на 50%.

Негативним є те, що в останні роки в сільському господарстві різко скоротилося застосування органічних та мінеральних добрив. Це призвело до різкого зниження урожаїв сільськогосподарських культур, а тому збільшення норм внесення добрив і доведення їх до оптимального рівня є актуальним питанням для сільськогосподарських товаровиробників [4]. Також із кожним роком під сільськогосподарські культури вноситься все менше органічних добрив, що призводить до дефіциту гумусу в середньому 0,5–0,6 т/га. Так, слід зазначити, що внесення органічних добрив на 1 га у 2009 р. порівняно з 1990 р. було менше майже в 14 разів, а мінеральних – в 2,5, чим і зумовлене зниження врожайності всіх сільськогосподарських культур.

Велике значення у формуванні інтенсивного типу розвитку сільськогосподарських підприємств має виважена інвестиційна політика на всіх рівнях – державному, регіональному і господарському, а також забезпечення прискорення обороту авансованих виробничих ресурсів. Доволі позитивним є те, що за останні роки намітилася тенденція до пожвавлення інвестиційної діяльності у сільському господарстві. Таким чином, ця галузь стає більш інвестиційно привабливою. Так, у 2009 р. інвестиції в сільське господарство України становили 9381,7 млн. грн., що на 23% більше, ніж у 2006 р. Однак проведений нами аналіз свідчить, що сучасний обсяг інвестицій недостатній для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва та досягнення достатнього рівня агропродовольчого потенціалу.

Результати проведеного дослідження дають змогу сформулювати такі висновки і пропозиції. Україна має високі потенційні можливості з нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. В першу чергу, необхідно здійснити фінансування запровадження інноваційних технологій, що забезпечить соціально орієнтований розвиток сільського господарства, швидке нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва може бути вирішена на основі його інтенсифікації, особливістю якої в сучасних умовах господарювання є процес концентрації капіталу і трудових ресурсів на одиницю площі або 1 голову тварин з урахуванням сучасних інноваційних розробок, що в кінцевому результаті сприятиме виробництву конкурентоспроможної продукції, дозволить забезпечити економічне зростання сільськогосподарського підприємства, формування й розвиток людського капіталу, збереження навколишнього природного середовища.

#### Література

1. Андрійчук В. Г. *Економіка аграрних підприємств* : підруч. [2-ге вид., доп. і перероб.] / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Білик Ю. Д. *Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в Україні на інноваційній основі* / Ю. Д. Білик / *Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного аграрно-промислового виробництва в Україні на інноваційній основі*. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – С. 361–369.
3. Ситник В. П. *Трансформація агропромислового комплексу України в ринкові умови* : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В. П. Ситник. – К., 2002. – 36 с.
4. Іванух Р. А. *Аграрна економіка і ринок* / Р. А. Іванух, С. Л. Дусановський, Є. М. Білан. – Тернопіль : Збруч, 2003. – 305 с.
5. *Сільське господарство України* : стат. зб. / за ред. Ю. М. Остапчука. – К., 2010. – 376 с.

## СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Світлана ГАЛЕЩУК

### ОКРЕМІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Розглянуто особливості відображення у фінансовій звітності експортно-імпортних операцій відповідно до чинного законодавства і сформульовано основні завдання їхнього обліку. Запропоновано шляхи вдосконалення облікового забезпечення міжнародних торговельних операцій.*

*Features of export and import operations reflecting in the financial reporting according to the current legislation have been investigated. The main tasks of their accounting have been formulated. The ways to improve accounting for international trade operations have been offered.*

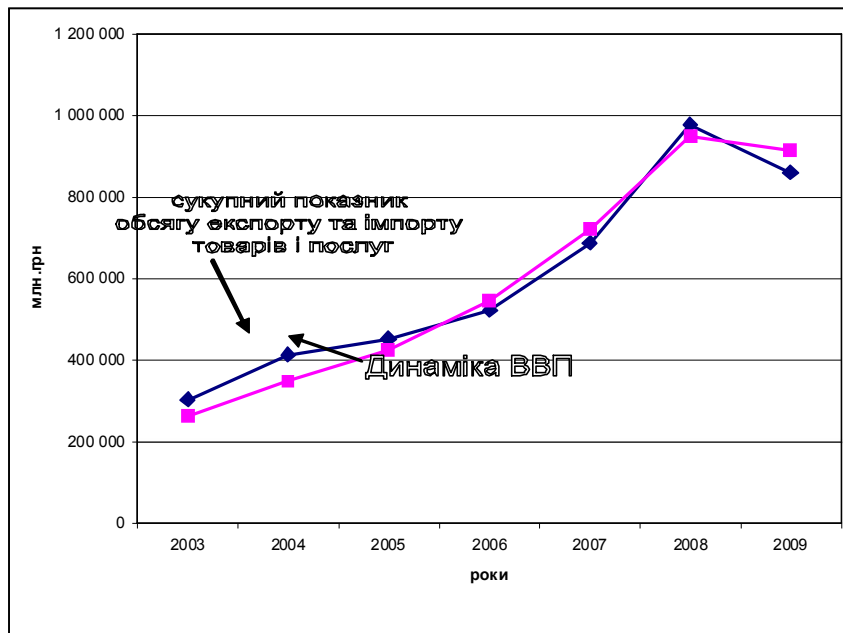
Високий рівень відкритості української економіки та зростання обсягів зовнішньоторговельних операцій протягом останніх років змушують змінювати підходи до відображення інформації про експортно-імпортні операції відповідно до міжнародних стандартів та зарубіжної практики ведення фінансової звітності. У зв'язку з цим актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення організації обліку експортно-імпортних операцій як основи інформаційно-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Значний внесок у вирішення проблеми оптимізації обліку зовнішньоторговельних операцій зробили вітчизняні дослідники Ф. Бутинець та І. Жиглей [1], І. Волкова і Т. Демчук [2], О. Колеснікова [3], Ю. Кузьмінський [4], В. Сопко [5], Р. Циган [6] та інші. Проте в їхніх працях досліджено окремі аспекти відображення інформації про міжнародну торговельну діяльність, причому недостатньо уваги приділено особливостям ведення аналітичного обліку зовнішніх операцій. Тому чимало проблемних аспектів щодо обліку експортно-імпортних операцій та відображення їхніх результатів у бухгалтерській звітності залишаються невирішеними і потребують подальших розробок у напрямку удосконалення.

Умови розвитку міжнародної торгівлі та посилення волатильності валютних курсів диктують необхідність відповідного пристосування методики ведення обліку до потреб зовнішньоекономічної діяльності й підвищують вимоги до інформативності фінансової звітності з метою використання останньої для розроблення системи показників конкурентного потенціалу підприємства на світових ринках.

При порівнянні ВВП України та суми фактичних обсягів експорту й імпорту товарів і послуг 2003–2009 рр. (див. рис. 1.) простежується рівність цих параметрів, виражених в абсолютних одиницях, що свідчить про суттєвий вплив коливань кон'юнктури зовнішніх ринків на українське господарство. Звідси робимо висновок про високий рівень відкритості вітчизняної економіки, що робить її вразливою до екзогенних шоків та до коливань обмінних курсів іноземних валют. Це в свою чергу позначається на методиці формування фінансової звітності підприємств, що підкреслює необхідність створення відповідних умов ведення обліку міжнародних операцій з метою удосконалення та підвищення його інформативності для зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Відповідно до актуальності сформуємо мету статті, яка полягає в аналізі методики обліку зовнішньоторговельних операцій та пошуку можливостей його вдосконалення у напрямку деталізації для підвищення інформативного навантаження фінансової звітності. Для досягнення мети перед автором поставлені такі завдання для дослідження: вивчити об'єкти обліку експортно-імпортних операцій та первинну документацію з їхнього оформлення, проаналізувати особливості відображення інформації про зовнішньоекономічну діяльність та визначити перспективи її поліпшення.



**Рис. 1. Динаміка ВВП і сукупного показника обсягу експорту та імпорту товарів і послуг в Україні (2003–2009 рр.)** (розраховано на основі офіційних даних НБУ [7])

Р. Згривець наводить класифікацію форм торгівлі залежно від предмета і характеру здійснення зовнішньоекономічних операцій:

1. Торгівля готовою продукцією, тобто призначеною та придатною для безпосереднього кінцевого споживання.
2. Торгівля продукцією в розібраному вигляді.
3. Зустрічні поставки – експортно-імпортні операції, при яких експортери зобов'язуються придбати в імпортерів товари на частину або повну вартість експортованої продукції, їхні найважливіші різновиди.
4. Постачання комплектного устаткування.
5. Торгівля ліцензіями.
6. Подорожі, туризм і транспорт [8].

За результатами опрацювання наукової літератури виокремимо об'єкти бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій, до яких варто віднести валютні цінності й розрахункові валютні операції, товари та їхній рух відповідно до умов міжнародних економічних контрактів, а також фінансові результати зовнішньої господарської діяльності. Відповідно до об'єктів зовнішньоторговельних операцій сформулюємо основні завдання обліку міжнародних економічних операцій, до яких, на нашу думку, належать:

- відображення у бухгалтерській звітності даних про міжнародні торговельні операції та якісне розкриття інформації про фінансові результати за цими операціями;
- визначення суми курсових різниць, що утворилися в процесі перерахунку трансакцій в іноземній валюті у валюту балансу за офіційним обмінним курсом;
- надання інформації про обсяги зовнішньоекономічних операцій і рух коштів за ними з метою контролю використання ресурсів та формування аналітичних показників для вироблення подальшої стратегії діяльності підприємства на зовнішніх товарних ринках.

Ці завдання реалізуються на основі даних первинної документації, яка згідно з нормами чинного законодавства є підставою для відображення у бухгалтерській звітності інформації про господарські операції. У науковій літературі не сформовано єдиного підходу до виділення окремих груп первинних документів, що пояснюється значною кількістю документів, які опосередковують міжнародні торговельні відносини, і важкістю висвітлення їхнього повного переліку при підготовці наукових праць. Проте проведений аналіз досліджень довів, що найоптимальнішою для використання є класифікація, представлена Д. Чиркою (див. рис. 2.). Синтетичний облік експортної продукції на підприємствах, які є її виробниками, реалізується на рахунку 26 «Готова продукція», а для організацій, що виступають посередниками у експортних операціях, – на рахунку 28 «Товари». Для детальнішого відображення в

структурі виробленої продукції питомої ваги для експорту необхідно, на наш погляд, запровадити аналітичні рахунки 2601 «Готова продукція для вітчизняного споживання» та 2602 «Готова продукція для експорту», що дасть змогу робити відповідний аналіз питомої ваги товарів, призначених для торгівлі на зовнішніх ринках, у загальному обсягу виробленої продукції.



Рис. 2. Первинні документи для оформлення операцій з експорту та імпорту [9, с. 398]

Згідно з вітчизняним законодавством фінансовий результат звітного періоду визначається шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати» доходи і витрати відображають у бухгалтерському обліку в момент їхнього виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів. Після переходу права власності від продавця до покупця в бухгалтерському обліку дохід від збуту продукції відображається проведенням: Дт 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» Кт 701 «Дохід від реалізації готової продукції». На нашу думку, до субрахунків і рахунка 70 варто відкрити аналітичні рахунки за напрямком збуту продукції/товарів (табл. 1). У розрізі цих рахунків варто вести додатковий аналітичний облік за кожним контрактом і валютою платежу.

Таблиця 1

Пропонований робочий план рахунків з обліку доходів від реалізації експортної продукції

І а і аі де° і нòààò-àèòí áí èèàòí òí äóèò°ç	
701 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí áí ç òí äóèò°çä èü ñí í æèàáí í ý í à äâ-èçí ýí í ò òèí èó»	7011 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí áí ç òí äóèò°çä èü ñí í æèàáí í ý í à äâ-èçí ýí í ò òèí èó»
	7012 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí áí ç òí äóèò°çä í ñàðàáí èòüèèí í òâáí çàò°çä èü í í äâèüø í ä çäèñí í òòó»
	7013 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí áí ç òí äóèò°çä í äõ p í òýí í ä äèñí í òòó»
Í á í äí òè° í ñòààò, ù í çàèí àp òüñý í í ñàðàáí èòüèí p ä°yèíí ñòò à äèñí í òòí èòí í äðàò°yò	
702 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí äàðâ»	7021 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí äàðâ èü ñí í æèàáí í ý í à äâ-èçí ýí í ò òèí èó»
	7022 «Äí õâ äâ äâäèçàò°çä òí äàðâ ç í äõ p äèñí í òòó»

Відповідно до Інструкції № 291 виробничі й торговельні підприємства повинні обліковувати свої витрати із застосуванням рахунків класу 9. Для узагальнення інформації про собівартість реалізованої готової продукції, товарів, виконаних робіт і наданих послуг призначений рахунок 90 «Собівартість реалізації». Підприємства, що здійснюють прямий експорт продукції, для відображення собівартості та витрат за міжнародними торговельними операціями використовують субрахунок 901 «Собівартість реалізованої готової продукції». З метою оптимізації ведення обліку таких зовнішньоекономічних операцій, на наш погляд, варто відкрити окремі аналітичні рахунки 9011 «Собівартість реалізованої продукції для споживання на вітчизняному ринку», 9012 «Собівартість реалізованої продукції посередницьким організаціям для подальшого її експорту» і 9013 «Собівартість реалізованої продукції для експорту» (табл. 2).

Таблиця 2

**Пропонований робочий план рахунків  
з обліку собівартості експортної продукції**

Í à ĩ ä ĩ ð è ° ì ñ ò à à ò - à è ð ĩ á í è è à ò ĩ ð ĩ ä ö è ö ³ ħ	
901 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ ĩ ħ ð ĩ ä ó è ö ³ ħ ä è ħ ĩ ĩ ä è á à ĩ ĩ ħ ĩ à à ħ ÷ è ħ ĩ ħ ĩ ĩ ó ð è ĩ é ó»	9011 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ ĩ ħ ð ĩ ä ó è ö ³ ħ ä è ħ ĩ ĩ ä è á à ĩ ĩ ħ ĩ à à ħ ÷ è ħ ĩ ħ ĩ ĩ ó ð è ĩ é ó»
	9012 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ ĩ ħ ð ĩ ä ó è ö ³ ħ ĩ ĩ ñ à ð á à ĩ è ö ü è è ĩ ĩ ð ä ĩ ħ ÷ à ò ħ ĩ ä è ħ ĩ ĩ ä è ü ð ĩ ä ħ ä è ĩ ĩ ĩ ð ó ó»
	9013 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ ĩ ħ ð ĩ ä ó è ö ³ ħ ä è ħ ĩ ĩ ä è ĩ ĩ ĩ ð ó ó»
Í à ĩ ä ĩ ð è ° ì ñ ò à à ò , ù ĩ ç à è ĩ à ð ò ù ħ ĩ ĩ ĩ ñ à ð á à ĩ è ö ü è ĩ ð ä ħ è ĩ ĩ ĩ ð ó ó	
902 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ è ð ò ĩ à à ð á»	9021 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ ĩ ħ ð ĩ ä à ð á ä è ħ ĩ ĩ ä è á à ĩ ĩ ħ ĩ à à ħ ÷ è ħ ĩ ħ ĩ ĩ ó ð è ĩ é ó»
	9022 «Í ĩ á ä à ð ò ĩ ò ù ð à à è ħ ĩ á à ĩ è ð ò ĩ à à ð á ä è ħ ĩ ĩ ð ó ó»

Синтетичний облік імпортованих товарів також слід вести на окремих аналітичних рахунках до рахунку 28 «Товари». Імпортовані товари відображаються в обліку з моменту їхнього одержання за купівельними або продажними цінами, залежно від виду торгівлі (оптова, роздрібна).

Для розрахунків з іноземними постачальниками за придбані товари використовується субрахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками». Облік імпортованих товарів потрібно вести паралельно в національній та іноземній валютах. За умови наступної оплати імпортованої поставки грошовими коштами цей рахунок є монетарною статтею, у зв'язку з чим необхідно визначити в бухгалтерському обліку курсову різницю на дату балансу і на дату здійснення операції. За умови зростання курсу іноземної валюти «до якої, на нашу думку, необхідно відкривати аналітичний рахунок «Втрати від операційної курсової різниці», а за умови зменшення курсу іноземної валюти, в якій обліковується заборгованість – на субрахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці». На наш погляд, у випадку здійснення зовнішньоекономічної діяльності аналітичний облік на цьому субрахунку потрібно вести на рахунок «Дохід від операційної курсової різниці за операціями з іноземними контрагентами».

Для відображення фінансових результатів за операціями до рахунку 791 «Результат операційної діяльності» варто відкрити аналітичні рахунки 7911 «Результат основної операційної діяльності» та 7912 «Результат іншої операційної діяльності». У розрізі цих рахунків аналітичний облік за результатами експортних та імпортованих операцій доцільно вести окремо.

Проведені дослідження дають змогу сформулювати висновки науково-прикладного характеру, що задовольняють поставлені завдання:

1. На основі тематичного аналізу наукових джерел вивчено особливості обліку експортно-імпортних операцій та відображення курсових різниць у фінансовій звітності, що виникають в результаті купівлі-продажу товарів, ціни яких номіновані у валюті, відмінній від валюти звітності.

2. За результатами проведеного дослідження виявлено, що експортно-імпортні операції передбачають чимало методів організації зовнішньоекономічної діяльності та формування міжнародних торговельних відносин, що ускладнює процес визначення об'єктів їхнього обліку та створює перешкоди щодо формування єдиного підходу до відображення інформації про них у фінансовій звітності.

3. Опрацювання методики синтетичного обліку зовнішньоторговельних операцій виявило необхідність детальнішого розкриття інформації про міжнародну діяльність на рахунках аналітичного обліку з метою підвищення інформативності бухгалтерської звітності як необхідної умови прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

### Література

1. Бутинець Ф. Ф. Облік зовнішньоекономічної діяльності : підруч. / Ф. Ф. Бутинець, І. В. Жиглей ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Вид. 3-тє [доп. і перероб.]. – Житомир, 2006. – 388 с.
2. Волкова І. А. Облік розрахунків іноземною валютою в зовнішньоекономічній діяльності підприємств / І. А. Волкова, Т. П. Демчук // Економіка і управління. – 2010. – № 2. – С. 65–70.
3. Колеснікова О. М. Особливості обліку операцій із зовнішньої торгівлі / О. М. Колеснікова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 15. – Ч. 3.
4. Кузьмінський Ю. А. Облік міжнародних операцій : підруч. / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова ; за заг. ред. проф. Ю. А. Кузьмінського. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.
5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. В. Сопко. – 3-тє вид. [перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.
6. Циган Р. М. Особливості обліку експортних операцій вітчизняних підприємств / Р. М. Циган // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 282–288.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44464](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464).
8. Згривець Р. Ф. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання як об'єкт банківського кредитування / Р. Ф. Згривець // Менеджмент. – 2009. – № 12.
9. Чирка Д. М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д. М. Чирка // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1(19). – С. 393–400.

Алла ДУБОДЕЛОВА, Оксана ЮРИНЕЦЬ

**МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ  
БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА**

*Узагальнено сучасні теоретико-методологічні положення і практичний досвід проведення стратегічного аналізу бізнес-середовища підприємства. Досліджено сфери доцільного застосування, методичні підходи й визначено напрями використання його методів і прийомів у процесі виявлення можливостей формування відповідних стратегічних орієнтирів ринкової діяльності підприємства.*

*Generalization of modern theoretical-methodology positions and practical experience of leadthrough of strategic analysis of business environment of enterprise is executed. Investigational spheres of expedient application, in-use methodical approaches and certainly directions of the use of his methods and receptions in the process of exposure of possibilities of forming of proper strategic orientations of market activity of enterprise.*

Сучасне бізнес-середовище ринкових суб'єктів характеризується високим ступенем динамічності, інформаційної невизначеності й непередбаченості подій та результатів їхньої діяльності, що вимагає перегляду традиційних підходів до формування конкурентних стратегій і управління в глобальному економічному просторі. За таких умов у теорії і практиці визначається необхідність постійного сканування, ідентифікації та діагностики компонентів і чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які впливають на прийняття управлінських рішень у сфері бізнесу.

У реалізації нової парадигми управління підприємством світова практика значне місце відводить аналітичному інструментарію обґрунтування управлінських рішень із застосуванням гнучких технологій адаптації до змін стану бізнес-середовища. Сьогодні в системі управління підприємств країн з ринковою економікою широко використовуються різноманітні методи аналізу бізнес-середовища, який розглядається як основний етап стратегічного планування з урахуванням великої кількості чинників, що впливають на ринкові результати.

В українській теорії та практиці дискутується питання про роль і місце різних методів аналізу бізнес-середовища у процесі стратегічного планування ринкової діяльності підприємства. Ключовими проблемами залишаються спрощення уявлення про значення і роль стратегічного аналізування бізнес-середовища в системі управління, співвідношення окремих методик, критерії вибору конкретного методу, який відповідає цілям і завданням, та правила його використання. Таке вказує на актуальність дослідження теоретико-методичних положень, сучасних підходів до застосування методів аналізу бізнес-середовища в процесі виявлення ринкового потенціалу та обґрунтування відповідних стратегічних рішень.

Узагальнення проведених досліджень праць зарубіжних [1, 2, 4, 7, 15] і вітчизняних [3, 6, 9, 10, 12, 13, 14] авторів показало, що стратегічний аналіз бізнес-середовища ринкових суб'єктів здійснюється за методами дослідження і прогнозування стану зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають конкретні сфери застосування та характеризуються певними перевагами й недоліками. При тому незначна увага приділена висвітленню кількісних і якісних методик їхнього виконання. Основна проблема полягає в тому, що на вітчизняних підприємствах аналізування бізнес-середовища існує як ідеологія бізнесу, а не стратегічного управління. Практичний досвід свідчить про неповне розуміння і невідповідне застосування методів аналізу бізнес-середовища у процесі виявлення ринкових можливостей і формування стратегічних пріоритетів.

Мета нашої статті – наведення результатів виконаного дослідження сучасних теоретико-методичних підходів і практичного досвіду використання, визначення цілей, завдань, характерних особливостей проведення та обґрунтування рекомендацій із застосування методів стратегічного аналізу бізнес-середовища на вітчизняних підприємствах.



У процесі стратегічного планування на підприємстві нагальною необхідністю є отримання й використання об'єктивної інформації про стан бізнес-середовища та тенденції його розвитку. Бізнес-середовище підприємства є неоднорідним, тому з метою аналізування його поділяють на складові, серед яких – макросередовище, мезооточення, мікросередовище. Кожна зі складових містить певні компоненти і чинники, які прямо й опосередковано впливають на поточну діяльність і стратегічні орієнтири підприємства. У теорії та практиці до типових компонентів макросередовища зараховують [6, 10, 13, 14] політико-правову, економічну, науково-технічну, демографічну, природну, соціальну, культурну і т. ін.; до мезосередовища – постачальників, посередників, конкурентів, споживачів, контактні аудиторії тощо; до мікросередовища (внутрішнього середовища) підприємства – фінанси, виробництво, науково-дослідний потенціал, маркетинг, менеджмент, персонал тощо.

Для аналізування бізнес-середовища застосовуються різноманітні методики, більшість із яких базуються на експертних оцінках і виконанні певної послідовності етапів [2, 6, 14]: вибір об'єкта аналізу (підприємство, структурний підрозділ, бізнес-середовище); обґрунтування критеріїв і формування групи експертів; розроблення формату для аналізу та його заповнення; підготовка результатного формату аналізу та використання в процесі стратегічного й тактичного планування; оцінювання результатів виконання запланованих дій.

Теорія та практика стратегічного аналізу розробили й довели ефективність застосування таких методів діагностики зовнішнього середовища підприємства, як PEST (STEP)-аналіз, SLEPT-аналіз, STEEPLE-аналіз, ETOM-аналіз, QUEST-аналіз тощо.

Метою стратегічного аналізу бізнес-середовища є виявлення поточного і перспективного стану його компонент, тенденцій зміни чинників, можливостей і загроз підприємства на основі експертних оцінок. Вибір конкретного методу аналізу зумовлений рівнем нестабільності зовнішнього середовища, цілями дослідження, можливостями інформаційного забезпечення, ступенем підготовленості експертів тощо.

Модель PEST-аналізу базується на чотирьох компонентах макросередовища (Political – політична, Economic – економічна, Social – соціальна, Technological – технологічна), які вважаються основними зовнішніми детермінантами. Така модель розповсюджена в країнах із слабкорозвинутою або перехідною економікою, де на першому місці – впливові фактори політики й економіки. Форма STEP-аналізу використовується у країнах з розвинутою економікою та стабільною політичною ситуацією, де пріоритетними є фактори соціальні й технологічні. Такі варіанти стратегічного аналізу макросередовища підприємства проводяться за двома формами, а саме простої чотирипольної матриці та табличною. За першим методичним підходом PEST (STEP)-аналіз реалізується за типовими етапами та відображає на чотирьох полях вплив чотирьох компонент та їхніх чинників на діяльність підприємства в зовнішньому середовищі. До переваг методики зараховано простоту заповнення, відсутність обмежень за кількістю чинників, що самостійно вибираються й оцінюються експертами, до проблем – відповідно складність формування результативної матриці через низький рівень формалізації аналізу, відсутність кількісного оцінювання чинників за важливістю, силою впливу, рейтингу в різних експертів тощо.

Методика PEST (STEP)-аналізу за табличним форматом включає оцінювання чинників експертами за можливостями (загрозами), імовірністю прояву, важливістю та загальним впливом. Такий формат аналізу позбавлений недоліків попереднього варіанту. Крім цього, з'являється можливість отримання кількісних оцінок важливості та сили впливу окремих чинників макросередовища.

Подальший розвиток STEP-аналізу відбувається через введення п'ятої сили зовнішнього середовища, в результаті якого змінився акронім SLEPT (Social – соціальний, Legal – юридичний, Economic – економічний, Political – політичний, Technological – технологічний). Сьогодні концепцію вдосконалено і побудовано на основі семи сил [12] під акронімом STEEPLE (Social – соціальні та культурні чинники, до яких належать мова, культура, ставлення людей і їхня поведінка тощо); (Technological – інновації в сфері економіки, технології, продуктів та ін.); (Economic – економіка і конкуренція на ринку, серед яких економічні цикли, інфляція, ціни на енергоносії та інвестиції); (Educational – освіта, навчання й працевлаштування); (Political – політичні чинники); (Legal – юридичні фактори); (Environmental protection – охорона навколишнього середовища).

Такі моделі покликані перевірити, які можливості для ефективною діяльності підприємства надає зовнішнє середовище і звідки варто очікувати загроз.

Для аналізування загроз і можливостей макросередовища використовується також аналіз ETOM (Environmental Threats and Opportunities Matrix – матриця загроз і можливостей зовнішнього середовища) [2] методика проведення якого складається з етапів, наведених вище, з урахуванням певних особливостей. По-перше, при розробленні таблиці аналізу ETOM оцінюються чинники за

розширеною кількістю компонент макросередовища, серед яких економічна, соціально-культурна, демографічна, географічна, політико-правова, технологічна, конкурентна, природна. По-друге, кожен чинник аналізується з виявленням можливості чи загрози, вагомості, важливості та сукупного його впливу та компоненти макросередовища на стратегію підприємства. По-третє, остаточну таблицю рекомендується формувати за трьома найважливішими чинниками макросередовища за результатами роботи кожного експерта.

Методика аналізу ETOM дає змогу обґрунтувати реакцію конкретного підприємства на сукупну дію чинників і компонент макросередовища.

Загальним недоліком розглянутих методик стратегічного аналізу є неврахування можливих взаємозв'язку та взаємовпливу чинників і явищ макросередовища.

Методика аналізу QUEST (Quick Environmental Schanning Technique – техніка швидкого сканування зовнішнього середовища) [2, 7] дає змогу ліквідувати цей недолік, оскільки передбачає оцінювання імовірності появи чинників і розроблення відповідних програмних дій.

Перший етап аналізу за методикою QUEST збігається з етапами інших методів стратегічного аналізу. Потім здійснюється вибір надзвичайних чинників макросередовища на підставі рейтингу. Кількість чинників обмежується п'ятьма, оскільки велика їхня кількість ускладнює аналізування. Результатна таблиця аналізу QUEST містить оцінку ймовірності прояву чинника та взаємозв'язку і взаємовпливу інших. Таке дозволяє більш урівноважено розробляти програми дій з урахуванням впливу макросередовища на діяльність підприємства.

Фундаментальною тенденцією останніх десятиліть є глобалізація, процеси якої прямо чи опосередковано торкаються всіх сфер підприємницької діяльності й трансформують базові засади розроблення стратегічних альтернатив бізнесу. Тому актуалізується проблема аналізування глобального макросередовища й мезооточення національних підприємств. Глобальне макросередовище умовно поділяють на дві складові [11]: глобальна економіка та окрема частина глобального ринку чи ринок певної країни. До компонент глобальної економіки зараховують глобальні системи регулювання (торгівлі, прямих іноземних інвестицій тощо), валютно-курсний режим, глобальне економічне зростання, глобальну стабільність; до компонент другої складової – структуру економіки, ознаки ринку (розвинутих країн; країн, що виникають; країн, що розвиваються). Щодо глобального мезооточення, то воно загалом ідентичне традиційному його визначенню, за винятком низки обставин, які здебільшого становлять певні загрози для бізнесу.

Для оцінювання впливу чинників глобального середовища можна застосувати вищеподані методики.

Роль внутрішньої діагностики полягає у виявленні сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) сторін діяльності підприємства порівняно з глобальними конкурентами та подальшому визначенні позицій відповідно до умов зовнішнього середовища. Внутрішнє середовище підприємства – це частина загального, яке перебуває в його межах і об'єднує всі функціональні сфери діяльності. Кожна з функціональних сфер характеризується за допомогою компонент і чинників, які можуть бути джерелом переваг чи недоліків діяльності підприємства порівняно з конкурентами. Можливий набір характеристик внутрішнього середовища запропонували А. Томсон і А. Стрікленд [15].

За наявності різних підходів до формування набору внутрішніх чинників [3, 4, 6, 8, 9] до типового зараховують: за виробничою компонентою – виробничі потужності, рівень диверсифікації виробництва, доступність джерел матеріальних ресурсів, місце розташування підприємства, обслуговування технологічного парку, екологічна безпека виробничих процесів, витрати виробництва і т. ін.; за фінансовою – активи, прибутки, обсяги інвестицій, оборотні кошти, доступність кредиту тощо; за маркетингом – товарна, цінова, збутова, комунікаційна політика; за персоналом – управлінський персонал, кваліфікація працівників, кадрова політика, система стимулювання праці, плинність кадрів і т. ін.; за науково-дослідним потенціалом – дослідницька база, інтенсивність та ефективність досліджень, наявність патентів тощо.

Перераховані чинники внутрішнього середовища підприємства можна рангувати за важливістю чи оцінювати без зважування. Конкурентна сила підприємства визначається через порівняння окремих чинників та їхніх сумарних значень досліджуваного підприємства й основних конкурентів. Сьогодні у процесі аналітичних досліджень подібні оцінки здійснюються реалізацією бенчмаркінгу.

Оцінювання абсолютної конкурентної сили підприємства [13, с. 136] проводиться через визначення алгебраїчної суми різниць між оцінками досліджуваного підприємства та найвищими значеннями серед конкурентів, що дає змогу визначити позицію досліджуваного підприємства відносно умовного «ідеального».

Основним методом повного стратегічного аналізу бізнес-середовища підприємства (макросередовища, мезооточення та внутрішнього середовища) є SWOT-аналіз, застосування якого дає змогу систематизувати дані про підприємство та його ринкові позиції, а також отримати узагальнену інформацію про його сильні та слабкі сторони, можливості й загрози. Як результат, керівництво підприємства має змогу приймати обґрунтовані стратегічні рішення. Особливістю такого аналізу є те, що він заснований на рангуванні чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ з виокремленням критичних.

SWOT-аналіз виконується з використанням якісних та кількісних методик, які відрізняються за способом оцінювання показників і рівнем формалізації. Якісні методики базуються на виборі експертами чинників можливих сильних і слабких сторін та можливостей і загроз без виявлення важливості їхнього впливу. До таких методик зараховують SWOT-аналіз із використанням чотирипольної таблиці, яка містить зовнішні чинники, згруповані за можливостями й загрозами, та внутрішні, що відображають сильні та слабкі сторони діяльності підприємства. До особливостей методики віднесено простоту заповнення формату таблиці; відсутність обмежень за кількістю оцінюваних чинників; проблеми при формуванні результатної таблиці, пов'язані з низькою формалізацією аналізу і кількісного оцінювання чинників. Частина проблем такого варіанта вирішує методика якісного SWOT-аналізу з використанням чотирипольної матриці, яка дозволяє отримати не лише перелік сильних і слабких сторін підприємства й можливостей і загроз зовнішнього середовища, а й альтернативні варіанти стратегій. Для цього заповнення формату SWOT-аналізу виконується в два етапи. На першому етапі експерти самостійно визначають перелік компонентів і чинників з обмеженням щодо їхньої кількості (переважно до трьох у кожній групі). Чинники розподіляються на полях матриці. На другому етапі здійснюється загальне обговорення заповненого результатного формату і спільне розроблення можливих стратегій (чотири внутрішні колонки матриці). Такий формат характеризується наявністю проблем через низький рівень формалізації, відсутність кількісної оцінки чинників і неоднозначність рейтингу показників у різних експертів. Крім цього, виникають певні складності в оцінюванні пропонованих стратегій і програм дій.

Кількісні методики SWOT-аналізу передбачають оцінювання важливості та сили впливу чинників на результати діяльності підприємства. За такою методикою SWOT-аналіз виконується з використанням чотирипольної матриці й таблиці.

За форматом чотирипольної матриці кожний експерт самостійно обирає обмежену кількість чинників з подальшим розподіленням по групах: сильні та слабкі сторони підприємства, можливості й загрози середовища (переважно від трьох до п'яти чинників у групах). Підготовка результатного формату аналізу внутрішнього середовища полягає в сумуванні балових оцінок окремих експертів і знаходженні середнього чи середньозваженого значення.

При заповненні табличного формату експерти індивідуально проставляють балову оцінку за компонентами й чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища. При тому шкали можуть бути різноманітні, але диференційовані за оцінками – низькі, середні, високі. Після цього на формат наноситься профіль, у процесі аналізування якого кожний експерт пропонує можливий ступінь зміни оцінки чинників і результатів прийняття управлінських рішень, тобто проставляється друга оцінка, що фіксує пріоритетність дій щодо певних чинників середовища. Як додатковий результат формується таблиця інтегрованих індексів за компонентами.

До переваг SWOT-аналізу зараховують: проведення періодичної діагностики зовнішнього середовища та ресурсів підприємства; систематизацію знань про стан компонентів і чинників, які впливають на бізнес-процеси підприємства; визначення позицій підприємства у бізнес-середовищі та ключових факторів успіху; ідентифікацію сильних і слабких сторін діяльності підприємства; виявлення конкурентних переваг і формування стратегічних пріоритетів та інше.

Недоліки застосування SWOT-аналізу в стратегічному менеджменті підприємства полягають у такому: суб'єктивність вибору та рангування факторів бізнес-середовища; використання методів інтуїтивного оцінювання, яке базується на практичному досвіді діяльності певної галузі; загроза недостовірності результатів аналізу; слабка підтримка прийняття стратегічних управлінських рішень; поточна адаптація до середовища, що активно і швидко змінюється тощо.

Зважаючи на більшість переваг і позитивний практичний досвід на вітчизняних підприємствах, цей метод стратегічного аналізу отримав найбільшого розповсюдження. В останні роки набувають розвитку різноманітні модифікації SWOT-аналізу, які дають змогу розширити сфери його практичного використання, серед яких [1, 5]: оцінювання організування збуту, рівня кваліфікації співробітників, продуктового ряду, конкурентоспроможності тощо.

У практиці вітчизняних підприємств помилки при використанні методики SWOT-аналізу виникають при неправильному підході до виокремлення переліку можливостей і загроз зовнішнього середовища. Загальною помилкою [2] є обмеження вибору чинників мезооточення, які забезпечують підприємству потенційні можливості чи несуть у собі загрози для ринкової діяльності. Інколи трапляється неправильний підхід, коли в можливостях зазначається те, що може чи бажає здійснити саме підприємство на ринку.

При цьому порушується логіка аналізу, оскільки поряд із готовими рішеннями оцінюються чинники макро- і внутрішнього середовища підприємства. При аналізуванні загроз включається оцінювання чинників макросередовища, що впливають на конкретне підприємство не прямо, а опосередковано, через поведінку ринкових суб'єктів, з якими пов'язана діяльність підприємства. Макросередовище впливає на всіх суб'єктів мезооточення, а їхня поведінка може містити загрози для підприємства, які враховуються у SWOT-аналізі. Нові можливості та загрози мезооточення виявляються при зміні чинників макросередовища.

Використання інших методів стратегічного аналізу на вітчизняних підприємствах завершується найчастіше декларативними заявами, що пояснюється неправильною постановкою цілей дослідження, нерозумінням сфер, умов, завдань і методики проведення діагностики бізнес-середовища, механічним підставлянням даних у готові моделі, використанням даних випадкових спостережень під час прийняття управлінських рішень та ін.

На західних підприємствах стратегічний аналіз бізнес-середовища виконується за переліченими методами для визначення тактичних і стратегічних позицій підприємства; формування чи перегляду бізнес-цілей та ідей; розроблення інноваційних та інвестиційних проектів; у ході створення збутових мереж, виконання товарних і брендівих операцій; оптимізації інтеграційних процесів; залучення сторонніх ресурсів тощо.

За результатами виконаних досліджень можливостей методів аналізу бізнес-середовища підприємства виявлено їхнє значення і завдання в системі стратегічного управління підприємства, зокрема створення актуальної бази даних про зміни компонентів і чинників; завчасне попередження системи менеджменту про можливі події та ситуації; формування джерела розроблення прогнозів; оцінювання перспектив розвитку бізнесу; формування загальної «картини» економічного становища; обґрунтування вибору стратегічних управлінських рішень; оптимізація розподілу ресурсів тощо.

Для забезпечення професійного виконання стратегічного аналізу бізнес-середовища на вітчизняних підприємствах об'єктивною передумовою є створення власної системи сканування та прогнозування зміни його складових компонентів і чинників. При цьому підсистема сканування має забезпечувати систематичне збирання і ретельне вивчення різноманітної інформації та формування відповідної бази даних. Підсистема прогнозування призначена для обґрунтування майбутніх тенденцій у бізнесі та його середовищі на основі створеної бази даних. Для цього формуються економічні, соціальні, ринкові, політичні, технічні, маркетингові та інші прогнози.

Необхідність аналізування бізнес-середовища підприємства обумовлена швидкими темпами диверсифікації та ускладненням управління за напрямками діяльності, постійними змінами впливових компонентів і чинників, зростанням значення стратегічного планування, забезпеченням унікальних конкурентних переваг та їхнього утримання за ланцюгом системи цінностей тощо.

Стратегічний аналіз бізнес-середовища – універсальний інструментарій управління підприємством, який забезпечує обґрунтування управлінських рішень з урахуванням впливу чинників зовнішнього та внутрішнього оточення бізнесу та формування портфеля стратегій ринкової орієнтації.

Такий аналіз проводиться з використанням різноманітних методів, які характеризуються специфічними методичними підходами, сферами застосування, виконуваними завданнями, перевагами та недоліками. Вибір методики залежить від цілей, ступеня підготовленості експертів, очікуваних результатів та інших факторів.

Професійне виконання стратегічного аналізу бізнес-середовища дає змогу отримати об'єктивні відомості про підприємство у вигляді, придатному для використання в процесі планування та управління конкурентними перевагами на підставі оцінювання зовнішнього та внутрішнього ділового клімату.

Ефективне використання методів стратегічного аналізу на підприємстві забезпечується створенням і підтриманням в актуальному стані інформаційної системи моніторингу бізнес-середовища.

Розширення сфер застосування аналітичних методів стратегічної діагностики бізнес-середовища на вітчизняних підприємствах потребує більш глибокого опрацювання й висвітлення методичних підходів до її виконання з урахуванням специфіки галузі та діяльності, завдань і очікуваних результатів дослідження.

**Література**

1. Вествуд Дж. Маркетинговий план / Дж. Вествуд. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
2. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление / Т. А. Гайдаенко. – М. : ЭКСМО, 2006. – 496 с.
3. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз / П. Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2006. – 404 с.
4. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси. – М., 2003. – 368 с.
5. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли. – СПб. : Питер, 2001. – 256 с.
6. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент / Г. І. Кіндрацька. – К., 2006. – 366 с.
7. Количественные методы в маркетинге. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2005. – 464 с.
9. Маркетинг / В. Руделіус, О. М. Азорян та ін. – К., 2005. – 422 с.
10. Мізюк Б. М. Стратегічне управління / Б. М. Мізюк. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
11. Новітній маркетинг / Є. В. Савельєв, С. І. Чеботар, Д. А. Штефаніч та ін. – К., 2008. – 420 с.
12. Полонець В. Чи варто використовувати PEST- і SWOT-аналізи у стратегічному маркетингу? / В. Полонець // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 4. – С. 47–50.
13. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі / К. І. Редченко. – Львів : Новий Світ-2000, 2003. – 272 с.
14. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій / за ред. Л. В. Балабанової. – К. : Знання, 2005. – 301 с.
15. Томсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томсон, А. Дж. Стрікленд. – М. : Банки и биржи, НОНИТИ, 1998. – С. 194–198.
16. Шевченко Л. С. Конкурентное управление / Л. С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ  
ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ ФІНАНСОВИХ КОМПАНІЙ

*Розглянуто правові засади здійснення факторингових операцій фінансовими компаніями. Визначено особливості обліку та запропоновано методику проведення зовнішнього аудиту річної фінансової звітності фінансових компаній, які надають факторингові послуги.*

*Legal principles of realization of factoring transactions by finance companies are examined. Peculiarities of accounting are determined and methods of realization of external audit of annual finance reporting of finance companies that provide factoring services are propounded.*

В умовах фінансово-економічної кризи для підприємств різних галузей економічної діяльності особливого значення набуває ефективність управління дебіторською заборгованістю. Відстрочення платежів, невчасні розрахунки покупців і замовників створюють на підприємствах дефіцит обігових коштів та загрожують виникненням сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Цю проблему можуть вирішити фінансові компанії за допомогою факторингових операцій.

За останні роки помітно зріс інтерес вітчизняних науковців до факторингових операцій. Правові аспекти здійснення цих операцій розглядали С. Ігнатенко, Л. Барановська, Г. Урусова, А. Харитонов. Відображення в обліку факторингових операцій досліджували: у клієнтів (користувачів факторингових послуг) – Н. Дзюба, Н. Куцміда, Т. Омеляненко, О. Фартушняк, І. Пасічник, О. Веренич, О. Івашевська; у факторів – В. Марченко, Р. Грачова, Л. Кіндрацька, О. Короп, С. Сагова, Ю. Кловська. Підходи до проведення аудиту факторингових операцій розробляли А. Герасимович, І. Герасимович, Н. Морозова-Герасимович.

Однак більшість публікацій стосуються факторингових операцій і механізму їхнього проведення банками. Небанківським фінансовим установам приділяється недостатньо уваги. Думки науковців щодо обліку факторингу у фінансових компаній різні, а часто – протилежні. Вони ґрунтуються на суто авторському тлумаченні нормативно-правових актів і не враховують останніх змін, які відбулись у законодавстві. Щодо зовнішнього аудиту факторингових операцій, то існують лише окремі пропозиції у вигляді алгоритму дій аудитора на окремих етапах аудиторської перевірки, або ж переліку питань, на які йому потрібно звернути увагу. Відсутня методика зовнішнього аудиту фінансової звітності фактора.

Метою статті є дослідження особливостей факторингових операцій фінансових компаній, обґрунтування процесу систематизації інформації про ці операції на рахунках бухгалтерського обліку та методики проведення зовнішнього аудиту річної фінансової звітності фінансових компаній, які надають факторингові послуги.

Для досягнення визначеної мети у статті поставлено такі завдання:

- визначити особливості здійснення та обліку факторингових операцій фінансовими компаніями на основі дослідження нормативно-правової бази таких операцій;
- запропонувати методику проведення зовнішнього аудиту річної фінансової звітності фінансових компаній, які надають факторингові послуги.

За офіційними даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (далі – Держфінпослуг), яка є спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг, на кінець 2009 р. до Державного реєстру фінансових установ було внесено інформацію про 64 фінансові компанії, які мали право надавати послуги з факторингу. Сумарний обсяг наданих послуг за рік становив 1595,1 млн. грн. і відносно 2008 р. виріс на 10,2 %. За станом на 30. 09. 2010 р. до реєстру вже була внесена інформація про 72 факторингових компаній. За дев'ять місяців 2010 р. сумарний обсяг факторингових послуг становив 3888,1 млн. грн. [1].

Таким чином, обсяг наданих послуг з I до III (включно) квартали 2010 р. перевищив цей показник загалом за 2009 р. майже у 2,5 разу. Наведені дані свідчать, що в умовах фінансово-економічної кризи попит на факторингові послуги фінансових компаній зростає. Така ситуація зумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Головною перевагою факторингових компаній над банками є оперативність фінансування. Небанківські фінансові установи можуть також надавати факторингові послуги підприємствам, працювати з якими банки відмовились.

Аналізуючи нормативно-правову базу здійснення факторингових операцій, слід звернути увагу на ст. 350 Господарського кодексу України: «...Загальні умови та порядок здійснення факторингових операцій визначаються Цивільним кодексом України, цим Кодексом, іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами Національного банку України та спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг» [2]. Таким чином, умови та порядок здійснення факторингових операцій фінансовими компаніями визначаються Цивільним кодексом України [3] (далі – ЦКУ), іншими законодавчими актами, а також розпорядженнями Держфінпослуг (табл. 1).

Аналізуючи положення наведених нормативно-правових актів, слід звернути увагу на різні схеми здійснення факторингу. В абзаці 1 ч. 1 ст. 1077 ЦКУ визначено, що за договором факторингу може відбуватись передача права грошової вимоги за плату (в будь-який передбачений договором спосіб), строк якої вже настав або настане. Таким чином, окрім наявного, може передаватись і право майбутньої грошової вимоги, що підтверджується ч. 1 ст. 1078 ЦКУ: «1. Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога)...».

Абзацом 2 ч. 1 ст. 1077 ЦКУ визначено іншу схему здійснення факторингу, згідно з якою право грошової вимоги до боржника не завжди переходить від клієнта до фактора. Такий висновок можна зробити з твердження про те, що «...Клієнт може відступити...», а не зобов'язаний відступити «...факторові свою грошову вимогу до боржника з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором».

Зобов'язання клієнта у цьому випадку є ніщо інше, як зобов'язання за кредитом, який надається фактором, і забезпеченням за яким виступає право грошової вимоги. Підтвердженням вищевказаного є ч. 1 ст. 510 ЦКУ: «1. Сторонами у зобов'язанні є боржник і кредитор...». Можливість права грошової вимоги виступати забезпеченням за кредитом підтверджується у статтях 546, 572, 573, 576 ЦКУ, а також у ст. 3 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4]. Таким чином, право грошової вимоги, як один із видів права вимоги, може передаватись у заставу за кредитом. Причому передаватись може як наявна вимога, так і вимога, що може виникнути в майбутньому.

Можливість здійснення факторингових операцій, як із переходом права грошової вимоги, так і без нього підтверджує ст. 1084 ЦКУ. У ч. 1 цієї статті прямо говориться про купівлю фактором у клієнта грошової вимоги до боржника. Зі змісту ч. 2 видно, що право грошової вимоги виступає як забезпечення і залишається у власності клієнта. В разі невиконання клієнтом взятих на себе зобов'язань фактор може здійснити інкасацію боргових вимог клієнта в межах даних вимог, причому фактор звітує клієнту про інкасовані суми й повертає кошти, якщо отримана сума від боржника перевищує суму боргу клієнта.

Здійснення факторингових операцій з переходом права грошової вимоги і без нього також передбачено в Конвенції про міжнародний факторинг, яка була прийнята Міжнародним інститутом уніфікації приватного права 27. 05. 1988 р. і до якої Україна приєдналась 11. 01. 2006 р. Згідно з цією конвенцією фактор має виконувати принаймні дві із запропонованих трьох функцій. Однією з них є фінансування постачальника, включаючи надання позики, та здійснення авансових платежів. Будь-які авансові платежі можуть здійснюватись тільки в рахунок наступного придбання, в нашому випадку – права грошової вимоги. Щодо позики, то вона може надаватись і без переходу права грошової вимоги у власність фактора.

Аналізуючи розпорядження Держфінпослуг № 231 [5], можна зробити висновок, що операції з фінансовими активами будуть віднесені Уповноваженим органом до фінансових послуг факторингу тільки в разі набуття відступленого права грошової вимоги фінансовою компанією. Одночасно Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [6] (далі – Закон) передбачено, що фінансові установи мають право надавати послуги з факторингу з урахуванням вимог ЦКУ та цього Закону.





Отже, на практиці фінансова компанія може опинитися в ситуації, коли операції з фінансовими активами без набуття права грошової вимоги будуть відповідати нормам ЦКУ і Закону щодо факторингу, але Держфінпослуг такі операції до фінансових послуг факторингу зараховувати не буде.

Організація та ведення бухгалтерського обліку факторингових операцій фінансовими компаніями, складання та подання фінансової звітності здійснюється з урахуванням вимог Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7]. Облік здійснюється відповідно до інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [8]. Розкриття інформації у фінансових звітах фактора здійснюється відповідно до П(С)БО 10 [9] і П(С)БО 11 [10].

З метою забезпечення єдиного методологічного підходу щодо ведення бухгалтерського обліку Держфінпослуг було видано розпорядження № 787 [11], яким затверджено методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних операцій фінансових установ, що надають послуги факторингу (далі – Методичні рекомендації). Для ведення фактором бухгалтерського обліку операцій із надання послуг факторингу рекомендується використовувати рахунки і відкривати до них субрахунки, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

**Рекомендовані Держфінпослуг рахунки і субрахунки для ведення бухгалтерського обліку у фактора операцій із надання послуг факторингу**

Ñèí òàðè÷í³ ðàðóí èè (ðàðóí èè ï àðø ï äí ï ï ðÿäéó)		Ñóáðàðóí èè (ðàðóí èè ä ðóäí äí ï ï ðÿäéó)	
Код	Í àçàà	Êí ä	Í àçàà
1	2	3	4
Ëëàñ 3. Êí ø òè, ðí çðàðóí èè òà ã ø³ àèðèàè			
31	Ðàðóí èè á ààí èàð	311	Ï í ò ÷ ÷í³ ðàðóí èè á í àðãí í àèóí ã èàèð ò³
		312	Ï í ò ÷ ÷í³ ðàðóí èè á ãí çàí í ã èàèð ò³
37	Ðí çðàðóí èè ç ðçí èí è àáá³ðí ðàí è	371	Ðí çðàðóí èè çà àèàáí èí è àááí ñàí è
		373	Ðí çðàðóí èè çà í àðàðí àáí èí è àí òí àáí è
		377	Ðí çðàðóí èè ç ã ø èí è àáá³ðí ðàí è
38	Ðàçàðäá ñóí í ãáí èðáí ðãã		Çà àáá³ðí ðàí è
Ëëàñ 6. Ï í òí ÷ ÷í³ çí áí ä³çáí í ÿ			
68	Ðí çðàðóí èè çà ã ø èí è ï ï àðàð³ÿí è	685	Ðí çðàðóí èè ç ã ø èí è èðààèð ðàí è
Ëëàñ 7. Äí òí àè³ ðàçóèóàðè à³ÿèóí í ñò³			
70	Äí òí àè à³à ðààèçàðó³	703	Äí ò³à à³à ðààèçàðó³ ðí á³³í í ñèóá
71	çí ø èé ï ï àðàð³éí èé àí ò³à	719	çí ø³áí òí àè à³à ï ï àðàð³éí í çà³ÿèóí í ñò³
73	çí ø³ð ã áí ñí à³áí òí àè	733	çí ø³áí òí àè à³à ò ã áí ñí àèðí ï ï àðàð³é
79	Óç áí ñí à³ðàçóèóàðè	791	Ðàçóèóàðè ï ï àðàð³éí í çà³ÿèóí í ñò³
		792	Ðàçóèóàðè ò ã áí ñí àèðí ï ï àðàð³é
Ëëàñ 9. Àèðàðè à³ÿèóí í ñò³			
94	çí ø³àèððàðè ï ï àðàð³éí í çà³ÿèóí í ñò³	944	Ñóí í ãáí³ ðàááçí àà³éí³ áí ðãè

Джерело: [11].

Відповідно до Методичних рекомендацій для цілей ведення бухгалтерського обліку факторингові операції поділяються на: безобіговий факторинг із правом регресу, безобіговий факторинг без права регресу, кредитний факторинг. У табл. 3 наведено перелік операцій та типові бухгалтерські проведення за кожним з видів факторингових операцій.

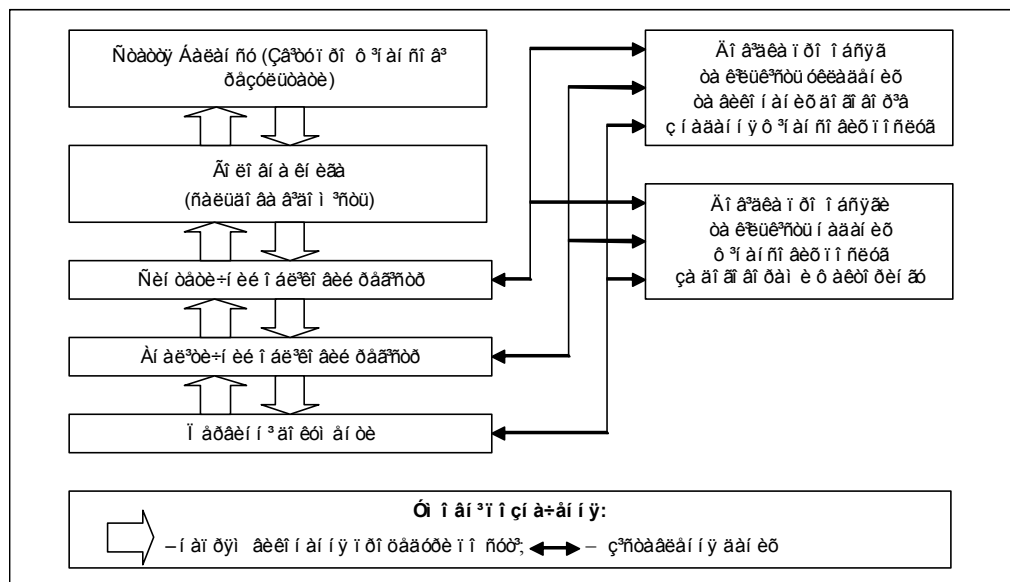
Класифікація і відображення в бухгалтерському обліку факторингових операцій  
відповідно до Методичних рекомендацій

1 ç/ï	Ëëàñèè ò èàòÿ çì ñò ò àèòì òèì àì àèòì ï àðàò³è	Àãì àðàæàì í ý àì àé³èò				
		Í àçàà ï ï àðàò³ç	Ëì òàñì ï í ààì òÿ ðàòóì è³à			
			Àò	Ëò		
1.	<p>Àãçì à³àì àèè ò àèòì òèì àççì òààì ï òààðàñò: ï àì à òòì òì í à (ò àèòì ò) ï àðààà° æì ò ï à³èì ø òè à òì çì ï òÿàæàì í ý àðààì çì òì òì í è (èè³ ï òà) çà ï èàòò, à èè³ ï ò à³àñòòì à° ò àèòì òì à³ñàì ° ï òààì æì ò ï àì çàèì ï æè àì òðàòóì çì òì àè (àì òæè èèà) çà òì ààðè, òì àì òè, ï ï ñèóæè. ï òè òóì ï ò òòì à èì ø ò³à, ï àðàààì à ò àèòì òì ï à òì çì ï òÿàæàì í ý èè³ ï òà, í èæè-à í à àèçì à-àì ò àì àì òì ï òòì ó, í æèì ï àì à ààðò³ñòó àèì ï æè, ù ï à³àñòòì à° òóñÿ, à èè³ ï ò ï òèèì à° ï à ñààà à³àì ï à³àèèì ññòó çà àì òæè èèà.</p>	Ëòì æèÿ ààà³òì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³ à èè³ ï òà ççì àðàòòààì í ý ï àì òì áó	377	685		
		Í àðàòòàòààì í ý èè³ ï òòàì à³ à³òì ï çààðòì ñò³ ààà³òì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³	685	311		
		Í ààòì àæàì í ý ï èàòàæò à³à àì òæè èèà	311	377		
		Àèñòààì í ý òààòàñì ï çàèì ï æè àì èè³ ï òà	685	377		
		Í àðàòòààì í ý òàçàðòàò òòì ï àì èò òà ààçì àà³èì èò àì òæè	944	38		
		Í ï àèø àì í ý òààòàñì ï çàèì ï æè èè³ ï òì ï	311	685		
		Ðàçòèóòàò ï ï àðàò³èì ï çà³ÿèóì ï ñò³	719	791		
		À³àì àñàì í ý àèòòàò ï à òòì ï àì °òà ààçì àà³èì³ àì òæè àì ò³ àì ñì àì àì òàçòèóòàòò	791	944		
		2.	<p>Àãçì à³àì àèè ò àèòì òèì ààãçì òààà òààðàñò: ï àì à òòì òì í à (ò àèòì ò) ï àðààà° æì ò ï à³èì ø òè à òì çì ï òÿàæàì í ý àðààì çì òì òì í è (èè³ ï òà) çà ï èàòò, à èè³ ï ò à³àñòòì à° ò àèòì òì à³ñàì ° ï òààì æì ò ï àì çàèì ï æè àì òðàòóì çì òì àè (àì òæè èèà) çà òì ààðè, òì àì òè, ï ï ñèóæè. ï òè òóì ï ò òòì à èì ø ò³à, ï àðàààì à ò àèòì òì ï à òì çì ï òÿàæàì í ý èè³ ï òà, í èæè-à í à àèçì à-àì ò àì àì òì ï òòì ó, í æèì ï àì à ààðò³ñòó àèì ï æè, ù ï à³àñòòì à° òóñÿ, à èè³ ï ò ï à òèèì à° ï à ñààà à³àì ï à³àèèì ññòó çà àì òæè èèà.</p>	Ëòì æèÿ ààà³òì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³ à èè³ ï òà ççì àðàòòààì í ý ï àì òì áó	377	685
				Í àðàòòàòààì í ý èè³ ï òòàì à³ à³òì ï çààðòì ñò³ ààà³òì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³	685	311
Í ààòì àæàì í ý ï èàòàæò à³à àì òæè èèà	311			377		
Í àðàòòààì í ý òàçàðòàò òòì ï àì èò òà ààçì àà³èì èò àì òæè	944			38		
Í ï èñàì í ý çàáì òæè ààì ï ñò³ àì òæè èèà çà òàòóì ï è òàçàðòàò òòì ï àì èò òà ààçì àà³èì èò àì òæè	38			377		
Ðàçòèóòàò ï ï àðàò³èì ï çà³ÿèóì ï ñò³	719			791		
À³àì àñàì í ý àèòòàò ï à òòì ï àì °òà ààçì àà³èì³ àì òæè àì ò³ àì ñì àì àì òàçòèóòàòò	791			944		
3.	<p>Ëòàèòì èè ò àèòì òèì à-ï àì à òòì òì í à (ò àèòì ò) ï àðààà° æì ò ï à³èì ø òè à àì òà (èòààèò) à òì çì ï òÿàæàì í ý àðààì çì òòì òì í è (èè³ ï òà) çà ï èàòò, à èè³ ï ò à³àñòòì à° ò àèòì òì à³ñàì ° ï òààì æì ò ï àì çàèì ï æè àì òðàòóì çì òì àè (àì òæè èèà) çà òì ààðè, òì àì òè, ï ï ñèóæè à ÿèì ñò³ çàààçì à-àì í ý àèèì ï àì í ý ççì àì à³ÿçàì ù çà èòààèòì ï . Ò àèòì ò ï ààà° èè³ ï òò èòààèò à òì ççì ñ³, ÿèèè í à ï àðààèó ø àñò òòì ò àèì ï ààì àì òæè èèà (ààççì ï ààòèó ï à àì ààì ó ààðò³ñòó (ààè³-ï ÀÀ)). ï òààì òààðàñò çàñòì ñì àò³ òóñÿ ò àèì ààèó ï àà-àñì ï à³³ ààì ï àì ï àì ï àì ï ï àèø àì í ý òòì è æì ò ï àì çàèì ï æè àì òæè èèì ï ò àèòì òò, à³àì ï à³àì ï , ò àèòì ò ï ààðòòò ï òààì àèì ààòè à³àì ï à³àì ó òòì ó à³à èè³ ï òà ï ñèÿ òì à³, ÿ è àì òæè èèì à ï ï àñèà ñà³è àì òæè àòàà ò àèòì òì ï . Çà ò àèòì ï ï àààì í ý ò àèòì òèì à³ àèò³ èòààèòì èò ï ï ñèóà èè³ ï òàèì èà+ò³ ò àèòì òò àèì ààì òì áó³ òì òàì òè.</p>			Í àðàèàç èì ø³à èè³ ï òò ççì òàòóì èòò àèòì òà	371	311
				Í òèèì àì í ý ï òààà àèì ï æè çà ààà³òì òñóèì ççàáì òæè ààì ñòò èè³ ï òà ççì àðàòòààì í ý ï àì òì áó	377	685
				Ççì àì ø àì í ý èòààèòì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³ ï àðàà èè³ ï òì ï à òòì òì àðàòàòì ààì ï à³ èì ï òàààì ñò	685	371
		Í ï ààòì àì í ý èòààèòò ø èÿòì ï ï àèø àì í ý ààà³-òì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³ àì òæè èèì ï ò àèòì òò	311	377		
		Í àì ï ààòì àì í ý òòì è àèì ï æè³ àèñòààèÿì í ý àèì ï æè òààðàñò àì èè³ ï òà	685	377		
		Í àðàòòààì í ý òàçàðòàò òòì ï àì èò òà ààçì àà³èì èò àì òæè	944	38		
		Ëè³ ï ò ï ï àèø à³ òààòàñì ò àèì ï àò çà ï³ òñì ï ï ààààì ñì ààì ï ççì òè, à òàèì æàèè ààì òì áó³ òì òàì òè	311	685		
		Àèì èàòà èè³ ï òò òàø òò òòì è ààà³òì òñóèì ççàáì òæè ààì ï ñò³ çà ï³ òñì ï ï òì òàì ò³à òà àèì ààì òì àè	685	311		
		À³àì àðàæàì í ý çàáì òæè ààì ï ñò³ èè³ ï òà ççì ï èàòè èòààèòì èò ï ï ñèóà	685	733		
		Í ï èñàì í ý çàáì òæè ààì ï ñò³ èè³ ï òà çà àèì ààì òì àì ï³ òì òàì òàòò àèòì òì ï çà òàòóì ï è òàçàðòàò òòì ï àì èò òà ààçì àà³èì èò àì òæè	38	685		
Ðàçòèóòàò ï ï àðàò³èì ï çàò³ àì ñì àì çà³ÿèóì ï ñò³	703	791				
	733	792				
Àì ò³ àì ñì àì àì òàçòèóòàòò ï àèàæàòó àèòòàòè ï à ò ò òì òààì í ý òàçàðòàò òòì ï àì èò òà ààçì àà³èì èò àì òæè	791	944				

Примітка. Складено автором.

Об'єктами незалежного аудиту у фінансових компаніях є річна фінансова звітність, визначена Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», та звітність затверджена Держфінпослуг.

Для проведення зовнішнього аудиту річної фінансової звітності фінансових компаній, які надають факторингові послуги, пропонуються методики «зверху вниз» та «знизу вверх» [12, с. 86–87], доповнені взаємозв'язками для зіставлення даних річної фінансової звітності з даними звітності до Держфінпослуг (рис. 1).



**Рис. 1. Схема тестування вибіркової сукупності даних фінансових компаній-факторів за методиками «зверху вниз» та «знизу вверх»**

Аудиторські висновки, що подаються фінансовими компаніями разом із відповідними звітами до Держфінпослуг, складаються згідно з вимогами Закону України «Про аудиторську діяльність» [13], МСА 700 «Висновок незалежного аудитора щодо повного пакету фінансових звітів загального призначення», МСА 701 «Модифікація висновку незалежного аудитора» та МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації» [14], а також з урахуванням методичних рекомендацій Держфінпослуг щодо формату аудиторських висновків за результатами проведення аудиту річної фінансової звітності фінансової компанії за рік [15].

Отже, під час дослідження особливостей факторингових операцій фінансових компаній було виявлено невідповідність деяких положень нормативно-правових актів Держфінпослуг і норм ЦКУ та інших законів. А саме, не враховано, що факторингові операції можуть здійснюватись без переходу права грошової вимоги від клієнта до фактора. Як наслідок – відсутня методика відображення інформації про дані операції на рахунках бухгалтерського обліку.

На основі проведеного дослідження запропоновано методику здійснення зовнішнього аудиту річної фінансової звітності фінансових компаній, які надають факторингові послуги.

Розроблення пропозицій щодо приведення положень нормативно-правових актів Держфінпослуг у відповідність до норм ЦКУ та інших законів, рекомендацій щодо відображення в обліку факторингових операцій без переходу права грошової вимоги від клієнта до фактора, а також удосконалення методики аудиту фінансових компаній в цілому, окреслюють напрям подальших наукових досліджень.

### Література

1. Основні показники діяльності фінансових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/731.html>.
2. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р., № 436-IV (зі змінами і доповненнями).
3. Цивільний кодекс України від 16. 01. 2003 р., № 435-IV (зі змінами і доповненнями).

4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12. 07. 2001 р., № 2658-III (зі змінами).
5. Розпорядження Держфінпослуг «Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг» від 03. 04. 2009 р., № 231.
6. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12. 07. 2001 р., № 2664-Ш (зі змінами і доповненнями).
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16. 07. 1999 р., № 996-XIV (зі змінами).
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30. 11. 1999 р., № 291 (зі змінами).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р., № 237 (із змінами і доповненнями).
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31. 01. 2000 р., № 20 (зі змінами і доповненнями).
11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних операцій фінансових установ, що надають послуги факторингу, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 29. 10. 2009 р. № 787.
12. Гедз М. Й. Організація і методика аудиту : навч.-метод. посіб. / М. Й. Гедз. – Черкаси : ЧБІ УБС НБУ, 2005. – 108 с.
13. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14. 09. 2006 р., № 140-V.
14. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. Видання 2007 року / пер. з англ. О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гук, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К. : ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2007. – 1172 с.
15. Методичні рекомендації щодо формату аудиторського висновку за наслідками проведення аудиту річної фінансової звітності ломбарду та звітності фінансової компанії за рік, затверджені розпорядженням Держфінпослуг від 29. 12. 2005 р. № 5224 (зі змінами).

**ВИЗНАЧЕННЯ ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ  
ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В ОБЛІКУ**

*Проаналізовано поняття «якість інформаційних систем». Встановлено вимоги та критерії оцінки їхньої якості. Запропоновано методуку порівняльної оцінки якості інформаційних систем в обліку на підставі визначення відносних показників.*

*Analyzed the concept of «quality of information systems». Established requirements and criteria for evaluating their quality. The method of comparative quality assessment in accounting information systems based on the determination of relative performance is proposed.*

Основний масив економічної інформації, яка необхідна суб'єктам господарювання для адекватного управління своєю діяльністю, продукується системою бухгалтерського обліку. В умовах ринкових відносин вона має бути максимально зорієнтованою на забезпечення потреб управлінського персоналу. Для досягнення оптимальної оперативності, точності та якості інформації, яку отримують з допомогою бухгалтерського обліку, суб'єкти господарювання використовують різні інформаційні системи.

Нині ринок інформаційних систем для ведення обліку представлений широким спектром програмного забезпечення різних класів: від програм для ведення домашньої бухгалтерії до управлінських і фінансово-аналітичних систем. Інформаційні системи одного і того ж класу, як правило, розробляються різними компаніями, мають різні функціональні можливості, ціну, інтерфейс тощо. Враховуючи зазначене, перед управлінським персоналом часто постає питання адекватного вибору відповідного програмного продукту для автоматизації як окремих ділянок, так і всього обліку в комплексі. У процесі цього виникає необхідність провести порівняльну оцінку якості різних інформаційних систем.

Питаннями якості (ефективності) інформаційних систем (чи програмних продуктів) займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Зокрема, ґрунтовні дослідження в цій галузі проводили О. В. Івахненко [1], С. А. Кузнєцова [2], О. О. Писарчук [3], О. В. Поморова [4], І. Е. Райчев [5], Г. В. Табунщик [6], Б. В. Черников [7], В. В. Яцишин [8] та ін. Вони досліджують різні аспекти якості інформаційних систем.

Наприклад, С. А. Кузнєцова розглядає питання якості інформаційних систем в обліку з точки зору якості підготовленої облікової інформації [2, с. 132–153], Б. В. Черников значну увагу приділяє запровадженню і функціонуванню систем менеджменту якості інформаційних систем [7, с. 149–178], О. В. Поморова і Г. В. Табунщик аналізують якість інформаційних систем (програмних продуктів) ще на стадії їхнього проектування [4; 6], О. О. Писарчук пропонує до використання аналіз якості за сукупністю різних критеріїв [3]. Однак жоден з вищезгаданих авторів не розглядає питання якості інформаційних систем в обліку з точки зору доцільності вибору з великої кількості альтернатив програмного продукту для задоволення тих потреб користувачів і завдань, які є актуальними для конкретних умов функціонування суб'єкта господарювання. З огляду на це сформульовано мету нашого дослідження.

Мета статті – встановлення відносних показників якості інформаційних систем в обліку та розробка методуки їхньої порівняльної оцінки.

Визначення поняття «якість програмного забезпечення» встановлено Державним стандартом України ДСТУ 2844-94. Згідно з ним якість програмного забезпечення – це «... сукупність властивостей, що визначають ступінь придатності програмного забезпечення для використання за призначенням» [9]. Процес оцінювання якості інформаційних систем загалом, а також показники, які використовують при цьому, описано державним стандартом ДСТУ 2850-94. Зокрема, критеріями оцінки якості програмних продуктів є: функціональність, надійність функціонування, зручність використання, раціональність, супроводжуваність та мобільність [10]. Зазначені критерії й описані у стандарті методи оцінки якості стосуються переважно технічної сторони реалізації програмного продукту. Також вони є універсальними і можуть бути застосовані до будь-яких інформаційних систем. Що ж до інформаційних систем в обліку, то тут при визначенні їхньої якості необхідно враховувати специфічні вимоги і критерії.

Згідно з визначенням, яке наводиться в Економічній енциклопедії, «Якість продукції – сукупність властивостей продукції, які зумовлюють її здатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення» [11, с. 923]. Згідно з подальшим тлумаченням якості продукції в енциклопедії зазначається про можливість її оцінювання з допомогою одиничних, або ж відносних показників. Також в у цьому виданні наводиться трактування іншого поняття: «Якісні показники продукції – кількісні ознаки однієї чи кількох властивостей продукції, що характеризують її якість і розглядаються щодо умов створення і експлуатації ... продукції» [11, с. 922]. Якісні показники продукції можуть бути трьох видів: одиничні, комплексні та інтегральні.

Для порівняння доцільно навести визначення терміна «якість виконання», яке наводиться в «Універсальному економічному словнику» (за ред. проф. Г. А. Швиданенка): «Якість виконання – якість, при якій товари (послуги) фактично задовольняють потреби клієнтів» [12, с. 118]. Виходячи з цього визначення та враховуючи вищенаведені формулювання, можна констатувати, що інформаційна система (програмний продукт) якісна, коли вона відповідає тим вимогам, які до неї ставляться.

Варто зазначити, що вимоги та критерії визначення якості бухгалтерських програмних продуктів можуть встановлювати різні фахівці: бухгалтери, спеціалісти в галузі інформаційних технологій і працівники апарату управління, причому в кожного будуть свої специфічні вимоги, дотримання яких сприятиме виконанню власних професійних обов'язків. Найбільший інтерес викликають вимоги, сформульовані з точки зору бухгалтера, оскільки мова йде про якість саме бухгалтерських інформаційних систем. У науковій літературі запропоновано різні за змістом вимоги. Найбільш повна і детальна характеристика критеріїв, за якими можна проводити оцінку якості програмного забезпечення бухгалтерського обліку, запропонована в працях [1; 13]. На рис. 1 наведено найбільш вагомні критерії з точки зору бухгалтера (опрацьовано на підставі даних [13, с. 245–246]).



Рис. 1. Критерії для оцінки якості інформаційних систем в обліку

Наведені критерії можна використовувати окремо або в комплексі для оцінки якості інформаційних систем в обліку. Варто зазначити, що із наведених критеріїв лише один – «12. Ціна» – може бути представлений в числовому вигляді. Всі інші мають лише якісні характеристики. Ними, наприклад, можуть бути значення:

- «не підтримується», «підтримується»;
- «ні», «так»;
- «незадовільно», «задовільно», «добре», «відмінно»;
- «немає можливості», «можливо, але не реалізовано», «можливість реалізовано».

Для того, щоб програмні продукти можна було порівнювати за зазначеними критеріями, їхні вищеперераховані якісні характеристики необхідно умовно інтерпретувати в числові, наприклад, 0, 1, 2, 3 і т. д.

Для критерію «Ціна» також необхідно задати прості числові значення, які характеризуватимуть діапазони цін на програмні продукти. Причому присвоювати числові значення необхідно в зворотному напрямку: для безкоштовного програмного продукту – найбільше значення, найдорожчому – відповідно найменше. Наприклад, якщо вартість програмних продуктів можна умовно оцінити характеристиками «безкоштовно», «низька ціна», «доступна ціна» і «висока ціна», то числові значення відповідних характеристик будуть: 3, 2, 1 і 0.

Один із можливих варіантів інтерпретації якісних характеристик критеріїв наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Числова інтерпретація характеристик критеріїв оцінки якості

Опис характеристики	Числова інтерпретація
«і а і аоддєі о оуіу», «і аоддєі о оуіу»	0, 1
«і ³», «òàè»	0, 1
«í áçàâí âëüí í », «çàâí âëüí í », «äí áðâ», «â³àí ³ í í »	0, 1, 2, 3
«í âì à° ì í æèèâí ñò³», «ì í æèèâí , àèá í à ðààè³çí ââí í », «ì í æèèâíòü ð ààè³çí ââí í »	0, 1, 2
«áâçèí ø õí âí í », «í èçüèà õ³ à», «âí ñòóí í à õ³ à», «âèñí èà õ³ à»	3, 2, 1, 0

Як показує практичний досвід, при виборі програмного забезпечення для автоматизації обліку (загалом чи окремих його задач) беруться до уваги різні критерії (див. рис. 1), кожен з яких більше чи менше впливає на прийняття відповідного рішення. З урахуванням цього кожному критерію оцінки якості, крім числових значень, необхідно присвоїти деякий ваговий коефіцієнт, який характеризуватиме його важливість порівняно з іншими. Присвоєння числових значень характеристикам критеріїв оцінки якості програмних продуктів, а також вагових коефіцієнтів можна здійснювати за допомогою методу експертних оцінок. Роль експертів при цьому можуть виконувати бухгалтери, інженери (ІТ-фахівці) чи працівники апарату управління – ті, хто безпосередньо працюватиме з інформаційними системами.

Кінцевий розрахунок узагальненого (інтегрального) показника якості програмного продукту можна здійснювати за допомогою формули, наведеної в держаному стандарті ДСТУ 2850-94 [10]:

$$U = \sum_{i=1}^N Q_i M_i, \tag{1}$$

де:  $Q_i$  – відносний показник якості, що визначається зі співвідношення  $Q_i = \frac{K_i}{K_{ib}}$ ;

$K_i$  – числове значення характеристики  $i$ -го критерію якості;

$K_{ib}$  – числове значення базової характеристики  $i$ -го критерію якості (найкраще значення критерію);

$N$  – кількість критеріїв для оцінки якості програмного продукту;

$M_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го критерію.

Числові значення вагових коефіцієнтів  $\check{E}_i$  необхідно задавати в межах від 0 до 1, причому має бути дотримана така рівність:

$$\sum_{i=1}^N M_i = 1. \quad (2)$$

З урахуванням усього вищезазначеного, можна сформулювати таку методику порівняльної оцінки якості інформаційних систем в обліку:

- 1) формулювання вимог до критеріїв оцінки якості програмних продуктів;
- 2) визначення найбільш пріоритетних критеріїв;
- 3) рангування критеріїв оцінки якості на підставі експертних оцінок – присвоєння вагових коефіцієнтів із врахуванням формули (2);
- 4) присвоєння числових значень якісним характеристикам критеріїв (наприклад, на підставі даних табл. 1);
- 5) побудова зведеної матриці (таблиці) з критеріями оцінки якості, їхніми ваговими коефіцієнтами та числовими значеннями характеристик критеріїв;
- 6) математичний розрахунок комплексного (інтегрального) показника якості програмних продуктів за формулою (1);
- 7) визначення кращого альтернативного варіанту програмного продукту на підставі розрахованих даних.

Приклад можливого оформлення розрахунку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Зведена матриця розрахунку інтегрального показника якості\*

Êðåðäð¸é í î¸í èè ýèí ñð³	Áããã èðèðäð³p ì , $\sum_{i=1}^N M_i = 1$	Í àéèðäù á çí à+áí í ý èðèðäð³p Ê¸	×èñèí àá çí à+áí í ý èðèðäð³p Ê. äèý äèùðäðí àðèáí èð ³í î î ðì àð³éí èð ñèñðäì (²Ñ)		
			²Ñ 1	²Ñ 2	²Ñ 3
Êðèðäð¸é 1	0,40	2	0	2	1
Êðèðäð¸é 2	0,35	3	2	2	3
Êðèðäð¸é 3	0,15	1	0	1	1
Êðèðäð¸é 4	0,10	1	1	0	0
³ ðããðäèùí èé í î èàçí èè ýèí ñð³ $U = \sum_{i=1}^N \left( \frac{K_i}{K_{ib}} M_i \right)$			0,33	0,78	0,70

\* У таблиці всі числові значення (крім розрахункових) є довільними (абстрактними) і не прив'язаними до жодних критеріїв чи ІС.

Як свідчать дані табл. 2, після проведення розрахунку числового значення інтегрального показника можна зробити висновок про доцільність вибору відповідної альтернативи інформаційної системи. У розглянутому абстрактному прикладі це альтернатива № 2 (для другої інформаційної системи  $U_2 = U_{\max} = 0,78$ ).

При великій кількості критеріїв, що беруться до уваги при оцінюванні якості, та наявності 3–4 альтернативних інформаційних систем весь вищеповисаний процес доволі громіздкий з точки зору кількості математичних обчислень. Для спрощення розрахунків можна скористатися, наприклад, довільним стандартним табличним процесором, який є у всіх пакетах офісних програм. Застосування для цієї мети електронних таблиць дасть змогу не лише отримати точний і наочний (при необхідності) результат, а й вносити корективи у початкові числові значення з наступним автоматичним обчисленням кінцевого результату.

Застосування вищезазначеної методики порівняльної оцінки якості інформаційних систем в обліку дасть змогу для кожної з них отримати узагальнену оцінку  $U$  її якості. Чим більше значення  $U$ , тим вища якість системи, тобто краща її відповідність тим вимогам, які до неї ставлять користувачі.



Такий підхід до визначення якості є спрощеним і може бути використаний для порівняння між собою різних інформаційних систем в обліку. Для більш детального і точного розрахунку якості необхідно додатково, з допомогою спеціального математичного апарату проводити перевірку коректності рангування критеріїв, визначати компетентність і досвід експертів тощо. Зазначені питання можуть бути підставою для подальших досліджень у напрямку визначення якості інформаційних систем.

### Література

1. Івахненко С. В. *Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб.* / С. В. Івахненко. – К. : Знання, 2004. – 348 с.
2. Кузнєцова С. А. *Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика : моногр.* / С. А. Кузнєцова. – Мелітополь : Таврійс. держ. агротехнол. ун-т, 2007. – 297 с.
3. Писарчук О. О. *Оцінювання ефективності інформаційних систем за вектором критеріїв / О. О. Писарчук // Збірник наукових праць ЖВІ НАУ. – 2010. – Вип. 3. – С. 117–123.*
4. Поморова О. В. *Аналіз та опрацювання метрик якості програмного забезпечення на етапі проектування / О. В. Поморова, Т. О. Говорущенко, С. Я. Тарасек // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – С. 54–62.*
5. Райчев І. Е. *Принципи побудови моделі якості у використанні програмних систем / І. Е. Райчев, О. Г. Харченко // Збірник наукових праць інституту проблем моделювання в енергетиці. – 2007. – Вип. 39. – С. 31–38.*
6. Табунщик Г. В. *Засоби підвищення якості планування програмних проектів / Г. В. Табунщик, Д. С. Халіна // Інженерія програмного забезпечення. – 2010. – № 4. – С. 50–55.*
7. Черников Б. В. *Управление качеством информационных систем в экономике : учеб. пособ.* / Б. В. Черников, В. В. Ильин. – М. : Форум, 2009. – 240 с.
8. Яцишин В. В. *Case-технологія розроблення вимог до програмного забезпечення та оцінювання його якості / В. В. Яцишин, О. Г. Харченко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 277–285.*
9. *Програмні засоби ЕОМ. Забезпечення якості. Терміни та визначення: ДСТУ 2844-94. – [Чинний від 1996-01-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 1996. – 22 с.*
10. *Програмні засоби ЕОМ. Показники і методи оцінювання якості. (ISO/IEC 9126:91 (E) в частині показників якості): ДСТУ 2850-94. – [Чинний від 1996-01-01]. – К. : Держспоживстандарт України, 1996. – 42 с.*
11. *Економічна енциклопедія : у 3-х т. / редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. Т. 3. – 2002. – 952 с.*
12. *Универсальный экономический словарь. Менеджмент, маркетинг, реструктуризация. – К. : Поиск.-изд. агентство «Книга памяти Украины», 1999. – 392 с.*
13. *Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.*

Ростислав ОКРЕПКИЙ, Дмитро ШТЕФАНИЧ

**МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ АВС І XYZ-АНАЛІЗУ  
В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ АСОРИМЕНТНОГО ПОРТФЕЛЯ ФІРМИ**

*Розглянуто можливості АВС і XYZ-аналізу в процесі формування асортиментного портфеля. Запропоновано впровадження інтегрованого АВС і XYZ-аналізу в практику роботи фірм, що забезпечить ефективне управління товарним асортиментом і сприятиме скороченню кількості втрачених продажів, прискоренню товарооборотності, зменшенню надлишків товарів, мінімізації сумарних витрат, пов'язаних із запасами.*

*The possibilities of ABC and XYZ-analysis in the process of assortment portfolio. An integrated implementation of ABC and XYZ-analysis in the practice of firms to ensure efficient management of product portfolio and help reduce the number of lost sales, and the acceleration of trade, reduction of surplus goods, minimizing total costs associated with reserves.*

Центральне місце в аналізі товарної політики займає аналіз товарного асортименту. Оскільки в ринкових умовах споживачі диктують учасникам ринку правила гри, визначають ті продукти і послуги, які забезпечать компанії необхідний рівень конкурентоспроможності, то асортиментну політику можна вважати одним із найважливіших інструментів і складових маркетингу в боротьбі компанії з конкурентами [1].

Оптимально підібраний асортиментний портфель організації напряму впливає на збутову діяльність, що дає змогу управляти часткою маржинального доходу, й отже, часткою чистого прибутку у виручці компанії. При незбалансованій структурі асортименту відбувається зниження рівня прибутку, втрата конкурентних позицій на перспективних споживчих і товарних ринках, внаслідок чого спостерігається зниження економічної стійкості підприємства.

Незважаючи на значний науковий доробок у сфері формування асортиментного портфеля підприємства таких вчених, як Ф. Котлер, В. Кардаш, І. Павленко, Е. Діхтль, Х. Хершген, С. Гаркавенко, І. Березін, Є. Одинцова та ін., низка питань, пов'язаних з методичним забезпеченням аналізу структури асортименту, залишаються актуальними і потребують подальших досліджень [2; 3; 4].

Як відомо, для проведення повноцінного аналізу асортименту можна поєднати кілька відомих і універсальних методів, які можна адаптувати до ситуації в конкретній компанії. Результати аналізу продуктового портфеля, одержані різними методами, порівнюються між собою, і на підставі одержаної інформації формуються пропозиції щодо зміни асортименту.

Одним із найвідоміших універсальних методів аналізу асортиментного портфеля організації є АВС-аналіз, який дає змогу класифікувати товари за ступенем їхньої важливості. Ідея методу АВС-аналізу будується на принципі Парето: «За більшість можливих результатів відповідає відносно невелика кількість причин», зараз більш відомого як «правило 20 на 80». Цей метод аналізу набув великої популярності завдяки своїй універсальності й ефективності.

За допомогою цього методу групи продукції розбиваються за ступенем впливу на загальний результат, причому критерієм групування може бути розмір виручки, одержаний від конкретної групи продуктів, обсяги продажів або інші параметри. Як правило, виручка є більш показовою в ролі критерію групування. Групування за обсягами продажів може бути прийнятним тільки в тому випадку, якщо аналізовані групи продукції однорідні за складом і ціною.

Таким чином, вивчаючи продажі, виділяється група «А» (позиції, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить перших 50% від загальної суми параметрів), група «В» (товари, сума часток із накопичувальним підсумком яких становить від 50% до 80% від загальної суми параметрів) і група «С» (товари, що залишилися, сума часток із накопичувальним підсумком яких становить від 80% до 100% від загальної суми параметрів). Для оцінювання динаміки зміни структури продажів

можна також порівняти результати ABC-аналізу за поточний період і за попередній. Після проведення ABC-аналізу за групами продукції такий самий аналіз проводиться всередині груп, але не всіх, а вибірково, наприклад, всередині груп «А» і «В» [5].

ABC-аналіз проводять у такій послідовності:

1. Визначається мета аналізу (навіщо потрібен цей аналіз?).
2. Визначаються дії за підсумками аналізу (що робити з одержаними результатами?).
3. Вибирається об'єкт аналізу (що аналізувати?) і параметр аналізу (за якою ознакою аналізувати?).

Як правило, об'єктами ABC-аналізу можуть бути постачальники, товарні групи, товарні категорії, товарні позиції. Кожен із цих об'єктів має різні параметри вимірювання: обсяг продажів (у грошовому або кількісному вимірі), дохід (у грошовому вимірі), товарний запас, оборотність та ін.

4. Складається рейтинговий список об'єктів за убаванням значення параметра.

5. Розраховується частка параметра від загальної суми параметрів з накопичувальним підсумком. Частка з накопичувальним підсумком обчислюється шляхом додавання параметра до суми попередніх параметрів.

6. Виділяються групи А, В і С: присвоюються значення груп вибраним об'єктам.

Розглянемо приклад проведення ABC-класифікації товарних позицій за критерієм обсягу продажів у вартісному вираженні.

Наприклад, є десять товарних позицій, відомий обсяг їхніх продажів у натуральному і вартісному вираженні за місяць. Дані за цими товарними позиціями наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Початкові дані для проведення ABC-аналізу

№ позиції	Обсяг продажів (у грошовому вимірі)	Обсяг продажів (у кількісному вимірі)	Дохід (у грошовому вимірі)	Частка доходу від загальної суми доходу
1	2	700	1400	25,2%
2	0,85	300	255	4,6%
3	1,5	225	337,5	6,1%
4	0,85	1000	850	15,3%
5	30	20	600	10,8%
6	2	70	140	2,5%
7	0,5	130	65	1,2%
8	2,5	300	750	13,5%
9	1,1	425	467,5	8,4%
10	100	7	700	12,6%
<b>Всього</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>5565</b>	<b>100%</b>

Ранжирування товарних позицій проводиться за прийнятим критерієм (у прикладі – за обсягом продажів у вартісному вираженні), яке представлено в табл. 2, після чого товарним позиціям відповідно до заданого розподілу присвоюються класи відносної важливості, що відображено в табл. 3.

Графічно ABC-класифікацію можна проілюструвати за допомогою графіка, де по осі абсцис відображено наростання товарних позицій після ранжирування, а по осі ординат наростаючим підсумком показана частка (в процентному вираженні), якою ці позиції володіють у загальному обсязі продажів.

Очевидно, що необхідно жорстко контролювати наявність в асортименті товарних позицій класу «А». Стосовно товарних позицій класу «В» контроль може бути поточним, а стосовно до позицій класу «С» – періодичним. Таким чином, у ході ABC-аналізу формується ABC-рейтинг товарів.

Основна перевага ABC-аналізу асортиментної політики полягає в простоті використання. Метод дає змогу швидко зробити висновки, які сприятимуть зменшенню перевантаження маркетолога деталями і забезпечать кращий огляд проблемної області.

Таблиця 2

ABC-класифікація товарних позицій

Ό άαδί ά ί ί ςεόϣ	Í áñуāí ðí ááæ³ çà í ñуöü óááðð³ñí íí óáεðáæáí í³, äðí.	×áñðéá á ðááε³çáö³ç	×áñðéá ç í áðí ñáð ðεí í³ äñóí εí í	Ðáí áÄÄÑ
1	1400	25,2%	25,2%	À
4	850	15,3%	40,4%	À
8	750	13,5%	53,9%	À
10	700	12,6%	66,5%	À
5	600	10,8%	77,3%	À
9	467,5	8,4%	85,7%	Ñ
3	337,5	6,1%	91,7%	Ñ
2	255	4,6%	96,3%	Ñ
6	140	2,5%	98,8%	Ñ
7	65	1,2%	100,0%	Ñ
Ðáçí í	<b>5565</b>	<b>100,0%</b>	-	-

Таблиця 3

Результати ABC-аналізу

Έεáñεð³εáö³ϣ	Ό άαδί ά í ί ςεόϣ	×áñðéá á äñí ðεéí áí ó³	×áñðéá á ðááε³çáö³ç
A	1,4	20%	40,4%
B	8,10,5	30%	36,8%
C	9,3,2,6,7	50%	22,7%

Слабке місце ABC-аналізу полягає в тому, що цей метод не дає змогу оцінювати сезонні коливання попиту на продукцію. Сезонна продукція з групи «А» може мігрувати і в групу «В», і в групу «С», негативно позначаючись на товарних запасах, а непродумане передчасне скорочення групи «С» може призвести до серйозних наслідків у майбутніх періодах.

Паралельно з ABC-аналізом необхідно проводити XYZ-аналіз, який дає змогу аналізувати і прогнозувати стабільність тих чи інших бізнес-процесів або бізнес-об'єктів (наприклад, стабільність продажів окремих видів товарів, передбачуваність ринкової поведінки різних груп покупців, коливання рівня споживання тих чи інших ресурсів).

Основна ідея XYZ-аналізу полягає в групуванні об'єктів аналізу за ступенем однорідності аналізованих параметрів (за коефіцієнтом варіації).

Результатом XYZ-аналізу є групування об'єктів за трьома категоріями:

I. *Категорія X* – групи товарів, які характеризуються стабільною величиною споживання і високою точністю їхнього прогнозування.

II. *Категорія Y* – групи товарів, які характеризуються сезонними коливаннями і середньою точністю їхнього прогнозування.

III. *Категорія Z* – групи товарів з нерегулярним споживанням, тенденції відсутні, точність прогнозування низька [6].

Порядок проведення XYZ-аналізу:

1. Визначаються об'єкти аналізу (товарна група/підгрупа, номенклатурна одиниця, клієнт, постачальник).

2. Визначається параметр, за яким проводитиметься аналіз об'єкта (обсяг продажів, грн.; кількість одиниць продажів, шт.; кількість замовлень, шт.; середній товарний запас, грн.; дохід, грн.).

3. Визначається період і кількість періодів, за якими проводитиметься аналіз (тиждень, декада, місяць, квартал/сезон, півріччя, рік).

4. Визначається коефіцієнт варіації для кожного об'єкта аналізу за формулою 1:

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} \times 100\%, \quad (1)$$

де:  $x_i$  – значення параметра за оцінюваним об'єктом за  $i$ -тий період;  
 $\bar{x}$  – середнє значення параметра за оцінюваним об'єктом аналізу;  
 $n$  – кількість періодів.

5. Об'єкти аналізу сортуються за зростанням значення коефіцієнта варіації.

6. Визначаються групи X, Y і Z. Рекомендований розподіл:

група X – об'єкти, коефіцієнт варіації за якими не перевищує 10%;

група Y – об'єкти, коефіцієнт варіації за якими становить 10–25%;

група Z – об'єкти, коефіцієнт варіації за якими перевищує 25%.

Приклад проведення XYZ-аналізу товарних позицій за критерієм обсягу продажів у вартісному вираженні наведено в табл. 4.

Таблиця 4

**XYZ-класифікація товарних позицій**

Œāōī ā ī ī çèöÿ	Ī āñÿæ ī ðī āāæó, āōī .			Đàçī ī çà çā ēāāðòæē	Ñāðāāī ° çī ā=āī í ŷ	$\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}$	Ēī āò çö³ō ī ò āāð³āð³ç v	XYZ-āōōī ā
	ñ³=āī ū	ēp òèé	āāðāçāī ū					
4	850	834	840	2524	841,3	43,6	1%	X
8	750	760	730	2240	746,7	155,6	2%	X
5	600	620	580	1800	600,0	266,7	3%	X
3	337,5	320	300	957,5	319,2	234,7	5%	X
1	1400	1335	1550	4285	1428,3	8105,6	6%	X
6	140	110	150	400	133,3	288,9	13%	Y
2	255	220	310	785	261,7	1372,2	14%	Y
7	65	60	95	220	73,3	238,9	21%	Y
9	467,5	500	250	1217,5	405,8	12318,1	27%	Z
10	700	300	680	1680	560,0	33866,7	33%	Z
<b>Đàçī ī</b>	<b>5565</b>	<b>5059</b>	<b>5485</b>	<b>16109</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Таблиця 5

**Результати XYZ-аналізу**

Āōōī ā XYZ	Ī āñÿæ ī ðī āāæ³ā, āōī .	× āñòèā ā ðāāè³çāò³ç	Ē³ēüè³ñōū ōī āāōī èō ī ī çèöē	× āñòèā ā āñī ðòèī āī ð³
Āōōī ī ā X	11 806,5	73%	5	50%
Āōōī ī ā Y	1 405,0	9%	3	30%
Āōōī ī ā Z	2 897,5	18%	2	20%
<b>Đàçī ī</b>	<b>16 109,0</b>	<b>100%</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Як бачимо, ABC-аналіз і XYZ-аналіз добре доповнюють один одного. Якщо ABC-аналіз дає змогу оцінити внесок кожного товару в структуру збуту, то XYZ-аналіз – оцінити коливання збуту (його нестабільність).

Результатом поєднання ABC та XYZ-аналізу є можливість виявлення безумовних лідерів (групи AX) і аутсайдерів (CZ) в асортименті фірми. Всього при проведенні інтегрованого аналізу одержуємо дев'ять груп товарів:

- AX, AY, AZ ;
- BX, BY, BZ ;
- CX, CY, CZ (табл. 6).

Таблиця 6

**Поєднання результатів ABC і XYZ-аналізу**

Œ áâđí à í î çèóü	Ī āñŷăē ī đī äàæó, āđī .			Đàçì ì çà ² ēāāđòāē	× āñòēā ā ī áí đī ò³	× āñòēā ç í àđī ñòàþ ÷èì ī ³ā ñòí ēī ì	ĀĀÑ āđóí à	XYZ āđóí à	ĀĀÑ/ XYZ
	ñ³-ái ü	ēþ òē é	áāđāçái ü						
1	1400	1335	1550	4285	26,6%	26,6%	Ā	X	ĀX
4	850	834	840	2524	15,7%	42,3%	Ā	X	ĀX
8	750	760	730	2240	13,9%	56,2%	Ā	X	ĀX
5	600	620	580	1800	11,2%	67,3%	Ā	X	ĀX
10	700	300	680	1680	10,4%	77,8%	Ā	Z	ĀZ
9	467,5	500	250	1217,5	7,6%	85,3%	Ñ	Z	ÑZ
3	337,5	320	300	957,5	5,9%	91,3%	Ñ	X	ÑX
2	255	220	310	785	4,9%	96,2%	Ñ	Y	ÑY
6	140	110	150	400	2,5%	98,6%	Ñ	Y	ÑY
7	65	60	95	220	1,4%	100,0%	Ñ	Y	ÑY
<b>Đàçì ì</b>	<b>5565</b>	<b>5059</b>	<b>5485</b>	<b>16109</b>	-	-	-	-	-

Впровадження інтегрованого ABC і XYZ-аналізу в практику роботи фірм забезпечить ефективне управління товарним асортиментом, що сприятиме скороченню кількості втрачених продажів, прискоренню товарооборотності, зменшенню надлишків товарів, мінімізації сумарних витрат, пов'язаних із запасами.

**Література**

1. Котлер Ф. *Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль* / Ф. Котлер ; 2-е изд. [испр. рус.] – 9 изд. [международ.]. – СПб. : Питер, 1999. – 887 с.
2. Дихтль Е. *Практический маркетинг : учеб. пособ.* / Е. Дихтль, Х. Хершген – М. : Высш. шк.: ИНФРА-М, 1996. – 255 с.
3. Кардаш В. Я. *Товарна інноваційна політика : підруч.* / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2002. – 266 с.
4. Гаркавенко С. С. *Маркетинг : підруч. [для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.]* / С. С. Гаркавенко ; 4-е вид., доп. – К. : Лібра, 2006. – 717 с.
5. Хамлова О. *ABC-анализ: методика проведения [Електронний ресурс]* / О. Хамлова // Управление компанией. – Режим доступа : <http://www.ippon.ru/article.php?idarticle=002767>
6. Одицова Е. В. *Формирование ассортиментной политики [Електронний ресурс]* / Е. В. Одицова. – Режим доступа : [http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/assortment\\_policy1.htm](http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/assortment_policy1.htm)

Ірина ОМЕЦІНСЬКА

**СТРУКТУРА ВИТРАТ ВІДПОВІДНО ДО ПОДАТКОВОГО  
ТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА**

*Досліджено структуру витрат, яка подана в Податковому кодексі України та Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Визначено змістове наповнення кожного виду витрат. Подані пропозиції з усунення розбіжностей між податковим і бухгалтерським законодавством в частині групування витрат та визначення собівартості продукції (робіт, послуг).*

*The structure of expenses, which is represented in the Internal revenue code of Ukraine and Statutes (standards) of accounting, is investigated. The semantic filling of every type of expenses is determined. Given suggestions concerning removal of divergences between tax and accounting law in part of grouping of expenses and determination of unit (works, services) cost.*

Питання вдосконалення оподаткування підприємств знаходяться завжди в центрі уваги науковців. Особливо це стосується податку на прибуток, за допомогою якого можна регулювати вибір підприємствами правової форми організації бізнесу, шляхів інвестування, напрямків розподілу прибутку тощо.

До 1 квітня 2011 р. порядок розрахунку з бюджетом з податку на прибуток регулювався Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22. 05. 1997 р. № 283/97-ВР. Фінансовий результат, визначений за нормами цього закону, значно відрізнявся від фінансового результату, розрахованого за нормами Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Це вимагало від працівників бухгалтерії окремого ведення податкового та фінансового обліку. У зв'язку з цим постала необхідність у наближенні розрахунку податкового прибутку з обліковим, що б зменшувало на практиці трудовитрати на ведення податкових розрахунків з бюджетом, знижувало б можливість допущення помилок при визначенні сум витрат і доходів підприємства, які є базою для визначення податку на прибуток, підвищувало б контрольованість господарських операцій та знижувало б можливість ухилення від оподаткування.

Прийняття Податкового кодексу України спричинило зміни в порядку розрахунку податку на прибуток і певною мірою узгодило фінансовий результат, визначений за податковим і бухгалтерським законодавством. Однак і надалі залишається ряд суперечностей у визначенні облікового і податкового прибутку.

Питаннями обліку структури витрат, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток, приділяється значна увага вітчизняних науковців. Насамперед, це наукові розробки Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Задорожного, М. І. Скрипника, Н. М. Ткаченка та ін. Крім цього, нині чимало дискусій точиться навколо прийнятого Податкового кодексу України.

Метою статті є визначення шляхів зближення структури витрат підприємства, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток, та витрат, які регулюються нормами положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

З прийняттям в Україні Податкового кодексу (далі – ПКУ) відбулося значне зближення податкового і бухгалтерського обліку. Якщо раніше серед науковців велася запекла дискусія щодо доцільності існування податкового обліку як окремої підсистеми, то нині відпала необхідність у вживанні терміну «податковий облік» і розрахунки з бюджетом за податками можна здійснювати на основі даних бухгалтерського обліку з відповідним коригуванням.

Погоджуємося з Г. І. Клепар, що позитивним моментом на шляху до гармонізації обліку для податкових цілей з теорією бухгалтерського обліку є використання в ПКУ принципу нарахування та відповідності доходів та витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їхнього виникнення, незалежно

**Структура витрат відповідно ...**

від часу надходження і сплати грошей [1, 98]. Такий принцип відмінив раніше діюче правило «першої події», яке у практичній діяльності підприємств спричиняло значні розбіжності між податковим і обліковим прибутком.

Однак у ПКУ і Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) залишається ряд розбіжностей, значну частину яких можна було б уникнути коректно використовуючи понятійний апарат. Зокрема, значною розбіжністю між вищеназваними законодавчо-нормативними документами є структура витрат, які є основою визначення фінансового результату підприємства. На перший погляд, види витрат, які визначено податковим і бухгалтерським законодавством збігаються. У Податковому кодексі України, аналогічно як і в П(С)БО 16, витрати поділені за видами діяльності. Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат. Аналогічні види витрат, звичайно передбачені і П(С)БО, проте їхнє змістове наповнення різниться, що вимагає додаткових затрат часу на групування таких об'єктів обліку з метою визначення прибутку до оподаткування та заповнення Податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

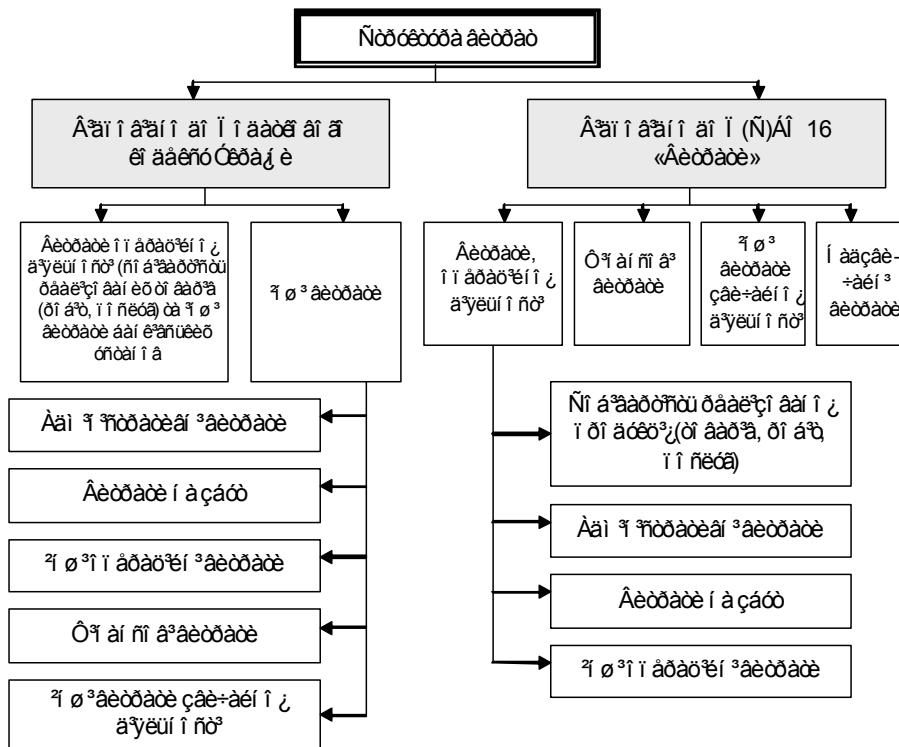
Незбігання щодо структури витрат є і в самому Податковому кодексі. Відповідно до ст. 134 ПКУ прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Судячи з цього визначення, витрати поділяють на собівартість реалізації та інші витрати. Собівартість реалізації не збігається з витратами операційної діяльності, оскільки сюди включають суму витрат банківських установ. Тому, на нашу думку, необхідно узгодити визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток, який наведено у ст. 134, з іншими нормами даного кодексу.

Як уже зазначалось, відповідно до ПКУ витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються із витрат операційної діяльності та інших витрат. Інші витрати включають:

- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати;
- фінансові витрати;
- інші витрати звичайної діяльності.

У П(С)БО 16 «Витрати» виділяють витрати операційної діяльності (собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати), фінансові витрати, інші витрати, надзвичайні витрати (рис. 1).



**Рис. 1. Структура витрат відповідно до ПКУ та П(С)БО 16 «Витрати»**



Як бачимо, у ПКУ не збережено принцип класифікації витрат за видами діяльності, наведений в П(С)БО 16 «Витрати». Якщо в першому нормативному документі адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати є іншими витратами, то в другому – це витрати операційної діяльності. В свою чергу, витрати операційної діяльності в ПКУ фактично збігаються зі собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за даними бухгалтерського законодавства. Не виділено в ПКУ й надзвичайних витрат.

Аналогічно до структури витрат, яка наведена в ПКУ, побудована Податкова декларація з податку на прибуток підприємства. Така ситуація значно утруднює заповнення податкової звітності за даними бухгалтерського обліку. На практиці бухгалтерам доводиться робити перекидання сум витрат операційної діяльності, які є такими відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», в склад інших витрат в Податковій декларації; розбивати по відповідних видах витрат надзвичайні витрати і т. д. Така процедура ускладнюється збіганням назв видів витрат у бухгалтерському і податковому законодавстві з різним змістовим наповненням.

Виникають проблеми й зі статтями витрат, які включаються до кожного з типу витрат за видами діяльності. Структура адміністративних витрат, витрат на збут та фінансових витрат, передбачена в ПКУ, практично не відрізняється від структури таких же витрат, передбачених П(С)БО 16. Однак на практиці проблеми виникають при визначенні інших витрат звичайної діяльності та інших операційні витрат. Наведемо структуру таких витрат на рис. 2 і 3. Як бачимо, структура інших операційних витрат та інших витрат звичайної діяльності за даними ПКУ та П(С)БО 16 «Витрати» суттєво різняться. Це означає, що бухгалтер, маючи залишки за рахунками 94 «Інші витрати операційної діяльності» та 97 «Інші витрати», не може їх включити до рядка 06.4 Податкової декларації з податку на прибуток підприємства «Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати». Для заповнення даного рядка необхідно здійснити спеціальну вибірку за витратами підприємства, що вимагає витрачання додаткового часу на заповнення податкової звітності.

Взагалі незрозумілим є поєднання в одному рядку Податкової декларації інших витрат звичайної діяльності та інших операційних витрат. Якщо в Податковому кодексі ототожнюються витрати операційної діяльності з собівартістю реалізованих товарів (робіт, послуг), то, на нашу думку, взагалі недоцільно виділяти інші операційні витрати як окрему складову інших витрат, тим більше, що вони за змістом не відповідають рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Для вирішення цієї проблеми можливі два варіанти:

1) об'єднання в Податковому кодексі України інших операційних витрат та інших витрат звичайної діяльності;

2) приведення норм ПКУ в частині класифікації витрат за видами діяльності у відповідність з нормами П(С)БО 16 «Витрати».

Витрати, які формують собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг), відповідно до ПКУ складаються з:

- прямих матеріальних витрат;
- прямих витрат на оплату праці;
- амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- загальновиробничих витрат, які відносяться на собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних із виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- інших прямих витрат, у тому числі витрат з придбання електричної енергії (включаючи реактивну) [3].

У вищенаведеному переліку загальновиробничі витрати слід відображати останньою статтею витрат, які формують собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг), оскільки вони є непрямими витратами і не можуть міститися перед статтею «інші прямі витрати».

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [4].

Структура витрат відповідно ...

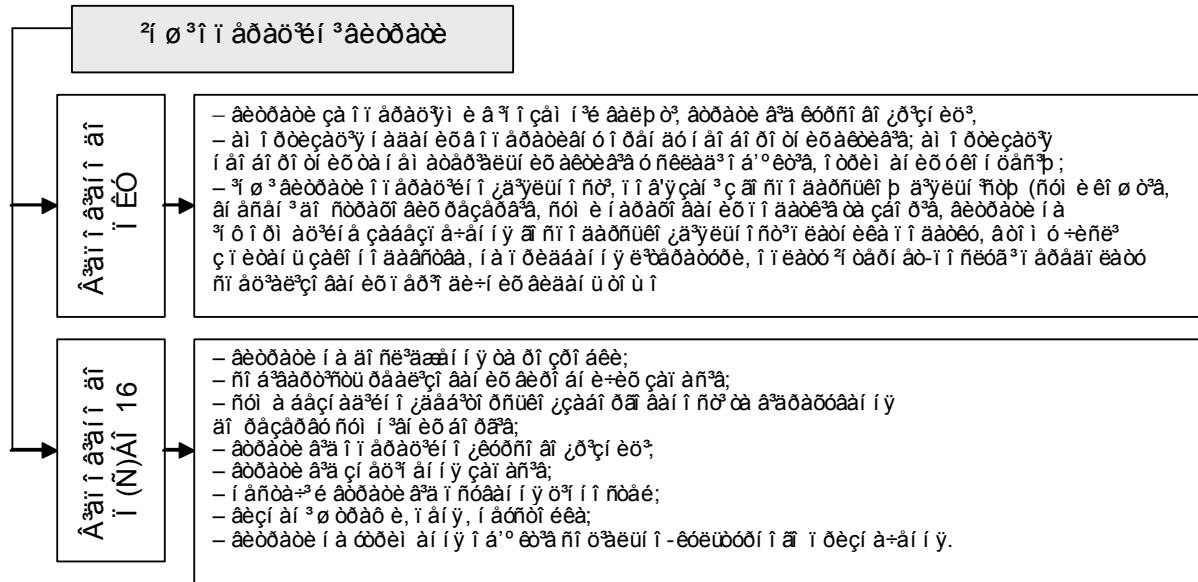


Рис. 2. Структура інших операційних витрат у бухгалтерському та податковому законодавстві

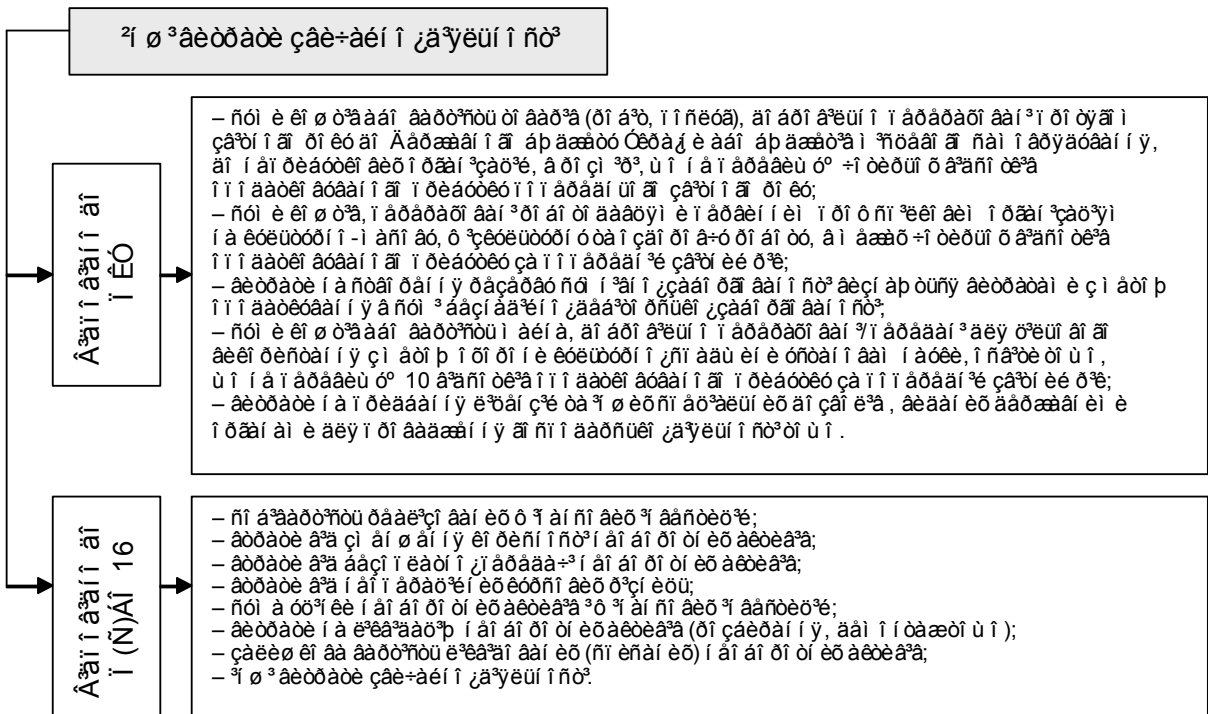
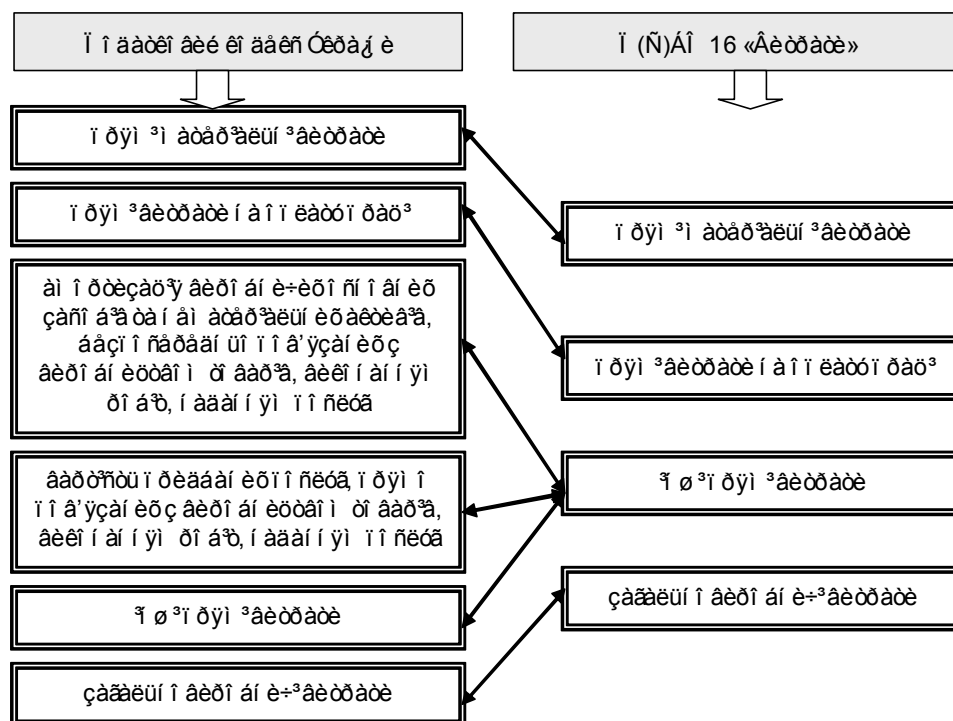


Рис. 3. Структура інших витрат звичайної діяльності в бухгалтерському та податковому законодавстві

Цей перелік статей калькулювання є вужчим, ніж це передбачено в ПКУ (рис. 4), однак вибір статей витрат для формування собівартості продукції (робіт, послуг) є прерогативою самого підприємства, і воно може розширювати їхню кількість залежно від потреб управління. На нашу думку, на практиці для формування собівартості можна використати перелік статей витрат, наведений в ПКУ з урахуванням норм галузевих Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг), що полегшить процес формування податкової звітності.

До 07. 07. 2011 р. загальновиборничі витрати відповідно до ПКУ не включалися до собівартості продукції (робіт, послуг). Слід зазначити, що ряд науковців такий порядок формування собівартості продукції відзначили як позитивний момент. Зокрема, А. Озеран таку методику вважав доволі логічною, адже найбільшим недоліком системи з повним розподілом витрат є неможливість достовірного розподілу непрямих виробничих (загальновиборничих) витрат: по-перше, між собівартістю реалізованої продукції та собівартістю запасів, по-друге, між об'єктами обліку [2, 15].



**Рис. 4. Перелік статей витрат, які формують собівартість продукції (робіт, послуг) відповідно до ПКУ та П(С)БО 16 «Витрати»**

М. І. Скрипник наголошував, що в разі включення до собівартості загальновиборничих витрат на підприємстві виникатимуть проблеми з розподілом загальновиборничих витрат на змінні та постійні, а також виникає можливість маніпулювання сумою прибутку, розрахованого за методом повного розподілу витрат [5, 155].

Дійсно, на практиці виникають труднощі з поділом загальновиборничих витрат на постійні і змінні, оскільки до 07. 07. 2011 р. більшість підприємств такого поділу не робили у зв'язку з відсутністю адміністративної відповідальності за недостовірність складання фінансової звітності. Через таку ж причину бухгалтери-практики часто необґрунтовано розподіляли такі витрати між видами продукції. Звичайно, відсутність у собівартості продукції загальновиборничих витрат суттєво полегшує процес калькулювання та зменшує можливість маніпулювання сумою витрат підприємства. Однак у цьому є суттєвий недолік, який вплине на господарську діяльність окремих підприємств, що узгоджують величину собівартості продукції (робіт, послуг) та суму прибутку із покупцями (замовниками) (зокрема, будівельні підприємства), а також тих підприємств, що виготовлять товари, ціни на які регулює держава. Невключення в такому випадку до собівартості продукції (робіт, послуг) загальновиборничих витрат суттєво її занижує і може стати причиною збиткової діяльності таких суб'єктів господарювання.

Податковий кодекс України вніс значні зміни в структуру витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування податком на прибуток, та суттєво зблизив величину облікового і податкового прибутку. Однак у ПКУ і П(С)БО залишається ряд розбіжностей, значну частину який можна було б уникнути коректно використовуючи понятійний апарат. Зокрема, незважаючи на те, що види витрат, які визначено податковим і бухгалтерським законодавством збігаються, однак їхнє змістове наповнення

різниться, тому пропонується об'єднання в ПКУ інших операційних витрат та інших витрат звичайної діяльності або приведення у повну відповідність норм ПКУ в частині класифікації витрат за видами діяльності з нормами П(С)БО 16 «Витрати». Крім цього, погоджуємося з нормами ПКУ щодо необхідності включення до собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) як прямих, так і загально-виробничих витрат, хоча така позиція має ряд недоліків: складність поділу загально-виробничих витрат на постійні та змінні, ймовірність необґрунтованого поділу таких витрат між видами продукції (робіт, послуг), можливість маніпулювання сумою витрат.

#### **Література**

1. Клепар Г. І. *Витрати підприємства в податковому кодексі України та національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку: узгодженість та суперечності* / Г. І. Клепар // *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. – Спецвип. 33. – Ч. 2. – 2011. – С. 96–100.
2. Озеран А. *Проблема узгодження стандартів (правил) бухгалтерського обліку і норм Податкового кодексу у частині загально-виробничих витрат та їх відображення у фінансовій звітності* / А. Озеран // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2011. – № 3. – С. 13–17.
3. *Податковий кодекс України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31. 12. 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
5. Скрипник М. І. *Облікове відображення витрат для нарахування та сплати податків* / М. І. Скрипник // *Вісник ЖДТУ*. – 2011. – № 3 (57). – С. 153–160.

Наталія ПОЧИНОК

**ВПЛИВ ОЦІНКИ ВІДПОВІДНОСТІ КВАЛІФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ  
НА СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуто новітні підходи до можливості перетворення нематеріальних ресурсів у вигляді людського капіталу, який охоплює вміння, талант і знання працівників, на фінансові результати діяльності підприємства. Адаптовано окреслені підходи до використання компетенції персоналу для відповідності людського капіталу стратегії підприємства до діяльності підприємств будівельної галузі.*

*New approaches to the possibility of intangible resources in the form of human capital which includes skills, talent and knowledge of workers transformation into financial results of the enterprise's activities. Considered approaches of personnel competence using for enterprises's strategy have been adapted to the activities of the building sector of economy enterprises.*

В умовах обмеженості ресурсів і посилення взаємозалежності факторів розвитку підприємства намагаються виділити ключові фактори, навколо яких можна збудувати конкурентні переваги. Це виражається передусім у взаємозв'язку спеціалізованих ресурсів, які використовуються для досягнення привілейованого становища на ринку. Розвиток підприємства в такому випадку є безперервним процесом придбання, розвитку і розширення своїх ресурсних можливостей. Стратегія формується з метою використання набору ресурсів, який вже є, і якому можна надати розвитку.

Розроблення стратегічних рішень у розвитку підприємства пов'язана з відповідною інвестиційною політикою, тобто вкладенням капіталу. Відомо, що людські ресурси є основою, без якої неможливий розвиток. Це означає, що формування, підготовка та ефективне використання персоналу є тим ресурсом, який дає змогу забезпечити безперервне вдосконалення економічних процесів підприємства.

В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування доволі багато. Разом із цим, будь-яке підприємство має обмежену величину вільних фінансових ресурсів, доступних для інвестування. Нерідко рішення повинні прийматися в умовах, коли є ряд альтернативних чи взаємовиключних проектів, тобто виникає необхідність зробити вибір одного або кількох проектів, ґрунтуючись на яких-небудь формалізованих критеріях. При цьому істотним є фактор ризику, оскільки інвестиційна діяльність, по-перше, завжди пов'язана з іммобілізацією фінансових ресурсів організації, по-друге, зазвичай здійснюється в умовах невизначеності, ступінь якої можна значно варіювати. Так, при вкладенні коштів у навчання персоналу виникають труднощі з розрахунком економічного ефекту. Тому програми навчання та підвищення соціального добробуту працівників часто виявляються не пов'язаними із завданнями розвитку підприємства.

Оцінку результатів діяльності підприємств, тобто визначення ефективності, проводять за допомогою сукупності результативних показників, що характеризують ступінь задоволеності зовнішніх і внутрішніх потреб (інтересів) та враховують економічні, соціальні, інтеграційні, диверсифікаційні, бюджетні й інші відносні ефекти. В цьому контексті варто досліджувати й ефективність результатів функціонування системи управління персоналом як важливого структурного елемента управління господарською діяльністю.

Варто зазначити, що зарубіжні вчені, серед яких: Р. Каплан, Д. Нортон, Я. Фітц-енц та ін. давно займаються дослідженням показників діяльності підприємств, що демонструють зв'язок між фінансовими результатами та показниками, що характеризують персонал підприємства. Найпростішим підрахунком був показник прибутку, що припадає на одного працівника. Цей показник з'явився вперше в 1985 р. в Доповіді про ефективність людських ресурсів (Human Resource Effectiveness Report) [6, с. 48].

Проте з часом стало зрозуміло, що традиційні фінансові показники все-таки не спроможні об'єктивно охарактеризувати ефективність функціонування підприємства, в тому числі ефективність використання персоналу.

Цьому значною мірою сприяли такі тенденції світового ринку, як: насичення ринків і зростання конкуренції, розвиток нових технологій, зростання соціальної відповідальності підприємств перед суспільством, розвиток міжнародної співпраці і процеси глобалізації. В результаті цього змінилися вимоги керівництва до систем аналізу і оцінки результатів діяльності [1, с. 1].

Сьогодні найбільш популярною альтернативною системою трансформації стратегії й місії підприємства в систему взаємозалежних показників, а також донесення стратегічних цілей до співробітників всіх рівнів вважають міжнародну систему збалансованих показників (BSC), яку використовують 50% компаній з 1000 відомого списку Fortune, наприклад: Philips Electronics, Siemens AG, UPS, IBM, Hilton Hotels Corp., AT&T [5].

Цю систему запропонували на початку 1990-х р. Девід Нортон і Роберто Каплан як новий інструмент управління, призначений поставляти керівникові важливу інформацію як за фінансовими, так і нефінансовими показниками, що дає об'єктивне й всебічне подання інформації про позиції компанії на ринку.

Система збалансованих показників ґрунтується на принципі вимірювання й оцінки ефективності її функціонування за набором показників, підібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі й т. ін.). [4, с. 59]. Варто зазначити, що системам оцінки діяльності підприємств, побудованих за принципом збалансованості основних груп показників, властива гнучкість і унікальний набір показників монетарного й немонетарного характеру. З іншого боку, не всі показники таких систем відображаються в стандартній бухгалтерській, фінансовій і статистичній звітності підприємств, тому можна очікувати на розвиток звітності підприємств, що буде побудована за принципами управлінського обліку [2, с. 11].

Система збалансованих показників (СЗП) оцінює роботу компанії на основі чотирьох збалансованих параметрів: фінанси, взаємини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу.

Необхідність появи четвертої складової СЗП (навчання і розвиток персоналу) обумовлюється тим, що традиційною системою бухгалтерського обліку витрати на навчання та підвищення кваліфікації працівників розглядаються як витрати поточного періоду. Скорочення таких витрат у короткостроковому періоді приводить до збільшення доходів організації. Несприятливі наслідки такого підходу, що мають довгостроковий характер, виявляться лише в майбутньому. У системі збалансованих показників підкреслюється значущість вкладень у розвиток персоналу, які забезпечують досягнення показників перших трьох складових.

Разом із цим, враховуючи важливість та значущість розроблення самої системи збалансованих показників, необхідне встановлення і причинно-наслідкових зв'язків між елементами стратегії підприємства. При цьому четверта складова стратегічної карти збалансованої системи показників – складова навчання і розвитку – описує нематеріальні активи (людський капітал, який включає вміння, талант та знання працівників; інформаційний капітал – включає бази даних, інформаційні системи, сітки, технології; організаційний капітал – включає: культуру, лідерство, відповідний персонал, роботу в команді, управління знаннями) підприємства і їхня роль у реалізації стратегії. Жоден із зазначених нематеріальних активів сам по собі не має вартості, яку можна виміряти. Їхня вартість проявляється в тому, що вони допомагають підприємствам втілювати стратегію в життя. Дослідження показують, що дві третіх підприємств не створюють стратегічної відповідності між своїми довгостроковими планами і програмами підрозділів з управління персоналом чи інформаційних технологій [7]. Їхній розвиток інвестується за залишковим принципом.

Крім цього, деякі принципи оцінювання матеріальних і фінансових активів організації, що використовуються при підготовці балансу, можна певною мірою застосувати й до нематеріальних активів, в тому числі людського капіталу. У балансі активи відображені такими категоріями, як грошові кошти, дебіторська заборгованість, виробничі запаси, основні засоби та довгострокові фінансові інвестиції. Активи побудовані за ієрархічним принципом – за ступенем ліквідності, тобто за легкістю, з якою їх можна перетворити в готівку. Дебіторська заборгованість більш ліквідна (швидше може бути перетворена в гроші), ніж виробничі запаси, і обидві ці категорії належать до оборотних активів, оскільки, як правило, конвертуються в грошові кошти протягом 12 місяців. Для окупності коштів, вкладених в активи тривалого користування (основні засоби), як впливає з їхньої назви, і перетворення їх у готівку потрібно значно більше часу. Наприклад, інвестиційна нерухомість, будівлі та обладнання (основні засоби) забезпечують можливість перетворення сировини в запаси готового продукту, які після реалізації, через рахунки до отримання стають готівкою. Проте в даному випадку, перш ніж окупляться початкові інвестиції, має пройти безліч подібних циклів. Модель стратегічної карти дає змогу уявити людський капітал як величину, постійно конвертовану в готівку або ліквідні активи за рахунок великих обсягів продажу і менших витрат. Для того, щоб описати статус нематеріальних активів та їхню роль

у підтримці стратегії, Д. Нортон та Р. Каплан пропонують нове поняття «стратегічна готовність» як аналог ліквідності: чим вище ступінь готовності, тим швидше нематеріальні активи можуть перетворюватися у грошові кошти [3, с. 243]

Стратегічна готовність конвертується в матеріальну цінність тільки тоді, коли внутрішні процеси створюють більш високий рівень доходу і прибутку. Організація не може просто приписати значну фінансову вартість такому нематеріальному фактору, як «мотивована і підготовлена робоча сила», тому що його матеріальні цінності можуть бути визначені й отримані тільки в контексті стратегії. Працівники, які досягли доволі високого рівня стратегічної готовності, є одним із факторів, які сприяють зростанню рівня доходів або створення вартості для акціонерів. Отже, готовність людського капіталу як нематеріального активу є необхідною, але недостатньою умовою стратегічного успіху.

Процес оцінювання готовності людського капіталу починається з виявлення компетенцій, необхідних кожному співробітнику, який бере участь у внутрішніх процесах, представлених на стратегічній карті підприємства. Тоді визначаються наявні на даний момент можливості організації за кожною з груп професій відповідно до параметрів, визначених кваліфікаційними профілями. Різниця між вимогами і реальними здібностями і є «розрив компетенцій», що відображає ступінь готовності людського капіталу організації. Для того, щоб усунути цей розрив, підприємство розробляє і реалізує програми розвитку людського капіталу. Таким чином, модель стратегічної готовності людського капіталу охоплює чотири послідовних процеси (чотири ступеня реалізації): 1) виявлення групи стратегічних професій; 2) розроблення профілю компетенції; 3) оцінювання готовності людського капіталу; 4) реалізація програми розвитку людського капіталу.

Процес виявлення групи стратегічних професій полягає в тому, щоб виявити і сфокусувати увагу керівництва на професіях, більш значущих для реалізації стратегії, ніж інші. Прикладні дослідження показали, що працівники, які займають всього п'ять груп професій, забезпечують 80% стратегічних пріоритетів компанії. Таким чином, успіх стратегії організації визначається тим, наскільки добре компанія розвинула необхідні компетенції менш ніж у 10% свого персоналу [3, с. 257].

Якщо в ході першого ступеня підприємство визначає групи професій, що мають вирішальне значення для успіху стратегії організації, то на другому етапі вона формує детальні вимоги до цих професій, що часто називається формуванням профілю професій або компетенцій. Профіль компетенцій описує знання, вміння і цінності, необхідні для успішної роботи на даній посаді. Відділи по роботі з людськими ресурсами володіють різними методиками створення таких профілів, наприклад проведення інтерв'ю з працівником, який найбільш глибоко розуміє вимоги до позиції. Профіль компетенцій – це різновид посадової інструкції, певний орієнтир, який використовується службами з персоналу при наборі, наймі, навчанні та розвитку співробітників для конкретної позиції.

Третій етап передбачає виявлення можливостей і компетенції працівників стратегічних професій. Існує величезний вибір методик визначення індивідуальних результатів діяльності і потенціалу співробітника. З одного боку, кожен самостійно оцінює відповідність власної діяльності професійним вимогам, потім обговорює її зі своїм начальником або менеджером із кар'єрного зростання. З іншого боку, експерти вивчають повні дані, отримані за рахунок зворотного зв'язку від колег, його начальників і підлеглих, з найрізноманітніших питань, пов'язаних з його професійною діяльністю. Ця інформація служить базою для подальшого кар'єрного зростання. Подібна процедура дає змогу працівникові більш глибоко усвідомити цілі, познайомитися з думкою колег і начальства про його діяльність, а також практично вирішувати проблеми професійного розвитку. Через свою важливість оцінювання стратегічної готовності працівника, що належить до групи найбільш значущих професій, потрібно проводити особливо ретельно, інакше, ніж це робиться в рутинних процесах виробничого менеджменту.

В результаті проведених оціночних заходів програми відділів людських ресурсів – набір персоналу, навчання, планування кар'єрного зростання – спрямовуються в русло розвитку людського капіталу підприємства. Без керівництва у вигляді стратегічної карти програми розвитку персоналу здебільшого намагаються охопити всіх працівників на шкоду представникам тих професій, які насправді мають стратегічне значення для підприємства. Фокусуючи інвестиції в людський капітал і програми розвитку цієї відносно невеликої (часто менше 10%) групи співробітників, компанія може досягти прориву швидше і з меншими витратами, ніж розпорозуючи кошти на весь персонал.

Для створення стратегічної відповідності використовуються два різних підходи. Відповідно до підходу, що ґрунтується на моделі групи стратегічних професій, організація концентрує свої програми на кількох найважливіших професіях, які є стрижнем стратегії. Подібна концентрація сприятиме швидкості дій та ефективності витрат. Однак цей підхід розрахований на те, що діяльність до 90% співробітників підприємства не є стратегічною, і отже, вони можуть бути позбавлені законного права

на розвиток. Підхід, заснований на моделі стратегічних цінностей починається з передумови, що стратегія – це робота кожного, і передбачає необхідність впровадження комплексу корпоративних цінностей і пріоритетів у цілі та діяльність всіх співробітників. Очевидно, обидві ці моделі мають право на існування і необхідні для досягнення успіху. Але досвід свідчить, що їх не можна використовувати як єдину інтегровану програму. Програми з розвитку компетенцій стратегічних професій потрібно фінансувати окремо. При цьому прогрес в ліквідації розривів у компетенціях стратегічних професій має стати основою звіту про стратегічну готовність людського капіталу. У той же час модель стратегічних цінностей забезпечує базу для перегляду програми управління діяльністю з метою встановлення цілей для всього персоналу організації.

Вважаємо, що для підприємств будівельної галузі запровадження окреслених підходів до використання компетенції персоналу задля відповідності людського капіталу стратегії підприємства створить передумови як для поліпшення якості будівельної продукції, так і для підвищення конкурентоспроможності підприємства. В зв'язку з цим доцільним видається запровадження певної системи сертифікації ключового персоналу на його відповідність внутрішнім посадовим інструкціям (які варто доповнювати та оновлювати один раз на рік у зв'язку зі зміною чи зростанням вимог до професійних обов'язків таких працівників). При цьому сертифікацію має проводити атестаційна комісія зі сертифікації персоналу, до якої варто включити як керівника підприємства і структурного підрозділу, так і власників (при необхідності – представників професійної сфери оцінки персоналу). Крім цього, на рівні будівельно-виробничого персоналу (робітників) керівникам (виконробам, майстрам, бригадирам) відповідних структурних підрозділів (будівельних об'єктів, будівельних бригад) варто проводити оцінювання відповідності кваліфікаційних розрядів робітників складності виконуваних будівельно-монтажних робіт. У випадку невідповідності може виникнути як наявність непродуктивних виплат (при перевищенні кваліфікаційних розрядів робітників над рівнем складності робіт робітникам здійснюють доплату за використання їх на менш кваліфікованих роботах, що збільшує собівартість робіт і відповідно зменшує прибуток), так і погіршення якості будівельно-монтажних робіт.

Результати запропонованої оцінки варто представляти інформаційним відділам у вигляді Внутрішньогосподарського звіту про готовність персоналу за поданими формами (табл. 1, табл. 2).

Таблиця 1

**Внутрішньогосподарський звіт про забезпеченість кваліфікованим персоналом**

1 з/ї	Ēēp ÷ī ā³ ī ī nāāē	ī ²ī í àÿáí è õ ī ðāō³áí è ē³ā ā³āī ī ā³áí í ĸ ī ī nāāē	Ā³āī ī ā³áí ³ñõü âè ī āāī ī ī nāāī āī ĸ ³ ħõõõē³ĸ (çà ðāçõéüòàòàì è ñāðòè ð ³ēàõ³ĵ)	Ēāāē³õ ³ēàõ³éí èé ðī çðèā (çà ī ī nāāāì è)	Í āī ðÿī è è³ēā³āàõ³ĸ ðī çðèāó	Đāçõéüòàòè
1	Āī èī āí èé ³ āāī āð					
2	Āī èī āí èé áóõāāèòāð					
3	Í à³àèüí èé ī èāí ī āī - āēī í ħ ñ³í ī ā ā³ā³ēó					
4	Í à³àèüí èé ā³ā³ēóī ðāõ³ òà çāðī á³í í ĸ ī èāðè					
...						

Запропонований звіт необхідно складати принаймні один раз на рік (перед початком планового року) або ж у зв'язку з виробничою необхідністю; з технічною, технологічною чи організаційною змінами підприємства, в тому числі зі зміною кадрової політики.



**Внутрішньогосподарський звіт про відповідність  
кваліфікаційного розряду робітників складності виконуваних БМР**

1 ç/ī	Åèëè áóà³áàëüí ī - ì ī í óàæī è ò ðī á³ò	Ñèèàäī ³ñòü ðī á³ò (í áī áó³áí èé éààè³ò ³èàö³éí èé ðī çðÿä ðī á³òí èèà äëÿ âèèī í àí í ÿ ðī áí òè)	Í àÿáí ³ñòü ðī á³òí èè³à â³áí ī â³áí ī ç ī ðī ò àñ³çòà éààè³ò ³èàö³éí ī äī ðī çðÿäò(ī ³ī )	Èààè³ò ³èàö³éí èé ðī çðèà (çà ī ðī ò àñ³ÿí è òà ðī çðÿäàì è)	Í àí ðÿí è è³èà³ààö³ç ðī çðèàò	Ðàçóéüòàòè
1						
2						
...						

Звіт про відповідність кваліфікаційного розряду робітників складності виконуваних будівельно-монтажних робіт варто складати кожного разу перед початком виконання бригадою робітників заданого обсягу робіт. Така інформація дасть змогу своєчасно попередити загрози для підприємства у вигляді некомпетентного персоналу. При цьому наявність кваліфікаційних розривів за результатами оцінки – основа програм розвитку людського капіталу, покликаних підвищити ступінь його стратегічної готовності і як наслідок – результатів діяльності підприємства.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок про необхідність врахування впливу ефективності використання нематеріальних ресурсів у вигляді кваліфікованого персоналу на фінансові результати діяльності підприємства, а також його стратегічний розвиток. Тому з метою поліпшення якості будівельної продукції та підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом вважаємо доцільним для підприємств будівельної галузі використання запропонованих підходів щодо визначення показника «готовності персоналу» (для адміністративного персоналу – відповідність кваліфікації займаній посаді; для будівельно-виробничого персоналу – відповідність кваліфікаційного розряду складності виконуваних робіт) з метою виявлення і подолання кваліфікаційних розривів.

### Література

1. Городничев А. Ю. Сравнительный анализ современных моделей анализа и оценки результатов деятельности предприятий, основанных на ККД / А. Ю. Городничев // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 4. – С. 1–7.
2. Дерев'янка Т. Генеза та еволюція моделей розрахунку й оцінки результатів діяльності підприємства / Т. Дерев'янка // Економіка. – № 4 (95). – 2009. – С. 9–11.
3. Каплан Р. С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
4. Пан Л. В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSc) як інструмент ефективного управління стратегією організації / Л. В. Пан // Наукові записки Національного університету «Києво-Могилянська Академія». – Т. 21: Економічні науки / НАУКМА ; редкол. : В. Брюховецький [та ін.]. – К., 2003. – С. 56–63.
5. Система збалансованих показників як система оцінки персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svb.org.ua/node/1398>
6. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитц-енц ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
7. SHRM/Balanced Scorecard Collaborative, Aligning HR with Organization Strategy Survey Research Study 62-17052. Alexandria, VA: Society for Human Resource Management, 2002; The Alignment Gap // CIO Insight. – 2002. – July 1.

## АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто поняття «економічна безпека підприємства». Наведено авторське бачення методики аналізу системи економічної безпеки підприємства.*

*Such concept as «economic security of enterprise» is considered. Author's vision of methodology of analysis of the economic security system of enterprise is offered.*

Глобалізаційні процеси в світовій економіці, з одного боку, змінюють відкритість національних господарств, впливають на вільне переміщення капіталу, а з іншого – збільшують кількість злиття і ворожих поглинань компаній, що позначається на економічній безпеці країн та окремих регіонів. Економічна безпека підприємства – це наріжний камінь успішного функціонування економіки країни. Економічна безпека підприємства обумовлена впливом зовнішнього середовища, яке в ринковій економіці весь час змінюється, ніколи не залишається стабільним, постійним або незмінним.

Проблема економічної безпеки підприємства, в тому числі на різних рівнях ієрархії управління економікою, досліджують у своїх наукових працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Л. Абалкін, Г. Андрощук, О. Барановський, І. Бінько, В. Богомолов, З. Варналій, Г. Вечканов, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Гладченко, О. Гончаренко, А. Горбунов, В. Духов, А. Драга, М. Єрмошенко, А. Качинський, М. Кизим, В. Кириленко, Т. Клебанова, Т. Ковальчук, А. Козаченко, М. Козоріз, Б. Кравченко, П. Крайнев, Д. Ляпін, І. Мазур, О. Маліновська, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, Н. Реверчук, В. Сєнчагов, А. Сухоруков, Т. Хайлова, В. Шлемко, О. І. Черняк та ін.

Проте попри вагомий доробок вчених існує об'єктивна необхідність розробки прикладних засад і вдосконалення механізмів зміцнення безпеки підприємства. Саме з урахуванням цих аспектів актуалізується потреба в обґрунтуванні основ економічної безпеки підприємства, з'ясуванні її сильних та слабких сторін. Це і визначає мету й завдання дослідження – формування методики аналізу системи економічної безпеки підприємства.

Поняття «економічна безпека підприємства» в сучасних умовах розуміють як такий його стан, який забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім діями і внутрішнім змінам. Таке трактування названої категорії дає змогу побудувати адекватну систему захисту підприємства в найрізноманітніших умовах. Подібне розуміння характерне для сучасного періоду розвитку української економіки.

Економічна безпека підприємства – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпеченню його стабільного функціонування. Особливо важливим у цьому аспекті, на наш погляд, є побудова адекватної системи захисту підприємства від ворожих нападів (у разі спроби поглинання компанії).

Побудова системи безпеки пов'язана з визначенням ключових процесів функціонування підприємства. Серед напрямів економічної безпеки розрізняють інтелектуально-кадрову, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну та силову складові.

Ретельне вивчення суті цього підходу до розуміння економічної безпеки підприємства дає змогу визначити його основну перевагу – всеосяжний, комплексний характер, оскільки в межах цього підходу досліджуються найважливіші чинники, що впливають на стан функціональної складової економічної безпеки, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу та використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональною складовою економічної безпеки підприємства, і розробляються заходи із забезпечення максимально високого рівня функціональної складової економічної безпеки підприємства.

Системний підхід до формування системи економічної безпеки суб'єкта господарювання припускає, що необхідно враховувати всі реальні умови його діяльності, а сама система повинна мати чітко обкреслені елементи, схему їхньої дії і взаємодії. Без цього механізм гарантування безпеки не буде повним і адекватним. Це обставина обумовлює необхідність використання при формуванні системи забезпечення економічної безпеки підприємства об'єктно-орієнтованого типу, який розвиває, доповнює і дає змогу подолати традиційне розуміння.

Незважаючи на широту досліджуваного питання, ми хочемо звернути увагу на методіку аналізу проблемних аспектів діяльності компанії, яка може стати мішенню для потенційних агресорів з метою поглинання.

Розглянемо зміст робіт при проведенні досліджень.

### *1. Аналіз організаційно-правових документів компанії.*

На цьому етапі експерти визначають наявність у підприємства реєстраційних документів; відображення в реєстраційних документах всіх змін, які підлягають обов'язковій державній реєстрації; відповідність організаційно-правової форми підприємства, форми, змісту статуту і засновницького договору вимогам чинного законодавства; відповідність галузевих кодів підприємства, а також видів діяльності передбачених статутом підприємства, стратегічним цілям суб'єкта господарювання; склад акціонерів (засновників); наявність належним чином оформленої участі нерезидентів; повноваження органів управління і відповідність їхнього статусу, прав та обов'язків вимогам чинного законодавства.

### *2. Аналіз організаційної структури та органів управління компанії.*

На цьому етапі фахівці визначають відповідність порядку формування органів управління вимогам чинного законодавства; групи осіб, які справляють істотний вплив на операційну діяльність підприємства і на управління ним в періоди між зборами акціонерів (засновників); відповідність рішень, прийнятих виконавчим органом, наглядовою радою, зборами акціонерів (засновників) вимогам чинного законодавства; відповідність рішень, прийнятих виконавчим органом (правлінням, дирекцією), наглядовою радою інтересам акціонерного товариства і всіх акціонерів; ступінь контролю з боку ревізійної комісії над виконавчим органом в інформуванні акціонерів (наглядова рада) про реальний фінансовий стан підприємства і зміст окремих господарських операцій, які здійснили (або здатних робити) істотний вплив на вартість акцій (частин, паїв).

### *3. Аналіз кадрового забезпечення підприємства.*

На цьому етапі дослідження вивчається кадровий ресурс підприємства; рівень фактичної заробітної плати та система оплати праці; якість системи управління підприємством; права й обов'язки менеджерів стосовно підприємства; політика підприємства (власників) щодо найму персоналу, політика у сфері підвищення кваліфікації.

### *4. Експрес-аналіз фінансового стану та окремих корпоративних моментів за підприємствами, інвестиції, які враховуються за методом участі в капіталі.*

За підприємствами, в які здійснені інвестиції аналізованим суб'єктом господарювання, (у даному контексті – дочірні підприємства), експерти визначають легітимність здійснення цих інвестицій з погляду чинного законодавства; легітимність здійснення даних інвестицій з погляду внутрішніх нормативних документів підприємства (у тому числі засновницьких документів); наявність документів, які свідчать про державну реєстрацію дочірнього підприємства; відображення в реєстраційних документах дочірнього підприємства всіх змін, які підлягають обов'язковій державній реєстрації; відповідність організаційно-правової форми, форми і змісту статуту і засновницького договору дочірнього підприємства вимогам чинного законодавства; склад акціонерів (засновників) дочірнього підприємства; повноваження органів управління дочірнього підприємства і відповідність їхнього статусу й обов'язків вимогам чинного законодавства; поточний фінансовий стан дочірнього підприємства і його капіталізацію.

### *5. Аналіз інвестицій у цінні папери (за винятком векселів) і корпоративні права (які не враховуються за методом участі в капіталі).*

На цьому етапі експерти визначають легітимність здійснення даних інвестицій та їхню поточну ринкову вартість.

### *6. Аналіз фінансової і податкової звітності (за останніх 3 роки).*

При дослідженні звітності експерти визначають облікову політику підприємства і відповідність її національним стандартам бухгалтерського обліку; існуючі податкові зобов'язання підприємства; розповсюдження податкової застави на активи підприємства; можливі податкові зобов'язання підприємства (внаслідок помилок, допущених підприємством в податковому обліку окремих

господарських операцій); достовірність відображення господарських операцій підприємства в реєстрах бухгалтерського обліку, і як результат – достовірність наданої фінансової звітності. При цьому не аналізується відображення господарських операцій, грошовий еквівалент яких не досяг порогу значущості інформації. Поріг значущості інформації за господарськими операціями визначається керівником групи консультантів.

*7. Аналіз документів по земельній ділянці, на якій розміщене майно суб'єкта господарювання.*

Експерти визначають наявність у підприємства документів, встановлених чинним законодавством, для отримання права користування (оренди, власності) земельною ділянкою, на якій розміщено дане підприємство; розміри та контури земельної ділянки, яка знаходиться в підприємства на правах користування (оренди, власності); розміри та періодичність належних сплаті платежів, пов'язаних із земельною ділянкою (податок на землю, орендна ставка).

*8. Аналіз основних засобів.*

Експерти визначають кількісний склад основних засобів, які перебувають у власності підприємства (за об'єктами); ринкову вартість основних засобів, які знаходяться у власності підприємства; ринкову вартість основних засобів, наданих підприємством в оперативний лізинг (оренду), фінансовий лізинг і відповідність встановлених лізингових (орендних) економічним інтересам підприємства; ринкову вартість основних засобів, отриманих підприємством в оперативний лізинг (оренду), фінансовий лізинг і відповідність встановлених лізингових (орендних) економічним інтересам підприємства.

*9. Аналіз нематеріальних активів.*

Експерти визначають правомірність визнання нематеріальних активів і їхній склад; ринкову вартість визнаних нематеріальних активів; економічну обґрунтованість умов (у тому числі грошових), встановлених підприємством за право користування власними нематеріальними активами іншими особами; економічну обґрунтованість умов (у тому числі грошових), пред'явлених підприємству за право користування нематеріальними активами, що належать іншим особам.

*10. Аналіз оборотних активів.*

Експерти визначають склад і грошовий еквівалент (ліквідність) таких оборотних активів: товарні та сировинні запаси, їхнє місцезнаходження; дебіторська заборгованість, характер виникнення, терміни погашення і дебіторів; векселі, враховані підприємством.

*11. Аналіз боргових зобов'язань.*

Експерти визначають кредитну історію підприємства; за кредитами, не погашеним підприємством – мета отримання кредиту, цільове використання, забезпечення, обслуговування основного боргу і відсотків за кредитом; вексельну історію підприємства; кредиторську заборгованість (зокрема характер виникнення, терміни погашення і кредиторів); зобов'язання (платіжний календар) за договорами фінансового лізингу, укладеними підприємством як лізингоотримувачем.

*12. Аналіз позабалансових зобов'язань і вимог (протягом останніх 3-х років).*

Експерти визначають зобов'язання підприємства як учасника індосаментного ряду за врахованими і проданими векселями; зобов'язання підприємства за виданими гарантіями, поручительствами (у тому числі вексельними). Економічну обґрунтованість і легітимність виданих гарантій і поручительства; зобов'язання підприємства за гарантіями, поручительством (у тому числі вексельним), виданим на користь підприємства третіми особами протягом 3-х останніх років.

*13. Аналіз страхової політики.*

Експерти визначають об'єкти страхування, визначені підприємством; економічну обґрунтованість існуючих договорів страхування (у частині страхових сум, страхових премій і страхових випадків).

*14. Аналіз ліцензій і дозволів.*

Експерти визначають наявність у підприємства всіх дозвоільних документів для здійснення існуючої діяльності, а також перспективної для інвестора діяльності.

*15. Аналіз судових і арбітражних справ.*

Експерти визначають суть судових справ, в яких однією зі сторін є підприємство (передусім з погляду можливості виникнення в підприємства яких-небудь матеріальних зобов'язань).

*16. Аналіз акцій та облігацій підприємства.*

Експерти визначають наявність у підприємства дозволів на випуск власних акцій/облігацій, результати розміщення власних акцій/облігацій.

*17. Аналіз виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг.*

Експерти визначають ефективність процесу виробництва і реалізації продукції (послуг) підприємства (рентабельність, диверсифікацію джерел доходу і т. д.).

Результати дослідження за пропонованою схемою дає змогу зрозуміти всі аспекти діяльності компанії, виявити слабкі сторони і виявити рівень захищеності корпоративного контролю в руках керівництва.

Узагальнюючи наведені вище положення, слід зазначити, що етап аналізу є важливою ланкою в побудові превентивної системи захисту компанії від ворожих поглинань.

#### Література

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики, 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Андрощук Г. А. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: моногр. / Г. А. Андрощук, П. П. Крайнев. – К.: Ин Юре, 2000. – 400 с.
3. Барановський О. І. Визначення показників економічної безпеки / О. І. Барановський // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – № 8. – С. 14–16.
4. Барановський О. І. Фінансова безпека: моногр. / О. І. Барановський. – Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
5. Барановський О. І. Проблеми власності та легалізації капіталів і доходів в Україні / О. І. Барановський, В. Сіденко // Національна безпека і оборона. – 2004. – № 2 (50). – С. 2–13.
6. Богомолов В. А. Экономическая безопасность: учеб. пособ. / В. А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
7. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: учеб. / Г. С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
8. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку: наук. доп. / О. С. Власюк // Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К.: Вид-во НІПМБ, 2008. – 48 с.
9. Власюк О. С. Аналітична оцінка стратегічних напрямків та заходів щодо реалізації програми стабілізації економіки України / О. С. Власюк // НІСД. – К.: Вид-во НІСД, 1998. – 82 с.
10. Воротін В. Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: моногр. / В. Є. Воротін. – К.: Вид-во НАДУ, 2002. – 392 с.
11. Драга А. А. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности / А. А. Драга. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1998. – 304 с.
12. Євдокимов Ф. І. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна, О. О. Бородіна // Екон. пр. ДонНТУ. – Сер. екон. – Вип. 47. – Донецьк: Вид-во ДонНТУ, 2002. – С. 6-12.
13. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: моногр. / М. М. Єрмошенко. – К.: ВЦ КНТЕУ, 2001, – 309 с.
14. Зубик В. Б. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / В. Б. Зубик, Д. В. Зубик, Р. С. Седегов, А. Обдула. – Минск: Выш. шк., 1998. – 341 с.
15. Зубок М. І. Безпека підприємницької діяльності. Нормативно-правова документація комерційного підприємства, банку / М. І. Зубок, Р. М. Зубок. – К.: Істина, 2004. – 144 с.
16. Иванов А. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шлыков. – М., 1995. – 265 с.
17. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Науч. тр. ДонНТУ. – Донецк, 2002. – № 48. – С. 16–22.
18. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
19. Козаченко А. В. Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев // Региональные перспективы. – № 2–3 (9–10). – С. 104–106.
20. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
21. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур / Н. Й. Реверчук // Нац. банк України; Львів. банківський ін-т. – Л.: ЛБІ НБУ, 2004. – 196 с.

## НАУКОВЕ ЖИТТЯ

### АКТУАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПРОБЛЕМ РОЗБУДОВИ МИТНОЇ СИСТЕМИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Рецензія на монографію Мартинюка В. П. Фінансові аспекти розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України. – К.: Кондор, 2011. – 326 с.*

Початок XXI століття у глобальному вимірі ознаменувався посиленням процесів транснаціоналізації, кінцевою метою яких є боротьба за ринки, збільшення обсягів реалізації товарів національних товаровиробників, вплив на владу. Все це супроводжується інтенсифікацією переміщення товарів і послуг, капіталу, робочої сили і технологій через митні кордони держав. Тому політичні еліти всіх країн світу, які дбають про майбутнє національної економіки та її економічну безпеку, зобов'язані приділяти значну увагу проблемам розбудови митної системи держави. Саме тому монографію кандидата економічних наук, доцента Тернопільського національного економічного університету В. П. Мартинюка слід вважати такою, поява якої давно назріла у часі.

На наукову значимість праці вказує і те, що рецензентами її стали провідні вчені України: член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, заступник директора ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» А. І. Даниленко, доктор економічних наук, професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка З. О. Луцишин, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана В. М. Федосов.

У монографії представлено результати дослідження теоретико-методологічних і практичних засад розбудови митної системи в контексті підвищення рівня економічної безпеки держави. Запропоновано нову наукову парадигму до дослідження митної системи держави, обґрунтовано її місце в загальній ієрархії систем. Висвітлено генезис і ретроспективу поглядів класиків економічної думки на процес становлення митної системи держави. Проведено оцінку фіскально-регулюючого потенціалу митної системи України. Обґрунтовано підходи до вдосконалення методики інтегральної оцінки рівня економічної безпеки держави, визначено міру впливу митної системи на окремі її складові. Значну увагу приділено методології прогнозування надходження митних платежів до державного бюджету. Досліджено прикладні аспекти митного регулювання й митного контролю в умовах членства України в СОТ.

Книга буде корисною для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів, державних службовців, у тому числі працівників митної служби, керівників підприємств і організацій, інших осіб, які цікавляться проблемами розбудови митної системи та гарантування економічної безпеки України.

**Віктор КОЗЮК,**  
доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економічної теорії  
Тернопільського національного  
економічного університету.

**VIII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ «ЕКОНОМІЧНИЙ І СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК  
УКРАЇНИ В XXI СТОЛІТТІ: НАЦІОНАЛЬНА ІДЕНТИЧНІСТЬ  
ТА ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

*24–25 лютого 2011 р. в Тернопільському національному економічному університеті відбулася VIII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». Її організатором виступила Рада молодих вчених ТНЕУ, співорганізаторами – Російський університет дружби народів (м. Москва), Азербайджанський державний економічний університет (м. Баку), Вроцлавський економічний університет (Польща) та Білоруський державний економічний університет (м. Мінськ).*

Мета проведення конференції – налагодження міждержавних та міжрегіональних молодіжних наукових зв'язків у контексті європейської інтеграції та забезпечення соборності держави, пошук відповідей на нові виклики, продиктовані розвитком глобальної, національних, регіональних, муніципальних та мікроекономічних систем в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури.

Для участі в конференції поступило 420 заявок від молодих науковців 100 вищих навчальних закладів та науково-дослідних установ Національної Академії наук України, 17 органів влади та організацій підприємницького сектору 25 регіонів держави, Азербайджану, Білорусі, Великобританії, Вірменії, Іспанії, Латвії, Німеччини, Польщі, Росії та США. Безпосередньо в роботі конференції взяло участь 250 молодих науковців. За результатами роботи молодіжного наукового заходу видано дві частини збірника тез доповідей учасників конференції.

Конференція проходила в пленарному й секційному режимах та режимі майстер-класів. З вітальними промовами до учасників конференції звернулися проректор з наукової роботи ТНЕУ, д.е.н, професор Зеновій Задорожний, проректор з науково-педагогічної роботи ТНЕУ (міжнародні зв'язки) Богдан Луців, перший заступник голови Тернопільської обласної ради Сергій Тарашевський, перший заступник начальника управління освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації Володимир Долинний, заступник Тернопільського міського голови з гуманітарних питань Леонід Бицюра. Представники органів влади визначили проблемні питання, відповідь на які доцільно було б дати молодим науковцям, наголосили на визначальності молодіжного фактору в розробленні та впровадженні інноваційної стратегії розвитку України в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури, звернули увагу на необхідності формування методологічного підґрунтя для практичного втілення антикризових ініціатив органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Посадові особи відзначили надзвичайну зацікавленість у співпраці органів влади з молодими вченими щодо визначення та реалізації стратегічних орієнтирів розвитку, як держави, так і територіальних утворень.

На пленарному засіданні, робота якого координувалася головою Ради молодих вчених, к.е.н., доцентом Григорієм Монастирським, було заслухано й обговорено доповіді, що стосувалися проблем регіональної конвергенції в ЄС, управління ризиками на міжнародному ринку творів мистецтва, удосконалення системи державних закупівель як інструменту регулювання національної економіки, диференціації доходів та витрат населення України як фактору обмеження економічного зростання в країні, формування та реалізації державної політики в сфері модернізації бухгалтерського обліку в Україні, імплементації системи технологій свідомого лідерства.

Після пленарного засідання дискусії продовжилися на секційних засіданнях, які очолювали кандидати наук, доценти – члени Ради молодих вчених ТНЕУ. Високий науковий статус конференції забезпечували наукові арбітри – провідні науковці ТНЕУ – доктори наук, професори. Обговорення широкого кола питань в рамках роботи секції 1 «Світова економіка в XXI столітті: трансформація геополітичних інтересів, гео економічні стратегії та проблеми наднаціонального регулювання» (керівники секції: Кравчук Наталія, к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів ТНЕУ; Мельник Юлія, к.е.н., старший викладач кафедри фінансового інжинірингу ТНЕУ), що стосувалися економічного розвитку національних і світової економіки в умовах глобальної нестабільності, дало змогу зробити теоретичні висновки та розробити практичні рекомендації за такими напрямками: формування нового світового економічного порядку; глобалізація реальних та фінансових ринків і формування

наднаціональних інститутів; фінансова глобалізація, боргові кризи і стратегічне управління зовнішньою заборгованістю; глобальна економічна криза: особливості сучасних форм її прояву та наслідки для світової економіки; сучасні геополітичні концепції і доктрини міжнародної економічної безпеки; зовнішньоекономічна діяльність резидентів України; міжнародний бізнес в основних секторах світової економіки; партнерство держави і міжнародного бізнесу: вітчизняна та світова практика; інституційне забезпечення міжнародних економічних відносин; процеси європейської інтеграції та участь в них України. Секція 2 «Стратегія і тактика управління в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури» (керівники секції: Монастирський Григорій, к.е.н., доцент, докторант кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених ТНЕУ; Шевченко Андрій, к.е.н., доцент кафедри менеджменту, заступник декана факультету міжнародного бізнесу та менеджменту ТНЕУ) була присвячена питанням: національних стратегій управління економікою та тактики їх реалізації; трансформації національних систем державного управління і місцевого самоврядування в умовах глобалізації та регіоналізації; технологій реалізації муніципального управління в країнах ЄС та Україні; національних особливостей механізму державного регулювання економіки в умовах глобалізаційних процесів; сучасних проблем менеджменту та маркетингу; інформаційно-аналітичного забезпечення управлінської діяльності та корпоративним аналітичним системам; новітнім підходам та проблемам практики моделювання прийняття управлінських рішень. Секція 3 «Роль фінансів в економічному зростанні: функціональна детермінованість та моделі розвитку» (керівники секції: Адамик Богдан, к.е.н., доцент, проректор з гуманітарної освіти та виховання, доцент кафедри банківської справи ТНЕУ; Мартинюк Володимир, к.е.н., доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики ТНЕУ) працювала за напрямками: фінансово-бюджетна система та стратегія її трансформації; податкова та митна системи України в процесі адаптації до європейських стандартів; грошово-кредитна політика та перспективи її оптимізації в сучасних умовах; механізми реалізації та ризики політики державних запозичень; банківська та парабанківська системи України та зарубіжних країн: проблеми та перспективи розвитку; механізм подолання та наслідки світової фінансової кризи. Секція 4 «Теорія інституціоналізму та інституційне забезпечення економічного розвитку» (керівники секції: Бойко Зоряна, к.е.н., доцент кафедри міжнародного економічного партнерства; Пуцентейло Петро, к.е.н., доцент, докторант кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ) об'єднала молодих науковців, що цікавляться проблемами: вибору моделі економічного розвитку України в контексті геополітичної та гео економічної проблематики; інституційного забезпечення структурних трансформацій в національній економіці; модернізації суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін; нормативно-правового забезпечення функціонування та розвитку національної економіки; інституційних змін в сфері господарювання в контексті соціально-економічного розвитку; становлення та функціонування інститутів ринкової інфраструктури; формування «економіки знань». Учасники секції 5 «Міжнародні стандарти та проблеми уніфікації обліку, аналізу і аудиту» (керівники секції: Бруханський Руслан, к.е.н., доцент, доцент кафедри аграрного бізнесу і обліку ТНЕУ; Ярошук Олексій, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ) обговорили коло наукових питань, що охоплюють проблеми і перспективи адаптації системи бухгалтерського обліку в Україні до міжнародних стандартів; обліково-аналітичні аспекти підприємницької діяльності; використання інформаційних та телекомунікаційних технологій в сучасних облікових системах; тенденції розвитку аудиту в Україні; проблеми теорії та практики концепції контролінгу; актуальні проблеми розвитку фінансового аналізу.

За результатами роботи пленарного засідання та секцій зроблено низку теоретичних висновків та напрацьовано певні конкретні практичні рекомендації. Рекомендації конференції використані при підготовці пропозицій та аналітичних записок для відповідних профільних комітетів Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, місцевих органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Молоді науковці постійно шукають інноваційні форми організації наукового заходу. У рамках конференції вперше відбулися майстер-класи польських фахівців з PR та сучасного менеджменту Богни Коморовської, власника PR-фірми «Заза Медіа» (м. Варшава) «Як зробити так, щоб про нас добре говорили» та Роберта Ясінського, професійного тренера та експерта у сфері менеджменту (м. Варшава) «Менеджер як тренер – для всіх, хто цікавиться коучингом». Керівники Всеукраїнської молодіжної громадської організації спілки молодих політологів України Єременко Андрій та Горбенко Артем презентували майстер-клас «Молодь як суб'єкт державної молодіжної політики».

На заключному пленарному засіданні організаційний комітет відзначив переможців, вручивши їм грамоти, наукові праці провідних вчених Університету, пам'ятні сувеніри та цінні подарунки від спонсорів.



За високий рівень наукових доповідей, виголошених на пленарному засіданні, відзначено Баль-Доманську Беату, доктора, ад'юнкта кафедри регіональної економіки Вроцлавського економічного університету (Республіка Польща), Мельник Юлію, к.е.н., старшого викладача кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу ТНЕУ, Овсянюк-Бердадіну Олександру, к.е.н., доцента кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва ТНЕУ, Черненко Світлану, к.е.н., старшого наукового співробітника відділу технологічного прогнозування та інноваційної політики Інституту економіки та прогнозування НАН України (м. Київ), Мискіна Юрія, к.е.н., доцента, доцента кафедри бухгалтерського обліку, заступник декана обліково-економічного факультету Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь), Ясінського Роберта, професійного тренера та експерта у сфері менеджменту (м. Варшава, Республіка Польща).

За високий рівень наукових доповідей у відповідних секціях нагороджено:

*за I місце* – Суценка Олександра, к.е.н., старшого викладача Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана, Мендзу Анету, студентку Вроцлавського економічного університету (Польща), Вілінського Вітольда, доктора (Варшавська школа економіки, Польща), Руднік Дарію, докторантку Вищої Варшавської економічної школи (Польща), Ткаченка Сергія, старшого викладача кафедри обліку і економічного аналізу Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова (м. Миколаїв);

*за II місце* – Слівчинського Павла, слухача магістратури Варшавської вищої торгово-економічної школи (Польща), Петровську Алісу, аспірантку Вінницького фінансово-економічного університету, Молдована Олексія (Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ), Ховрак Інну, асистента кафедри економічної теорії Кременчуцького національного університету ім. Михайла Остроградського, Круподера Олексія, аспіранта Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ;

*за III місце* – Косошовську Марію, слухачку магістратури Варшавської вищої торгово-економічної школи (Польща), Морозевич Ольгу, к.е.н., доцента, доцента кафедри маркетингу Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь), Смірнова Олександра, к.е.н., доцента кафедри податків та оподаткування Національного університету державної податкової служби України, Пімоненко Тетяну, аспірантку кафедри економіки Сумського державного університету, Швець Людмилу, стажиста-дослідника кафедри аудиту, ревізії та контролінгу ТНЕУ.

За активну участь в роботі секцій конференції відзначено Гонту Андрія, голову ГО «Вільна енергія» (м. Київ), Рибіну Олену, аспірантку Сумського державного університету, Будніцького Бартомея, слухача магістратури Варшавської вищої торгово-економічної школи (Польща), Сапатюк Людмилу, асистента Харківської національної академії міського господарства, Мацієвського Єнджея, докторанта Ягелонського університету (м. Краків, Польща), Мискіну Оксану, старшого викладача кафедри податків та оподаткування Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь), Осєвача Пйотра, докторанта Ягелонського університету (м. Краків, Польща), Рожка Михайла, директора ТзОВ «Вуд Енерджі», Ізмайлова Ярослава, к.е.н., доцента кафедри міжнародної економіки Криворізького економічного інституту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, Мискіна Юрія, к.е.н., доцента, доцента кафедри бухгалтерського обліку, заступник декана обліково-економічного факультету Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь).

У рамках проведення культурно-ознайомчих заходів для учасників конференції було організовано вечір відпочинку на базі розважального комплексу «Марципан», екскурсію історичними місцями Тернополя.

Робота VIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» засвідчила, що в Україні формується когорта науковців нового покоління, яка вбачає розвиток України на засадах регулювання конкурентних ринкових економічних відносин, визнання пріоритету людини як основної мети функціонування макроекономічної системи держави, поглиблення інтеграційних процесів в європейській структурі.

Основний результат проведення конференції – підтвердження спільності проблематики наукових досліджень та єдності бачення молодих вчених різних регіонів України щодо концептуальних орієнтирів розвитку держави в умовах глобальної нестабільності, що є необхідною умовою практичної реалізації програмних документів, антикризових та стабілізаційних заходів центральних і місцевих органів державної влади та органів місцевого самоврядування.

**Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ,**  
кандидат економічних наук, доцент,  
голова Ради молодих вчених,  
Тернопільський національний  
економічний університет.

---

## НАШІ АВТОРИ

<b>АДАМИК Богдан</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, проректор з питань гуманітарної освіти та виховання, Тернопільський національний економічний університет
<b>АДАМИК Оксана</b>	к.е.н., доцент кафедри обліку в бюджетній та соціальній сфері, Тернопільський національний економічний університет
<b>АЛЕКСАНДРОВ Іван</b>	д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту, Донецький національний університет
<b>БАК Галина</b>	викладач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>БАРСЬКИЙ Юрій</b>	к.е.н., доцент, докторант, Луцький національний технічний університет
<b>БАХЧИСАРАЙ Ганна</b>	аспірантка кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
<b>БІЛЕЦЬКА Ірина</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Івано-Франківського інституту менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>БЛАЩАК Богдан</b>	слухач магістратури, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
<b>БОЯРИНОВА Катерина</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
<b>БУРЯК Микола</b>	к.т.н., доцент кафедри інженерного менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>ВАКАРАШ Вікторія</b>	аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
<b>ВЕЧІРКО Ольга</b>	викладач, Вінницький кооперативний інститут економіки і права
<b>ГАЛЕЩУК Світлана</b>	стажист-дослідник кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет
<b>ГОРЛАЧУК Микола</b>	к.е.н., доцент, докторант кафедри економіки, організації і планування в АПК, Тернопільський національний економічний університет
<b>ГРУДЗЕВИЧ Ігор</b>	к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту, Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк
<b>ГУССВА Ірина</b>	асистент кафедри автоматизації проектування енергетичних процесів і систем, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

---

<b>ГУДЗЬ Марина</b>	д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту організацій, Бердянський державний педагогічний університет
<b>ДЕМ'ЯНИШИН Василь</b>	молодший науковий співробітник науково-дослідної частини, Тернопільський національний економічний університет
<b>ДЕНИЩУК Павло</b>	інженер-програміст кафедри економічної кібернетики, Рівненський державний гуманітарний університет
<b>ДЗЯДИКЕВИЧ Юрій</b>	д.т.н., професор, професор кафедри інженерного менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>ДУБОДЄСЛОВА Алла</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»
<b>ДЯЧУН Ольга</b>	к.е.н., доцент, доцент кафедри державного управління та економіки, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
<b>ЗАКЛЕКТА-БЕРЕСТОВЕНКО Олена</b>	к.е.н., старший викладач кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЗАПОРОЖЕЦЬ Олена</b>	аспірантка кафедри фінансів, Одеський державний економічний університет
<b>КАКОДЄЙ Антоніна</b>	асистент кафедри маркетингу, Донецький національний університет
<b>КАРАЄВА Наталія</b>	к.е.н., доцент кафедри автоматизації проектування енергетичних процесів і систем, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
<b>КОВАЛЕНКО Тетяна</b>	аспірантка кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет
<b>КОЗЮК Віктор</b>	д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет
<b>КОЛІСНІЧЕНКО Катерина</b>	асистент кафедри фінансів і кредиту, Херсонський національний технічний університет
<b>КОСТЕНКО Наталія</b>	к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств, Донецький національний технічний університет
<b>КРАВЕЦЬ Олена</b>	аспірантка кафедри менеджменту, Донецький національний університет
<b>КРАМАРЧУК Світлана</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>КРУПОДЕР Олексій</b>	аспірант, Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ
<b>ЛАУШКІН Олексій</b>	магістрант, Донецький національний університет
<b>ЛИТВИНЧУК Алла</b>	аспірантка, Донецький національний університет

## Наші автори

---

<b>ЛУБКЕЙ Надія</b>	к.е.н, доцент, доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЛУЦІВ Павло</b>	студент Україно-Німецького економічного факультету, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЛУЧКА Андрій</b>	к.е.н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>МАЛАНЧУК Анна</b>	студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
<b>МАЛАХОВА Олена</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний університет
<b>МАЧУГА Роман</b>	к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформатики, Тернопільський національний економічний університет
<b>МАШКО Андрій</b>	к.е.н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>МЕЛЬНИК-БАНТОН Олена</b>	здобувач кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України
<b>МЕНДЕЛА Ірина</b>	к.е.н, доцент кафедри готельно-ресторанної справи Інституту туризму, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
<b>МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій</b>	к.е.н., доцент, доцент кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет
<b>НАВКА Павло</b>	асистент кафедри фізичного виховання та спорту, Донецький національний технічний університет
<b>НАУМОВ Ілля</b>	к.е.н., старший науковий співробітник, Інститут економіки Уральського відділення Російської академії наук
<b>НЕБРАТ Владлен</b>	аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень
<b>НЕЧАЄВА Ірина</b>	старший викладач кафедри менеджменту, Запорізький національний технічний університет
<b>НІПІАЛІДІ Ольга</b>	к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет
<b>ОВСЯНЮК-БЕРДАДІНА Олександра</b>	к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет
<b>ОКРЕПКИЙ Ростислав</b>	к.е.н., доцент кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
<b>ОМЕЦІНСЬКА Ірина</b>	к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет

<b>ОРЛОВА Віра</b>	к.е.н, доцент кафедри туризмознавства та туристичних спеціалізацій Інституту туризму, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
<b>ПАЗІЗІНА Софія</b>	аспірантка, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПАСТУШОК Олег</b>	магістрант, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПЕТРИКІВ Анна</b>	кандидат наук з державного управління, викладач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПИЛИПЕНКО Борис</b>	аспірант, Університет банківської справи Національного банку України, м. Київ
<b>ПИНДА Ростислав</b>	к.е.н., доцент, докторант Інституту регіональних досліджень НАН України, м. Львів
<b>ПИСЬМЕННА Тетяна</b>	викладач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПІДГАЄЦЬ Сергій</b>	здобувач кафедри державного і муніципального управління, викладач кафедри економічної теорії Вінницького інституту економіки, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПОЧИНОК Наталія</b>	аспірантка кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет
<b>ПРОДАН Ірина</b>	аспірантка кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>РОЗУМ Руслан</b>	к.т.н., доцент кафедри інженерного менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>РЯБЧИНА Ольга</b>	аспірантка кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
<b>САВЧУК Світлана</b>	викладач кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>СІМАШКО Володимир</b>	к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Рівненський державний гуманітарний університет
<b>СМОЛЕНЮК Руслан</b>	к.е.н., завідувач кафедри фінансів, Хмельницький економічний університет
<b>СНІТКО Юлія</b>	аспірант кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія
<b>СТАДНІК Тетяна</b>	слухач магістратури, Тернопільський національний економічний університет
<b>СТЕФАНКІВ Володимир</b>	викладач кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського інституту менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
<b>СТРІЛЬЧУК Дмитро</b>	аспірант кафедри екології та охорони навколишнього природного середовища, Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

## Наші автори

---

<b>ТАТАРКІН Денис</b>	к.е.н., завідувач сектору фінансів і стратегічного розвитку, Інститут економіки Уральського відділення Російської академії наук
<b>ТРОХИМЕНКО Вікторія</b>	аспірантка, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
<b>ФЕДИК Мар'яна</b>	аспірантка кафедри банківського і страхового бізнесу, Львівський національний університету імені Івана Франка
<b>ФІЛАХТОВА Тетяна</b>	аспірантка, Донецький національний університет
<b>ФРАДИНСЬКИЙ Олександр</b>	к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи, Хмельницький національний університет
<b>ХАРЧЕНКО Ганна</b>	аспірантка, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ
<b>ЧАЙКОВСЬКИЙ Ярослав</b>	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, Тернопільський національний економічний
<b>ЧЕРНОІВАНОВА Олена</b>	доцент кафедри «Розвиток та розміщення виробничих сил», Донецький національний університет
<b>ЧИРАК Ірина</b>	аспірантка кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЧОРНА Неля</b>	к.е.н., доцент кафедри економіки, організації і планування в АПК, Тернопільський національний економічний університет
<b>ШЕРЕМЕТА Анна</b>	аспірантка кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів, Львівський національний університет імені Івана Франка
<b>ШКОЛЕНКО Оксана</b>	аспірантка, Київський Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
<b>ШТЕФАНИЧ Дмитро</b>	д.е.н., професор, професор кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЮРИНЕЦЬ Оксана</b>	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»
<b>ЯРЕМКО Зоряна</b>	к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет
<b>ЯРОЩУК Олексій</b>	к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу і статистики, Тернопільський національний економічний університет

## ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ

Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку сімнадцятий випуск збірника наукових праць «Наука молода». Приймаються статті, що 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 – 8–12 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 має 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, в якій 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 2012 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*, заступник головного редактора збірника наукових праць, голова Ради молодих вчених ТНЕУ.

***Сподіваємося на плідну співпрацю!***

*Наукове видання*

## **НАУКА МОЛОДА**

Збірник наукових праць  
молодих вчених  
Тернопільського національного  
економічного університету

*Випуск 15–16  
2011 рік*

**Редагування та комп'ютерна верстка** *Л. Ф. Щербак*

Підп. до друку 27. 12. 2011 р.  
Формат 60x84<sup>1/8</sup>. Гарнітура Times і Arial.  
Папір офсетний. Друк на дублюванні.  
Обл.-вид. арк. 50,7. Умов. друк. арк. 45,7.  
Вид. № P009-12. Тираж 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23. 04. 2009 р.

Віддруковано  
у ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ»  
46004 м.Тернопіль, вул. Львівська, 11  
тел. 47-58-72  
E-mail: [edition@tneu.edu.ua](mailto:edition@tneu.edu.ua)