

ISSN 1818-2682

Випуск 18
2012 рік

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

НАУКА МОЛОДА



До 50-річчя
Тернопільського національного
економічного університету

Тернопіль
ТНЕУ
2012

НАУКА МОЛОДА

Видання Ради молодих вчених ТНЕУ

Випуск 18
2012 рік

Видається з травня 2003 р.

Збірник наукових праць
молодих вчених
Тернопільського національного
економічного університету

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 2
від 28 листопада 2012 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., д. е. н., доц.,

Монастирський Г. Л., д. е. н., доц.,

голова Ради молодих вчених ТНЕУ

Редакційна колегія:

Адамів О. П., к. т. н., доц.

Бруханський Р. Ф., к. е. н., доц.,

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.,

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.,

Мельник Ю. В., к. е. н.,

Пруський О. С., к. е. н., доц.,

Пуцентейло П. Р., д. е. н., доц.

Романів Р. В., к. е. н., доц.,

Шушпанов Д. Г., к. е. н., доц.,

Юрій С. І., д. е. н., проф.,

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

У збірнику подано наукові праці молодих вчених (віком до 35 років), у яких досліджуються проблеми управління розвитком соціально-економічних систем мікро-, мезо- та 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

© THEU, 2012

ЗМІСТ

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

Юрій БОГАЧ, Руслан АВГУСТИН

Адміністрування інформаційно-комунікативних технологій
в умовах динамічного зовнішнього середовища 9

Світлана ВЕЛЕЩУК

Адміністративний менеджмент: сутнісні характеристики та основні завдання 14

Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ

Ієрархічний підхід до управління розвитком населених пунктів:
концептуальні засади 20

Олексій ОКУЛОВСЬКИЙ

Використання методики оцінювання туристської активності
при освоєнні рекреаційного потенціалу України 26

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В ХХІ СТОЛІТТІ

Анастасія ВІРКОВСЬКА

Зовнішньоторговельні пріоритети України у співробітництві з країнами Європи 31

Дар'я ГАЙДЕЙ

Аналіз сучасних векторів розвитку глобального інноваційного середовища 35

Аліна ЖУКОВСЬКА

Соціальна політика Європейського Союзу: співвідношення національного
та наднаціонального 41

Юлія КОРОТЧЕНКОВА, Богдан СЕРЕБРЕННИКОВ

Особливості розвитку міжнародного співробітництва на ринках
товарів з використанням нанотехнологій 47

Ганна ОРЕХОВА

Напрямки та перспективи розвитку валютно-фінансових механізмів
національних економік в посткризовий період 53

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК

Еволюція регулювання банківської діяльності у контексті глобалізації 57

Віталіна БЕЗОГЛЮК

Виявлення схем незаконного формування та відшкодування податку на додану вартість під час експортно-імпортних операцій 65

Артем ВДОВИЧЕНКО

Принципи бюджетно-податкового регулювання економіки в умовах членства України в СОТ 71

Ангеліна ВІРЧЕНКО

Макроекономічна ефективність елементів трансмісійного механізму бюджетно-податкової політики 75

Ігор ГУЦАЛ, Анна ПЕТРИКІВ, Ліля СЕМОТЮК

Управлінські засади кредитного забезпечення вітчизняного малого та середнього бізнесу 80

Юлія КОВАЛЬ

Основи формування та аналіз дохідної частини державного бюджету України за 2010–2011 роки 88

Надія МИХАЛЬЧУК

Поняття податкового боргу у системі забезпечення фінансової безпеки держави 93

Діна СЕРЕБРЯНСЬКА

Теоретичні підходи до розмежування видаткових повноважень між рівнями місцевої влади 100

Василь ТКАЧУК, Оксана ТКАЧУК

Ринок банківських послуг: тенденції інституційної структури 108

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Ілля БРАЙЛОВСЬКИЙ

Економічний зміст категорії «державно-приватне партнерство» 114

Оксана ВІВЧАР, Володимир МАРТИНЮК

Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості при діагностиці економічної безпеки підприємства 118

Ольга ГАРБЕРА, Оксана ОЛИВКО Емпіричне дослідження впливу розвитку туристичної дестинації на якість життя резидентів	123
Ірина ІВАЩУК, Віталій СЕРГІЙЧУК Позиціонування країн на світовому ринку природного газу	129
Ольга КНЕЙСЛЕР Концентрація та розподіл ринкової влади учасників перестраховального ринку	136
Ірина ПАНАСЮК Сучасні підходи до моделювання маршрутів авіаційних перевізників	143
Ростислав ПИНДА Регіональні проблеми функціонування будівельних компаній України	148
Валерія ПОДУНАЙ Концептуальні засади визначення терміна «економіка знань»	153
Наталя ПОЛІКЕВИЧ Ринок електроенергії в Україні: проблеми та перспективи реформування	160
Інна ПОЧТАРУК Теоретичні засади розвитку вугільної галузі	166
Федір ТКАЧИК Генерування інвестиційних можливостей регіону	170
Людмила ЧОБАЛЬ Тенденції розвитку транспортного комплексу Закарпатської області	175
Борис ЯЗЛЮК Стратегія інноваційної безпеки як подолання асиметрії конкурентоспроможності підприємств у міжрегіональному розвитку	178

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Володимир ФАРІОН Концепції формування та використання інформаційних ресурсів в управлінні витратами та собівартістю продукції	185
Олексій ЯРОЩУК Дохідний підхід до оцінювання вартості компанії	192
НАШІ АВТОРИ	196
ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ	199

CONTENT

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

Yurii BOGACH, Ruslan AVGUSTIN

Administration of information and communication technologies
in a dynamic environment 9

Svitlana VELESCHUK

Administrative management: the essential characteristics and basic tasks 14

Grygorii MONASTYRSKYI

Hieratical approach is to the management development of settlements:
conceptual principles 20

Olexiy OKULOVSKY

The use of assessment methodologies of tourist activity in the development
of the Ukraine recreational potential 26

INTERNATIONAL ECONOMY IN XXI CENTURY

Anastasiya VIRKOVSKA

Foreign trade priorities of Ukraine in cooperation with European countries 31

Dar'ya GAYDEY

Analysis of modern vectors of global economic environment development 35

Alina ZHUKOVSKA

Social policy of European union: correlation national and over national 41

Iuliia KOROTCHENKOVA, Bogdan SEREBRENNIKOV

Nanotechnology markets: advancing international cooperation aspects 47

Anna OREKHOVA

Directions and prospects of development of currency-financial mechanisms
of national economies are in a post-crisis period 53

PROSPECTS FOR THE FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM

Bogdan ADAMYK

The evolution of banking regulation in the context of globalization 57

Vitalina BEZOGLYUK

Detection schemes of illegal and refund of value added tax when
export – import operations 65

Artem VDOVYCHENKO

Principles of fiscal regulation of the economy in terms
of Ukraine's membership in WTO 71

Angelina VIRCHENKO

Macroeconomic efficiency of the elements of fiscal policy transmission mechanism 75

Igor HUTSAL, Anna PETRYKIV, Lilia SEMOTIUK

The management principles of credit support of domestic
small and middle businesses 80

Julia KOVAL

Forming bases and analysis of profitable part of the state budget
of Ukraine are after 2010–2011 88

Nadiya MYHALCHUK

Concept of tax debt in the provision of financial security state 93

Dina SEREBRYANSKA

Theoretical approaches to the division of expenditure responsibilities
between levels of local government 100

Vasyl TKACHUK, Oksana TKACHUK

The market of banking services: trends of institutional structure 108

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR ECONOMIC GROWTH

Illya BRAYLOVSKIY

The economic meaning of the category of «public-private partnership» 114

Oksana VIVCHAR, Volodymyr MARTYNYUK

Features of authentication methods the estimation market value
of business at diagnostics him economic security 118

Olga GARBERA, Oksana OLIVKO

Empiric research of influence of development of tourist destinations
is on quality of life of residents 123

<i>Iryna IVASHCHUK, Vitaliy SERHIYCHUK</i> Positioning of the countries on the world market of natural gas	129
<i>Olga KNEYSLER</i> Concentration and distribution of market power of reinsurance market participants	136
<i>Iryna PANASYUK</i> The current approaches to modeling route of air carriers	143
<i>Rostislav PYNDA</i> Regional problems of functioning of build companies of Ukraine	148
<i>Valeriya PODUNAY</i> Conceptual basis for the definition of the term «knowledge economy»	153
<i>Natalia POLIKEVYCH</i> The Ukrainian energy market: challenges and prospects of reforming	160
<i>Inna POCHTARUK</i> Theoretical principles of development of coal industry	166
<i>Fedir TKACHYK</i> Formation of regional investment opportunities	170
<i>Ljudmila CHOBAL</i> Progress of a transport complex of the Transcarpathian area trends	175
<i>Boris YAZLYUK</i> Strategy of innovative safety as overcoming of asymmetry of competitiveness of enterprises in regional development	178

MODERN PROBLEMS OF ACCOUNTING, AUDITING AND ANALYSIS

<i>Volodymyr FARION</i> Conceptions of forming and use of informative resources are in management cost and production cost	185
<i>Olexiy YAROSCHUK</i> Profitable approach to assessing of company's value	192
OUR AUTHORS	196
INFORMATIVE LETTER	199

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

Юрій БОГАЧ, Руслан АВГУСТИН

AAI 2I 2N0B0AAI I B 2I OI DI A02EI I -EI I OI 2EA0EA I E0 0AOI I EI A2E
A OI I AA0 AEI AI 2xI I AI CI AI 2OI UI AI NADAAI AEUA

Розкрито необхідність адміністрування інформаційно-комунікативних технологій в організації, визначено підходи до його забезпечення. Окремо розглянуто черговість та основні критерії вибору інформаційно-комунікативних технологій, визначено основні аспекти, що спричиняють формування моделі інформаційно-комунікативного забезпечення для конкретної організації.

Reveals the need for administration of information and communication technology in organizations, approaches to its security. It considers the order and the main criteria for selecting information and communication technologies, the main aspects that induce the model of information and communication software for a particular organization.

Розвиток інформаційного суспільства та, відповідно, інтеграція інформаційних технологій в системи управління різних рівнів призвели до реорганізації відносин всіх напрямів діяльності суспільства, включаючи комерційну сферу, медицину, освіту, дозвілля та ін. Можливості, що відкриваються при використанні інформаційного простору, зумовили необхідність дослідження не лише концепцій, способів та технологій, застосовуваних в ході становлення і розвитку в Україні системи електронного врядування та виокремлення в ньому таких блоків, як електронні «держава», «бізнес» та «громадянин», а й розробку напрямків і критеріїв визначення ефективності від інтеграції всіх інформаційних ресурсів. При цьому звичайне впорядкування інформаційно-комунікативних зв'язків та способів їх організації, що формують новітні інформаційно-комунікативні технології, не повинно ставати самоціллю їх організації як процесу. Важливим для будь-якої організації чи установи є не лише питання тимчасового підвищення ефективності прийняття управлінських рішень в результаті пришвидшення темпів отримання аналітичної чи зведеної інформації або короткотермінової фінансової економії через зменшення паперового документообігу. Особливого значення набувають питання зміни принципів організації внутрішньо-організаційного менеджменту, його інструментарію, які визначають нову організаційну структуру системи управління та способи адміністрування діяльності.

У вітчизняній та зарубіжній літературі проблематика становлення, розвитку та функціонування інформаційного суспільства розкривається в працях І. Арістова, К. Белякова, М. Гарасима, А. Дегтяра, О. Карпенка, Р. Ковалю, О. Комеліної, А. Макаренка, С. Могильного, О. Нестеренко, Ю. Ратушина, М. Рассолова, А. Урсатьєва, Т. Чернадчук та ін. У їхніх працях широко розглядаються інформаційні системи та їх складові, понятійно-категорійний апарат, галузеві аспекти використання інформаційно-комунікативних технологій, а також особливості та перспективи становлення інформаційного суспільства в Україні.

Водночас все ще залишається малодослідженою проблематика управління самими процесами використання та розвитку інформаційно-комунікативних технологій у ході функціонування організацій, використання дієвих інструментів адміністрування їх інформатизації.

Мета статті полягає у виявленні й дослідженні базових елементів процесу адміністрування інформаційно-комунікативних технологій на управлінському та апаратному рівнях.

Широке використання в управлінській діяльності технологій на базі Internet стало основним каталізатором, що зумовив зміни в організації процесу управління. Якщо на початкових стадіях це виявлялось в оприлюдненні представницької та контактної інформації щодо діяльності установ та організацій, а пізніше – у використанні зовнішнього середовища при формуванні власних інформаційних ресурсів, то сучасний етап характеризується значною часткою специфічних операцій, включаючи операції з матеріальними та фінансовими ресурсами, а також забезпеченням здійснення процесів управління віддаленими об'єктами в реальному часі (online). Підвищення швидкості прийняття управлінських рішень при зменшенні затрат праці, високе аналітичне забезпечення та обґрунтування цих рішень, а також економія фінансових ресурсів призвели до необхідності адміністрування всієї інформаційної діяльності загалом та використовуваних інформаційно-комунікативних технологій як одного з її базових елементів зокрема.

Для більш точного відображення специфіки адміністрування інформаційно-комунікативних технологій доцільно визначити основні використовувані категорії. Так, сферу існування й обігу інформації в організації визначають як інформаційна діяльність, що є видом суспільної діяльності і яка, власне, полягає в набутті, використанні та поширенні всіх видів інформації, включаючи забезпечення її безпеки. За змістом інформаційна діяльність включає всі основні галузі і види інформації, а за формою – передбачає процеси щодо її набуття, зберігання, використання та поширення. Тобто, інформаційна діяльність є структурно упорядкованою за змістовними ознаками відносно стійкою сукупністю об'єктивно взаємопов'язаних, взаємозумовлених та взаємозалежних елементів (інформаційні ресурси, інформаційні системи та інформаційні технології забезпечення інформаційної сфери, інформаційно-телекомунікаційний простір, інформаційне законодавство тощо).

Інформаційні ресурси визначаються як загальний обсяг інформації, що є в інформаційній системі. Джерелами формування інформаційних ресурсів є внутрішнє і зовнішнє середовища організації чи іншого утворення. Інформація внутрішнього середовища у переважній більшості відображає результати процесів функціонування організації, тоді як інформація зовнішнього середовища фіксує діяльність економічних, соціальних і політичних структур за межами організації, а також її відносини з цими утвореннями.

Обробка інформації внутрішнього середовища має здійснюватися в контексті стандартних формалізованих процедур, тоді як використання інформації зовнішнього середовища, яка може бути неточною, неповною чи надто деталізованою, мати ймовірнісний характер і нерідко вимагати нестандартних процедур опрацювання, а також залучення до цього процесу зовнішніх експертів. Вся сукупність інтегрованих методів, а також елементів технічного забезпечення щодо збору, передачі, обробки, збереження та використання інформації (комп'ютери, сервери), системного і прикладного програмного забезпечення (операційні системи, мережеві протоколи, пошукові системи), включаючи державні та регіональні системи (електронний уряд), е-банкінг, е-комерція і т. ін., формують поняття інформаційних-комунікативних технологій, за основу використання яких взято необхідність та можливість перетворення вхідної інформації на результатну.

За основу забезпечення ефективності інформаційних-комунікативних технологій в організаціях взято вироблення дієвих механізмів управління ними, які передбачають: визначення цілей застосування тих чи інших інформаційних-комунікативних технологій; визначення напрямків розвитку чи трансформації використовуваних в організації інформаційних-комунікативних технологій; планування очікуваних результатів від розвитку чи трансформації використовуваних інформаційних-комунікативних технологій з урахуванням наявних ресурсів; організацію реалізації планів; координацію взаємодії компонентів інформаційно-комунікаційного процесу, а також дій безпосередніх виконавців; контроль за процесом функціонування та вдосконалення інформаційно-комунікативних технологій; корегування організаційного забезпечення та управлінської структури в організації для ефективнішого використання можливостей, наданих інформаційно-комунікативними технологіями.

Одним із таких механізмів є адміністрування інформаційно-комунікативних технологій як напрямку розвитку організації та процесу.

Само по собі «адміністрування» у найбільш вживаному значенні визначає це явище як управлінську діяльність керівника чи органів управління, побудовану на силі влади, що здійснюється переважно через накази, розпорядження тощо [1, с. 19]. Досліджуючи питання адміністрування інформаційно-комунікативних технологій, з одного боку, можемо визначити його як діяльність керівництва, спрямовану на управління процесами їхнього становлення, використання та розвитку для забезпечення місії організації. За такого підходу до питань адміністрування належить побудова моделі управління інформаційно-комунікативними технологіями та закріплення за її рівнями відповідних функцій [2]. З іншого боку, забезпечуючи використання інформаційно-комунікативних технологій та контролюючи їх функціональність, доводиться визначати ієрархію доступу до інформаційної складової через накази та розпорядження, а також визначити права доступу на апаратному рівні.

Крім цього, правильно сформована інформаційно-комунікативна модель організації має надавати їй не лише засоби для забезпечення різноманітних типів зв'язків щодо швидкого збору, реєстрації та обробки інформації і підтримки прийняття ефективних управлінських рішень, а й підвищувати конкурентоспроможність шляхом забезпечення ефективної роботи з інформацією та створення гнучких можливостей щодо планування, оцінювання й моніторингу діяльності організації. Для цього адміністрування інформаційно-комунікативних технологій в організації розпочинають із: визначення потреби в типах інформаційних систем відповідно рівнів управління; проектування структури корпоративної інформаційної системи з можливостями забезпечення необхідного регламентованого документообігу та колективної роботи з інформаційною базою даних; вибору технологій передачі та обробки інформації в інформаційній системі, враховуючи кваліфікацію кадрів та технічне забезпечення організації, а також можливості й необхідність інтеграції із зовнішніми інформаційними системами та мережами; розроблення необхідних специфічних підсистем забезпечення прийняття управлінських рішень.

Акцентуючи увагу на типах інформаційних систем, зазначимо, що останнім часом значного поширення набувають системи типу *Operational-level systems* (системи операційного рівня), які концентрують і обробляють внутрішню інформацію, що отримується з різних підрозділів організації, та системи типу *Management-level systems* (системи управлінського рівня), які призначені для моніторингу, контролю, допомоги в прийнятті рішень і виконанні адміністративних функцій керівниками середньої ланки організації. Інформаційно-комунікативне забезпечення діяльності вищих керівників (топ-менеджменту) реалізується через впровадження інформаційних систем типу *Knowledge-level systems* (системи зберігання й оброблення знань). Забезпечення інформаційної підтримки стратегічного управління здійснюється системами типу *Strategic-level systems* (стратегічні системи), які вирішують питання стратегії і програмно забезпечують можливості довгострокового планування. Досвід зарубіжних організацій, що використовують стратегічні інформаційні системи (наприклад, *Expert Choice*, *PLEXSYS*, *Visual IFPS/Plus*, *Advanced Scout*), свідчить про їх високу ефективність [3].

Сучасні концепції створення інформаційних систем опираються на три основні технології: об'єктно-орієнтовану технологію (передбачає створення програмного забезпечення інформаційної системи); CASE-технологію (є сукупністю технологічних та інструментальних засобів, що дають змогу систематизувати й автоматизувати всі етапи створення програмного забезпечення інформаційної системи); технологію, орієнтовану на знання (впровадження до інформаційної системи елементів штучного інтелекту) [4].

Проектування структури корпоративної інформаційної системи спрямоване на забезпечення автоматизації функцій управління в організації через об'єднання бізнес-стратегії та прогресивних інформаційних технологій. Адміністрування реалізації інформаційно-комунікативних технологій здійснюється з урахуванням основних вимог до корпоративних мереж, а саме: масштабність, багатоплатформність обчислень, можливість функціонування в неоднорідному обчислювальному середовищі, забезпечення розподіленої роботи і віддаленого доступу до документів.

Масштабність розглядається як одна із важливих характеристик інформаційних систем такого класу, що враховує масштаби діяльності організації і базується на потужностях та характеристиках програмно-апаратного забезпечення (сервери, операційні системи, системи комунікації, СУД тощо).

У зв'язку з цим виникає необхідність забезпечення присутності однакового інтерфейсу і логіки роботи на різних платформах, що зумовило появу інтегрованого програмного середовища.

Важливим критерієм, що характеризує можливості корпоративних інформаційних систем, є можливість роботи в мережах, до яких входять комп'ютери, що працюють за допомогою різних операційних систем, або побудовані на різних обчислювальних платформах. При цьому має бути забезпечена взаємодія всіх робочих обчислювальних платформ і операційних систем, які використовуються.

Забезпечення розподіленої роботи і віддаленого доступу до документів є обов'язковою вимогою до інформаційних систем корпоративного рівня. Останніми роками невід'ємною складовою частиною цієї вимоги стала підтримка роботи в архітектурі Інтернет. Генерація ідей та концепцій привели до появи внутріорганізаційних інформаційних архітектур на базі комп'ютерної локальної мережі – технології Інтранет.

Традиційні підходи до побудови інформаційних систем організації припускають створення програмних застосувань типу «автоматизоване робоче місце керівника», які реалізують обмежений набір функцій управління документами, контролю виконання тощо і ставлять керівника в жорсткі технічно чи апаратно створені умови. Інтранет є внутрішньою локальною обчислювальною мережею організації, що створена і функціонує на основі інтернет-технологій.

У внутрішніх локальних інтранет-мережах організації використовується те ж апаратне і програмне забезпечення, ті самі протоколи та підходи, що і в мережі Інтернет, що дає змогу їх об'єднувати з метою спільного використання ресурсів через протокол TCP/IP і WEB-технології, створюючи так звані Екстранети.

Ефективність колективної роботи у вдало спроектованій внутрішній інтранет-мережі організації дає змогу підвищувати ефективність та якість діяльності, забезпечуючи високий рівень інформаційної безпеки.

До основних результатів застосування мережі Інтранет в організаціях зараховують: зменшення обсягу паперових архівів; легкість і простота публікації інформації; універсальний і природний доступ до інформації з допомогою програм-браузерів; суттєве скорочення витрат на адміністрування програмних застосувань на робочих місцях користувачів; швидка актуалізація будь-яких змін в інформаційному сховищі організації; зміщення акцентів зі створення інформації на її ефективне споживання.

Основними характеристиками мережі Інтранет, безпосередньо пов'язаними з економічними аспектами діяльності сучасної організації, є: простота і природність технології; низький ризик і швидка віддача інвестицій; інтеграційний і «каталітичний» характер технології; ефективне управління; комунікації між співробітникам організації.

Характерною рисою моделювання корпоративної інтранет-системи є невисока вартість початкових вкладень та концептуальна простота, що спрощує її впровадження. Поєднання цих факторів приводить до швидкої фінансової окупності системи. Інтеграційний і «каталітичний» характер технологій полягає в можливості ефективного об'єднання програмних рішень (напрацьованих раніше, тих, що створюються зараз, і тих, що тільки проєктуються) на основі різноманітного апаратного забезпечення в загальне інформаційне середовище з єдиними правилами створення та використання інформації, з єдиним уніфікованим доступом до інформації. На практиці Інтранет дає змогу створити інформаційну систему організації на основі вже існуючої технічної інфраструктури.

Одна з важливих особливостей систем Інтранет – полегшене централізоване управління, причому не тільки серверною частиною, а й робочими місцями. Централізоване конфігурування кожного робочого місця помітно спрощує адміністрування інформаційної системи. У таких системах простіше вирішується і питання інформаційної безпеки. Так, в інтранет-системах велика частина ресурсів централізована, що полегшує не лише управління ними, а й їхній захист. Уніфікація і стандартизація програмних інтерфейсів та засобів взаємодії віддаленого робочого місця з центральним сервером зменшує кількість програмних застосувань на комп'ютерах-клієнтах і забезпечує для кожного з них завдання захисту взаємодії клієнта із сервером.

Розроблення необхідних специфічних підсистем забезпечення прийняття управлінських рішень пов'язана із застосуванням експертних систем – систем штучного інтелекту, які моделюють розумову діяльність людини. Основними сферами їх застосування може бути діагностика (визначення стану

досліджуваного об'єкта), інтерпретація (визначення сутності даних, що спостерігаються), прогнозування (визначення наслідків ситуації) та планування (визначення програми дій відповідно до певного критерію).

Отже, здійснювати адміністрування інформаційно-комунікативних технологій в організації доцільно за рівнями управління відповідно до функціональних обов'язків кожного з них. Так, на першому, найвищому рівні повинні реалізовуватись адміністративні функції з визначення стратегії та типів інформаційних систем для забезпечення функціонування всієї організації. Проектування структури корпоративної інформаційної системи з можливостями забезпечення необхідного регламентованого документообігу та колективної роботи з інформаційною базою даних реалізується на другому, функціональному рівні управління організацією. На третьому, найнижчому рівні управління – операційному здійснюється вибір технологій передачі та обробки інформації, забезпечується розробка необхідних специфічних підсистем прийняття управлінських рішень.

Подальше вивчення проблематики дасть змогу сформуванню вдосконалену систему адміністрування інформаційно-комунікативних технологій і виявити критерії оцінки його ефективності.

Література

1. Велещук С. С. *Техніка адміністративної діяльності* / С. С. Велещук ; за ред. д-ра. екон. наук, проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011 – 320 с.
2. Смірнова І. С. *Аналізування основних відмінностей між категоріями «менеджмент» та «адміністрування» на підприємстві [Електронний ресурс]* / І. С. Смірнова. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2012.../23.pdf
3. Лодон Дж. *Управление информационными системами* / Дж. Лодон, К. Лодон ; 7-е изд. ; пер. с англ. под ред. Д. Р. Трутнева. – СПб. : Питер, 2005. – 912 с.
4. Ситник В. Ф. *Системи підтримки прийняття рішень : навч. посіб.* / В. Ф. Ситник. – К. : КНЕУ, 2004. – 614 с.

Світлана ВЕЛЕЩУК

ΑΑΙ 2Í 2ΝΘΒΑΘΕΑÍ ÈÈ Ì ΑÍ ΑΑÆÌ ΑÍ Ò:
 ΝΟΟÍ 2ΝÍ 2 ÒΒΔΑΕÒΔΒΕΝΘÈÈÈ ÒΑ Ì ΝÍ Ì ΑÍ 2 ÇΑΑΑΑÍ Í Β

Порушено проблему визначення основних дефініцій поняття «адміністративний менеджмент». Визначено суб'єкти та об'єкти адміністративного менеджменту. Розглянуто співвідношення менеджменту та адміністрації організації. Означено сутісні характеристики адміністративного менеджменту та його основні завдання.

Raised problem of determining the basic definitions of «administrative management». The objects and objects of administrative management. The correlation of management and administration of the organization. Defined the essential characteristics of administrative management and its main task.

Входження України у світове економічне співтовариство і формування ринкових відносин зумовлює необхідність становлення нової парадигми адміністративного менеджменту та сучасного бачення ролі менеджера (управителя) з адміністративної роботи в організації. Усвідомлюється необхідність оновлення завдань, поставлених перед керівниками, та організацій відповідно до вимог, яким має відповідати демократичне суспільство з ринковою економікою.

Вітчизняна управлінська наука в своєму розвитку випустила з поля зору освоєння досягнень адміністративного менеджменту, який у країнах Заходу припав ще на початок 1950-х рр. Розвиток адміністративного менеджменту в організаціях і на підприємствах різних форм власності, в некомерційних організаціях та громадських об'єднаннях вивчався і розвивався епізодично. Крім того, фактично відсутнє загально визначення терміна «адміністративний менеджмент» і глибокі наукові дослідження, які б узагальнювали вітчизняну практику та сприяли розробленню теоретичних і практичних аспектів адміністративного менеджменту відповідно до сучасних вимог зовнішнього середовища. Зазначене актуалізує проблему визначення сутісних характеристик терміна «адміністративний менеджмент».

Аналізуючи літературні джерела за тематикою статті, виявлено, що активний розвиток адміністративний менеджмент одержав у перших роботах, пов'язаних із зародженням управлінської науки, – це праці А. Файоля, М. Вебера, Ф. Тейлора. Згодом питання адміністративного менеджменту випали зі сфери наукових досліджень. Однак зміни, які відбуваються у екзогенних та ендогенних факторах функціонування організацій, обумовили пошук і мобілізацію їхніх внутрішніх резервів, які багато в чому залежали від ефективності використання елементів адміністративного менеджменту або адміністрування їхньої діяльності. Це й зумовило значний інтерес до проблем адміністративного менеджменту.

Останніми роками з'явилися праці російських науковців, присвячених проблемі адміністративного менеджменту. Так, до наукових робіт, які доволі глибоко розглядають зміст і особливості адміністративного менеджменту, слід зарахувати праці О. В. Райченко, І. Адізеса та А. Н. Фомичева.

Що стосується досліджень адміністративного менеджменту в україномовних літературних джерелах, то проведений огляд наукових видань свідчить про відсутність ґрунтовного вивчення цього питання вітчизняними вченими. До праць українських науковців можна зарахувати навчальний посібник Б. В. Новікова, Г. Ф. Сініока та П. В. Круша «Основи адміністративного менеджменту», в якому розглянуто основи управлінської діяльності, зокрема особливості адміністративно-державного управління та перспективи формування української школи державного адміністрування. Окремі спроби розкриття сутності понять «адміністрування» та «менеджмент» з позиції розмежування цих двох термінів за функціональними характеристиками висвітлено у науковій публікації І. С. Смирнової. О. М. Антіпов приділив увагу визначенню ролі та місця адміністративного управління в системі менеджменту. Однак

зауважимо, що трактування терміна «адміністративний менеджмент» у працях російських та вітчизняних науковців дещо різняться, тому метою статті є визначення основних дефініцій поняття «адміністративний менеджмент», що дасть змогу сформувати систему адміністративного менеджменту і проводити наукові дослідження у цьому напрямку.

Сучасна наукова управлінська думка подає різні визначення поняття «адміністративний менеджмент». Д. Бодді і Р. Пейтон [1, с. 766] вважають, що адміністративний менеджмент (administrative management) – це управління, що спирається не стільки на особисті якості індивідів, скільки на інститути і встановлений порядок. Дослідники-науковці у сфері управління Е. Ферейра, А. Ерасмус і Д. Гроуневальд у своїй праці роз'яснюють термін «адміністративний менеджмент», визначаючи його як функцію, яка виконується в організації, підрозділі або відділі, що є структурною складовою організації. До ключової компетенції адміністративної функції автори зараховують управління інформацією, яка має бути своєчасною, адекватною і точно наданою менеджерам усіх рівнів управління, що дасть їм змогу приймати важливі рішення [2].

Р. Ч. Девіс зазначає, що адміністративний менеджмент – «...сфера управління, що займається цілями, функціями і проблемами організаційних компонентів як єдиного цілого». Це визначення охоплює всі структурні одиниці – від корпорації загалом до невеликого підрозділу або сектору у відділі. Продовжуючи думку згаданого вченого, польський науковець С. Ковалевскі у своїй праці «Научные основы административного управления» зазначає, що «... для науки про адміністративне управління такою сферою будуть різні підрозділи апарату державного управління й у невеликому ступені – органи влади (останні – лише у випадку виконання ними функцій явно адміністративного характеру)» [3, с. 11].

Російський автор А. Н. Фомічов у навчальному посібнику «Адміністративний менеджмент» визначає адміністративний менеджмент як один з основних напрямів сучасного менеджменту, що вивчає організаційно-розпорядницькі форми управління [4, с. 31].

Адміністративний менеджмент – це сучасний стиль управління, що принципово відрізняється від бюрократичних форм і методів, побудований на засадах демократії з мінімізованим втручанням держави в усі сфери суспільного буття, за винятком надання відсутніх на ринку послуг [5, с. 12].

У словнику термінів і понять з державного управління адміністративний менеджмент визначено як так зване «адміністративно-державне управління» [5, с. 23–26]. Адміністративний менеджмент – суспільна наука, яка вивчає державне управління, управлінські процеси, взаємовідносини між органами виконавчої влади, а також їх взаємодію із зовнішнім середовищем [6, с. 8].

Аналіз існуючих визначень досліджуваного терміна в управлінській науковій думці засвідчує те, що в науковій літературі використовується кілька трактувань терміна «адміністративний менеджмент». В одному випадку ця дефініція визначається як організаційна діяльність у сфері управління соціально-технічними системами, в другому – адміністративний менеджмент трактується як наука, що вивчає процеси управління лише в державних органах влади.

Для досягнення поставленої мети в дослідженні обраної проблеми розглянемо походження словосполучення «адміністративний менеджмент». Для цього доцільним є конкретизація змісту терміна «адміністративний менеджмент».

Адміністративний – це той, що пов'язаний з управлінням, адміністрацією [7, с. 23]. В «Етимологічному словнику» зазначається, що терміни «адміністративний», походять від латинського «administratio», що означає «прислужування, допомога, керування» і є похідними від дієслова «administro» – «прислужую, допомагаю, керую, завідаю», утвореного за допомогою префікса «ad-» («при-, до-») і дієслова «ministro» («служу, керую»), що походить від «minister» – «слуга, помічник» [8, с. 49]. Адміністративний у широкому значенні – це той, що пов'язаний загалом з управлінською діяльністю, у вузькому розумінні – той, що пов'язаний з бюрократичним методом управління та виконанням управлінських рішень.

Термін «адміністративний» бере початок від поняття «адміністрація». Адміністрація (лат. «administratio» – «управління, керівництво») – це: 1) сукупність органів, що здійснюють функції управління; 2) посадові особи управління, керівний склад установи, організації, підприємства; 3) розпорядники, відповідальні улаштовувачі будь-чого [7, с. 23–24].

У вітчизняній практиці управлінський апарат організації називають адміністрацією. Адміністрація має здійснювати офіційне представлення організації в зовнішньому середовищі й безпосередньо управляти її цілеспрямованим функціонуванням, забезпечуючи взаємодію із структурними підрозділами.

Під «адміністрацією» традиційно прийнято вважати управлінську діяльність державних органів та організаційну діяльність у сфері управління. До управлінської діяльності державних органів слід зарахувати відповідну діяльність виконавчих органів рад, що виконують державні функції, які характеризуються такими рисами: діють за дорученням держави, яка законодавчо визначає їхній правовий статус, і виступають активними учасниками вироблення та реалізації державної політики; утворюються в порядку, встановленому Конституцією України і відповідними законами; забезпечують реалізацію завдань та функцій держави; у межах власного правового статусу виступають від імені держави та за її дорученням, є її офіційними представниками. У багатьох зарубіжних демократичних державах до розглянутого в цьому контексті терміна «адміністрація» зазвичай додається прикметник «публічна», яке окреслює межі відповідного складного визначення, відокремлюючи суб'єкти публічного права від суб'єктів приватного права [9, с. 10]. У словнику термінів і понять з державного управління визначено, що публічна адміністрація – це сукупність державних і недержавних суб'єктів публічної влади, ключовими структурними елементами якої є: а) органи виконавчої влади; б) виконавчі органи місцевого самоврядування [4, с. 168–169].

Останнім часом у науковій літературі з державного управління широко використовуються терміни «публічний адміністративний менеджмент», так зване «адміністративно-державне управління».

Можна погодитися з автором [9, с. 14–15] який стверджує, що англійський термін «public administrative management», на який автори посилаються у своїй роботі [10, с. 23–26], в дослівному перекладі означає не що інше, як «публічний адміністративний менеджмент». Слово «public» у цьому контексті лише визначає, що адміністративний менеджмент застосовується в органах публічної (неточний переклад – державної) влади. Проте адміністративний менеджмент застосовується також на промислових, сільськогосподарських, торговельних та інших підприємствах, у банках, страхових компаніях, лікувальних, навчальних та інших установах та громадських об'єднаннях. Однак автори за сутнісною характеристикою пов'язують поняття «адміністративний менеджмент» тільки з адміністративною діяльністю органів публічної влади. Автор [9] зазначає, що публічний адміністративний менеджмент («public administrative management») – вже поняття державного управління та місцевого самоврядування або, як прийнято позначати відповідне соціальне явище в демократичних країнах, – публічного адміністрування («public administration» – так подається точний переклад англійською мовою поняття «організаційно-виконавська діяльність органів публічної влади»). Публічне адміністрування включає також правове регулювання суспільних відносин, використання економічних інструментів для створення сприятливих умов ведення економічної діяльності. Адміністрування (адміністративний менеджмент) в органах публічної влади пов'язане з їхньою внутрішньою діяльністю, насамперед з регламентацією процесів діяльності, плануванням роботи, контролем виконанням, управлінням персоналом цих органів [9, с. 15].

Очевидно, що суб'єкти публічного сектору здійснюють організаційну діяльність у сфері управління, яке передбачає упорядкування внутрішньоорганізаційних процесів, функціональний, професійно-кваліфікаційний і посадовий поділ управлінської праці, структури управління, вимоги до персоналу та результатів його діяльності. Всі ці питання стають предметом організаційної діяльності у сфері управління і передбачають встановлення певних регламентів роботи, норм управлінської праці і професійно-кваліфікаційних характеристик посад, а також затвердження організаційних структур, штатних розкладів, відповідних положень про підрозділи, посадових інструкцій, правил внутрішнього трудового розпорядку, а також укладення трудових та колективних трудових договорів.

Із зазначеного можна зробити висновок, що публічна адміністрація як сукупність державних суб'єктів реалізовує завдання та функції держави у межах власного правового статусу, а організаційну діяльність (адміністрування) у сфері управління державними суб'єктами здійснюють посадові особи.

Компетентним органом, який уповноважений здійснювати зазначенні організаційні процеси у сфері управління, є адміністрація організації. В наукових джерелах терміном «адміністрація» також визначено об'єднання посадових осіб і органів, які очолюють організацію. Це визначення суб'єкта організаційного управління (адміністрування) є найбільш широким, пов'язане з організаційною діяльністю адміністрації в сфері управління організаціями публічного права та суб'єктів господарювання усіх форм власності. Проте доволі поширеним нині є явище ототожнення адміністрації та її організаційної діяльності у сфері управління (адміністрування) з управлінською системою організації загалом, тобто з менеджментом.

Класичне визначення терміна «адміністрування» характеризує це явище як управлінську діяльність керівника та органів управління загалом, яка базується на силі влади і здійснюється переважно через накази і розпорядження.

Адміністрування у науковій літературі визначається як: 1) управління; 2) формально-бюрократичне управління, що здійснюється лише через накази і розпорядження, командування. Визначення поняття «адміністрування» як управління зосереджує увагу насамперед на бюрократичних методах його реалізації: наказ, розпорядження. Адміністративна діяльність – структуризація робіт, співвідношення часу та завдань, кваліфікований відбір та підготовка кадрів, винагорода за кінцевий результат [11, с. 65].

Таким чином, адміністративна діяльність – це діяльність працівників апарату управління, які здійснюють її у межах визначеної посади. Відповідно до поділу управлінської праці це означає, що первинною структурно-функціональною одиницею в системі управлінської праці є посадова діяльність індивіда, тобто адміністративна діяльність розглядається з позиції аналізу системи «посада-працівник». Відправним пунктом дослідження посади як управлінської категорії є виявлення її основних системних характеристик: структури, зв'язків, функцій, організації тощо [12, с. 37].

Зазначений підхід до розмежування понять зумовлює застосування поняття «адміністрування», «адміністративна діяльність» або ж «адміністративний менеджмент» як синонімів, зміст яких зводиться до об'єднуючого комплексу організаційно-методичних функцій, що забезпечують виконання повноважень менеджменту.

Суб'єктом адміністрування є посадова особа, яка має визначений комплекс повноважень, який дозволяє йому досягати намічених цілей.

До об'єктів адміністрування належать: відносини (установи, реєстрації, комунікації, субординації, взаємодії, розробки, побудови, розмежування, обмеження, ліквідації, корпоративні); зв'язок (інформації, комутації, ієрархії, компетенції, кооперації, лінійності, функціональності, централізації, сегментації, дослідження, перевірки, відповідальності, звітності); функції (стратегічні, загальні, конкретні, прикладні, локальні, спеціальні, допоміжні); процедури (планування, розробки, пропозиції, затвердження, розподілу, реалізації, контролю виконання, стимулювання, реорганізації); норми (взаємозв'язку, кореспонденції, відповідальності, підпорядкованості, повноважень, розподілу, керованості); документи (статути, договори, положення, регламенти, норми, акти, правила, порядки, інструкції, рекомендації, допуски, квоти); структури (лінійні, функціональні, лінійно-функціональні, штабні, матричні, програмно-цільові, мережеві); органи (дирекції, департаменти, управління, комплекси, філії, станції, виробництва, цехи, модулі, підрозділи, відділи, бюро, лабораторії, сектори, групи, бригади, ланки, посади); форми (угоди, корпорації, холдинги, товариства, компанії, кооперативи, товариства).

Адміністративний менеджмент як різновид менеджменту спрямований на організацію різних організаційних процесів і управління ними. Слід зазначити, що адміністрацію організації формують не всі керівники структурних підрозділів, до адміністрації не належать лінійні та функціональні керівники середнього і практично всі керівники виробничих та управлінських підрозділів нижнього рівня. Співвідношення менеджменту та адміністративного менеджменту відображає рис 1.

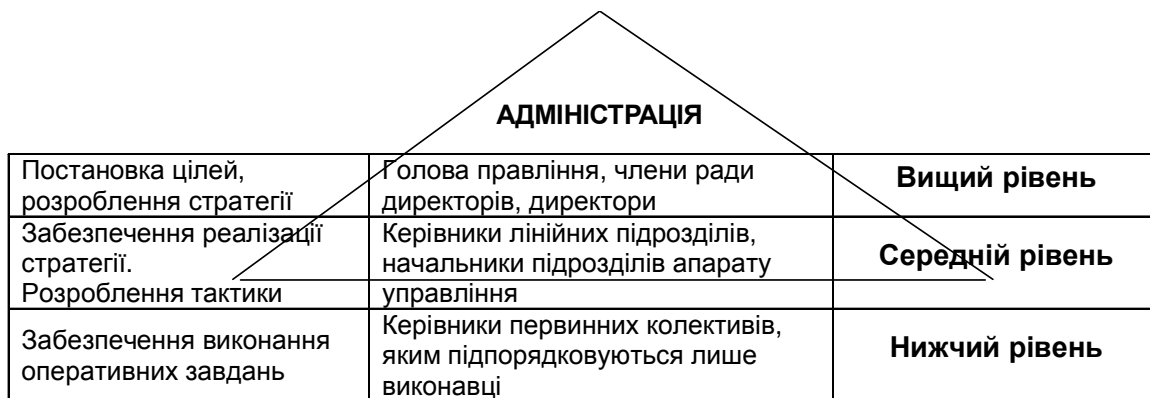


Рис. 1. Співвідношення менеджменту та адміністрації організації [7, с. 40]

Зображена на рис. 1. конфігурація дає змогу чітко визначити належність складу керівників верхнього і частково середнього рівнів як менеджменту, так і адміністрації організації. Відповідно, всі фахівці та виконавці верхнього рівня управління організації безпосередньо належатимуть до її адміністрації.

Фахівці та виконавці управлінських підрозділів верхнього рівня не лише становлять більшість співробітників адміністрації, й на практиці визначають зміст її діяльності. Адміністративний менеджмент охоплює діяльність керівників, функціональних фахівців і виконавчих органів управління, що забезпечується, як правило, верхнім рівнем управління організації.

Адміністративний менеджмент, окрім власне управління організацією, передбачає виконання таких основних завдань: регламентація; розпорядження; інформаційне забезпечення; контроль виконання визначених завдань працівниками; супровід документообігу і діловодства.

Загалом основні завдання адміністративного менеджменту та його взаємозв'язок з управлінською системою можна подати так (рис. 2).



Рис. 2. Складові адміністративного менеджменту [7, с. 42]

Наведені на рис. 2 завдання адміністрування дають змогу розкрити його доволі складний зміст, що зумовлює відповідну взаємодію в адміністрації організації. Завдання адміністративного менеджменту виконує не лише адміністрація, а й менеджмент організації, керівники виробничих і управлінських підрозділів нижнього рівня. Якщо для менеджменту організації адміністративний менеджмент є штатним інструментом дії, то для керівників нижнього рівня адміністративні повноваження встановлюються або делегуються відповідно до завдань, які виконуються.

На нижньому рівні управління функції менеджменту та адміністрації об'єднує керівник та відповідно делегує безпосереднім підлеглим. У зазначеному контексті адміністрація і система, що управляє, загалом спрямовує дії на керовану систему організації.

Опираючись на викладене вище, адміністративний менеджмент можна визначити як управлінську діяльність, що ґрунтується на адміністративних методах, функціях, принципах та засадах управління всередині трудового колективу організації, що спрямована на вирішення зовнішніх завдань, створення в колективі найкращих умов для цього, та має спрямованість на досягнення цільових орієнтирів, забезпечення стійкості організації в зовнішньому середовищі.

Оскільки управління об'єктивно необхідне для ефективного функціонування будь-якої організації, то в цьому контексті сфера адміністративного менеджменту торкається підприємств та організацій різних форм власності, державних організацій та установ, органів місцевого самоврядування, некомерційних організацій, громадських об'єднань.

Отже, адміністративний менеджмент є функціональним підвидом управління, аналогічно як і фінансовий менеджмент, стратегічний менеджмент, ризик-менеджмент, кадровий менеджмент тощо, який увібрав певні специфічні ознаки управлінської діяльності, відмінні від інших видів управління, і може стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Бодди Д. *Основы менеджмента* / Д. Бодди, Р. Пэйтон ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 816 с.
2. Ферейра Е. *Administrative Management. – Second edition.* / Е. Ферейра, А. Ерасмус, Д. Гроуневальд / Cape Town, South Africa: Juta & Company Ltd., 2009. – 480 с.
3. Ковалевски С. *Научные основы административного управления* / С. Ковалевски ; пер. с польск. ; под ред. Л. Н. Качалиной. – М. : Экономика, 1979. – 232 с.
4. Фомичев А. Н. *Административный менеджмент : учеб. пособ.* / А. Н. Фомичев. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 228 с.
5. Малиновський В. Я. *Словник термінів і понять з державного управління* / В. Я. Малиновський. – К. : Центр сприяння інститут. розвитку держ. служби, 2005. – 254 с.
6. Конспект лекцій «Адміністративний менеджмент» [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. – Режим доступу : <http://library.if.ua/books/3.html>.
7. Райченко А. В. *Административный менеджмент* / А. В. Райченко. – СПб. : Питер, 2009. – 416 с.
8. *Словарь иностранных слов. – 7-е изд., перераб.* – М. : Рус. язык, 1990. – 624 с.
9. Конспект лекцій «Адміністративний менеджмент» [Електронний ресурс] // Бібліотека економіста. – Режим доступу : <http://management.fem.sumdu.edu.ua/index.php/ua/methodpart/9>
10. Новіков Б. І. *Основы административного менеджменту : навч. посіб.* / Б. І. Новіков, Г. Ф. Сініок, П. В. Круш. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 560 с.
11. Армстронг М. *Управление эффективностью работы* / М. Армстронг, А. Барон ; пер. с англ. – М. : НИРРО, 2005. – 409 с.
12. *Основы менеджменту : навч. посіб.* / за ред. В. С. Верлоки, І. Д. Михайлова. – Харків : Основы, 1996. – 352 с.

Григорій МОНАСТИРСЬКИЙ

^{2a} ΔΑΔΩ²×Í ÈÈ Ì ²ΑΩ²Α ΑÍ ΟÍ ΔΑΑΕ²Í Í Β ΔÍ ÇΑÈÒÈÍ Ì
Í ΑΝ²ΑΕ²ΑÍ ÈÕ Ì ΟÍ ÈÒ²Α: ÈÍ Í Ο²ΑÍ ΟΟ²ΑΕ²Ε²Í ² ÇΑ²Ν²ΑΑÈ

Обґрунтовано теоретичні засади концепції ієрархічності управління економічним розвитком населених пунктів. На відміну від традиційного підходу до економічного розвитку цих спільнот як об'єкта впливу виключно з боку органів місцевого самоврядування, ця концепція визначає, що населений пункт є об'єктом управлінського впливу з боку суб'єктів різного ієрархічного рівня та функціональної природи.

Grounded theoretical principles of conception of hierarchicalness of management economic development of settlements. Unlike the traditional going near economic development of these associations as object of influence exceptionally from the side of organs of local self-government this conception determines that a settlement is the object of administrative influence from the side of subjects of different hierarchical level and functional nature.

Беззаперечним є те, що економічний розвиток будь-якої держави, як складної соціально-економічної системи, визначається рівнем економічного розвитку її складових – регіонів, субрегіональних утворень та населених пунктів. Саме на цьому рівні безпосередньо відбуваються вихідні економічні та соціальні процеси (функціонування суб'єктів господарювання, що створюють реальний національний продукт; реалізація економічного потенціалу людини; перебіг життєвого циклу домогосподарств), що, агрегуючись, формують соціально-економічну ситуацію в територіальних системах вищого ієрархічного порядку.

Гармонійність розвитку національної економіки та її структурних елементів вимагає формування узгодженого управлінського впливу з боку суб'єктів економічних відносин (органів державної влади центрального та місцевого рівнів, регіональних та первинних органів місцевого самоврядування, адміністративно-управлінського апарату суб'єктів господарювання, політичних еліт та громадських рухів), який був би адекватним новим тенденціям розвитку людської цивілізації. Забезпечення виходу України на рівень передових держав Заходу передбачає руйнування консервативних підходів до управління її економічним розвитком на основі імплементації сучасних існуючих в світі чи розроблення кардинально нових управлінських технологій. У політичній, суспільній, а часто й науковій сферах панує спрощений підхід до розуміння природи та управління економічними процесами на рівні населених пунктів. Це пов'язано як з об'єктивною консервативністю засадничих положень економічного розвитку населених пунктів та управління ним, що простежується на основі ретроспективного історико-економічного аналізу функціонування локальних територіальних спільнот, так і стереотипом «простоти економіки населених пунктів», управління якою не потребує спеціальних навичок, та домінуванням суб'єктивних містечкових інтересів.

Вагомий внесок у дослідження різних аспектів управління економічним і соціальним розвитком населених пунктів зробили Б. Адамов, Б. Андресюк, Л. Бакер, О. Батанов, Р. Беннет, Е. Блейклі, Б. Блуестон, О. Бобровська, С. Богачов, М. Бутко, Р. Вальчак, В. Василенко, Е. Войцеховський, Б. Генан, Г. Гілберт, О. Дацій, Б. Деанте, М. Долішній, С. Дорогунцов, К. Жук, В. Зотов, О. Єгоров, В. Иванов, І. Каліннікова, О. Кириленко, Т. Клементевич, В. Коломийчук, М. Корнієнко, В. Кравченко, О. Кузнецова, Ф. Кьєлбергсєдс, В. Лексін, О. Лук'яненко, З. Макашева, А. Мельник, М. Мельникова, А. Міщук, Г. Мюрдаль, Я. Олійник, А. Степаненко, І. Ткачук, З. Франковський, Дж. Фрідман, Б. Харісон, А. Чемерис, М. Чумаченко, Ю. Шаров, О. Швецов, О. Шпачук, Д. Штраль. Поряд із цим, у науковій літературі практично відсутні дослідження в напрямку формування інноваційної моделі управління економічним розвитком населених пунктів з боку глобальних, національних, регіональних та локальних суб'єктів.

Метою роботи є обґрунтування концептуальних засад ієрархічного підходу до управління економічним розвитком населених пунктів.

Розвиток загалом та його економічна компонента є явищем об'єктивним. В населеному пункті, як і в будь-якій іншій соціальній системі, можуть відбуватися різноманітні процеси, обумовлені історичними, географічними та соціо-біологічними чинниками: соціальні (формування соціальних угруповань: родин, сімей); демографо-біологічні (народження, смерть, переселення людей); історико-культурні (збереження традицій, звичаїв, обрядів); економічні (пошук сфери прикладання та реалізація здатності до праці, ведення особистого підсобного господарства, об'єднання зусиль різних суб'єктів господарювання, відкриття майстерень) тощо.

Щоб розвиток населених пунктів набув цілеспрямованого, передбачуваного характеру, був ефективним з дотриманням критерію оптимального використання ресурсів, ним потрібно управляти. Вся багатоманітність підходів до характеристики поняття «управління» обумовлена багатогранністю й складністю цього соціального явища, яке дуже важко на сучасному етапі розвитку управлінської науки виразити одиничним визначенням.

Процес управління передбачає наявність двох необхідних компонентів – суб'єкта управління (складова, яка здійснює управлінський вплив) та об'єкта управління (частина системи, на яку цей вплив спрямований, яка забезпечує врешті-решт реалізацію соціальної місії конкретної системи управління). За В. Галактіоною та В. Козбаненко, управління є процесом створення цілеспрямованої взаємодії суб'єкта й об'єкта управління для досягнення результатів, що мають соціальну значущість [1, с. 10]. Це визначення містить принципово важливі, на нашу думку, моменти. По-перше, вплив суб'єкта управління на об'єкт з одностороннього явища перетворюється в їхню взаємодію, що більш повно відображає діалектику соціальних систем. По-друге, запровадження критерію соціальної значущості результату управління характеризує соціальну спрямованість та соціальну місію будь-якої управлінської системи.

Традиційно економічний розвиток населених пунктів розглядається в науковій літературі як об'єкт впливу з боку органів місцевого самоврядування. Враховуючи розуміння населеного пункту як динамічної відкритої організації, що володіє властивістю інтегративності, яка передбачає входження кожної організаційної системи у відповідну макроорганізацію, можемо стверджувати, що населений пункт є об'єктом полівекторного управлінського впливу з боку управлінських суб'єктів різного ієрархічного рівня та функціональної природи. Це твердження є основоположною ідеєю нової теоретичної концепції місцевого економічного розвитку – концепції ієрархічності управління економічним розвитком населених пунктів (рис. 1). У системі ієрархічного управління місцевим економічним розвитком ми виокремлюємо п'ять рівнів: глобальний, макроекономічний, мезоекономічний, локальний та мікрорівень. Позиціювання глобального рівня пов'язано зі зростанням ролі наднаціональних інститутів та корпорацій в забезпеченні економічного розвитку населених пунктів (великі міста як суб'єкти світової економіки; транскордонне співробітництво; наднаціональне регулювання муніципального розвитку багатосторонніми хартіями та міжнародними договорами; дотримання певних вимог щодо розвитку населених пунктів як критерій вступу країни в міжнародні організації; діяльність ТНК на території населених пунктів; фінансування муніципальних проектів міжнародними фондами). Макроекономічний рівень, що представлений центральними органами державної влади, покликаний забезпечити зменшення диференціації в рівнях економічного розвитку населених пунктів шляхом використання механізмів фінансово-бюджетного регулювання, програмування для вирівнювання територіального розвитку й підтримки проблемних територій. В цьому контексті доцільно поставити питання про необхідність формування державної муніципальної політики, яка б визначила бачення державою економічного розвитку базових територіальних спільнот та механізм його реалізації. Регіональний рівень, на якому функціонують як місцеві органи державної виконавчої влади, так і регіональні органи місцевого самоврядування, повинен забезпечити безпосереднє впровадження державної економічної політики на муніципальному рівні та реалізацію спільних економічних інтересів населених пунктів певного регіону. Локальний рівень безпосередньо відповідає за забезпечення економічного розвитку населених пунктів на основі реалізації економічних інтересів територіальної громади органами місцевого самоврядування через розроблення та впровадження важелів місцевої економічної політики. Фактично, суб'єкти мікрорівня забезпечують формування предметного вираження економічного розвитку,

створюючи муніципальний економічний продукт на основі реалізації власних економічних інтересів. В умовах становлення громадянського суспільства, інституціоналізації партійного життя, пропорційного принципу формування представницьких органів влади центрального, регіонального та міського рівнів зростає роль громадських організацій та політичних партій у визначенні напрямку та інтенсивності місцевого економічного розвитку, що представлені на макроекономічному, мезоекономічному та локальному рівнях.



Рис. 1. Система суб'єктів управлінського впливу на економічний розвиток населених пунктів

Висунута нами концепція ґрунтується на таких положеннях: економічний розвиток населених пунктів є результатом управлінського впливу з боку різних суб'єктів, що передбачає врахування ролі кожного суб'єкта в його загальній динаміці; неприпустимим є нехтування будь-яким із суб'єктів забезпечення місцевого економічного розвитку, що пов'язано з необхідністю врахування різних чинників, які визначають траєкторію руху місцевої економіки; кожен з рівнів управління місцевим економічним розвитком виконує свою роль, яка визначається характером суб'єктів управління, їхньою місією, цілями функціонування й призначенням; суб'єкти управління місцевим економічним розвитком перебувають у складній взаємодії й взаємозалежності; суб'єкти управління місцевим економічним розвитком спроможні як підсилювати, так і послаблювати чи навіть блокувати взаємні управлінські впливи на розвиток місцевої економіки; ієрархічність управління місцевим економічним розвитком є ознакою управління розвитком населених пунктів у всіх країнах, що пов'язано з їх універсальною природою як первинного елемента національної економіки.

Практичним підтвердженням життєвості й правомірності запропонованої концепції ієрархічності управління економічним розвитком населених пунктів є те, що «в країнах ринкової економіки доволі

активно використовується механізм впливу центральної влади на економічний розвиток окремих територій» [2, с. 5].

Залежно від домінування окремої групи суб'єктів управління економічним розвитком населених пунктів можна виокремити різні моделі управління цим процесом, а саме:

1) ліберально-ринкову, функціонування якої зумовлено мінімізацією впливу держави та муніципальних органів управління на розвиток місцевої економіки, динаміка якої, в свою чергу, визначається рішеннями менеджерів суб'єктів господарювання, що функціонують в умовах жорсткої ринкової конкуренції;

2) стихійно-хаотичну, за якої жоден зі суб'єктів управління місцевим економічним розвитком не є домінуючим чи таке домінування є короткостроковим і постійно змінюється – економічний розвиток населених пунктів визначається місцевим економічним саморозвитком та ринковим саморегулюванням;

3) державницько-централізовану. За цієї моделі держава концентрує в своїх руках важелі забезпечення економічного розвитку населених пунктів, повноваження регіональних та місцевих органів влади є номінальними, фактично вони є провідниками державної економічної політики;

4) номінальну. Ця модель характерна для населених пунктів, що не мають об'єктної бази для забезпечення економічного розвитку (наприклад, поселення, в яких відсутні будь-які суб'єкти господарювання), хоча можуть мати власні органи місцевого самоврядування, які зі суб'єктивних та об'єктивних причин не здійснюють чи неспроможні здійснювати діяльність зі стимулювання економічної активності;

5) регіональну. В умовах цієї моделі основну роль у визначенні напрямків економічного розвитку населених пунктів певного регіону відіграють регіональні органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування вторинного рівня в межах формування урбаністичних агломерацій, регіональних територіально-виробничих комплексів, економічних зон зі спеціальним статусом;

6) самоврядну, за якої визначальним суб'єктом управління місцевим економічним розвитком є органи місцевого самоврядування, що реалізують економічне бачення розвитку спільноти територіальною громадою;

7) синергійно-комплексну. Ця модель дає змогу ефективно об'єднати управлінські впливи в процесі забезпечення місцевого економічного розвитку з боку управлінських суб'єктів різного ієрархічного рівня на принципах позитивної синергії, що дає змогу узгодити інтереси держави, регіону, локальної спільноти та суб'єктів господарювання, які доволі часто не збігаються.

Економічний розвиток населених пунктів як об'єкт управлінського впливу під дією суб'єктів управління його забезпеченням набуває нових ознак: координованості (різновекторні прояви економічного розвитку окремих суб'єктів господарювання, розташованих у населених пунктах, розглядаються як елементи єдиного процесу економічного розвитку території); передбачуваності (з'являється можливість прогнозування перебігу економічних процесів, а відповідно й програмування досягнення керованим об'єктом бажаного стану); керованості (зменшується ймовірність хаотичних економічних процесів шляхом оперативного реагування на негативні зміни, що завчасно відстежуються); цілеспрямованості (розвиток відбувається не заради розвитку, а орієнтований на досягнення певної цілі); суб'єктивності (об'єктивний процес розвитку отримує певне суб'єктивне забарвлення, зумовлене управлінськими рішеннями окремих управлінських органів чи посадових осіб); раціональності (суб'єкт управління отримує можливість обрати таку траєкторію розвитку, яка забезпечить найкращий результат при економічному використанні наявних ресурсів); соціальної орієнтованості (усі важелі сприяння економічному розвитку, врешті-решт, підпорядковані єдиній меті – забезпечення соціального добробуту кожного члена територіальної громади).

Центральною рухомою ланкою механізму управління економічним розвитком населених пунктів є управлінські важелі, що забезпечують динамічність управлінських впливів та взаємодію суб'єкта і об'єкта управління [3]. Управлінські важелі реалізуються за допомогою сукупності управлінських інструментів [4, с. 260–271], які в свою чергу є системою управлінських технологій, що є способами безпосереднього здійснення управлінської діяльності та практичного впровадження управлінських рішень. Якщо історично під технологією розумілася «загальнотехнічна дисципліна, що вивчала взаємодію засобів праці та сировини, матеріалів» [5, с. 24], то сьогодні можемо стверджувати, що «технологізацію необхідно розглядати як об'єктивний процес еволюції науки управління» [6, с. 4]. Заслугове на увагу думка С. Жданова про те, що «... термін «технологія» є ширшим поняттям, аніж

метод. Технологія управління – це сукупність способів (методів, моделей), правил і порядку їх застосування, аналітичних та графічних інструментів використання вихідних даних і результатів розрахунків для підготовки та прийняття управлінських рішень» [7, с. 5]. Поняття «технологія управління» не можна замикати на технологіях управління організацією як суб'єктом мікроекономіки. З цього погляду дискусійним є визначення управлінських технологій, запропоноване Л. Товажнянським як «послідовності дій і операцій з формування та здійснення конкретного управлінського впливу з метою ефективної організації людей, що займаються спільною трудовою діяльністю» [6, с. 19], оскільки управлінські технології є способом реалізації управлінських впливів усіх без винятку інститутів управління стосовно всіх об'єктів управління (організація, локальна територіальна спільнота, регіон, держава). Це дає право розглядати технології управління економічним розвитком населених пунктів як первинний елемент управління цим процесом. Дещо абстрактним та обмеженим є визначення технологій управління економічним розвитком муніципальних утворень російських вчених В. Іванової, Ю. Гузова та Т. Безденежних, за яким «технології управління економічним розвитком муніципальних утворень є комплексом науково-методичного інструментарію, що дозволяє виробити, прийняти й виконати управлінські рішення для забезпечення реалізації основних функцій управління в діяльності органів місцевого самоврядування» [8, с. 59–60], оскільки не враховує співвідношення інструментарію та технологій і зводить управління місцевим економічним розвитком до діяльності органів місцевого самоврядування, що суперечить ієрархічності та системності управління цим процесом. В умовах прискорення розвитку соціально-економічних систем всіх ієрархічних рівнів технології управління економічним розвитком населених пунктів також повинні розвиватися, оскільки статика цих технологій суперечить самій їхній сутності та призначенню як детонаторів забезпечення розвитку, що за свою природою є динамічним процесом. Використання засад загальної теорії розвитку дає змогу виокремити такі типи розвитку технологій управління економічним розвитком населених пунктів: модифікація, модернізація, трансформація та реформування.

Сучасна теорія та практика управління економічним розвитком населених пунктів є полігоном культивування багатьох стереотипів, породжених як історичним досвідом, так і усталеними науковими упередженнями, зумовленими тривалим домінуванням певних теорій місцевого економічного розвитку (теорії депресивності, теорії місцевого самоврядування як інституту соціального обслуговування, теорії природних монополій, соціологічних теорій розвитку громад, теорії сукупної причинності). Формування ефективної моделі управління економічним розвитком населених пунктів в Україні вимагає спростування таких стереотипів: лише формування повноцінного інституту місцевого самоврядування спроможне забезпечити економічний і соціальний розвиток населених пунктів; існують депресивні території, неспроможні самостійно вийти з кризової ситуації, що потребують обов'язкової зовнішньої допомоги; житлово-комунальне господарство є сферою функціонування виключно природних монополій; в комунальній власності може перебувати майно, яке зорієнтоване насамперед на одержання соціального, а не економічного ефекту; комунальна соціальна інфраструктура є наперед визначеним реципієнтом; сільські поселення мають винятково аграрну орієнтацію економічного розвитку; об'єктивно існує розрив у середовищі здійснення підприємницької діяльності та умовах життя між селом і містом; гарантією забезпечення економічного розвитку населених пунктів є їхнє укрупнення шляхом територіального об'єднання.

Вказане обумовлює необхідність модернізації існуючих та розроблення нових теорій економічного розвитку населеного пункту з урахуванням гіпотези дослідження цієї спільноти як економічної системи на основі відмови від архаїчно-догматичного підходу до забезпечення розвитку низового територіального рівня, впровадження новаторсько-інноваційної концепції управління на засадах менеджменту.

Отже, розуміння населених пунктів як динамічних відкритих організацій, що володіють властивістю інтегративності, дозволяє обґрунтувати концепцію ієрархічності управління їхнім економічним розвитком. Це дає змогу розглядати їх як об'єкт управлінського впливу з боку суб'єктів глобального, макроекономічного, мезоекономічного, локального та мікрорівнів різної функціональної природи. Розроблення практичних пропозицій щодо формування системи зрівноваженого управлінського впливу цих суб'єктів на економічний розвиток населених пунктів становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у цій сфері.

Література

1. Государственное управление: основы теории и организации : учеб. / под ред. В. А. Козбаченко. – М. : Статут, 2000. – 912 с.
2. Кузнецова О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О. В. Кузнецова. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 304 с.
3. Монастирський Г. Л. До питання теоретичної сутності механізму забезпечення економічного й соціального розвитку сільських поселень в системі державного регулювання економіки / Г. Л. Монастирський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Вип. 16. – Тернопіль : Екон. думка, 2001. – С. 132–136.
4. Мельник А. Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика : моногр. / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : Екон. думка, 2007. – 476 с.
5. Иванов В. Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В. Н. Иванов, В. И. Патрушев ; 2-е изд. [пераб. и доп.]. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 327 с. – (Энциклопедия управленческих знаний).
6. ТОВАЖНЯНСКИЙ Л. Л. Основы управленческих технологий : учеб. пособ. [для студ. вузов] / [Товажнянский Л. Л., Романовский А. Г., Пономарев А. С., Игнатюк О. А.]. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с.
7. Жданов С. А. Методы и рыночная технология экономического управления / Сергей Александрович Жданов. – М. : Дело и сервис, 1999. – 272 с.
8. Иванова В. Н. Технологии муниципального управления: учеб. пособ. / В. Н. Иванова, Ю. Н. Гузов, Т. И. Безденежных. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 396 с.

Олексій ОКУЛОВСЬКИЙ

ΑΕΕΙ ΔΕΝΘΑΙ Γ Β Ι ΑΟΙ ΑΕΕΕ Ι Ο²Ι Ρ ΑΑΙ Γ Β ΟΟΔΕΝΘΝΟΥΕΙ - ΑΕΘΕΑΙ Γ ΝΟ²
 Ι ΔΕ Ι ΝΑΙ α Ι Ι ² ΔΑΕΔΑΑΟ²ΕΙ Ι ΑΙ Ι Ι ΟΑΙ Ο²ΑΕΟ ΟΕΔΑ-Ι Ε

Розглянуто і використано методику оцінювання туристської активності при аналізі освоєння рекреаційного потенціалу України. Встановлено нерівномірність туристських потоків та завантаження рекреаційного сектору. Обґрунтовано необхідність вживання різноманітних програм відпочинку туристів для збільшення тривалості перебування в країні.

The article describes the method which used for the evaluation of tourist activity in the analysis of Ukraine recreational potential development, established tourist flows and uneven loading of the recreational sector. The necessity to use different programs tourist destination for extended stay is proved.

Одна з найбільш значних, постійних і довгострокових тенденцій, що супроводжує формування і розвиток світового господарства, – неухильне зростання впливу сфери послуг, а серед них туристичних, як на світову економіку загалом, так і на економіку окремих країн і регіонів.

Різнорічний рекреаційний потенціал України нині розглядається як вагоме джерело економічного розвитку держави на перспективу.

Стає очевидним перетворення туризму на велику самостійну галузь національної економіки, діяльність якої спрямована на задоволення специфічних потреб населення. Різнорічність цих потреб задовольняється не тільки туристичними підприємствами, а й підприємствами інших галузей, що обумовлює значення туризму як одного з факторів мультиплікативного впливу на розвиток економіки. Туризм є складовою світових інтеграційних процесів, а туристичний бізнес нині стає значущим сектором економіки.

Розвиток індустрії туризму в Україні супроводжується безліччю проблем, які вимагають детального вивчення. Дослідження туризму потребує розрахунку й аналізу кількісних показників, за основу яких взято статистичні дані та спостереження. З огляду на це проблеми проведення оцінювання певних явищ та процесів є центральними в дослідженнях туризму.

ЮНВТО прогнозує, що в туристських напрямках, щодо яких нині існують труднощі, до кінця року спостерігатиметься відновлення попиту. «Настав час підтримати ці туристичні напрями і посприяти відновленню їхніх секторів туризму, сприяючи загальній економічній і соціальній стабільності і прогресу», – зазначає пан Ріфаї [1].

Ю. В. Журавльов зазначає, що «Україна має вагомні об’єктивні передумови, щоб увійти до числа розвинених в туристичному відношенні країн світу..., оскільки держава володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом» [2, с. 482]. Проте, на думку К. В. Захарової та Н. В. Глухенко, в Україні «... наявний ресурсний потенціал практично не використовується, а стан і результативність розвитку туризму не лише відстає від передових країн світу, а й не відповідає вимогам сучасного суспільства» [3, с. 82].

Мета статті – проведення за певною методикою оцінки туристської активності для визначення напрямів підвищення ефективності використання рекреаційного потенціалу України.

Розвиток туристичної і курортної сфер України останніми роками характеризується позитивною динамікою: збільшується обсяг в’їзного (іноземного) і внутрішнього туризму, підвищується ефективність господарської діяльності підприємств і рівень курортного обслуговування. Проте основні проблеми низької економічної ефективності функціонування туристично-рекреаційного комплексу України зумовлені сезонним характером роботи, тому дуже важливим є аналіз використання рекреаційного потенціалу при обслуговуванні туристів та визначення напрямів підвищення ефективності.

Найважливішими кількісними показниками туристської активності, що характеризують туристські потоки, є прибуття туристів і тривалість їх перебування. Під прибуттям розуміється число зареєстрованих туристів, що прибули в ту чи іншу країну (рекреаційну територію) за певний період часу, зазвичай календарний рік. Прибуття служить основним показником руху туристів. Оскільки відпочиваючий може відвідати кілька рекреаційних зон впродовж року і навіть у ході однієї поїздки побувати в різних регіонах, фактично чисельність туристів менша, ніж кількість прибуття.

За статистикою міжнародні туристські прибуття у 2011 р. досягли 980 млн., а на 2012 р. ЮНВТО прогнозує їхнє зростання на 3–4% [4]. У розвитку туризму, незважаючи на короточасні коливання, простежується стійка тенденція до зростання. Країни-лідери з прибуття туристів – Франція, США, Китай, Іспанія та Італія.

З 1997 р. Україна стала членом Всесвітньої туристської організації. За її даними наша країна у 2010 р. займала 12 місце серед лідерів із міжнародних туристських прибуттів, їхня кількість становила 21,3 млн. (рис. 1).

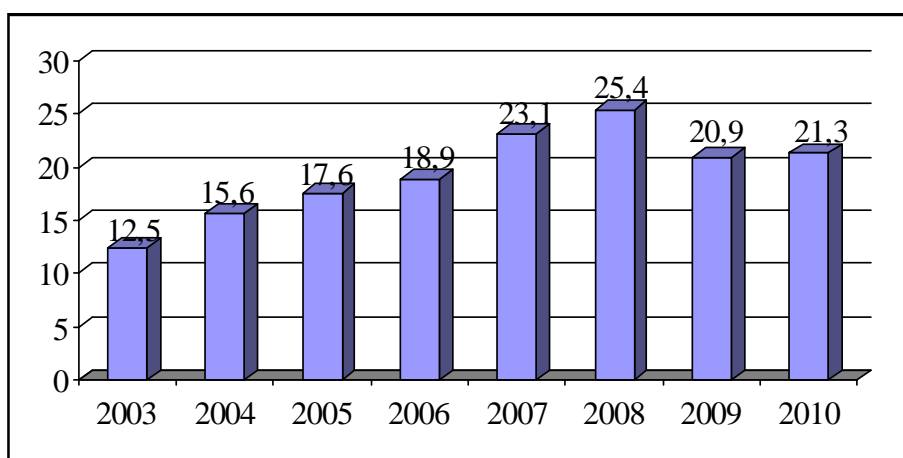


Рис. 1. Динаміка прибуття туристів в Україну, млн. осіб

Однак кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, за регіонами нерівномірна. У табл. 1 наведено склад лідерів за 2010 р.

Таблиця 1

Рейтинг регіонів за загальною кількістю туристів за 2010 р.

Регіон України	Загальна кількість туристів (осіб)	Частка в загальному обсязі (%)	Рейтинг
м. Київ	1814052	34,2	1
Івано-Франківська обл.	1268923	23,9	2
АР Крим	392709	7,4	3
м. Севастополь	175520	3,3	4
Дніпропетровська обл.	168431	3,2	5
Донецька обл.	151924	2,9	6
Харківська обл.	135231	2,6	7
Одеська обл.	133038	2,5	8
Львівська обл.	117242	2,2	9
Запорізька обл.	114679	2,2	10

Рекреаційні ресурси є в усіх областях України. Серед них домінують санаторно-курортні, до яких належать мінеральні води, лікувальні грязі, ропа, кліматологічні ресурси лісів, морів, гір. У табл. 2 наведено рейтинг регіонів України за кількістю оздоровлених у санаторно-курортних закладах, за яким можна зробити висновок, що курортно-рекреаційну спеціалізацію мають вісім регіонів України.

Таблиця 2

Рейтинг регіонів за загальною кількістю туристів за 2010 р.

Регіон України	Загальна кількість оздоровлених (осіб)	Частка в загальному обсязі (%)	Рейтинг
АР Крим	852331	29,0	1
Львівська обл.	335327	11,4	2
Одеська обл.	273716	9,3	3
Донецька обл.	226421	7,7	4
Запорізька обл.	188687	6,4	5
Дніпропетровська обл.	139517	4,7	6
Херсонська обл.	138644	4,7	7
Миколаївська обл.	117798	4,0	8
Закарпатська обл.	80528	2,7	9
Полтавська обл.	63636	2,2	10

У багатьох країнах і регіонах туризм є основним джерелом прибутків. Проведемо аналіз грошових надходжень від туризму в Україні. Згідно зі статистичними даними за рівнем надходжень від туризму за 2003–2010 рр. можна зробити висновок, що в середньому за досліджуваний період доходи становили 3,5 млрд. дол. США, при цьому їхнє щорічне зростання дорівнювало 138,9% (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз обсягу надходжень від туризму в Україні

Роки	Надходження від туризму, млрд. дол. США	Темпи зростання до попереднього періоду, %
2003	0,9	–
2004	2,6	288,9
2005	3,1	119,2
2006	3,1	100,0
2007	5,3	170,9
2008	5,8	119,4
2009	3,6	62,1
2010	3,8	111,4
У середньому за період	3,5	138,9

Тренд показників обсягу надходжень від туризму в Україні майже не відрізняється від тренда показників прибуття, у тому числі в період економічної кризи. Однак якщо розглядати співвідношення темпів прибуття туристів і надходжень від туризму, можна відзначити, що останні зростали значно швидше, ніж туристські потоки.

Абсолютні показники туристських потоків не завжди точно дають змогу судити про рівень туристської активності окремої країни і регіонів, оскільки вони залежать від загальної площі й чисельності населення, тому для оцінки інтенсивності прибуття використовують також відносні показники. Наприклад, інтенсивність прибуття, який визначають як кількість туристів, що припадає на 1 жителя країни (регіону). Інколи інтенсивність прибуття оцінюється у відсотках, тобто з розрахунку на 100 осіб населення приймаючої країни. Загалом по світу цей показник дорівнює 0,11, або 11%. За окремими регіонами і групами країн цей показник істотно відхиляється від середньосвітового значення. Якщо в Центральній Африці і Південній Азії він становить 0,005, то в Карибському басейні та Океанії – не менше 0,4. Найвища туристська активність спостерігається в Європі – понад 0,6. За окремими країнами відмінність значень ще більша: у Китаї – 0,02, Франції – 1,3, Андоррі – 26 [4, с. 31]. В Україні показник інтенсивності прибуття становив у 2010 р. 0,47 (47%) у розрахунку на 1 жителя країни [5].

Поряд із прибуттям туристів, в оцінюванні туристської активності використовується інший показник – тривалість перебування, він вимірюється кількістю ночівель, що здійснюються туристом. Під ночівлею розуміють добу, проведену одним туристом у певній країні. Тривалість перебування всіх мандрівників у країні протягом певного періоду часу, тобто загальну кількість ночівель туриста, підраховують підсумовуванням кількості ночівель, здійсненими всіма туристами, або як множення числа прибуття на середню тривалість перебування туриста в країні. Тенденція динаміки цього показника збігається з тенденцією динаміки прибуття.

Загальна кількість ночівель – показник більш гнучкий, ніж прибуття туристів. Наприклад, Франція за показником прибуття значно випереджає Іспанію, але тривалість перебування туристів там значно менша. У підсумку Іспанія випереджає Францію і за кількістю діб, і за доходами від туризму. З огляду на це важливим показником, що характеризує туристську активність, служить середня тривалість перебування одного туриста в країні. Середня тривалість перебування найбільш значна для країн, віддалених від основних туристських ринків: Австралія – 24 ночівлі, Нова Зеландія – 19. Для невеликих за площею країн, а також орієнтованих на діловий туризм, середня тривалість перебування становить мінімальну величину: Сінгапур – 3 дні, Гонконг – 3,9 днів. В Україні цей показник у 2010 р. становив 12,8 днів [6, с. 50].

Залежно від тривалості перебування виділяють кілька сегментів ринку подорожей: короткострокові (1–7 діб), середньострокові (8–30 діб), довгострокові (більш ніж 30 діб). Короткострокові поїздки (1–3 ночівлі) робляться для відпочинку та розваг у вихідні й святкові дні, а також з діловими цілями. До другої групи (4–7 діб) належать поїздки з різними мотивами, здійснювані переважно під час додаткової відпустки. Саме цей сегмент ринку розвивається випереджальними темпами.

Середньострокові поїздки (8–30 діб) відвідувачі роблять, перебуваючи в тривалій відпустці, переважно для відпочинку і лікування. Поїздки тривалістю більше 30 діб зараховують до довгострокового туризму. Частина осіб, передусім економічно неактивних, роблять їх для відпочинку, розваг, лікування, інша частина – з діловими та професійними цілями (експедиції, навчання тощо).

За результатами обстеження в Україні найбільш тривалі поїздки спостерігаються серед в'їзних та внутрішніх потоків туристів, що пов'язані з організованим туризмом. Серед українців, що виїжджають за кордон, за тривалістю подорожі переважають службові поїздки [7, с. 161] (табл. 4).

Таблиця 4

Середня тривалість поїздки, діб

Мета відвідування	Середня тривалість поїздки, за видами туризму		
	в'їзний	внутрішній	виїзний
Службова поїздка	7	3	9
Організований туризм	11	13	8
Приватна поїздка	9	6	7
Загальна середня тривалість відвідування	9	8	8

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА В XXI СТОЛІТТІ

Анастасія ВІРКОВСЬКА

СІ АІ ²ØІ УІ ÒІ ДАІ ААЕУІ ² І Д²І ДЕÒАÒÈ ÓÈДА-І È
Ó НІ ²АДІ А²ÒІ ÈÒÒА² Ç ÈДА-І АІ È ²АДІ І È

Досліджено відносини між Україною та країнами Європи у зовнішньоторговельній діяльності. Обґрунтовано перспективи їх співробітництва. Визначено перспективні вектори ефективної зовнішньоторговельної діяльності України.

The article analyzes the relations between Ukraine and European countries in foreign trade, and grounded perspectives of their cooperation. Certainly perspective vectors of effective foreign trade activity of Ukraine.

Стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має базуватися на забезпеченні її суверенітету у світогосподарських зв'язках та гарантуванні її національної зовнішньоекономічної безпеки. Уся сукупність зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися на взаємовигідному обміні, міжнародному поділі й кооперації праці. Взаємодія зі світовим господарством повинна опиратися на комплексну, гнучку і динамічну державну зовнішньоекономічну політику, в основі якої – максимальна господарська свобода виробників, експортерів товарів і послуг.

Серед пріоритетів у розвитку експортного сектору необхідно виокремити насамперед високо-технологічні, наукомісткі галузі машинобудування, порошкову металургію, надтверді матеріали, кераміку, електрозварювальне виробництво. Техніка і технологія в цих та інших галузях досягають світового рівня, що значно полегшує проблему пошуку й освоєння власної ніші на світових товарних ринках.

Другу групу пріоритетних галузей може скласти агропромисловий комплекс, який спрямований передусім на країни СНД і партнерів із країн, що розвиваються.

Патентно-ліцензійна торгівля, ноу-хау, інжиніринг, різноманітні послуги, особливо туризм, можуть стати третім напрямком при формуванні експортного сектору України. За умови створення належної виробничої, соціальної і зовнішньоекономічної інфраструктури Україна може приєднатися до найбільш динамічних і вигідних позицій світової торгівлі.

Четвертий пріоритетний блок експортного сектору формують видобувна і металургійна галузі промисловості. Кольорові метали, уран, вугілля, сталь і прокат користуються постійним попитом на світових ринках і спроможні при кардинальній реконструкції металургійних заводів, рудників і шахт підсилити експортний потенціал України.

Зокрема, важливим є експортний потенціал чорної металургії. Нині Україна не тільки належить до першої п'ятірки країн – виробників сталі, а й виробляє її більше за всіх на душу населення. Потужна металургійна база, очевидно, буде залишатися однією з головних складових експортного сектору України, надаючи можливість реалізувати на світовому ринку наявні переваги кваліфікованої, відносно дешевої робочої сили, власних природних ресурсів, розміщення виробництва, ефект масштабу, ліквідувати технологічний розрив у торгівлі з розвинутими країнами.

П'ятий пріоритетний напрямок пов'язаний із надзвичайно вигідним географічним положенням України. Транзитні перевезення вантажів, нафти, газу з євразійської частини на захід і з півночі на південь Європи і далі на Близький Схід аж до Африканського континенту можуть перетворитися на важливий канал валютних надходжень, що вимагає серйозних структурних перетворень у транспортній сфері, щоб підняти її до рівня світових стандартів [1, с. 25].

Важливою передумовою виходу України на свiтовi ринки є забезпечення внутрiшньоекономiчної стабiльностi (фiнансової, бюджетної, цiнової та iн.). Як показує досвiд «старих» i «нових» iндустрiальних країн, в умовах демонетизацiї золота головною гарантiєю запровадження i пiдтримки валютної конвертованостi є товарна конвертованiсть. Тiльки за наявностi потужного i всезростаючого потоку на свiтовi ринки конкурентоспроможних товарiв i послуг, що користуються постiйним попитом, буде i вiдповiдний попит на нацiональну валюту, а значить i її конвертованiсть у валюти iнших держав. Золотовалютнi резерви вiдiграють допомiжну роль як чинник стабiлiзацiї нацiональної валюти i регулювання її поточного курсу.

Серед прiоритетiв державної iмпортної полiтики на першому мiсцi є ввезення сучасних технологiй, ноу-хау, iнжинiрингових послуг. Доцiльною була б розробка державної програми технологiчної модернiзацiї виробництва на базi закордонних технологiй iз зазначенням джерел фiнансування (внутрiшнiх i зовнiшнiх) та видiленням головних галузей економiки, що є визначальними в системi науково-технiчного прогресу [4, с. 83].

Активiзацiя закордонної пiдприємницької дiяльностi i створення розгалуженої системи зовнiшньоекономiчного менеджменту також сприяють активiзацiї зовнiшньоекономiчних потокiв. Ключовою ланкою зовнiшньоекономiчної стратегiї є податкова, депозитна, цiнова, кредитна, фiнансова i валютна полiтика.

З огляду на досвiд закордонних країн у стимулюванні експортних галузей, доцiльно було б експортно орієнтованим виробництвом компенсувати податок на додану вартiсть при перетинi товарами митних кордонiв України, а також впровадити пiльговi умови кредитування iнвестицiйних програм i проєктiв. Цiнова полiтика вже зараз має орієнтуватися на зближення внутрiшнiх i свiтових цiн, депозитна – на свiтовi грошовi ринки.

Тематику статтi досліджували такi вчені, як В. Власов, А. Грiценко, С. Сиденко, А. Барановський, С. Чужiков, С. Феофiлов, А. Фiлiппенко, Г. Друзенко, А. Дергачев, Б. Губський, В. Апопiй О. Шнирков та iн. У своїх працях автори досліджували проблеми, перспективи i напрямки розвитку зовнiшньоторговельних вiдносин України i Європи.

Метою цiєї статтi є дослідження вiдносин мiж Україною та краiнами Європи у зовнiшньоторговельнiй дiяльностi, а також визначення подальших перспектив їх спiвробiтництва.

Зовнiшньоекономiчна стратегiя передбачає вибiр географiчного середовища, в якому найбільш органiчно досягається реалiзацiя економiчних iнтересiв. Найкращим економiчним рiгоном для України є європейський. Територiальна спiльнiсть, наявнiсть зручних транспортних комунiкацiй, майже однаковi iсторичнi й духовнi традицiї, близькi рiвнi економiчного i науково-технiчного розвитку роблять його головним на цьому етапi формування i диверсифiкацiї зовнiшньоекономiчних зв'язкiв України. На двостороннi зв'язки з окремими краiнами Європи неабiднi значно сильнiшi стимули з боку держави. Необхiдно також наполегливiше шукати шлях до розвитку багатостороннього спiвробiтництва з Європейським Союзом.

На сьогоднiшнiй день ЄС, який складається з 27 країн, – одне з найбільших торгуючих об'єднань країн i торговельних партнерiв України. Україна i ЄС зацiкавленi в пiдтримцi та розвитку вiдкритих торговельних вiдносин. Отже, це питання є актуальним, адже Україна прагне вступити до ЄС i стати вигiдним експортером для об'єднання.

Згiдно з даними Державного комiтету статистики України за 2011 р., частка експорту в країнi СНД i країнi ЄС з України знаходяться практично на одному рiвнi, а частка iмпорту з країн СНД (51,6%) бiльша, нiж з країн ЄС (27,9%) майже в два рази, тобто ЄС є другим за величиною торговельним партнером України [6].

Особливiстю сучасних зовнiшньоторговельних угод України з краiнами ЄС є їх коротко- i середньостроковий характер. Лiквiдацiя державної монополiї на здiйснення зовнiшньоекономiчних операцiй i надмiрна лiбералiзацiя зовнiшньої торгiвлi призвели до суперечностей мiж загальнодержавними iнтересами i цiлями окремих суб'єктiв господарювання.

Все це сприяло процiтанню тiньового бiзнесу, про що свiдчать розбiжностi в даних торговельної статистики України i Євростату, незацiкавленiсть приватних пiдприємцiв в довгострокових торговельних контрактах, експорту стратегiчної сировини, демпiнгу, внаслiдок чого краiна несла фiнансовi втрати. Для торгiвлi України з ЄС характерною є концентрацiя на обмеженiй кiлькостi торговельних партнерiв [7].

Загалом ринок ЄС має доволі ліберальний торговельний режим, що характеризується невисоким рівнем середнього імпортного тарифу і чималою часткою імпорту без стягнення митного збору, що посилюється дією Генеральної системи преференцій, якою може (хоч і обмежено) користуватися Україна.

На сьогоднішній день перспективним питанням співпраці ЄС і України є створення зони вільної торгівлі. Її головними перевагами є: доступ українських виробників на європейський ринок; зростання експорту на 10% за 5 років; залучення інвестицій у виробничу сферу; в результаті скорочення вартості капіталу і збільшення його припливу добробут населення додатково може зрости на 5%. Проте у разі підписання угоди в пропонованому ЄС вигляді погіршиться торговельне сальдо України, що приблизно на 1% зменшить зростання українського ВВП [3, с. 17].

Однак, незважаючи на позитивні моменти, одним із проблемних питань залишається торгівля аграрною продукцією. ЄС встановлює жорсткі квоти на ввезення пшениці, ячменю, м'яса та інших сільськогосподарських продуктів, а це важлива складова експорту, яка може частково компенсувати негативне сальдо торговельного балансу між ЄС і Україною.

Зовнішню торгівлю України з країнами Євросоюзу з негативним сальдо, що збільшується, і структурою експорту (переважання сировинних товарів), що погіршується, можна розглядати лише як чинник в її економічній стратегії. Тому прогноз обсягів експорту та імпорту є одним з важливих етапів для створення зовнішньоекономічної стратегії України.

Необхідно виділити такі напрями подальшої торговельно-економічної співпраці України з країнами ЄС: просування української продукції на міжнародні ринки і поєднання ринкових принципів управління з державним, спрощення експортного контролю; створення єдиного правового законодавства і стандартів зовнішньоторговельної діяльності між ЄС і Україною. Результатом цього процесу стане зменшення кількості бар'єрів у взаємній торгівлі, приплив іноземних інвестицій і економічне зростання; перехід зовнішньоекономічних зв'язків з коротко- і середньострокових на довгострокову основу; участь України в економічних і науково-технологічних програмах ЄС; зміна пріоритетів торговельно-економічних відносин, заснованих на сировинних началах, на науково-технічні і виробничі, на підвищення конкурентоспроможності виробництв АПК [2, с. 94].

Щодо інших країн Європи, Україна, крім ЄС, тісно співпрацює і має наміри створити зону вільної торгівлі з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), до якої належать Швейцарія, Норвегія, Ісландія та Ліхтенштейн, відображені у Декларації Україна – ЄАВТ (19 червня 2000 р., м. Женева). За результатами переговорного процесу 24 червня 2010 р. під час Міністерської конференції ЄАВТ у м. Рейк'явік (Ісландія) Міністром закордонних справ України підписано Угоду про вільну торгівлю між Україною та ЄАВТ [8]. Укладення цього документа відповідає пріоритетам України стосовно інтеграції до європейського економічного простору, який об'єднує ринки 27 держав-членів ЄС та 3 держав-членів ЄАВТ у спільний ринок обсягом близько 490 млн. споживачів. Положення зазначеної угоди відповідають нормам системи угод СОТ і зобов'язанням сторін в рамках цієї міжнародної організації і передбачають поглиблення торговельно-економічного співробітництва, зокрема це стосується торгівлі товарами (промисловими, сільськогосподарськими, рибою та морською продукцією), торгівлі послугами, захист прав інтелектуальної власності, державні закупівлі тощо.

Головна мета угоди полягає у збільшенні обсягів товарообігу між Україною та державами-членами ЄАВТ; диверсифікації експорту українських виробників; залученню прямих іноземних інвестицій в економіку України з держав-членів ЄАВТ, які є одними з найбільших експортерів капіталу у світі.

Водночас, з огляду на різний ступінь економічного та соціального розвитку України та країн-членів ЄАВТ, сторони застосовуватимуть принцип асиметричності зобов'язань сторін, що дозволить нашій державі адаптувати торгівлю з країнами-членами ЄАВТ до умов вільної торгівлі.

За результатами переговорів створено передумови для забезпечення ринку України рибою та морепродуктами, що становить особливий інтерес як для ЄАВТ, так і для України з огляду на зростання світового попиту на рибні та морські ресурси і тенденцію скорочення їх пропозиції на світовому ринку, а також на необхідність забезпечення українських переробних підприємств якісною сировиною.

Сторони узгодили правила визначення походження на основі норм Протоколу Euro-Med, який використовується в рамках Євро-Середземноморського партнерства у торгівлі ЄС та ЄАВТ з низкою середземноморських країн, зокрема Туреччиною, Єгиптом, Ізраїлем, Сирією, Тунісом, Алжиром, Йорданією, Ліваном, Марокко та Палестинською Автономією.

ΑΙ ΑΕΨ ΝΟ×ΑΝΙ ΕΘ ΑΑΕΘΙ Δ²Α ΔΙ ΣΑΕΘΕΟ
 ΑΕΙ ΑΑΕΥΙ Τ ΑΙ Ψ Ι Τ ΑΑΟ²ΕΙ Τ ΑΙ ΝΑΔΑΑΙ ΑΕΨ Α

Визначено основні вектори розвитку глобальної інноваційної сфери. Проведено комплексний аналіз загальних тенденцій ринку науково-технічної продукції.

This article considers the main vectors of global innovative environment development, presents comprehensive analysis of general trends in technological markets.

Глобалізація світового господарства призвела до того, що можливості висококонкурентного розвитку економік передусім визначаються чинниками, що створюють передумови інноваційного зростання та технологічної модернізації. Відмова від індустріальних преференцій і трансформація в бік інноваційно-орієнтованої політики обумовлені посиленням ролі і впливу нових технологій на формування споживчих переваг і на організацію й ефективність виробничих процесів. Сьогодні головним джерелом добробуту стають результати інтелектуальної діяльності й засновані на них нововведення. Інновації виступають головним двигуном економічного зростання і розвитку, ключем, який дає змогу суб'єктам бізнесу успішно конкурувати в глобальному економічному просторі. В таких умовах розуміння тенденцій у сфері глобального інноваційного розвитку необхідно для збереження конкурентоспроможності національних економік на міжнародних ринках.

Враховуючи недостатню вивченість проблематики глобального інноваційного розвитку, завданням статті є поглиблення теоретико-методологічних положень цього процесу та дослідження критеріїв ефективного функціонування бізнесу в глобальному інноваційному середовищі.

Необхідно зазначити, що дослідженнями у сфері глобального інноваційного розвитку займається чимало вітчизняних та зарубіжних науковців. Вагомий внесок у вивчення глобального інноваційного розвитку зробили такі вчені, як М. Кастельс, Дж. Даннінг, Є. Майнмінас, Р. Грінберг, Дж. Ходжсон, Й. Шумпетер; потрібно відзначити наукові дослідження Ю. В. Макогона, В. М. Геєця, А. І. Амоші, Т. С. Медведкіна, С. М. Кацури, Л. І. Федулової та ін.

Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку глобального інноваційного середовища в умовах постіндустріального суспільства.

Під глобальним інноваційним середовищем автор розуміє динамічну мережу національних економік, окремих суб'єктів бізнесу та міжнародних інститутів, що взаємодіють у глобальній науковій і технологічній сферах, беруть участь у пошуку нових знань і створенні, генерації, розповсюдженні та використанні інновацій.

Інновації в умовах постіндустріального суспільства є фактично єдиним чинником, здатним надати бізнесу конкурентні переваги і дати змогу успішно функціонувати на глобальному ринку. Це стало причиною того, що за останні десятиліття витрати на проведення наукових досліджень, здатних забезпечити економічні системи новими інноваційними технологіями, постійно збільшуються, і навіть фінансово-економічна криза 2008 р. не змогла суттєво змінити тенденцію стабільного щорічного зростання світових витрат на наукові розробки та дослідження [1, с. 6].

Так, однією з базисних характеристик розвитку глобального інноваційного середовища виступає динаміка фінансування наукових досліджень, спрямованих на отримання інновацій. Проте для кількісної оцінки цього показника сучасна наука пропонує статистичні дані щодо витрат на «дослідження та розробки» (від англ. research & development (R & D)) та «науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи» (НДДКР). Ці терміни подібні, але не ідентичні.

Термін «дослідження і розробки» належить до специфічної групи бізнесової діяльності, яка відрізняється від компанії до компанії, але загалом можна виділити дві узагальнені моделі такого

виду робіт. Основною функцією першої моделі виступає виявлення нових знань науково-технічного характеру, які дають змогу розкрити нові процеси, розробити нові продукти, та послуги, а функція другої моделі – розроблення нових продуктів. У першій моделі досліджень і розробок, як правило, задіяні інженери, а друга модель передбачає участь промислових вчених.

До НДДКР зараховують сукупність робіт, спрямованих на отримання нових знань та їх практичне застосування при створенні нового виробу або технології. НДДКР включає науково-дослідні роботи (НДР), дослідно-конструкторські роботи (ДКР) і технологічні роботи (ТР). До НДР належать дослідження, орієнтовані на створення на базі отриманих знань фундаментального характеру принципово нових класів технологій, матеріалів і систем машин, причому пошукові НДР мають закінчуватися експериментальним підтвердженням можливості створення зазначеної продукції. ДКР та ТР мають більш технічний характер і включають дослідження, орієнтовані на створення дослідного зразка нової продукції з комплектом конструкторської документації, на виготовлення дослідної партії чи дослідно-експериментальної технологічної лінії або на розробку нового програмного продукту. Вважається, що ДКР і ТР проводяться на базі знань, отриманих за результатами проведення пошукових НДР.

Можна вважати, що термін «дослідження та розробки» дещо ширший, охоплює більший діапазон робіт наукового характеру, водночас «НДДКР» включає більше специфічних, суто технологічних видів робіт. У світових масштабах ведеться статистичний облік саме витрат на дослідження та розробки.

За останні роки витрати на дослідження та розробки збільшилися майже в 2 рази – з 525 млрд. дол. США у 1996 р. до 1200 млрд. дол. в 2011 р.

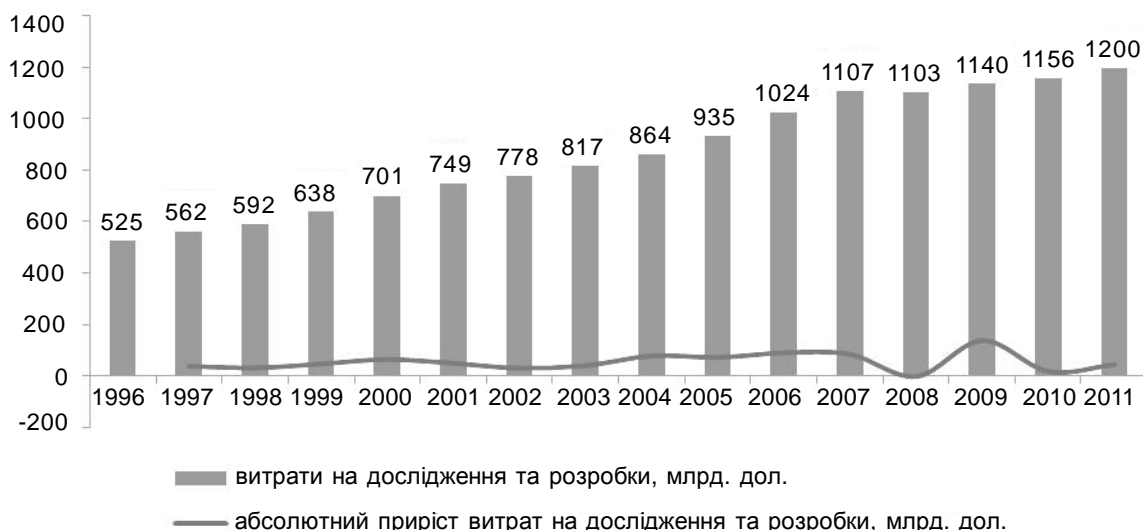


Рис. 1. Світові витрати на наукові дослідження в 1996–2011 рр., млрд. дол. США

Отже, в середньому абсолютний приріст світових витрат на дослідження та розробки за останніх 15 років становить приблизно 54 млрд. дол. щорічно і коливається в діапазоні від –4 до 137 млрд. дол. Цікаво, що за цей період лише в кризовому 2008 р. абсолютний приріст мав від’ємне значення. При цьому вже 2009 р. цей показник становив 137 млрд. дол. і став найбільшим за останніх 15 років. Цей факт свідчить про те, що інновації необхідні світовій економічній спільноті для якнайшвидшого виходу з кризи та відновлення сталого економічного зростання.

Як механізм, що інтенсивно розвивається, ринок інноваційної продукції схильний до значних деформацій і перетворень. Зараз можна говорити про субстанціальну рекомбінацію технологічного лідерства на інноваційних ринках якщо не в корпоративному, то принаймні в регіональному аспекті.

З 90-х рр. XX ст. глобальна хвиля ринкової лібералізації стала причиною зміни структури світової економіки, окремі елементи якої набули тісного взаємозв’язку. Уряди країн, що розвиваються, розглядали науку і технології як невід’ємну частину економічного зростання та розвитку і поставили

мету побудувати більш наукомісткі економіки. Вони зробили кроки в напрямку відкриття своїх ринків для торгівлі та іноземного інвестування, створили свої науково-технологічні інфраструктури, інтенсифікували промислові НДДКР, розширили свої системи вищої освіти, стимулювали локальний науково-дослідний потенціал. З часом потужність світової прикладної науки збільшилася. В табл. 1 наведено показники витрат на проведення досліджень та розробок (в табл. – R&D) за паритетом купівельної спроможності (ПКС) країн, що утримують провідні позиції на світовому науково-технологічному ринку.

Таблиця 1

Країни-лідери за витратами на дослідження та розробки в 2010–2012 рр. [4]

	Країна	2010 р.			2011 р.			2012 р.		
		ВВП за ПКС, млрд. дол.	Витрати на R&D, % від ВВП	Витрати на R&D за ПКС, млрд. дол.	ВВП за ПКС, млрд. дол.	Витрати на R&D, % від ВВП	Витрати на R&D за ПКС, млрд. дол.	ВВП за ПКС, млрд. дол.	Витрати на R&D, % від ВВП	Витрати на R&D за ПКС, млрд. дол.
1	США	14,660	2,83%	415,1	15,203	2,81%	427,2	15,305	2,85%	436,0
2	Китай	10,090	1,48%	149,3	11,283	1,55%	174,9	12,434	1,60%	198,9
3	Японія	4,310	3,44%	148,3	4,382	3,47%	152,1	4,530	3,48%	157,6
4	Німеччина	2,940	2,82%	82,9	3,085	2,85%	87,9	3,158	2,87%	90,6
5	Південна Корея	1,459	3,36%	49,0	1,549	3,40%	52,7	1,634	3,45%	56,4
6	Франція	2,145	2,21%	47,4	2,227	2,21%	49,2	2,282	2,24%	51,1
7	Великобританія	2,173	1,81%	39,3	2,246	1,81%	40,7	2,305	1,84	42,4
8	Індія	4,060	0,80%	32,5	4,472	0,85%	38,0	4,859	0,85%	41,3
9	Бразилія	2,172	1,10%	23,9	2,294	1,20%	27,5	2,402	1,25%	30,0
10	Канада	1,330	1,95%	25,9	1,387	1,95%	27,0	1,429	2,00%	28,6
11	Росія	2,223	1,03%	22,9	2,367	1,05%	24,9	2,491	1,08%	26,9
12	Італія	1,774	1,27%	22,5	1,824	1,30%	23,7	1,849	1,32%	24,4
13	Тайвань	822	2,30%	18,9	883	2,35%	20,7	938	2,38%	22,3
14	Австралія	882	2,21%	19,5	917	2,25%	20,6	958	2,28%	21,8
15	Іспанія	1,369	1,38%	18,9	1,409	1,40%	19,7	1,440	1,42%	20,4
16	Швеція	335	3,62%	12,9	379	3,62%	13,7	398	3,62%	14,4
17	Нідерланди	677	1,84%	12,5	703	1,87%	13,1	720	1,90%	13,7
18	Швейцарія	324	3,00%	9,7	338	3,00%	10,1	346	3,00%	10,4
19	Ізраїль	219	4,27%	9,4	234	4,20%	9,8	246	4,20%	10,3
20	Австрія	332	2,75%	9,1	350	2,75%	9,6	359	2,75%	9,9

Після розроблення більш ефективних комунікаційних та управлінських механізмів ТНК у пошуках доступу до нових ринків розробили засновані на розвинених посередницьких мережах корпоративні структури. У свою чергу уряди країн-реципієнтів часто наполягали на таких умовах доступу до ринків, які, поряд із зовнішніми економічними ефектами, сприяли б розвитку місцевих науково-технологічних потужностей. Західні і японські ТНК масово вийшли на світові науково-технологічні ринки шляхом створення нових компаній зі штаб-квартирами в країнах, що розвиваються [3].

США утримують позиції лідерства в найбільш загальних аспектах науково-технологічної діяльності, але вони переживають поступове ослаблення своїх позицій у багатьох конкретних областях. Цьому сприяє швидке збільшення в цьому діапазоні азійських науково-дослідних потужностей і результати зусиль Європейського Союзу, спрямованих на збільшення своєї відносної конкурентоспроможності в НДДКР, інноваціях та високих технологіях. Так, серед інвестицій в НДДКР у США лідирують промислові дослідження і розробки, на які припало 70,8% витрат. Зростання витрат на НДДКР в галузях промисловості США становив 3%. Уряд США витратив у 2011 р. на НДДКР 427,2 млрд. дол.; академічні інститути інвестували в НДДКР 57,5 млрд. дол.

Швидкий підйом Азії в ролі нового світового науково-технічного центру обумовлений розвитком Китаю, який за багатьма показниками продовжує демонструвати стабільне зростання. Так, у Китаї витрати на НДДКР зросли в 2011 р. на 10%, що дозволило йому обігнати Японію за цим показником і вийти на друге місце в світі. У 2011 р. частка ВВП, витрачена на дослідження і розробки, у цій країні становила близько 1,6%, що в абсолютному вираженні дорівнює 198,9 млрд. дол.

Однак деякі інші азіатські країни – Індія, Індонезія, Таїланд, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Філіппіни – також зіграли свою роль в інтенсифікації інноваційного розвитку Азіатсько-Тихоокеанського регіону, полегшивши доступ до вищої освіти і поліпшивши її якість, розвиваючи дослідні та науково-технологічні інфраструктури світового рівня. Японія продовжує втрачати свої позиції в науково-технологічній сфері, хоча частка витрат на НДДКР у цій країні становить майже 3,5% щорічно. В Індії високі темпи зростання ВВП контрастують з низькою науково-технологічною результативністю: витрати на НДДКР в цій країні становлять менше 1% від ВВП.

Європейський Союз прагне зберегти свою інноваційну відособеність в умовах глобальних науково-технологічних змін. Його інноваційно-орієнтовані ініціативи підтримувалися шляхом запровадження єдиної валюти і ліквідації бар'єрів для міграції та внутрішньої торгівлі. Велика частина високотехнологічної торгівлі ЄС відбувається всередині інтеграційного об'єднання. Дослідницька діяльність ЄС ефективна й конкурентоспроможна. З 20 країн-лідерів у сфері витрат на НДДКР 9 є членами ЄС. Європейський Союз також акцентує свою увагу на підвищенні якості та міжнародних позицій вищої освіти.

Інші країни поділяють підвищений інтерес до науки і технологій як засобу економічного зростання. Бразилія (в 2012 р. влада планує довести частку коштів, що інвестуються в дослідження і розробки, до 1,25% від ВВП) і країни Південної Африки демонструють високі темпи зростання науково-технологічної активності, але з низьких стартових позицій. Серед інших країн науково-технологічна інфраструктура Російської Федерації продовжує своє становлення, водночас Швейцарія, Канада, Сінгапур і Ізраїль є прикладами зрілих високопродуктивних науково-технологічних інститутів. Світовим рекордсменом за часткою витрат на НДДКР став Ізраїль – на дослідження і розробки ця країна витратила 4,2% ВВП.

Якісним ілюстративним матеріалом векторів розвитку глобального інноваційного середовища виступають різноманітні індекси, що характеризують загальний стан інноваційної інфраструктури країн світу, як то Глобальний інноваційний індекс (Global innovation index) по методологіям Бостонської консалтингової групи та INSEAD, Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index, KEI), Ідекс знань (Knowledge Economy Index, KI) за методологією Світового банку тощо. Так, Індекс економіки знань характеризує загальний рівень просування країни до економіки знань і включає 4 підіндекси – освіти, інновацій, ІКТ, економічного та інституціонального режиму.

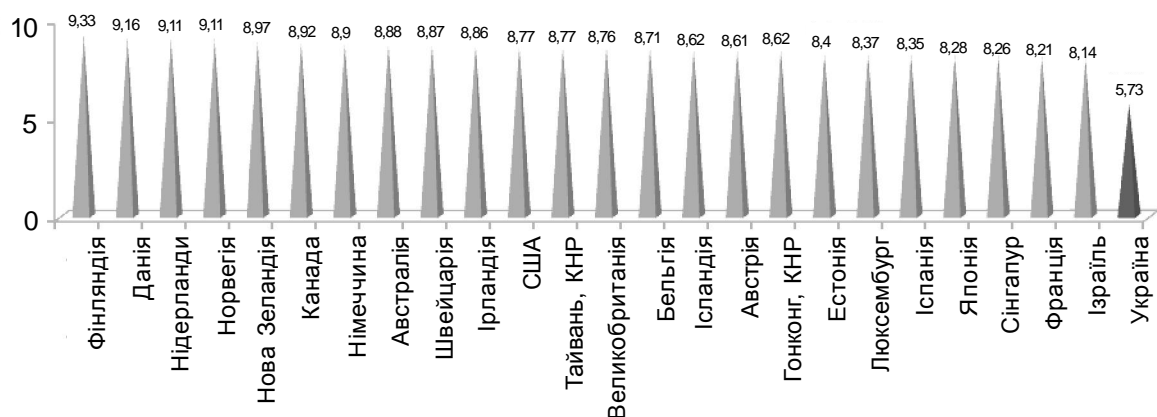


Рис. 2. Індекс економіки знань 25 провідних країн світу та України в 2012 р. [6]

Країни за KEI можна умовно розділити на такі три групи, індекс яких коливається в певних межах:

1) країни з високим індексом економіки знань (показник ефективності від 10 до 6): Швеція, Швейцарія, Японія, США, Данія, Нідерланди, Фінляндія, Великобританія, Ізраїль, ФРН, Австралія, Франція, Південна Корея, Норвегія, Сінгапур, Канада, Бельгія, Австрія, Нова Зеландія, Ірландія;

2) країни з середнім індексом економіки знань (показник ефективності від 6 до 3) – більшість країн світу, які характеризуються недостатнім рівнем фінансування науки; незначною часткою наукомістких виробництв; сировинною орієнтацією експорту, в тому числі Україна; примітно, що до цієї категорії належать країни, які зараз перебувають на стадії інтенсивного економічного зростання, – Китай (4,37), Бразилія (5,58), Індія (3,06), РФ (5,78);

3) країни з низьким рівнем ефективності використання наявного потенціалу (показник ефективності менше 3): до цієї категорії належать переважно країни третього світу – Сенегал, Замбія, Пакистан, Нігерія, Камбоджа, Малі, Камерун, Гаїті.

Як бачимо, країни з високим індексом економіки знань демонструють високий рівень технологічного розвитку за рахунок ефективної інноваційної інфраструктури, лідирують за показниками витрат на наукові дослідження, що дає їм змогу зберігати свою конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Отже, країни зі середнім індексом економіки знань повинні розвивати й оптимізувати внутрішнє інноваційне середовище, що дозволить їм наблизитись за рівнем загального соціально-економічного розвитку до рівня розвинутих країн, а країнам з низьким індексом економіки знань варто рухатись у напрямку побудови ефективних національних інноваційних систем, що дасть їм змогу конкурувати та світових ринках і підвищити рівень економічного розвитку загалом.

Таблиця 2

Найбільш інноваційні компанії світу в 2012 р. за версією Forbes [2]

	Компанія	Країна	Сфера діяльності	Середнє зростання продажів за 5 років, %	Середній чистий дохід за 5 років, %	Вартість підприємства	Інноваційна премія*
1	Salesforce.com	США	Програмне забезпечення та програмування	39,5	78,7	20,7	75,1
2	Amazon.com	США	Інтернет та роздрібна торгівля за каталогами	32,0	37,6	92,7	58,9
3	Intuitive Surgical	США	Медичне устаткування	43,4	36,4	13,4	57,8
4	Tencent Holdings	КНР	ПК та обладнання	69,0	75,4	46,5	52,3
5	Apple	США	Комп'ютерні технології	35,1	60,7	303,4	48,2
6	Hindustan Unilever	Індія	Побутова хімія, парфумерія, продукти харчування	10,0	4,0	15,5	47,7
7	Google	США	Комп'ютерні технології	35,0	37,1	138,1	44,9
8	Natura Cosméticos	Бразилія	Побутова хімія, парфумерія	17,0	13,5	10,2	44,5
9	Bharat Heavy Electricals	Індія	Електронне обладнання	27,2	25,0	19,5	43,6
10	Monsanto	США	Сільськогосподарська хімія	13,4	44,7	41,3	42,6

* Інноваційна премія – міра того, наскільки інвестори піднімають ціни акцій компанії вище вартості її існуючого бізнесу, заснованого на очікуваннях майбутніх інноваційних результатів (нових продуктів, послуг і ринків).

Головними користувачами технологій виступають ТНК, у яких відбувається спільне використання результатів НДДКР материнськими і дочірніми компаніями, у результаті чого світовий ринок технологій

розвинутий краще за національний. Близько 2/3 світового технологічного обміну припадає на внутрішньофірмовий обмін ТНК, що сприяє монополізації світового ринку технологій, рівень монополістичного контролю якого становить 89–90%. Більше 60% ліцензійних надходжень промислово розвинених країн припадає на частку внутрішньокорпоративних надходжень [8].

На даний час основними корпоративними інтересами ТНК є самостійне здійснення НДДКР, створення власної науково-технічної та експериментальної бази, постійний моніторинг фундаментальних і прикладних досліджень, генерування та ефективне використання нових наукових знань, інтеграція науки і виробництва. Фірми відстежують появу нових наукових знань ще на етапі проведення фундаментальних досліджень і прагнуть першими одержати позитивні результати у своє розпорядження. Частка інтелектуального капіталу в сумарному показнику капіталізації середнього сучасного високотехнологічного підприємства досягла 85%. У цих умовах найціннішими активами для суб'єктів господарювання стають результати інтелектуальної діяльності, і з посиленням ролі науки як головного економіко-відтворювального фактора цінність знань як основного товару на ринку науково-технічної продукції набула принципово нового значення.

У таких умовах особливий інтерес становить діяльність інноваційно-активних компаній всіх рівнів, тому провідні компанії в сфері високих технологій сьогодні є своєрідними індикаторами векторів розвитку глобальної інноваційної сфери. Аналіз діяльності таких компаній дає змогу детермінувати головні тенденції світової науки.

Наочною ілюстрацією основних напрямків розвитку глобального інноваційного середовища виступають рейтинги найбільш інноваційних компаній світу, тому що вони дають реальне уявлення про регіональну структуру науково-технологічного розвитку світу, а також про галузі глобального ринку інновацій, що розвиваються найбільш інтенсивно.

Наведений рейтинг дає змогу зробити такий висновок: незважаючи на те, що останнім часом відбувається регіональна реструктуризація ринків високотехнологічної продукції, явне технологічне лідерство продовжують утримувати передусім США, а також країни Західної Європи. Що стосується напрямків, які отримали найбільший розвиток на технологічних ринках, то можна виділити такі галузі, як ІТ і комп'ютерні технології, біомедицина, ресурсозберігаючі технології, електроніка [7, с. 480].

Отже, в сучасних умовах прикладна наука є одним із найбільш ефективних знарядь досягнення фінансового добробуту держави. Перехід сучасного суспільства до економіки знань стимулює щорічне зростання витрат на НДДКР, інтенсивний розвиток наукової сфери в усіх регіонах світу і прагнення країн до переходу до інноваційної моделі функціонування національних господарств.

Література

1. *Martin Grueber. 2012 Global R & D Funding Forecast: R & D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates [Електронний ресурс] / Martin Grueber. – Режим доступу : <http://www.rdmag.com/articles/2011/12/2012-global-r-d-funding-forecast-r-d-spending-growth-continues-while-globalization-accelerates>*
2. *Soumitra Dutta. The Global Innovation Index 2011. Accelerating Growth and Development / Soumitra Dutta – Fontainebleau : INSEAD, 2011. – 386 p.*
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.forbes.com
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nsf.gov
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.technologyreview.com
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org
7. *Макогон Ю. В. Международная экономическая деятельность Украины : учеб. для студ. экон. спец. вузов / Ю. В. Макогон [и др.] ; общ. науч. ред. Ю. В. Макогон. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 570 с.*
8. *Медведкин Т. С. Транснациональный трансфер знаний в условиях глобализационных изменений / Т. С. Медведкин // Вісник Донецького університету. – Сер. В: Економіка і право. – Спецвип., Т. 1. – 2011. – С. 245–248.*

Роль та значення наднаціональної соціальної політики для забезпечення повноцінного функціонування Європейського Союзу. Досліджено хронологію формування наднаціональної соціальної політики ЄС та проаналізовано її основні складові. Виявлено основні бар'єри функціонування наднаціональної соціальної політики і розроблено рекомендації щодо їх ліквідації.

Визначено роль та значення наднаціональної соціальної політики для забезпечення повноцінного функціонування Європейського Союзу. Досліджено хронологію формування наднаціональної соціальної політики ЄС та проаналізовано її основні складові. Виявлено основні бар'єри функціонування наднаціональної соціальної політики і розроблено рекомендації щодо їх ліквідації.

This article explores the role and significance of supranational social policy to ensure proper functioning of the European Union. Researched chronology of the formation of supranational EU social policy and analyze its main components. The basic barriers functioning supranational social policy and developed recommendations for their elimination.

Досягнення повної інтеграції між країнами-членами Європейського Союзу неможливе без створення дієвої наднаціональної соціальної політики, яка дасть змогу співтовариству стати не лише економічним та політичним, а й насамперед соціальним союзом. На даний час Європейський Союз об'єднує доволі різні країни, соціальні проблеми яких від початку, та й певною мірою дотепер є дуже відмінними. Подолання цих проблем великою мірою залежить від економічної політики, яка зосереджена переважно в руках національних урядів. Однак протягом останніх років під впливом інтеграційних процесів країни-члени дедалі активніше делегують важливі економічні й монетарні повноваження Європейському Союзу, що зумовлює зростання його відповідальності за соціальний розвиток своїх членів. Незважаючи на те, що вже досягнуто очевидного прогресу у формуванні наднаціональної соціальної політики, а внутрішні державні нормативно-правові акти країн-членів постійно змінюються під впливом європейських вимог, про формування справжнього соціального союзу ще надто рано говорити, оскільки на сьогоднішній день найважливіші аспекти трудового та соціального законодавства знаходяться в компетенції держав-членів Європейського Союзу.

На жаль, на сьогоднішній день проблеми вироблення єдиної соціальної політики для країн-членів Європейського Союзу не отримали детального висвітлення у вітчизняній науковій літературі. До теперішнього часу соціальній політиці Європейського Союзу в процесі європейської інтеграції надавалось другорядне значення порівняно з дослідженнями її політичних та економічних аспектів. Протягом останніх років з'явилися деякі публікації російських та українських науковців, які присвячені дослідженню соціального аспекту європейської інтеграції. Особливу увагу слід звернути на праці В. В. Антропова, Ф. В. Барановського, М. В. Стрежневої, І. А. Чекан і Л. В. Ярової [1–5], які присвячені проблемам соціальної політики Європейського Союзу.

Метою цієї статті є дослідження особливостей формування та реалізації соціальної політики Європейського Союзу, виявлення основних бар'єрів у її здійсненні та розроблення рекомендацій щодо їх ліквідації.

Вперше питання про необхідність існування соціальної політики, спільної для всіх країн-членів Європейського Союзу, порушувалося в Угоді про створення Європейського Союзу (Маастрихтській угоді), яка була підписана 7 лютого 1992 р. і набула чинності 1 лютого 1993 р. [6, с. 64]. Ця Угода визначає основні завдання європейської соціальної політики, зокрема: сприяння зайнятості населення, поліпшення умов життя та праці, належний соціальний захист, діалог між роботодавцями та робітниками, розвиток людських ресурсів для забезпечення довготривалого рівня зайнятості та боротьби зі звільненнями. Для досягнення цих цілей Європейський Союз підтримує і доповнює дії держав-членів у таких сферах: поліпшення виробничих умов, зокрема для забезпечення безпеки та захисту здоров'я робітників; умов праці; соціального забезпечення та соціального захисту працівників; захисту працівників

при звільненні; їх інформування та консультування; представництва та колективного захисту інтересів працівників і роботодавців, включаючи їхнє право на спільне прийняття рішень; умов працевлаштування громадян третіх країн, які на законній підставі проживають на території Співтовариства; інтеграції осіб, виключених з ринку праці; рівності між чоловіками і жінками стосовно можливостей на ринку праці та поведження на роботі; боротьби з порушеннями соціальних прав; модернізації системи соціального захисту.

В процесі дослідження хронології формування соціальної політики Європейського Союзу слід зауважити, що протягом 1990-х рр. заходи, здійснені в соціальній сфері, базувались на положеннях Угоди з соціальної політики, яка стала додатковим протоколом до Маастрихтської угоди 1992 р., а також на Хартії Європейського Союзу з фундаментальних соціальних прав працівників, прийнятій головами держав та урядів у 1989 р. Фундаментальні права працівників, проголошені урядами країн Європейського Союзу, гарантують безпеку та охорону здоров'я на робочому місці, професійне навчання та однакове ставлення до чоловіків та жінок. Оскільки Хартія не мала статусу закону, Угода з соціальної політики надала Європейському Союзу повноваження втручатися в ті сфери соціальної політики країн, які охоплювались Хартією. Однак Великобританія не підписала ні Хартію, ні Угоду з соціальної політики, тому деякі із законів ЄС діяли в 14 країнах-членах із 15.

Справді європейською соціальною політикою Європейського Союзу зробив Амстердамський договір, який набув чинності 1 травня 1999 р. [6, с. 67]. Він поклав кінець розрізненому розвитку соціальної політики Європейського Союзу. Угода з соціальної політики нині є невід'ємною частиною Амстердамської угоди, а її положення обов'язкові для виконання всіма країнами-членами. Всі громадяни ЄС зараз можуть покладатись на соціальне законодавство, прийняте Європейським Союзом протягом 1990-х рр., у тому числі у Великобританії.

В сучасній науковій літературі з питань європейської соціальної політики домінують мінімалістичні уявлення про участь в ній ЄС. Держави-члени ЄС залишають для європейського рівня лише незначну роль у своїй соціальній політиці. Відповідно до принципу субсидіарності, Європа втручається у справи країн-членів тільки у тих випадках, коли це втручання необхідне. Отже, ЄС встановлює тільки мінімум стандартів та мінімум прав., Тим не менш, країни-члени можуть встановлювати правила та положення, які є кращими за Європейське соціальне забезпечення [7, с. 30]. На перший погляд, європейська держава і справді є національною. Немає жодного європейського соціального закону, який би надавав окремим особам право на отримання будь-якої допомоги від Європейського Союзу; як немає жодних прямих податків або відрахувань, за рахунок яких могли б фінансуватися соціальний бюджет та згадана вище допомога, так і немає спеціального бюрократичного апарату у Європейському Союзі, який би займався питаннями надання такої допомоги.

Однак існує протилежна думка, яку висловлюють англійські вчені Вільям та Гелен Волес, стверджуючи, що процес європейської інтеграції сприяє розмиванню як суверенітету (під яким вони розуміють юридичну владу), так і автономії (під якою вони розуміють де-факто регулятивний потенціал держав-членів у сфері соціальної політики). При цьому національні держави залишаються основними інституціями європейської суспільної політики, однак вони діють у контексті дедалі більш обмеженої багаторівневої системи [8, с. 400]. Ми вважаємо цю думку слушною, оскільки сучасний Європейський Союз є складною системою, яка поєднує в собі і національні, і наднаціональні механізми регулювання соціальної політики, які становлять основу ієрархії регулювання.

Наднаціональна соціальна політика Європейського Союзу – це комплексна багаторівнева система, формування якої відбулося за допомогою таких трьох процесів:

1. Позитивної або активної реформи, яка була результатом соціально-політичних ініціатив, запроваджених у Європейському Союзі Комісією та Радою, а також розширювальним трактуванням Європейським судом того, що згадані ініціативи означають.

2. Негативної реформи, яка реалізувалася шляхом встановлення з допомогою ЄС вимог ринкової сумісності, котрі обмежують і корегують соціальну політику держав-членів.

3. Процес європейської інтеграції створив спектр непрямих впливів, які хоч і не вимагають (у юридичному розумінні), однак заохочують зміни національних держав. Ці впливи спонукають до дій національні держави, однак не пов'язані з розвитком інструментів соціальної політики на європейському рівні (табл. 1).

**Трансформація національних держав під впливом інтеграційних процесів:
процеси, основні учасники та приклади¹**

Процеси	Основні учасники	Приклади
Прямі впливи інтеграції – «позитивні» ініціативи, спрямовані на вироблення єдиних соціальних стандартів на рівні ЄС	Комісія, комітети експертів, ЄС та після 1992 р. інституційно уповноважені корпоративні учасники (Європейська конфедерація державних роботодавців – ЄКДР); Європейська конфедерація професійних спілок (ЄКПС); Союз конфедерацій промисловців та роботодавців Європи (СКПРЕ); фонові учасники: ЄП, Екологічний та соціальний комітет (ЕСК) та різноманітні групи лобювання	Гендерна рівність; охорона здоров'я та безпека; Соціальний протокол, починаючи з 1992 р. – «корпоративізм», його узагальнення у 1997 р. з розширенням сфер компетенції та сфер застосування ГKB; Соціальна хартія ЄС 1989 р., інтегрована до АД
Прямі впливи інтеграції – «негативні» реформи політики шляхом запровадження вимог щодо ринкової сумісності	ЄСС, Комісія, Рада (національні уряди), національні юридичні інституції	Мобільність робочої сили; з кінця 1980-х рр. свобода надання послуг у поєднанні із впливом європейського «режиму конкуренції»
Непрямі впливи інтеграції – адаптація національних держав суспільного добробуту	Учасники ринку (роботодавці, профспілки, чутливі сектори: приватне страхування, постачальники соціальних послуг), Рада, уряди окремих країн у сфері реалізації соціальної політики за межами національних кордонів	«Соціальний демпінг», ЕВС, гармонізація податкових систем, єдиний ринок приватного страхування

¹ Примітка. Наведено за [8, с. 402].

Порівняно з будь-якою іншою багаторівневою системою апарат формування соціальної політики на рівні ЄС має надзвичайно розвинений нижній ярус ієрархії. Порівняно слабкий «центр» має обмежені можливості формування дієвої соціальної політики. Як наслідок, розвиток соціальної політики є, імовірно, більше результатом взаємного коригування та поступового пристосування, ніж керівництва з центру. Центр є джерелом різноманітних впливів та обмежень щодо розвитку соціальної політики і значно меншою мірою – чітких вказівок щодо позитивних дій.

Формування багаторівневої системи соціальної політики Європейського Союзу відбувається шляхом делегування компетенцій на наднаціональний рівень європейського Союзу (табл. 2).

Вищий ярус ієрархії багаторівневої системи соціальної політики Європейського Союзу представлений наднаціональною соціальною політикою, або так званою європейською соціальною моделлю, яка базується на високому рівні економічного розвитку, високому рівні соціального захисту і освіти та соціальному діалозі. Дефініція базується на двох основних елементах соціальної моделі країн-членів: соціальному діалозі та високому рівні соціального захисту від життєвих ризиків. Вона також робить наголос на необхідності комбінування соціальної згуртованості з високим рівнем економічного розвитку.

Нижній ярус ієрархії багаторівневої системи соціальної політики Європейського Союзу представлений моделями соціальної політики країн-членів, зокрема шведською, німецькою та англосаксонською.

Шведська модель (Швеція, Норвегія, Фінляндія та інші країни) – найбільш соціалізована модель, тобто економіка найбільшою мірою працює на задоволення потреб членів суспільства. Вона відзначається надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет (понад 50%), акумулюванням у руках держави значних фінансових ресурсів, домінуванням ідеї рівності та солідарності у здійсненні соціальної політики, активною упереджувальною політикою, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим рівнем соціального захисту

**Делегування компетенцій у сфері соціальної політики
на наднаціональний рівень ЄС¹**

Компетенції	ЄЕС (1957)	ЄЕА (1986)	ДЄС (1992)	Соціальний протокол (1992)	КДЄС (1997) ²
Вільний рух робочої сили	Конс. (статті 48–50)	ГКБ	ГКБ	Не пов'язано	ГКБ (статті 39–40)
Гендерна рівність у питаннях оплати праці ²	Конс. (стаття 119)	Конс.	Конс.+	ГКБ	ГКБ (стаття 141)
Гендерна рівність у питаннях робочої сили ²	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	ГКБ	ГКБ (статті 137 (1), розділ V)
Робоче середовище	Не відобр.	ГКБ (стаття 118а)	ГКБ	ГКБ	ГКБ (статті 137 (1), розділ I)
Умови праці (на які не поширюється дія колишньої статті 118а)	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	ГКБ	ГКБ (статті 137 (1), розділ II)
Інформація та консультування найманих працівників	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	ГКБ	ГКБ (статті 137 (1), розділ III)
Інтеграція осіб, витіснених з ринку праці	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	ГКБ (за винятком фінансування)	ГКБ (статті 137 (2) за винятком фінансування)
Соціальний захист та захист працівників	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	Конс.	Конс. (стаття 137 (3) розділ I)
Захист працівників у випадку розірвання договору про найм	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	Конс.	Конс. (стаття 137 (3) розділ II)
Представництво колективних інтересів, співвизначення	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	Конс.	Конс. (стаття 137 (3) розділ III)
Прийом на роботу «третіх громадян»	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	Конс.	Конс. (стаття 137 (3) розділ IV)
Фінансування політики заохочення зайнятості	Не відобр.	Не відобр.	Не відобр.	Конс.	Конс. (стаття 137 (3) розділ V)
Координація програм соціального забезпечення	Конс. (стаття 51)	Конс.	Конс.	Не стос.	Конс. (стаття 42)
Оплата праці	Не відобр.	Не відобр.	Викл стаття 100а (2) ³	Викл.	Викл. стаття 137 (6)
Право на утворення асоціацій	Не відобр.	Не відобр.	Викл стаття 100а (2) ³	Викл.	Викл. стаття 137 (6)
Право на страйки та масові звільнення	Не відобр.	Не відобр.	Викл стаття 100а (2) ³	Викл.	Викл. стаття 137 (6)

Примітки: Конс. – вимога про ухвалення рішень на основі консенсусу; ГКБ – ухвалення рішень шляхом голосування за наявності кваліфікованої більшості; Не відобр. – ця компетенція в угоді не відображена; Не стос. – не стосується; Викл. – ця компетенція виключена зі сфери компетенції ЄС.

Слабозатінена область означає менший ступінь впливу ЄС на дану компетенцію. Інтенсивно затінена область означає явну відмову ЄС від спроб втручання у дану компетенцію, яка відображена в угодах, що стосуються даної політичної сфери, підписаних починаючи з 1992 р. Номера статей подані за нумерацією, прийнятою у відповідному договорі. В колонці КДЄС подано зміни й номери статей із зазначенням відповідних розділів КДЄС 1997 р., підписаного в Амстердамі.

¹ Наведено за [8, с. 409–410].

² У період з моменту ухвалення оригінального Римського договору і до ухвалення Соціального протоколу 1992 р. ЄС інтерпретував питання гендерної рівності щоразу дедалі раніше.

³ У статті 100а 92) (ДЄС) положення щодо вільного переміщення осіб, а також прав та інтересів найманих працівників було виключено зі сфери застосування ГКБ, однак той факт, що рішення з цих питань мають ухвалюватися на основі консенсусу, ніде спеціально не відображено. У статті 137 (6) (КДЄС) прямо відзначено відмову ЄС від спроб втручання у цю компетенцію.

населення, що забезпечується переважно за державні кошти. Тут соціальна політика тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, яке має чітко виражену соціальну спрямованість, тобто соціальна політика виступає як мета економічної діяльності держави.

Німецька модель (ФРН, Франція, Австрія) характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (близько 50%), створенням розвиненої системи соціального захисту на основі залучення коштів держави та підприємців.

Англосаксонська модель (Великобританія, Ірландія, Канада) виступає як проміжна між лібералізованою американською і соціально орієнтованою шведською та німецькою моделями. Для неї характерним є активніше, ніж для першої моделі, регулювання соціальних процесів з боку держави, проте нижчий, ніж в останніх двох моделях, рівень оподаткування і перерозподіл ВВП через держбюджет (не більше 40%). Крім цього, має місце приблизно рівний розподіл витрат на соціальне забезпечення між державою та приватним сектором, пасивна державна політика на ринку праці [9].

Основною складовою соціальної політики Європейського Союзу є політика у сфері зайнятості, яка спрямована не просто на створення більшої кількості робочих місць, а на надання кращих можливостей працевлаштування для осіб, які не працюють протягом тривалого часу, молоді, осіб середнього віку, осіб з фізичними вадами, жінок та національних меншин.

Правовою основою здійснення політики Європейського Союзу в сфері зайнятості є Європейська трудова стратегія, яка є складовою частиною Амстердамського договору. Специфіка цієї стратегії полягає в тому, що замість концентрації на наданні суто грошової допомоги безробітним, діяльність спрямована на створення можливостей для їх працевлаштування, розвитку підприємницької діяльності, адаптації підприємців та робітників до економічних та технологічних змін та створенні рівних можливостей для чоловіків та жінок, а також для людей з фізичними вадами.

Європейська трудова стратегія реалізується в чотирьох напрямках: створення можливостей для працевлаштування; покращенні умов існування бізнесу; забезпечення здатності бізнесу до адаптації до нових умов; забезпечення рівних кар'єрних можливостей [10].

Основу інституційного забезпечення наднаціональної соціальної політики європейського Союзу складає Європейський соціальний фонд (ЄСФ), який виступає основним фінансовим інструментом Європейського Союзу, що використовується для здійснення інвестицій в людський капітал.

Європейський соціальний фонд спрямовує гроші Європейського Союзу на допомогу державам-членам для досягнення спільної мети, а саме для створення більшої кількості кращих робочих місць. Місією Європейського Соціального Фонду є запобігання та боротьба з безробіттям заради підготовки європейської робочої сили та компаній до потреб нового часу та запобігання втрати людьми зв'язку з ринком праці.

Європейський соціальний фонд виконує такі функції: допомагає людям розвивати професійні навички, особливо тим, хто має проблеми з отриманням роботи, кому загрожує звільнення, хто повертається на своє робоче місце після тривалої перерви; підтримує держави ЄС у їх намаганнях впроваджувати нову політику або нові системи подолання причин безробіття та покращення кваліфікації працівників; пристосовує свою підтримку до специфічних проблем регіонів, які потребують допомоги.

Фонд може надавати підтримку для досягнення широкого кола політичних завдань, покликаних допомогти країнам-членам розвивати власні ринки праці й підвищувати професійну кваліфікацію людей, які працюють або шукають роботу. Держави-члени та регіони Європейського Союзу мають різні підходи та структури. Вони вирішують, яким аспектам політики слід приділяти особливу увагу і як ефективніше використовувати гроші Європейського соціального фонду, хоча від них вимагається приділяти особливу увагу розвитку професійних навичок та створенню рівних можливостей, а також забезпеченню внесення відповідних пунктів у місцеві плани розвитку.

Особливим викликом для соціальної політики Європейського Союзу є приєднання до нього нових членів, яке викликає певні труднощі не тільки у сфері економіки, а й у соціальній сфері з точки зору стандартів життя, які в більшості країн-кандидатів є нижчими за середньоєвропейські. Це спричиняє занепокоєння громадян, особливо в тих країнах ЄС, які мають спільні кордони з країнами-кандидатами. Громадяни побоюються впливу робітників з нових країн-членів ЄС, що в свою чергу спричинить розлад соціальної системи ЄС. Фактично такі побоювання значно перебільшені, оскільки ЄС вимагає від країн-кандидатів наблизити рівень національних соціальних прав до європейських задовго до набуття країною-кандидатом статусу дійсного члена ЄС.

Країни-кандидати повинні поступово запроваджувати правила Європейського Союзу, включаючи соціальне законодавство, щоб отримати можливість набути членство ЄС. Європейський Союз надає допомогу країнам-кандидатам у модернізації своєї соціальної системи через реалізацію «партнерства заради вступу», яке включає значну фінансову підтримку з боку Європейського Союзу, а також обмін досвідом та ноу-хау. Наприклад, для представників країн-кандидатів при підтримці Європейського Союзу були організовані освітні тренінги. Отже, існуюча стратегія дій, що передують вступу до Європейського Союзу, допомагає країнам-кандидатам і дає змогу зберігати соціальну стабільність у ЄС.

Як підсумок слід зазначити, що сучасна європейська соціальна політика є багаторівневою системою з трьома характерними особливостями: політичним імобілізмом і схильністю раз у раз потрапляти у «пастку спільних рішень», важливою роллю судів у процесах розробки політики, а також надзвичайно тісною взаємодією з процесами формування ринку. Подальші наукові розвідки мають бути спрямовані на вироблення пропозицій щодо підвищення рівня соціальної стабільності в Європейському Союзі.

Література

1. Антропов В. В. Соціальна зацита в странах Европейского Союза. История, организация, финансирование, проблемы / В. В. Антропов // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 2. – С. 161.
2. Барановський Ф. В. Соціальні аспекти розвитку ЄС як чинник його інтеграційної привабливості / Ф. В. Барановський // Сучасна українська політика: політики і політологи про неї. – 2007. – № 10. – С. 430–439.
3. Стрежнева М. Проблемы социальной политики в Европейском союзе / М. Стрежнева // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 8 – С. 22–31.
4. Чекан І. А. Соціальна політика Європейського Союзу: перспективи та шляхи запровадження в Україні / І. А. Чекан // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. тр. – Ливадия – Донецк : ДонНУ. – 2007. – Т. 1. – С. 317–322.
5. Ярова Л. В. Особливості європейської соціальної політики / Л. В. Ярова // Вісник Державної академії керівних кадрів культури і мистецтв : щоквартал. наук. журнал. – 2010. – № 2. – С. 176–180.
6. Кавюк І. В. Азбука Європейської інтеграції / І. В. Кавюк, І. Яковюк, Л. Трагнюк, В. Меделяєв // Харків : Аспект, 2006. – 168 с.
7. Соціальна політика Європейського Союзу. Перспективи та шляхи запровадження в Україні : тренінг. посіб. – Донецьк, 2006. – 128 с.
8. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі / В. Волес, Г. Волес ; пер. з англ. Р. Ткачук. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2004. – 871 с.
9. Європейська інтеграція / укл. М. Яхтенфукс, Б. Болер-Кох ; пер. з нім. М. Яковлева. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. – 394 с.
10. Мусис Ніколас. Усе про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис ; пер. з англ. – К. : «К.І.С.», 2005. – XIV с., 466 с.

Юлія КОРОТЧЕНКОВА, Богдан СЕРЕБРЕННИКОВ

І НІ АЕЕАІ НО² ДІ САЕОЕО І ²АЕІ АДІ АІ І АІ НІ ²АДІ А²ОІ ЕООАА
І А ДЕІ ЕАО ОІ ААД²А С АЕЕІ ДЕНОАІ І ВІ І АІ І ОАОІ І ЕІ А²Е

Проведено економіко-математичний аналіз основних тенденцій міжнародного співробітництва, розвитку ринків країн світу та України у сфері товарів з використанням нанотехнологій. Доведено, що міжнародна кооперація та цільова державна підтримка розвитку ринку товарів з використанням нанотехнологій в рамках активного сценарію є істотними факторами розвитку ринку в Україні.

Economico-mathematical analysis of the key trends in the international cooperation and market development of the world's and Ukrainian's markets of goods utilizing nanotechnologies is presented. It is shown that the international cooperation and target government support of the market development in the framework of an active scenario are the key factors of the market growth in Ukraine.

Сьогодні спостерігаються значні структурні зміни в економіках країн світу та їхніх технологічних укладах. Головними ресурсами економічного розвитку стають інформація та нові технології, а конкурентоспроможність національної економіки безпосередньо залежить від місця країни на міжнародних ринках технологій та інноваційної продукції. Україна поки не належить до провідних країн-виробників високотехнологічних товарів, хоча ще зберігає певний потенціал для інноваційного розвитку.

Однією з найновіших пріоритетних сфер виробництва високотехнологічних товарів є нанотехнологічна. Обсяг інвестицій у сферу нанотехнологій, на відміну від традиційних галузей промисловості, у світі постійно зростає. На сьогодні близько третини світових інвестицій у розвиток нанотехнологій припадає на США, 20% – частка Японії, 15% – країн ЄС.

Найважливішим індикатором економічної цінності нанотехнологій є обсяг ринку товарів, вироблених з їхнім використанням. Однак кількісне вираження саме нанотехнологічного внеску в поліпшення якості товару – доволі складне завдання, яке потребує розроблення відповідного методичного інструментарію, тому дослідження, присвячені кількісним аспектам оцінки ринку товарів з використанням нанотехнологій, є актуальними.

Метою цього дослідження є економіко-математичний аналіз тенденцій розвитку ринків товарів з нанотехнологічною складовою України та країн світу, вироблення пропозицій щодо стимулювання розвитку національного ринку товарів і послуг з використанням нанотехнологій.

Нині все більш очевидним стає факт, що поширення нанотехнологій здатне призвести до ринкових, економічних і соціальних змін в світовому масштабі. Саме тому для ефективного розвитку галузі та своєчасного реагування на виникаючі ризики важливим є розвиток співробітництва на національному та міжнародному рівнях. Як наслідок, залученість певної країни у світовий розподіл ринків та її експортно-імпорتنі показники є важливими чинниками прогнозування поведінки країни на ринку нанотехнологій.

Дані аналізу українського ринку свідчать, що товарна структура експорту України дещо поліпшилась протягом останнього десятиріччя [1, 2]. Індекс диверсифікації експорту України становить близько 0,6, тоді як в розвинених країнах цей показник сягає рівня 0,2–0,3, в Росії – 0,67. Індекс концентрації експорту в Україні значно кращий від російського, але не досяг рівня економічно розвинених країн. При цьому частка імпорту відносно експорту зростала в Україні протягом останнього десятиріччя як у загальному обсязі зовнішньої торгівлі, так і для групи висотехнологічних товарів. Цікаво, що частка висотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту України залишалась майже на незмінному рівні (в межах 2–3% протягом 2002–2010 рр.), тоді як відповідна частка у обсязі імпорту суттєво

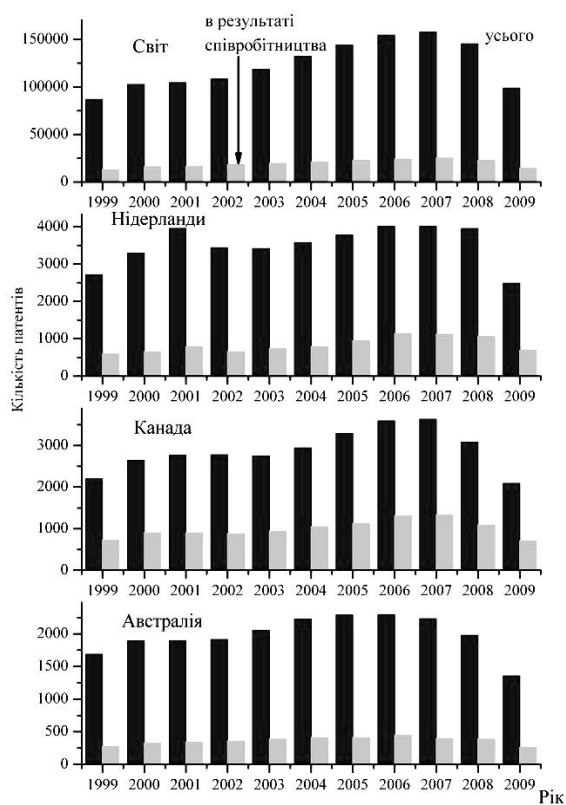
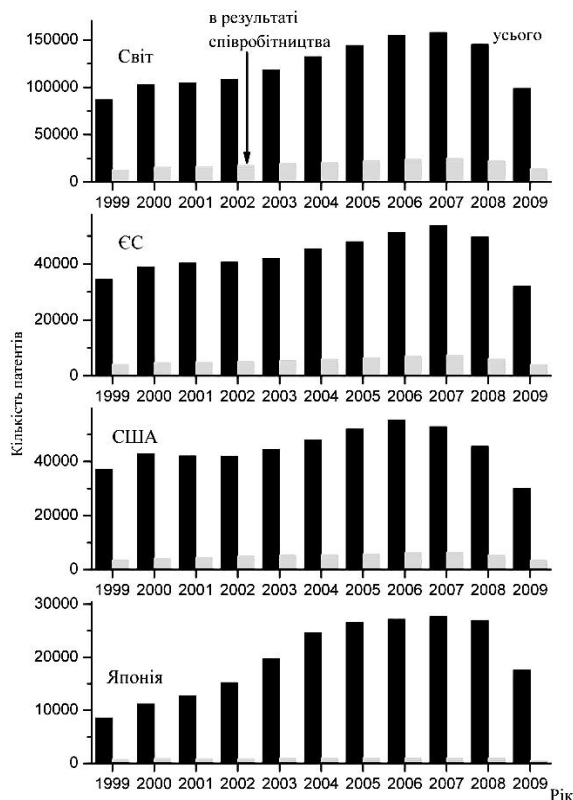


Рис. 1. Розподіл кількості патентів по країнах (ЄС, США і Японія порівняно зі світовим рівнем) та міжнародне співробітництво в цій галузі (за даними [6])

Рис. 2. Розподіл кількості патентів по країнах (Нідерланди, Канада і Австралія порівняно зі світовим рівнем) та міжнародне співробітництво в цій галузі (за даними [6])

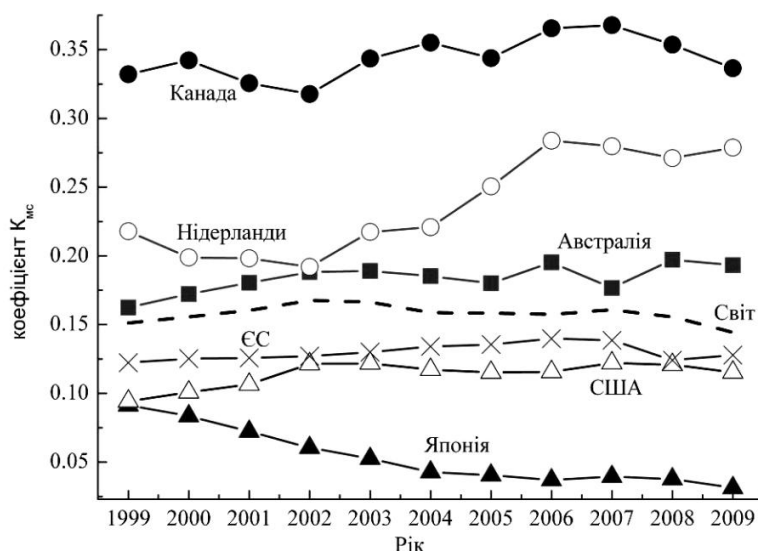


Рис. 3. Коефіцієнт міжнародного інноваційного співробітництва

Оцінюючи наведені дані, можна зробити висновок про істотно різний підхід до міжнародної співпраці країн-лідерів нанотехнологічної галузі (Японія, США, найпотужніші країни ЄС) та країн, які лише прагнуть

закріпитися на цьому ринку (Канада, Нідерланди, Австралія). Перші віддають перевагу просуванню нанотехнологічних патентів на ринок США (високі значення індикатора RAP у див. табл. 1) і покладаються на власні можливості (значення K_{mc} на рис. 3 нижче середньосвітової пунктирної лінії), тоді як останні – на встановлення міжнародних зв'язків для збільшення кількості високотехнологічних розробок (високі значення K_{mc} на рис. 3 для Канади та Нідерландів). Вважаємо, що при виробленні стратегії поведінки України на ринку товарів та послуг з використанням нанотехнологій необхідно враховувати зазначені особливості. При цьому її можна віднести до групи країн, що прагнуть зайняти більш активну позицію на цьому ринку.

Серед останніх є і Росія, рівень розвитку галузі нанотехнологій якої загалом подібний до українського. Тоді при прогнозуванні «поведінки» України можна використовувати дані щодо ринкової поведінки Росії. В обох країнах існує певний спектр інноваційної продукції, яку можна віднести до галузі нанотехнологій. Дані Росстату та «Роснано» свідчать, що обсяг російських товарів, пов'язаних з нанотехнологіями, становить лише 0,3% [7]. За європейськими даними Україна і Росія значно відстають від країн ЄС у впровадженні інновацій, маючи менше 10% інноваційної активності промислового виробництва. Водночас у європейського лідера – Німеччини – 69,7%. Питома вага малих підприємств у цій галузі в Україні і Росії також дуже мала. Витрати на нові технології на підприємствах обох країн пов'язані з прибутками компаній та діловою активністю на міжнародному ринку. Не дивно, що лідерами є видобувачі корисних копалин та металургія.

Для аналізу можливих шляхів поліпшення становища України на ринку товарів та послуг з використанням нанотехнологій зосередимось на одному з найбільш перспективних напрямів – виробництві матеріалів для світлодіодного освітлення, яке вже в найближчому майбутньому здатне скласти серйозну конкуренцію існуючим джерелам білого світла. Порівняльний аналіз розвитку світового, українського і російського ринків світлодіодів із нанорозмірною складовою проводився за моделлю Брауна подвійного експоненціального згладжування з трендом [8] з використанням статистичних даних за період 2001–2010 рр. і даних прогнозу до 2020 р. [9]. Результати представлено на рис. 6 точками (вихідні дані) та лініями (модельні дані).

Результати моделювання були отримані шляхом послідовного виконання кількох операцій з вихідними даними Y_i . Спочатку до них двічі застосовувалась модель експоненціального згладжування вигляду $Y_i' = (1 - \alpha)Y_i + \alpha Y_{i-1}'$ (1-й крок) і $Y_i'' = (1 - \alpha)Y_i' + \alpha Y_{i-1}''$ (2-й крок) з однаковими значеннями сталих згладжування $1 - \alpha = 0,5$ і початковими значеннями $Y_1 = Y_1' = 0,84$ і $Y_1 = Y_1'' = 14,76$ (взяті з роботи [9]).

Наступним кроком до отриманих значень було додано різницю значень простого та подвійного згладжування, поділену на α , що дає величину $Y_{i+1} = Y_i' + (Y_i' - Y_i'') / \alpha$. Нарешті, прогноз на n -й рік ($n = 1 \div 12$ для 2009–2020 рр.) визначався за формулою [8]:

$$Y_{i+n}^p = Y_i' + (Y_i' - Y_i'') \left(1 + \frac{n(1-\alpha)}{\alpha} \right) \quad (2)$$

Видно, що дані ринкової динаміки за 2001–2010 рр. (темні точки на рис. 4) задовільно описуються моделлю Брауна (суцільні лінії на рис. 4). Цікаво зазначити, що прогнозовані дані для світового ринку (світлі точки на лівому графіку рис. 4) також задовільно описуються цією моделлю (пунктирна лінія на лівому графіку), зокрема, помірний прогноз (точки 2 на рис. 4). Прогноз для російського ринку (пунктирна лінія на правому графіку рис. 4) істотно менший від очікуваного обсягу ринку (світлі точки на правому графіку).

Проведене модельне прогнозування на наступні роки базується винятково на аналізі обсягу ринку в попередні роки і не враховує можливі нові ринкові тренди на російському ринку світлодіодів після 2008–2010 рр. Потрібно також враховувати, що світовий ринок світлодіодів фактично формується кількома країнами-лідерами галузі нанотехнологій (США, Японія і Німеччина). Припустимо, що різниця прогнозів для Росії і світу загалом на рис. 4 є наслідком різних сценаріїв розвитку ринку в країнах-лідерах і країнах, що прагнуть зайняти домінуючі позиції на ринку нанотехнологій, зокрема в Росії і Україні. Тоді вказані розбіжності допускають пояснення в межах альтернативних сценаріїв розвитку нанотехнологічного ринку, інерційного і активного, характерних для країн-лідерів і тих, що їх наздоганяють.

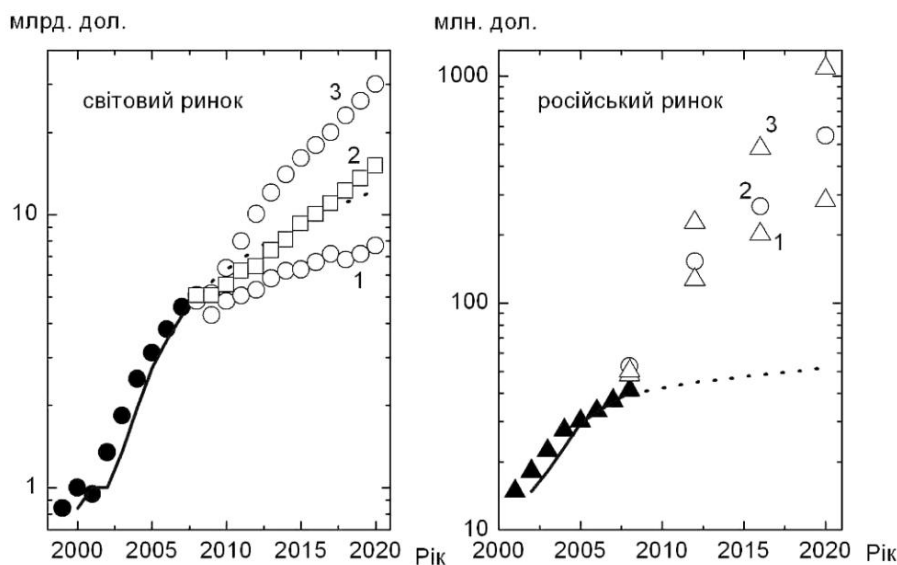


Рис. 4. Динаміка розвитку світового та російського ринків світлодіодів з нанорозмірною складовою

Примітка. Темні точки – дані ринкового дослідження, світлі – песимістичний (1), помірний (2) і оптимістичний (3) прогнози (всі точки – згідно з [8]), суцільні й пунктирні лінії – відповідно апроксимація і прогноз у межах моделі Брауна.

Базова стратегія впровадження інноваційного продукту традиційно передбачає створення всередині країни всього ланцюжка, що включає розроблення товару, його виробництво та впровадження. Однак така траєкторія розвитку перестає бути єдиною можливою в умовах глобалізації, залишаючись раціональною лише у випадку, якщо країна є лідером на всіх етапах створення, виробництва та реалізації інноваційного продукту. За відсутності цієї умови доцільніше користуватися перевагами міжнародного співробітництва, визначаючи оптимальне місце країни в поділі праці. Саме у цьому контексті слід проаналізувати особливості позиціонування України на ринку товарів та послуг з використанням нанотехнологій.

Прогноз ринку світлодіодів з нанорозмірною складовою має враховувати альтернативні стратегії, побудова яких охоплює три послідовних етапи:

- Етап 1. НДДКР. Результат – створення лабораторного зразка.
- Етап 2. Впровадження. Результатом є створення промислового зразка.
- Етап 3. Масове виробництво. Результат – випуск продукції, забезпечений відповідними виробничими потужностями, кадрами та інфраструктурою.

Для вибору стратегії впровадження інновацій потрібно врахувати два параметри – очікуваний термін завершення 1-го етапу всередині країни порівняно з іншими країнами та очікуваний інтервал між етапами 1 і 3 в країні і альтернативні інтервали за кордоном. Терміни завершення 2-го і 3-го етапів менш важливі, вони характеризують стан економіки загалом і інноваційну сприйнятливість зокрема. Висновок про виробництво саме цього товару (світлодіодів) найчутливіший до терміну завершення 1-го етапу, який через різні причини може бути взагалі недосяжним.

Прогноз ринкового просування товару передбачає розроблений набір альтернатив, що характеризують відносну швидкість реалізації вищевказаних етапів у певній країні порівняно з іншими країнами. Тим самим формується, а потім оптимізується інноваційний цикл. Зіставляючи прогнози 1–3 на рис. 4 з можливими траєкторіями розвитку світлодіодного виробництва, розглянемо два сценарії щодо урахування фактора державної підтримки. Значне її збільшення в нанотехнологічній галузі в Росії після 2008–2010 рр. визначає відмінності прогнозу очікуваного обсягу російського ринку порівняно зі світовим, де державна підтримка не має визначального впливу. Оскільки цей фактор має бінарний характер (нехтуючи обсягом підтримки, існують дві можливості – підтримка є або вона відсутня), можна виділити два імовірних сценарії – інерційний і активний.

Дані експертної оцінки для Росії [9] свідчать, що: 1) НДДКР виявляють запізнення відносно світового рівня на 10–15%; 2) інтервали між етапами 1 і 3 характеризуються запізненням від країн-лідерів на 20–30% на обох проміжках – 1–2 і 2–3. Оскільки запізнення, особливо за другою характеристикою, доволі суттєве, реалізація інерційного сценарію в Росії й Україні надасть можливості для продажу результатів НДДКР у межах міжнародного співробітництва. Проте конкурентні позиції країн у реалізації цього сценарію не будуть достатньо сильними, оскільки подібні результати досягаються одночасно й іншими країнами. Організувати ж впровадження і масове виробництво недоцільно, оскільки імпорتنі розробки впроваджуватимуться раніше і будуть дешевшими, тому при реалізації інерційного сценарію у світлодіодного виробництва України чи Росії практично немає майбутнього. З точки зору довгострокової перспективи, слід зменшити ймовірність інерційного сценарію за рахунок активізації цілеспрямованої державної політики. При її реалізації стає можливим поступовий перехід до активного сценарію.

Отже, для країн-лідерів галузі (США, Японії, Німеччини) характерним є інерційний сценарій розвитку індустрії нанотехнологій. Він не передбачає державної підтримки, спираючись на високий рівень наукових досліджень і розробок НДДКР, а також малих інтервалах між етапами 1–3. Навпаки, Китай та Малайзія домінують у виробництві багатьох нанотехнологічних товарів, використовуючи результати розробок НДДКР країн-лідерів. При цьому Китай пришвидшує власні НДДКР з використанням державної підтримки (активний сценарій) з метою поступового виходу на лідируючі позиції ринку. З огляду на це можна зробити висновок, що державна підтримка розвитку ринку нанотехнологій в Україні сприятиме її наближенню до країн-лідерів, дасть змогу поліпшувати технологічну структуру національної економіки та зовнішньої торгівлі.

Проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки:

1. Комерційна спрямованість та експортна орієнтація патентів є найвищою для Японії, Тайваню та Франції. Навпаки, Великобританія, Швейцарія та Канада демонструють відсутність агресивної ринкової спрямованості патентів у галузі нанотехнологій. Країни-лідери цієї галузі віддають перевагу просуванню нанотехнологічних патентів до США, тоді як інші країни – вдосконаленню міжнародних зв'язків для користування високотехнологічними розробками. Лідери галузі нанотехнологій у цьому покладаються на власні можливості.

2. Кількісний аналіз результативності міжнародної кооперації засвідчує наявність різних сценаріїв розвитку ринку в країнах-лідерах і країнах, що прагнуть зайняти домінуючі позиції на ринку товарів та послуг з використанням нанотехнологій. Країни-лідери галузі (США, Японія, Німеччина) демонструють приклад інерційного сценарію розвитку ринку, що не передбачає державної підтримки; Китай, Малайзія, Росія – активний сценарій розвитку ринку – з державною підтримкою та міжнародною співпрацею.

3. У межах інерційного сценарію розвитку ринку для України певні можливості надає продаж результатів НДДКР у межах міжнародного співробітництва. Навпаки, державна підтримка розвитку ринку товарів з використанням нанотехнологій сприятиме поступовому наближенню України до країн-лідерів із поліпшенням технологічної структури національної економіки та зовнішньої торгівлі.

Література

1. Шеремет Т. Г. Аналіз рівня коливань економічної кон'юнктури України [Електронний ресурс] / Т. Г. Шеремет, А. В. Кукана. – Режим доступу : <http://ukr.be5.biz/ekonomika1/r2010/00071.htm>
2. Довбняк Т. Ф. Циклічність української економіки в 2000–2008 роках / Т. Ф. Довбняк // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 65–72.
3. Міжнародна Європейська інноваційна науково-технічна програма «EUREKA» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurekanetwork.org>.
4. Съома Рамкова Програма ЄС (2007–2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fp6-nip.kiev.ua/index.php?p=FP7>.
5. Marinova D. Nanotechnology strength indicators: international rankings based on US patents / D. Marinova, V. McAleer // Nanotechnology. – 2003. – Vol. 14. – P. R1–R7.
6. OECD Patent Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PATS_COOP
7. Шадріна Т. Росстат ищет нано / Т. Шадріна // Российская газета. – 2010. – 24 декаб.
8. Слуцкин Л. Н. Курс МВА по прогнозированию в бизнесе / Л. Н. Слуцкин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 277 с.
9. Технологическая дорожная карта «Использование нанотехнологий в производстве светодиодов». – М. : ГК Роснанотех, 2010. – 205 с.

І АІ ДВІ ЕЕ ОА І АНІ АЕОЕАЕ ДІ СЕОЕО ААЕР ОІ І -О²І АІ НІ АЕО
І АОАІ ²СІ ²А І АО²І І АЕУІ ЕО АЕІ І І І ²Е О І І НОЕДЕСІ АЕЕ І АД²І А

Висвітлено комплексний підхід до аналізу та формування ефективного механізму валютно-фінансової взаємодії національних економік у посткризовий період.

The purpose of this research is a comprehensive approach to the analysis and the formation of an effective mechanism for monetary and financial cooperation between national economies in a post-crisis period.

Формування ефективного валютно-фінансового механізму взаємодії національних економік в умовах поширення інтеграційних зв'язків, обсягів світової валютної сфери та зростання світової валютно-фінансової взаємозалежності країн постає одним із ключових завдань окремих провідних держав світу на сучасному етапі. Тенденції фінансової нестабільності, властиві існуючій валютно-фінансовій системі, вимагають реформування міжнародної валютно-фінансової архітектури та проведення спільної і скоординованої валютно-фінансової політики окремих країн, що має відобразитися у дієвому валютно-фінансовому механізмі співпраці національних економік.

Метою дослідження є комплексний підхід до аналізу та формування ефективного механізму валютно-фінансової взаємодії національних економік у посткризовий період.

Проблеми валютно-фінансових відносин національних економік та їх впливу на систему сучасних світогосподарських зв'язків, а також перспектив реформування світової валютно-фінансової архітектури досліджено у працях вітчизняних науковців: О. Білоруса, С. Боринця, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, І. Лютого, В. Міщенко, В. Новицького, О. Плотнікова, І. Пузанова, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка, С. Циганова, О. Шарова, О. Шниркова й ін.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку світових валютних механізмів обумовлено новітніми процесами у світовому господарстві, а саме зростаючою роллю глобалізації, завдяки якій валютні механізми долають національні кордони і виходять на якісно новий міжнародний рівень. Розвиток міжнародних валютно-фінансових механізмів значною мірою обумовлений характером світової валютної системи та дієвістю функціонування її інститутів. Взагалі світова валютна система покликана виконувати дві головні функції: по-перше, створювати сприятливі умови для розвитку виробництва та міжнародного поділу праці, по-друге, і найголовніше – забезпечувати безперебійне функціонування її структурних елементів. На жаль, сьогодні світова валютна система не виконує жодної з цих функцій, прикладом чого є світова валютно-фінансова криза. З огляду на сучасні трансформаційні та структурні перетворення питання про реформування та реструктуризацію базових принципів та механізмів функціонування існуючої валютної системи залишається актуальним і потребує негайного вирішення.

Світова фінансова криза негативно позначилася на національних економіках. Як найбільш динамічний особливо гостро відчув це фінансовий сектор. Однак криза надає можливості вирішити довгострокові проблеми конкурентоспроможності, диверсифікації економіки та модернізації фінансового сектору. Обговорення стану і перспектив розвитку національних фінансових ринків та банківської системи національних економік, шляхів та механізмів їх ефективного вирішення в сучасних умовах – є метою проведення цього аналізу [3].

Світова фінансова система та міжнародні валютно-кредитні відносини виступають об'єктами і суб'єктами глобалізації. З одного боку, фінансова глобалізація перетворює світову економіку на цілісну господарську систему, з іншого – розгортання процесів мобілізації заощаджень, диверсифікації ризиків на міжнародних ринках капіталу приводить до зростання обсягів інвестиційно-банківських операцій, виникнення нових фінансових інструментів і розширення можливостей для інвесторів та позичальників.

Водночас стихійні процеси фінансової глобалізації посилюють диспропорції у розвитку світової економіки. Зокрема відсутність рівноваги на валютних ринках, спекулятивний, фіктивний характер

інвестиційно-банківського бізнесу, його невідповідність показникам реального сектору суспільного відтворення на мегарівні світової економіки створюють передумови для виникнення глобальної кризи розвитку світогосподарської системи на сучасному етапі. Залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу, використання сучасних механізмів довгострокового кредитування, рефінансування боргових зобов'язань, здійснення сучасних розрахунково-кредитних, факторингових та лізингових операцій у сфері розбудови інфраструктури, фінансування цільових програм сталого розвитку вимагає, з одного боку, узгодження спільних економічних і політичних цілей, а також правил управління ризиками, капіталом, активами та зобов'язаннями, а з іншого – активізація інтеграційних процесів у валютно-фінансовій сфері є необхідною передумовою економічного зростання.

З початком світової кризи дуже постраждав і ринок капіталу. Якщо в 2002–2007 рр. спостерігалася позитивна динаміка руху капіталів, то з 2008 р. відбулося різке скорочення інвестиційних потоків (з 6,17 трлн. дол. США в 2007 р. до 3,43 трлн. дол. – у 2010 р.) [5].

За останніх десять років відбулися суттєві зміни в географічній структурі основних нетто-експортерів та імпортерів капіталу. Поряд з активним залученням іноземних інвестицій в економіку Китаю, країна, починаючи з 2002 р., посилює свої позиції як нетто-експортер капіталу (її частка зросла протягом 2002–2010 рр. з 6,6% до 23,4%). Свою роль донорів капіталу посилити Німеччина і Саудівська Аравія, Росія також утримує стабільні позиції донора на міжнародному ринку капіталу, водночас Японія поступилася своєю першістю серед країн-експортерів [2].

Потрібно зазначити, що глобальна економічна криза – наслідок провалу існуючої світової валютної системи, фінансові інститути якої, зважаючи на останні події, підтвердили невідповідність їхньої діяльності потребам сучасного багатополарного світу. Через відсутність інструментів щодо запобігання і мінімізації наслідків кризових явищ і важелів впливу на стратегії учасників ринку світ зіткнувся зі значними економічними потрясіннями, і як наслідок – зі зростанням глобальної соціальної нестабільності.

Очевидним є те, що в умовах глобалізації для нормального функціонування світової економіки необхідна стабільна, передбачувана і функціонуюча за заздалегідь відомими правилами міжнародна валютна система, за основу якої буде взята підтримка макроекономічної і фінансової дисципліни провідними світовими економіками. Головною розбіжністю в питанні реформування світової валютної системи є різне бачення того, наскільки глибокими мають бути реформи. Деякі країни, а саме США і Великобританія, вважають, що достатньо буде лише «навести лад» в окремих елементах існуючої системи. У цьому контексті мова йде лише про часткову модернізацію, за якої основні важелі впливу на фінансову ситуацію у світі залишаться без змін, тобто США збережуть домінуючий вплив американського долара як основної резервної валюти [4].

Інші країни переконані, що всі сучасні проблеми були закладені ще Бреттон-Вудом і світова валютна система потребує кардинальних змін, у тому числі за рахунок розширення кола країн, що матимуть вплив на світові фінансові інститути, відходу від домінування однієї резервної валюти та посилення контролю за фінансовими потоками й операціями. Саме такі позиції були проголошені на першому самміті «Великої двадцятки», що відбувся 15 листопада 2008 р. у Вашингтоні і мав на меті обговорення шляхів подолання світової фінансово-економічної кризи [7].

За підсумками Вашингтонського самміту його вважають історичним, адже кілька десятиліть поспіль сім промислово розвинених держав світу «були за штурвалом величезного лайнера» під назвою «світова економіка». Однак настав час суттєвих змін у розстановці сил на світовій арені – коли такі країни третього світу, як Бразилія, Китай, Індія та Індонезія, маючи необхідний для подолання кризи резерв капіталу, почали виборювати права голосу. У контексті представлених двох діаметрально протилежних підходів доцільним є аналіз кожного з них.

Так, під час другого самміту «Великої двадцятки», який проходив 2–4 квітня 2009 р. у Лондоні, зазначалось, що майбутня реформа валютної системи мала покласти край домінуванню долара США в глобальній економіці як основної розрахункової валюти. Одним із ключових принципів нової валютної системи має стати створення нових валютних зон. У зв'язку з цим виникає необхідність стимулювання регіональної економічної інтеграції для появи нових регіональних резервних валют, які, поряд із долларом США та євро, зможуть значно підвищити стійкість світової валютної системи.

У перспективі такими зонами можуть стати [1]:

- 1) рублева зона (Росія, країни-члени Євразійського економічного співтовариства та окремі країни СНД);
- 2) зона юаня та ієни (Китай, Японія, країни АСЕАН та інші країни АТР);

3) валютна зона країн Латинської Америки на базі країн-членів МЕРКОСУР (Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай, Венесуела) і країн Андської групи (Болівія, Колумбія, Перу, Венесуела, Еквадор);

4) зона «золотого динара» – арабські країни Близького і Середнього Сходу та інші мусульманські держави (близько 55 країн-членів Ісламського банку розвитку).

На останок доцільно також розглянути українську позицію. Системна перебудова – доволі тривалий і трудомісткий процес, який відбуватиметься поетапно. Крім цього, реформа світової валютної системи обов'язково має торкнутися не лише її глобальних механізмів, а й валютна система має тривісну архітектуру. Вона охоплює інституційні механізми національних валютних структур, інститути валютних відносин глобального (міждержавного) рівня, а також регіональні валютні структури. Нинішня криза виявила принципові суперечності на кожному з цих рівнів, тому, визначаючи логіку системних перетворень, надзвичайно важливим є забезпечення комплексності змін.

Для успішного протистояння світовим кризовим тенденціям та подолання їхніх негативних наслідків для України у фінансово-економічній сфері нашої держави пропонується здійснювати комплекс таких заходів: організувати розроблення цільової системної політики із формування та управління грошовими ресурсами в економіці, яка повинна насамперед враховувати внутрішні джерела і механізми створення ресурсів, що особливо важливо в умовах глобальної нестабільності; запровадити ретельний моніторинг руху коштів до України, приділяючи увагу якості капіталу, термінам, характеру і напрямам його використання, а також відповідності зазначених параметрів економічним пріоритетам; забезпечити формування антикризових механізмів, здатних нейтралізувати дію зовнішніх впливів, спекулятивний тиск на ринок, а також створення спеціальних інститутів і фондів, кошти яких можуть використовуватися при раптовому настанні кризових подій; забезпечити посилення державного контролю над банківським сектором з метою обмеження можливих спекуляцій на валютно-фінансовому ринку, які матимуть негативні соціальні наслідки [2].

Не менш важливою складовою світового валютно-фінансового механізму є чисті фінансові потоки, які охоплюють чисті прямі інвестиції, чисті портфельні інвестиції та інші чисті офіційні та приватні фінансові потоки, а також зміну резервів. Серед найбільш перспективних регіонів інвестори виокремили: Китай (56%), США (47%), Індію (34%), Бразилію (25%), Росію (21%), Великобританію (18%), Німеччину (17%), Австралію (13%), Індонезію (11%), Канаду (9%). Найбільш уразливими в частині скорочення потоків ПІІ інвесторами визначено такі регіони (в порядку зниження ризику): Північна Америка, ЄС-15, Південна і Східна Азія, Південна і Східна Європа і СНД, Латинська Америка, ЄС-12 (нові члени), Західна Азія [4].

Нормально функціонуючий міжнародний валютно-фінансовий механізм потребує стабільності та своєчасної виплати боргів. Міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки (рис. 1).



Рис. 1. Частка найбільших боржників у світі в сукупному обсязі міжнародного боргу в 2011 р. (%) [6]

Економічне становище країн внаслідок глобалізації фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього інвестування, соціально-економічних реформ у використанні боргових зобов'язань. Мобільність і масштаби потоків капіталу, залежать від рівня розвитку країн. Фінансові ресурси, отримувані країною на комерційних умовах у вигляді кредитів, призводять до виникнення зовнішнього боргу, оскільки вимагають відповідної оплати.

Потрібно зазначити, що негативний вплив глобальних диспропорцій посилюється через недосконалість чинного валютно-фінансового механізму, що впливає з фундаментальних принципів побудови світової фінансової системи. Розвиток сучасної фінансової системи відбувається в умовах загострення низки суперечностей між фінансовим і реальним секторами, національними й інтернаціональними структурами у процесі реалізації стратегічних державних інтересів і можливостей отримання надприбутків великими транснаціональними корпораціями.

Сучасний валютно-фінансовий механізм визначається доволі жорсткою конкуренцією за преференційне обслуговування потоків капіталу, характеризується надзвичайною складністю й використанням чималого переліку нових фінансових інструментів, різноманітністю операцій, що впливає на особливості фінансових ризиків, форми їхнього прояву й можливі наслідки. Слід також зауважити, що загострення суперечностей функціонування фінансової системи в умовах зростання сукупних ризиків впливають із фундаментальних особливостей побудови світової резервної системи, де національна одиниця однієї країни – США використовується як основний інструмент для міжнародних розрахунків і як головна резервна валюта. З огляду на це потрібно звернути увагу на певні диспропорції щодо участі окремих країн у процесах формування світових потоків капіталу та їх реальним внеском у покриття можливих ризиків.

Отже, сучасний стан міжнародного валютного співробітництва значною мірою не відповідає вимогам глобалізаційних процесів і не дає змоги досягти валютної стабілізації у посткризовий період. Найбільш ефективно розвивається валютна співпраця на міждержавному та регіональному рівнях. Особливу увагу слід приділити розробці глобальних механізмів валютного регулювання, які б однаковою мірою сприяли вирішенню валютних проблем розвинутих країн, ринків, що розвиваються, та перехідних економік, хоча можливість їх практичного застосування може бути реалізована тільки у довгостроковій перспективі.

Література

1. Андрианов В. О. *возможных подходах к реформе мировой финансовой системы : учеб. пособ.* / В. О. Андрианов. – М., 2009. – С. 35–37.
2. Воронич О. *Борг недоречний* / О. Воронич // *Український тиждень*. – 2010. – № 41(154). – С. 28–31.
3. Гальчинський А. *Світова грошова криза: витоки, логіка трансформацій* / А. Гальчинський // *Дзеркало тижня*. – 2008. – № 42 (721). – 8–14 листоп.
4. Марена Т. В. *Вплив валютно-фінансових криз на стан національних економік країн світу* / Т. В. Марена // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 3. – С. 220–224.
5. *Динаміка показників фондового ринку* // *Вісник Національного банку України*. – 2010. – № 8. – С. 43.
6. *World Investment prospects survey 2009-2011* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unctad.org/en/docs/diaeia20098_en.pdf.
7. *Мировая финансовая система: ремонт фасада или кардинальная перестройка* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chelfin.ru/tech/other/59238.html>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Богдан АДАМИК

АНАЛІЗ СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ
У ХХ СТОЛІТТІ

Проведено аналіз становлення системи регулювання діяльності банків у розвинутих країнах у ХХ столітті. Досліджено причини та фактори, що зумовили необхідність перегляду підходів до організації системи банківського регулювання в післякризові періоди в економіці у напрямку посилення контролю за фінансово-кредитною системою, особливо за ризикованими операціями транснаціональних та інвестиційних банків.

The analysis of becoming of the system of regulation of banks' activity is carried out in the developed countries in XX century. The reasons and factors which stipulated the necessity of revision of methods of organization of the system of bank regulation in post-crisis periods in economy in direction of strengthening the control functions are discussed.

Ефективний розвиток економіки усіх країн світу потребує від державних органів постійної уваги до національних банківських систем і проведення відповідної регулятивної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для стабільного та надійного функціонування банківського сектору. Це пояснюється тим, що банківський сектор є стрижневою ланкою фінансової системи та економіки держави загалом. Саме комерційні банки, акумулюючи значні грошові кошти населення та суб'єктів господарювання, концентруючи ці кошти в межах банківської системи та перерозподіляючи їх між різними секторами економіки, відіграють значну роль у фінансовому секторі економіки і мають суттєвий вплив на економічне зростання в державі. Банківська система може позитивно впливати на макроекономіку держави, оскільки здатна нейтралізувати диспропорції між сукупним попитом і пропозицією в економіці, гармонізувати грошові потоки відповідно до потреб суб'єктів господарювання, що посилює її роль в економіці.

Особливості становлення та розвитку банківських систем країн Європи та Сполучених Штатів Америки, а як наслідок – особливості банківського законодавства, зумовили відмінність підходів до організації банківського регулювання. Розвиток і вдосконалення регулювання діяльності банків у світі, як правило, були наслідком не окремої виваженої політики, що проводилася органами регулювання, а визначалися розвитком та особливостями безпосередньо банківської системи держави, яка час від часу переживала кризи. Саме необхідність забезпечення стабільної та безпечної діяльності банківської системи у післякризовий період зумовлювали потребу вдосконалення регулювання діяльності банківського сектору, і саме кризи в банківському секторі приводили до якісної трансформації системи банківського регулювання і наглядно, що враховувала б і убезпечувала діяльність банків від нових ризиків, які виникали з розвитком нових видів банківських операцій.

У ХХ ст. кілька разів відбувалася зміна загальноекономічних поглядів на роль держави в управлінні економікою (посилення державного регулювання економіки змінювалося політикою лібералізації і навпаки), а погляди вчених на проблему регулювання банківської системи не були одностайними. Більшість із них визнає необхідність державного регулювання діяльності банків, проте щодо ступеня

впливу регулювання на банківську систему однастайності в поглядах науковців немає. Багато з них, зокрема американські вчені Джордж Бенстон і Джордж Кауфман, вважають недоцільним регулювати діяльність банків більшою мірою, ніж інші сектори економіки. Вони пропонують регулювати банківську діяльність на загальних принципах, оскільки в конкурентному середовищі розвиток банківської справи буде кращим і принесе більші вигоди для суспільства, ніж надмірна зарегульованість діяльності банків [1, с. 688].

Інша група науковців, яскравим представником якої був Дж. М. Кейнс, вважала, що ринкові відносини як саморегульовані механізми властиві початковим стадіям розвитку ринку, а з розвитком товарно-промислового виробництва та фінансових інститутів виникає необхідність модифікації механізму саморегулювання ринкової економіки через застосування державного регулювання економіки з метою уникнення криз та монополізації різних галузей. Основна внутрішня проблема ринку пов'язана з тим, що суб'єкти господарювання, завоювавши певні домінуючі позиції на ринку, об'єктивно намагатимуться зберегти лідерство на ринку, переважно шляхом обмеження вільної конкуренції і стримування подальшого розвитку технічного прогресу. Монополізація певних сегментів ринку призводить до обмеження можливостей споживачів у виборі товарів та послуг, наслідком чого є соціально-економічний застій та кризи. Доведено, що монополії і монополізм мають тенденцію поширюватися швидше в тих країнах, у яких держава не чинить суттєвого опору розростанню монополій або навіть підтримує їх. Неминучим наслідком такої державної політики стає економічний застій та інфляція [2, с. 12]. Банківські кризи початку ХХ ст. засвідчили об'єктивну потребу регулювання банківського сектору.

Теорія державного регулювання ринкових процесів Дж. М. Кейнса була втілена у «новий курс» Ф. Д. Рузвельта і дала змогу відновити економіку США після Великої депресії. Згодом більшість науковців дискутували саме про оптимальний рівень державного регулювання фінансово-кредитної сфери і не відкидали доцільність регулювання діяльності банків загалом. Таким чином, наукові дискусії з приводу посилення регулювання діяльності банків та їх дерегулювання у ХХ ст. також впливали на вибір оптимальної моделі регулювання банківського сектору в певний період.

Мета статті – аналіз еволюції регулювання діяльності банків, а також дослідження подій, що зумовлюють необхідність зміни підходів до регулювання банківського сектору, зокрема увага зосереджена на становленні й розвитку регулювання та нагляду за діяльністю банків у ХХ ст. в післякризові періоди економіки.

Історично не виділяють чіткої дати виникнення регулювання банківської сфери. У вигляді комплексного підходу банківське регулювання виникло приблизно в 30-х рр. ХХ ст. у США і в окремих країнах Європи. Проте певні втручання державних інституцій у діяльність банків існували значно раніше. Наприклад, у Німеччині нагляд за приватними банками, що мали право на випуск банкнот, було започатковано ще в 1619 р., задовго до створення центрального банку. В 1765 р. виник нагляд за державними банками, а в 1838 р. – нагляд за ощадними касами [3, с. 15]. Хоча певні елементи регулювання діяльності банків існували у Німеччині у ХVII–ХІХ ст., проте комплексного регулювання банківської системи не було, зважаючи на домінування у той період вчення класичної школи політекономії про саморегульованість економіки. Посилення регулювання банківської діяльності в Німеччині було лише на початку ХХ ст. – як реакція на банківські кризи 1901 та 1906–1907 рр. На практиці воно зводилось до вимог щодо публікації звітності, необхідності отримання дозволу на банківську діяльність та встановлення системи певних обмежень діяльності кредитних установ.

Комплексну систему банківського регулювання у Німеччині було створено у 1931 р. в результаті прийняття рішення щодо деталізованого контролю за банківською діяльністю [3, с. 16].

Становлення та розвиток системи регулювання діяльності банків у США історично тривало доволі значний період часу – починаючи з 1781 р., коли перший банк США (Банк Північної Америки) отримав дозвіл на право здійснення банківської діяльності [4, с. 29]. У 1836–1863 рр. у США панував період «вільного банківництва», при якому банки часто банкрутували, а система регулювання їхньої діяльності зводилася до зобов'язань дотримання певних вимог при отриманні дозволу на банківську діяльність (за відсутності налагодженого механізму контролю за безпосередньою діяльністю банків).

Незважаючи на те, що розвиток банківських систем різних країн, зокрема країн Європи, мав багато спільного, американська банківська система була унікальною у зв'язку з тим, що на відміну від

більшості інших країн, Сполучені Штати Америки створені як конфедерація незалежних штатів. Це вимагало створення системи регулювання діяльності банків, при якій функції регулювання були закріплені як за державними інституціями окремих штатів, так і за центральним урядом.

Такий механізм регулювання діяльності банків був започаткований з прийняттям у 1863 р. Закону про національне банківництво, згідно з яким формувалася унікальна дворівнева банківська система, а регулятивні повноваження закріплювалися як за федеральним урядом, так і за урядами штатів [5, с. 382]. За національними банками (банками федерального рівня) нагляд здійснювало Управління контролера грошового обігу Держскарбниці США, а контроль за банками штатів закріплювався за місцевими штатами. При цьому виникала ситуація, при якій банки мали можливість вибору регулятора їхньої діяльності, що породжувало конкуренцію безпосередньо між органами регулювання діяльності банків, в результаті чого відбувалося послаблення вимог до банківських інститутів. Доцільно зазначити, що установи, яка б виконувала функції центрального банку, в цей період у США ще не було, а недосконала система регулювання діяльності банків призвела до банкрутства багатьох із них наприкінці XIX ст. і на початку XX ст.

Банківська паніка у 1907 р. зумовила необхідність пошуку нової системи регулювання діяльності банків, що забезпечувала б стабільність і стійкість банківського сектору. Результатом цього пошуку було створення Федеральної резервної системи США (ФРС) у 1913 р., яка виконувала функції центрального банку. Особливість ФРС полягала у тому, що вона була створена не як унітарний центральний банк, а заснована на принципі децентралізації з дванадцятьма регіональними банками та Радою керуючих. ФРС була наділена повноваженнями регулювати діяльність не лише національних банків, а й банків штатів, більшість з яких стали членами ФРС.

Суттєві якісні зміни в сфері регулювання діяльності банків у США відбулися у 1933 р. після прийняття Закону про банківську діяльність (акта Гласса-Стігалла) і були спричинені фінансовою кризою 1929–1933 рр., при якій понад 30% усіх банків США збанкрутували, багато вкладників втратили заощадження, а довіра до банківської системи була практично втрачена. Згідно з актом Гласса-Стігалла було запроваджено систему федерального страхування депозитів, а також чітко поділено депозитні та інвестиційні функції банків, що суттєво зменшувало спекулятивні операції та ризики банків. У 1934 р. було створено Федеральну корпорацію страхування депозитів (ФКСД) – додатковий орган регулювання діяльності банків, функції якої доповнювали, так і дублювали функції інших державних органів регулювання [6, с. 447].

Запровадження системи страхування депозитів у США відіграло суттєве значення для системи банківського регулювання і розвитку банківського сектору в наступні десятиліття. Важливим було те, що саме система страхування депозитів, почавши діяти, суттєво знизила панічні настрої вкладників банків, а довіра до діяльності банків – учасників Федеральної корпорації страхування депозитів – зросла. Переважна більшість вкладників, окрім найбільших (спочатку гарантувалося повернення депозиту в розмірі, що не перевищує 2500 дол. США), були впевнені, що не втратять свої кошти навіть у випадку банкрутства банку. В банківській системі країни з часу існування системи страхування депозитів змінилися традиції та правила – відбувалися процеси реорганізації чи злиття проблемних банків, що давало змогу знизити рівень фінансових порушень у банківській сфері й підтримувати стабільність та безперебійність роботи банківської системи [7, с. 23].

Посилення системи регулювання діяльності банків у період 1933–1934 рр., основу якої становила теорія Дж. М. Кейнса, фактично завершило становлення комплексної системи банківського регулювання у США і забезпечило доволі тривалий період стабільного розвитку банківського сектору США, що тривав до 70-х рр. XX ст.

У промислово розвинутих країнах Європи та США у період 1940–1960 рр. завдяки державному регулюванню банківської сфери зростала фінансова стійкість як окремих банків, так і банківських систем загалом, кількість банкрутств банків була доволі незначною. Безальтернативність посилення державного впливу на діяльність банків у більшості розвинутих країн пояснюється тим, що в період після Другої світової війни можливості позитивного впливу ринкових заходів на розвиток банківської системи були доволі обмеженими. Усувати наслідки війни, відновлювати економіку і забезпечувати стабільний розвиток банківського сектору можливо було лише за активної регулятивної політики держави.

Проте на початку 1960-х рр. відбувається певна зміна пріоритетів регулювання діяльності банків, пов'язана з потребою підвищення ефективності національних і міжнародних економічних зв'язків. Стрімкий розвиток економіки більшості провідних країн світу, розвиток міжнародних економічних відносин та посилення глобалізаційних тенденцій, зокрема в сфері фінансів, зумовили необхідність перегляду теоретичних підходів до державного регулювання банківського сектору, оскільки протекціоністські та зарегульовані банківські системи не задовольняли інтереси економічного розвитку. В результаті на початку 70-х рр. XX ст. домінуюче значення відносно неокейнсіанської моделі регулювання економіки починає відігравати теорія саморегулювання ринку. Це спричинило появу процесів дерегулювання банківської сфери та переважання ідей щодо ринкового саморегулювання діяльності банків.

Процес дерегулювання банківської сфери набув розвитку в США у 70-і рр. XX ст., країни Європи до практики дерегулювання долучилися дещо пізніше – у 1980-і рр., часто використовуючи в сфері банківського регулювання досвід США. Тому проаналізуємо період еволюції системи регулювання діяльності банків у період 1970–1990 рр. на прикладі цієї країни.

Необхідність дерегулювання діяльності банків у США полягала у неможливості банків конкурувати з небанківськими фінансовими установами, які стрімко розвивалися і акумулювали значні ресурси. Фінансові інститути, що не підпадали під регулювання, обслуговували вкладників і позичальників на кращих умовах, ніж комерційні банки, обмежені чіткими правилами, і запроваджували близькі заміники банківських депозитів і кредитів. Наприклад, відповідно до Закону про банківську діяльність (акту Гласса-Стігалла), в 1933 р. було запроваджено Інструкцію «Q», згідно з якою встановлено межі процентних ставок (стелі) за строковими та ощадними депозитами і кредитами банків, а також заборонено банкам виплачувати проценти закладами до запитання [4, с. 8–9]. Позитивну роль такі обмеження відіграли у 1934–1960 рр., проте в наступні роки ринкові процентні ставки в США були вищими за максимальний розмір процентних ставок на депозити, що призвело до суттєвого впливу коштів з банківської системи до інших фінансових посередників, які не підпадали під норми Інструкції «Q». Зокрема, альтернативою вкладення коштів у банки на депозити було запровадження у 1971 р. брокерськими компаніями та іншими фінансовими інститутами взаємних фондів грошового ринку, на які не поширювалися обмеження. Активи цих фондів зростали швидкими темпами – з 4 млрд. дол. США у 1977 р. до 230 млрд. дол. у 1982 р. [5, с. 423].

З метою відновлення конкурентоспроможності банків як посередників грошового ринку Конгрес США у 1980 р. прийняв Закон про дерегулювання депозитних інститутів та грошового контролю, відповідно до якого протягом шести років були поетапно скасовані обмеження на максимальну величину ставок за депозитами, було дозволено банкам відкривати нові види депозитних рахунків клієнтам з конкурентними ставками, збільшено гарантовану суму відшкодування депозитів у випадку банкрутства банку з 40 до 100 тис. дол. та ін. [8, с. 6]. Позитивні результати такого процесу дерегулювання були суттєвими – з 1980 по 1982 рр. сума залишків коштів на поточних рахунках у банках зросла у чотири рази, а банки повернули собі конкурентні позиції на ринку [5, с. 425].

У 1980-х рр. в банківській системі США було знято також територіальні обмеження у діяльності банків, і банки могли залучати кошти і надавати кредити, відкривати філії не лише в своєму штаті, а й за його межами. Майже повністю були усунені обмеження щодо фінансової діяльності банків. Як результат, банківська система США стала конкурентоспроможною і більш консолідованою [9, с. 2]. Процеси злиття і поглинання банків у США розпочалися у 1980-х рр. і тривають досі. Це пов'язано зі специфікою банківської системи США, що налічувала тисячі дрібних банків, яким було дозволено здійснювати свою діяльність лише в межах одного штату. Зняття цих обмежень спонукало банки до консолідації, а кількість дрібних банків суттєво зменшилася. За станом на початок 1980-х рр. у США діяло близько 15000 банків, а завдяки процесам злиття та поглинання їхня кількість скоротилася до 8000 за станом на 2008 р. [4, с. 19].

Дерегулювання банківської діяльності у США полягало не лише у прийнятті законодавчих чи нормативних документів, що усували обмеження чи дозволяли нові види діяльності банків. Формою прояву дерегулювання була також зміна в 1970–1980-х рр. ідеології щодо здійснення нагляду за діяльністю банків. Зокрема, в цей період органи регулювання банківської діяльності США надавали перевагу дистанційній перевірці діяльності банків, здійснюючи аналіз фінансової звітності, поданої

банками. Виїзне інспектування банків (перевірка достовірності звітності та відповідності законодавству здійснюваних банками операцій на місцях) практично не проводилися. Найбільш ліберальним органом щодо здійснення виїзних перевірок діяльності банків було Управління контролера грошового обігу [10, с. 47].

Збільшення банкрутств банків у США на початку 1980-х рр. переконало органи регулювання у помилковості занадто ліберального підходу до здійснення перевірок діяльності банків і виїзне інспектування банків поетапно відновилося – першими активізували проведення інспекційних перевірок Федеральна резервна система і Федеральна корпорація страхування депозитів, а згодом і Управління контролера грошового обігу.

Новий етап розвитку системи банківського регулювання у США розпочався на початку 1990-х рр. і був спричинений фінансовими проблемами в банківському секторі, що, в свою чергу, були зумовлені як високими процентними ставками та їх значними коливаннями у 1980-і рр., так і різкими економічними спадами в енергетичному та сільськогосподарському секторах економіки, спадами на ринку нерухомості, неповерненням кредитів менш розвиненими країнами, які користувалися великими запозиченнями банків США. Така ситуація призвела до банкрутств багатьох банків США, серед яких були і великі системні банки. Щоб стабілізувати банківську систему США і забезпечити діяльність банків від надмірних ризиків, система регулювання діяльності банків у період початку 1990-х рр. була посилена та фокусувалася насамперед на вирішенні проблем у діяльності проблемних банків.

Важливим кроком для вдосконалення системи регулювання діяльності банків було прийняття у 1991 р. Закону про вдосконалення діяльності Федеральної корпорації страхування депозитів [4, с. 15], згідно з яким запроваджувалося ціноутворення у страхуванні депозитів з урахуванням ризиковості діяльності банку. Відповідно до ступеня капіталізації банку визначалися групи ризику, а банки з недостатньою чи низькою капіталізацією були змушені сплачувати більший процент відрахувань до ФКСД. Окрім цього, Федеральна корпорація страхування депозитів отримала значно більше повноважень у сфері нагляду за діяльністю банків – вона була зобов'язана здійснювати моніторинг діяльності банківської установи, а для недостатньо капіталізованих банків мала право втручатися в банківський менеджмент, встановлюючи обмеження на виплату дивідендів, обмежувати заробітну плату топ-менеджерам банку і навіть звільняти менеджерів з посад та наймати інших. Такі зміни поліпшили якість менеджменту банків.

Наступним етапом модернізації банківського регулювання можна вважати період другої половини 1990-х рр., зумовлений необхідністю приведення системи регулювання діяльності банків у відповідність до швидко зростаючої фінансової системи. Цьому сприяли процеси глобалізації світової економіки, зростання обсягів міжнародних операцій банків, диверсифікація діяльності банків, взаємопроникнення діяльності банків та інших посередників фінансового ринку, а також технологічні зміни.

Важливим кроком у сфері дерегулювання діяльності банків США та підвищення їхніх позицій на міжнародних фінансових ринках було прийняття у 1999 р. Закону про фінансову модернізацію, відомого також як Закон Грема-Ліча-Блайлі [8, с. 10]. Він скасовував усі обмеження щодо поєднання банківських операцій, страхування та операцій з цінними паперами для банків США. Такі зміни відповідали вимогам часу і давали змогу банкам США посилювати свої позиції як на внутрішньому, так і на зовнішніх фінансових ринках, створюючи потужні банківські холдинги.

Враховуючи стрімкий розвиток міжнародної діяльності банків, відкриття їхніх філій та відділень у різних країнах, що зумовлено розвитком банківських технологій та зниженням витрат на міжнародному рівні, органи банківського регулювання певної країни мали враховувати відмінності у регулюванні національних та іноземних банків. Це пов'язано з тим, що діяльність банків у різних країнах ставала все більш уніфікованою, а банки країн з ліберальнішою системою регулювання їхньої діяльності мали більше конкурентних переваг порівняно з банками, чия діяльність мала суттєві обмеження. Така ситуація впливала на міжнародну конкурентоспроможність банків і вимагала від органів банківського регулювання розроблення і прийняття певних уніфікованих принципів та правил регулювання діяльності банків, запроваджених у більшості країн.

Стрімкий розвиток глобалізаційних процесів у фінансовій сфері відбувався з певними суперечностями, оскільки характеризувався високим рівнем інтернаціоналізації банківського капіталу при незмінній системі регулювання діяльності банків винятково в межах певної країни. Зростання обсягів міжнародної банківської діяльності та посилення взаємозалежності фінансових ринків зумовлювали

необхідність об'єднання зусиль органів регулювання різних держав для підтримки стабільності й цілісності світової фінансово-кредитної системи, надійного і безперебійного функціонування фінансових ринків, забезпечення рівних конкурентних умов для банків з різних країн.

Діяльність органів регулювання банків у напрямі об'єднання зусиль окремих країн у сфері банківського регулювання розвивалася від другої половини ХХ ст., набуваючи різноманітних форм: від звичайного обміну інформацією між органами регулювання банківської діяльності, дискусій щодо ефективності певних регулятивних механізмів, до розробки уніфікованих правил і вимог діяльності банків.

Найбільш відомою та впливовою міжнародною організацією в сфері банківського регулювання і нагляду 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 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.

Органи регулювання банківського сектору наприкінці ХХ ст. постали перед складним завданням досягнення відповідності та адаптації регулятивних вимог до постійних еволюційних змін, що відбувалися в банківській системі. В останні десятиріччя ХХ ст. швидкими темпами відбувалася трансформація національних банківських систем і трансформація фінансових ринків і фінансових інструментів. Змінювався напрям і характер грошових потоків, а також види фінансових інструментів, якими оперували банки. Значно збільшився обсяг коштів, які спрямовувались на інвестиції в цінні папери, банки ставали активними учасниками бірж, активно застосовувалися похідні фінансові інструменти, механізми сек'юритизації активів, відбувалося взаємопереплетення банківської, страхової та інвестиційної діяльності, що сприяло утворенню фінансових конгломератів. Такі процеси супроводжувалися, з одного боку, зростанням фінансової могутності банків і збільшенням їх прибутковості, а з іншого – суттєво збільшувалися ризики у діяльності банків, що були пов'язані із загостренням конкуренції на національних та міжнародних ринках грошей та капіталів, значними коливаннями рівня валютних курсів та процентних ставок, скачкоподібними коливаннями ринкової вартості цінних паперів та ін.

В умовах такого динамізму розвитку банківської та фінансової системи об'єктивною необхідністю є вдосконалення процесу організації банківського регулювання як на інституційному рівні, так і на функціональному. Причини необхідності інституційних та функціональних змін пов'язані з:

- процесами фінансової глобалізації, при яких національні кордони фінансових ринків практично відсутні, існує повна свобода переміщення капіталу, що посилюється стрімким розвитком засобів зв'язку та телекомунікацій;

- розвитком діяльності транснаціональних банків, які надають широкий спектр не лише банківських, а й фінансових послуг загалом у межах своєї держави і на міжнародному рівні. Універсалізація діяльності найбільших банків супроводжується ускладненням їх організаційної структури, при якій іноді неможливо виокремити суто банківську діяльність чи фінансову, що однозначно необхідно враховувати органам регулювання;

- диверсифікацією діяльності банків на світових фінансових ринках, при якій основна сума залучення та розміщення коштів відбувається не шляхом традиційних депозитно-кредитних операцій, а за допомогою нових похідних інструментів з цінними паперами, операцій з майновими правами щодо певних активів, процесами сек'юритизації активів. Така діяльність банків призвела до взаємообумовленості і взаємозалежності, стабільності та розвитку банківської системи від кон'юнктурних коливань окремих галузей та ринків. Яскравим прикладом такої взаємозалежності є остання світова фінансово-економічна криза, що розпочалася у США як криза на ринку нерухомості у 2007 р. й переросла у масштабну світову кризу, що охопила у 2008 р. фінансові ринки практично усіх країн.

Зазначені причини об'єктивно вимагали зміни підходів до діяльності органів банківського регулювання в напрямку посилення контролю за фінансово-кредитною системою і особливо за ризикованими операціями транснаціональних та інвестиційних банків. Органи регулювання фінансової

сфери в післякризовий період були однотайними щодо необхідності перегляду архітектури побудови системи банківського регулювання і нагляду. Погляди науковців та практиків щодо досягнення більшого позитивного ефекту розвитку банківської системи й економіки загалом за умов послаблення регулювання банківської сфери (процеси дерегулювання діяльності банків), які переважали у 1980–1990-і рр., знову змінилися на протилежні – стабільності банківської системи та фінансових ринків можна досягнути винятково за допомогою посилення системи банківського регулювання.

В багатьох країнах корекція принципів та методів регулювання діяльності фінансових посередників, враховуючи рекомендації Базельського комітету з питань банківського нагляду, полягала у проведенні регулювання та нагляду за діяльністю банків на консолідованій основі, що дозволяло б враховувати ризики діяльності не лише банків, а й їхніх споріднених компаній. Задля ефективною реалізації завдань щодо регулювання різнопланової діяльності банків та їхніх афілійованих (дочірніх) структур на різних сегментах фінансового ринку (фондового, страхового) окремі розвинуті країни на початку XXI ст. об'єднали зусилля різних органів регулювання фінансової сфери і створили єдиний орган нагляду за діяльністю усіх учасників фінансового ринку – «мегарегулятор». Мета об'єднання кількох регулюючих органів в один полягає у консолідації нагляду за діяльністю банків, страхових компаній, інвестиційних компаній, професійних учасників ринку цінних паперів та інших фінансових посередників, діяльність яких стає дедалі більше взаємопов'язаною. Така модель ефективно використовується в Австрії, Німеччині, Японії, Швеції, Великобританії і ще в близько 40 країнах. Поширена у попередні роки секторна модель регулювання діяльності посередників фінансового ринку, при якій різні державні органи регулювання і нагляду здійснювали регулювання фінансової сфери за інституційним принципом (певний орган регулював діяльність банків, інші – професійних учасників фондового ринку чи страхових компаній), поступово втрачає свої позиції на користь створення єдиного органу регулювання суб'єктів фінансово-кредитної системи.

Світова фінансова криза 2008 р. виявила значні недоліки в системі банківського регулювання і зумовила необхідність кардинального перегляду принципів регулювання діяльності банків. Порятунку від банкрутства найбільших приватних банків США та Європи шляхом надання їм значної державної допомоги не можна вважати ефективним методом покращення ситуації в банківському секторі – необхідно принципово змінювати підходи до регулювання, поліпшувати якість ризик-менеджменту банків, оскільки динаміка світогосподарських зв'язків і стан нестабільності багатьох секторів світової економіки об'єктивно породжують прогнози щодо виникнення нової фінансової кризи.

Зусилля багатьох науковців та практиків, починаючи з 2008 р., зосереджені на пошуку нової моделі регулювання діяльності банків, при якій вдасться забезпечити стійкість банківських систем і уникнути можливих майбутніх фінансових криз. Активну роль у цьому процесі відіграє Базельський комітет з питань банківського нагляду, яким у 2009–2010 рр. розроблено пакет реформ банківського сектору, що отримав назву Базель-III. За основу цього документа, який прийняли 12 вересня 2010 р. голови центральних банків 27 провідних держав світу, взято суттєве посилення вимог до капіталу банків, створення контрциклічних норм достатності капіталу, а також необхідність формування резервів на покриття можливих збитків за кредитними операціями банків у періоди економічного зростання, щоб використовувати ці кошти для покриття збитків у періоди спаду чи кризи. І якщо попередні документи Базельського комітету зазвичай мали рекомендаційний характер і відповідальності за їхнім недотриманням не було, то особливістю Базеля-III є встановлення чітких вимог, за невиконання яких передбачена відповідальність.

Зазначимо, що в останні роки серед науковців і практиків ми спостерігаємо чергову зміну поглядів в напрямку посилення державного регулювання діяльності банків, їхніх позицій щодо доцільності розроблення механізму значно жорсткішої системи регулювання банківської сфери, щоб забезпечити фінансову стійкість банків і стабільність банківської системи.

Отже, регулювання банківської діяльності у переважній більшості країн за останні десятиліття зазнало чимало змін. Фактично, сучасна система регулювання банківської діяльності розвивалася як результат низки експериментів, які необхідно було здійснювати у відповідь на кризові явища у банківському секторі багатьох держав, що відбувалися з певною періодичністю. Враховуючи те, що банківські системи країн світу та коло банківських операцій розвиваються доволі швидко, зважаючи на фінансові та технологічні інновації, ми свідомі того, що трансформація системи банківського регулювання в майбутньому також відбуватиметься.

Література

1. Benston George J. *The Appropriate Role of Bank Regulation* / G. J. Benston, G. J. Kaufman // *The Economic Journal*. – 1996. – Vol. 106. – No. 436 (May, 1996). – P. 688–697.
2. Бабичева Ю. А. *Российские банки: проблемы роста и регулирования* / Ю. А. Бабичева, Е. В. Мостовая. – М. : Изд-во «Экономика», 2006. – 278 с.
3. Хаб'юк О. *Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету : моногр.* / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ : ОІППО; Снятин : ПрутПринт, 2008. – 260 с.
4. Barth James R., Lij Tong, Luy Wenling. *Bank Regulation in the United States*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.business.auburn.edu/~barthjr
5. Габбард Р. Глен. *Гроші, фінансова система та економіка : підруч.* / Р. Глен Габбард ; пер. з англ. ; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.
6. Фрідман М. *Монетарна історія Сполучених Штатів. 1867–1960* / М. Фрідман, А. Шварц ; пер. рос. з англ. – К. : Ваклер, 2007. – 880 с.
7. Spong K. *Banking Regulation: Its Purposes, Implementation, and Effects. Fifth Edition* / Kennet Spong. – FRB of Kansas City, 2000. – 278 p.
8. Sherman Matthew. *A Short History of Financial Deregulation in the United States* / Matthew Sherman // *Center for Economic and Policy Research*. – 2009. – July. – 17 p.
9. Strahan Philip E. *The Real Effects of U.S. Banking Deregulation* / Philip E. Strahan // *The Wharton Financial Institutions Center. The Working Paper Series*. – 2002. – September. – 37 p.
10. *Банковский контроль и аудит : учеб. пособ.* / Н. В. Фадейкина, Е. К. Болгова, М. Н. Скурихин, А. В. Брыкин ; под общ. ред. Н. В. Фадейкиной. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 496 с.

Віталіна БЕЗОГЛЮК

АНАЛІЗ НЕЗАКОННОГО ФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ, ПОВ'ЯЗАНИЙ ІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ. ВИКРЕМЛЕННЯ ОСНОВНИХ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ВІД'ЄМНОГО ЗНАЧЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ І ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТАНОВЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ТА ЙОГО КОНТРОЛЬ У ПРОЦЕСІ ЕВОЛЮЦІЇ ПСЕВДОЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ.

Розглянуто схеми та способи незаконного формування податку на додану вартість, пов'язані із зовнішньоекономічними операціями. Виокремлено основні причин виникнення від'ємного значення податку на додану вартість і досліджено механізм становлення податку на додану вартість та його контроль у процесі еволюції псевдоекспортних операцій.

In this work the scheme and how the illegal formation of value added tax related to foreign trade operations. Singled out the main causes of negative value added tax and the mechanism of the formation of value added tax, its control in the evolution of pseudo operations.

Податок на додану вартість посідає чільне місце у формуванні доходів бюджетів багатьох країн. Податкове законодавство понад 40 країн світу (в тому числі 17 європейських) міцно закріпило ПДВ як один із основних джерел надходжень до дохідної частини державного бюджету. За рахунок ПДВ 80% суми непрямих податків надходять у Франції, понад 50% – у Великобританії та Німеччині. Комісія Європейського Союзу (ЄС) оголосила наявність ПДВ у податковій системі країни однією з обов'язкових передумов її членства в ЄС, що помітно впливає на країни, які прагнуть такого членства, а також сприяє підтримці цього податку в інших державах.

В Україні податок на додану вартість був запроваджений Декретом Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» від 26 грудня 1992 р. № 14-92 [9]. Цей вид податку замінив податок із продажу та податок з обороту, що викликало гостру дискусію у країні не тільки серед науковців, практиків, а й серед населення. Головним питанням було підвищення податкового тиску на товаровиробника, а фактично – на населення, оскільки ПДВ як непрямий податок є ціноутворюючим і має тим більший вплив на загальний рівень цін у державі, чим вища ставка податку та обсяг товарів і послуг, що входить до об'єкта оподаткування. Аргументом на користь ПДВ може бути те, що, на відміну від податку з обороту, йому не властивий кумулятивний ефект.

Законом України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168-ВР (набув чинності з 1 жовтня 1997 р.) [2], запроваджено бюджетне відшкодування ПДВ у випадках від'ємного сальдо у зв'язку з перевищенням податкового кредиту над податковим зобов'язанням чи переплатою податку. Поняття бюджетного відшкодування ПДВ збереглося і в подальших змінах до Закону, залишається і в положеннях Податкового кодексу України, що у свою чергу є причиною кримінальної привабливості цього виду податку. З огляду на зазначене питання контролю за процесами адміністрування ПДВ залишатимуться актуальними і надалі.

Окремі питання моделювання ПДВ та оцінки його зв'язку з показниками (зовнішньоекономічної діяльності – далі ЗЕД) присвятили свої публікації О. Данілов, Т. Єфименко, В. Ніколаєв, А. Скрипник, А. Смірнов та інші науковці.

Метою статті є виокремлення причин виникнення від'ємного значення ПДВ та встановлення основних схем і способів незаконного формування податку на додану вартість, пов'язаних із зовнішньоекономічними операціями.

Основною проблемою є потреба у детальному дослідженні механізму становлення податку на додану вартість, його контролю в процесі еволюції псевдоекспортних операцій шляхом пізнання основних закономірностей функціонування. Це питання є доволі проблемним і потребує негайного вирішення.

Необхідно зазначити, що питання моделювання надходжень від ПДВ з урахуванням зовнішньоекономічних тенденцій постійно перебуває в центрі наукових дискусій, що особливо проявляється при ускладненні виконання Державного бюджету за цим виду доходу.

Податок на додану вартість, на відміну від інших податків, не відразу надходить до бюджету повністю. Кожне підприємство в Україні, що є платником податку на додану вартість, продає (постачає) результати своєї праці за цінами, до яких включено ПДВ. У результаті продажу (поставки) товару або послуг продавець отримує також і податок на додану вартість, який зобов'язаний віднести до податкових зобов'язань, а при закупівлі товарів чи послуг сам сплачує ПДВ, який за наявності законних підстав має право віднести до податкового кредиту.

Згідно з нормами Податкового кодексу України податкове зобов'язання – це загальна сума податку на додану вартість, одержана (нарахована) платником податку в звітному (податковому) періоді. Податковий кредит – сума, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду, визначена згідно з розділом V цього Кодексу [4].

Різниця між сумою податкового зобов'язання і податкового кредиту звітного періоду підлягає сплаті до бюджету, якщо така різниця має позитивне значення (відображається у рядку 25 декларації з ПДВ).

У разі від'ємного значення різниці податкових зобов'язань і податкового кредиту така сума податку може заявлятися платником до відшкодування з бюджету (рядок 23 декларації) або зараховуватись у зменшення податкового боргу з ПДВ (рядок 20.1 декларації), або включатись до складу податкового кредиту наступного звітного періоду (рядок 20.2, рядок 24 декларації).

Від'ємне значення з ПДВ може виникнути у платника в разі: застосування нульової ставки податку (експорт товарів і супутніх такому експорту послуг, постачання громадськими організаціями інвалідів товарів власного виробництва); перевищення обсягів придбання над обсягами постачання (придбання основних фондів та основних засобів, утворення товарних залишків або готової продукції); постачання товарів (послуг) за цінами, нижчими від цін придбання. Саме під основні причини виникнення від'ємного значення податку вваляються схеми незаконного формування податкового кредиту.

Враховуючи законодавчі прогалини та певну невизначеність органів контролю щодо ефективного контролю за цим податком наприкінці 1990-х і на початку 2000-х рр.. переважна більшість схем незаконного відшкодування ПДВ базувались на проведенні псевдоекспортних операцій.

Суть механізму полягає в оформленні експортером безтоварної операції з придбання товарів або товарів, непридатних для використання, під виглядом високоліквідної продукції, від так званих «транзитних» або «фіктивних» підприємств, збільшуючи тим самим свій податковий кредит на суму, яка дорівнює 20% від ціни придбання. В подальшому отриманий товар вивозиться за кордон на адресу вигаданого чи створеного спеціально для проведення такої операції підприємства-нерезидента; за результатами її проведення підприємство-експортер мінімізує власні податкові зобов'язання або претендує на відшкодування ПДВ з бюджету.

Під поняттям «псевдоекспорт» розуміють фіктивне документарне оформлення товарів (робіт, послуг) як таких, що експортуються з митної території Сторони, під час якого не відбувається фактичного вивезення товарів (робіт, послуг) за межі митної території цієї Сторони [1].

У 1998–2004 рр. щорічні обсяги псевдоекспортних операцій становили від 6 до 8 млрд. грн., а щорічні втрати бюджету від мінімізації сплати податку та незаконного відшкодування – до 1,5 млрд. грн.

У ролі предмета псевдоекспорту активно використовувались такі товарні групи, як манганіновий провід, штампи для вирубки виробів із пластмас, підшипники, контрольні калібри, різноманітне технологічне обладнання. Товари псевдоекспорту могли декілька разів повертатись на митну територію України із задекларованою вартістю, що в кілька разів нижча за вартість при експорті, та повторно використовувались у псевдоекспортній операції, тобто схема мала ознаки «карусельного шахрайства».

Адекватно заходам органів контролю (міжвідомчий обмін інформацією, підтвердження експортної операції 5-м примірником ВМД з відміткою митниці, зустрічні звірки постачальників) експортні схеми штучного формування від'ємного значення ПДВ значною мірою модернізувались.

Для надання реальності операціям з постачання товарів у схемі почали використовуватись так звані «виробники товару» (підприємства з ознаками можливого виробництва). При цьому штучне формування податкового кредиту відбувається на етапі постачання сировини або комплектуючих до

виробника експортованої продукції за рахунок використання підприємств з ознаками транзитності й фіктивності. У ролі нерезидентів залучаються підконтрольні підприємства, зареєстровані здебільшого в офшорних зонах, через які здійснювалось перерахування валюти для закриття контрактів.

В останні роки схеми мінімізації податкових зобов'язань за рахунок експортних операцій трансформувались у площину «продажу» податкового кредиту з ПДВ та здійснення так званих «нетипових» експортних операцій, тобто операцій з товарами, які є нетиповими для основного виду діяльності підприємств-експортерів.

Розглянемо логічну схему нетипових експортних операцій, суть якої полягає в отриманні права на нульову ставку податку для мінімізації нарахування і сплати поточних податкових зобов'язань з ПДВ. Характерними ознаками таких схем є незначна націнка експортера між ціною придбання та реалізації товару, здійснення експортних операцій за договорами комісії, де комісіонер може виступати і постачальником товару, формування податкового кредиту від підприємств з ознаками транзитності та фіктивності або платників спеціального режиму оподаткування (сільськогосподарських товаровиробників).

За перше півріччя 2012 р. так званий «нетиповий експорт» здійснили більше 700 суб'єктів господарювання на загальну суму понад 23 млрд. грн., що становить більше 9% від загального обсягу експорту товарів у вказаному періоді (254 млрд. грн.). У структурі нетипового експорту використовуються більше 400 товарних груп, з яких домінують напівфабрикати та вироби з вуглецевої сталі, олія соняшникова та шрот, зернові й технічні культури.

Законодавча невизначеність поняття «нетиповий експорт» і підстав для заборони або обмежень таких операцій ускладнює роботу правоохоронних органів та органів контролю у цьому напрямі, оскільки переважна більшість експортних операцій з нетиповими для основного виду діяльності підприємств-експортерів групами товарів здійснюється в межах правового поля з належним оформленням необхідних документів.

У продовж 2011–2012 рр. набули поширення схеми ухилення від оподаткування за рахунок імпорتنних операцій. За 9 місяців 2012 р. обсяги ввезених на митну територію України товарів становили 516,4 млрд. грн., з яких ризиковий імпорту становить 121,8 млрд. грн., або 23,6%. Більше 75 млрд. грн. (18,7% загального обсягу імпорту) становить імпорту товарів з офшорів та країн з пільговим оподаткуванням. Питома вага імпорتنних операцій із офшорів і країн з пільговим оподаткуванням за 9 місяців 2012 р. показана на рис. 1.

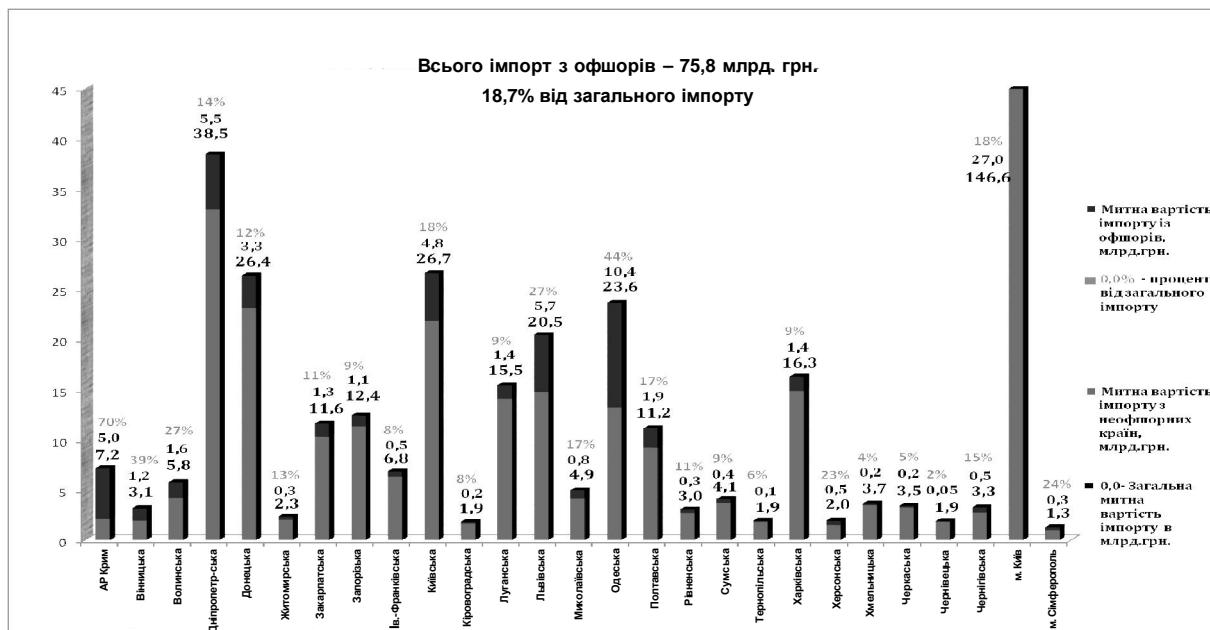


Рис. 1. Питома вага імпорتنних операцій із офшорів і країн з пільговим оподаткуванням за 9 місяців 2012 р.

За способом ухилення від оподаткування такі схеми можна поділити на безпосередньо пов'язані з митним оформленням імпортованих товарів та обігом таких товарів на внутрішньому ринку.

Крім цього, ще одним із способів ухилення від оподаткування є легалізація товарів, ввезених контрабандним шляхом. Ця схема передбачає легалізацію операцій з ввезеними незаконним шляхом на митну територію України товарів, шляхом документального оформлення їхнього продажу на внутрішньому ринку через підприємства з ознаками фіктивності або так звані «податкові ями».

Схема з продажу податкового кредиту передбачає продаж імпортером податкового кредиту з ПДВ, сплаченого митним органам при митному оформленні товарів, платникам реального сектору економіки через транзитні комерційні структури для документального прикриття безтоварних операцій. Така схема властива операціям із товарами широкого вжитку, які не потребують переробки (продукти харчування, побутова техніка, одяг та ін.), та реалізуються кінцевому споживачеві. Характерною ознакою такої схеми є «скрутка» товарних груп, тобто транзитне підприємство, яке «придбає» податковий кредит у імпортера за нібито поставлені імпортовані товари, надалі продає з дисконтом такий податковий кредит замовнику, але у податкових накладних фігурує вже зовсім інша товарна група.

Загальні втрати бюджету від застосування схем ухилення від оподаткування при ввезенні товарів на митну територію України оцінюється близько 2 млрд. грн. щомісячно.

З квітня 2008 р. в органах державної податкової служби впроваджена процедура декларування ПДВ, що передбачає подання платниками податку розшифровок зобов'язань та податкового кредиту. Інформація з таких розшифровок за контрагентами, порівнена у ДПС України засобами Системи автоматизованого зіставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту за контрагентами, спрямовується на опрацювання до регіональних та районних органів державної податкової служби.

Система дає змогу виявляти розбіжності при нарахуванні ПДВ, визначати ризикові господарські операції, формувати цілісну картину схеми мінімізації.

З набуттям чинності Податкового кодексу України запроваджено Єдиний реєстр податкових накладних (далі – ЄРПН) [11]. Дані, які відображаються у цьому інформаційному ресурсі дають змогу ідентифікувати господарські операції платників податку за товарними групами, визначати випадки необґрунтованого формування податкового кредиту покупця товарів за незареєстрованими в ЄРПН податковими накладними продавця таких товарів.

Зазначені програмні продукти разом з іншими інформаційними ресурсами ДПС України використовуються для визначення ризикових категорій платників податку – «податкових ям», «транзитних підприємств» та «вигодонабувачів», порядок відпрацювання яких регламентовано наказом ДПС України від 23.04.2012 р. № 329/ДСК «Про Систему раннього виявлення, комплексного відпрацювання та руйнування тіньового сектору економіки» [6].

З метою контролю за експортними операціями органами ДПС здійснюються заходи в рамках спільного наказу Держмитслужби та ДПА України від 12.07.2004 р. № 512/387 «Про затвердження Порядку взаємодії митних і податкових органів при здійсненні державного контролю за експортом окремих видів товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності» [5]. Положення спільного наказу передбачають відбір митних декларацій на етапі їх декларування за критеріями ризику, застосування таких форм митного контролю, як: огляду товару; відбір зразків для подальшого проведення експертних досліджень; контролю митної вартості та номенклатури; додаткової ідентифікації товарів із застосуванням цифрової фотозйомки. При цьому за ініціативою податкових органів огляд товарів може проводитись за участю працівників податкової міліції. Проведення таких заходів, а також критерії ризику, за якими експортні операції підлягають моніторингу та застосуванню додаткових форм митного контролю, певною мірою позитивно впливають на профілактику правопорушень і злочинів, пов'язаних із контрабандним переміщенням товарів через митний кордон України та псевдоекспортом.

Запровадження цього механізму виключило можливість масового застосування більше 200 товарних груп у ризикових експортних операціях, дало змогу упередити незаконне відшкодування ПДВ на суму понад 800 млн. грн.

Аналогічний механізм контролю за ввезенням товарів на митну територію України та обігом таких товарів, випущених у вільний обіг, передбачено проектом наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку взаємодії органів державної податкової служби та митних органів при здійсненні контролю за імпортом товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності».

У проекті наказу визначено окремі аспекти взаємодії податкових і митних органів при розгляді матеріалів про порушення податкового законодавства України та законодавства України з питань державної митної справи, оперативного обміну інформацією, організації та проведенні спільних заходів щодо контролю за імпортом товарів. Зокрема, положення Порядку передбачають:

- міжвідомчий обмін інформацією та матеріалами у разі виникнення обґрунтованого сумніву щодо достовірності відомостей, що містяться в документах, поданих органу державної податкової служби чи митному органу, а також матеріалами перевірок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у разі виявлення порушень законодавства України з питань митної справи, проведення перевірок та прийняття рішень відповідно до вимог Кримінального процесуального кодексу України за такими матеріалами;
- запровадження критеріїв ризику імпорتنих операцій та відбір таких операцій на етапі подання попередніх митних декларацій, періодичних митних декларацій у разі їх використання замість попередньої митної декларації, або іншого документа, що може використовуватись замість митної декларації відповідно до статті 94 Митного кодексу України;
- інформування податкових органів за місцем декларування ризикових імпорتنих операцій у режимі реального часу;
- проведення відповідних форм контролю щодо ризикових імпорتنих операцій згідно зі встановленим порядком застосування системи управління ризиками;
- присутність відповідальних посадових осіб органу державної податкової служби під час здійснення митного огляду товарів за ризиковими імпортними операціями.

Дослідження схем незаконного формування та відшкодування податку на додану вартість під час експортно-імпорتنих операцій мають базуватися на аналізі окремих угод платника в контексті основної діяльності, дефектності документів, розрахунків між постачальниками, фактичного переміщення товарів, пояснень посадових осіб постачальників, перевізників, відповідальних за митне оформлення та учасників зовнішньоекономічних операцій.

Вагомою, а в переважній більшості і єдиною складовою доказів неправомірності схемних зовнішньоекономічних операцій є докази, що можуть бути отримані в ході проведення оперативно-розшукових заходів.

Отже, підводячи підсумок, слід зазначити, що в основі заходів державної податкової служби щодо виявлення схем незаконного формування та відшкодування податку на додану вартість при здійсненні експортно-імпорتنих операцій повинні бути їх детальний аналіз, володіння оперативною інформацією щодо організаторів та учасників схем та можливість проведення повноцінних оперативно-розшукових заходів.

Література

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>
2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 р. № 168-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/168/97-вр
3. Митний кодекс України; від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/4495-17
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>
5. Спільний наказ Держмитслужби та ДПА України від 12.07.2004 р. № 512/387 «Про затвердження Порядку взаємодії митних і податкових органів при здійсненні державного контролю за експортом окремих видів товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0911-04
6. Наказ ДПС України від 23.04.2012 р. № 329/ДСК «Про Систему раннього виявлення, комплексного відпрацювання та руйнування тіншового сектору економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/ebpz/#answer-block>

7. *Проект наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку взаємодії органів державної податкової служби та митних органів при здійсненні контролю за імпортом товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=355472&cat_id=42320*
8. *Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форм та Порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість», Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» від 26 грудня 1992 р. № 14-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua/laws/show/168/97-вр/ed20000316*
9. *Угода про принципи справляння непрямих податків під час експорту та імпорту товарів (робіт, послуг) між державами-учасницями Співдружності Незалежних Держав (Угоду ратифіковано із застереженнями Законом № 1690-III (1690-14) від 20.04.2000 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=997_178*
10. *Порядок ведення Єдиного реєстру податкових накладних, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2010 р. № 1246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/ebpz/#answer-block>*

Артем ВДОВИЧЕНКО

І ДЄІ ОЄІ È ÁÐ ÄÆÄÓÍ Î -Î Î ÄÄÓËÎ ÄÎ ÄÎ ÐÄÄÓËÐ ÄÄÍ Í ß ÄËÎ Î Î Î ²ËÈ
Â ÓÎ Î ÄÄÖ ×ËÄÍ ÎÒÄÄ ÓËÐÄ-Î È Â ÎÎ Ò

Проведено аналіз законодавства СОТ з приводу можливостей проведення бюджетно-податкової підтримки національних товаровиробників у країнах-членах організації. Сформульовано основні принципи державної підтримки національної економіки в умовах СОТ. Зроблено висновок про орієнтацію обмежень щодо державної підтримки на забезпечення структурної перебудови економіки та формування стійкого економічного росту у довгостроковій перспективі.

The article analyzed WTO legislation concerning the possibilities of fiscal support of national producers in countries-members of the organization. The basic principles of government support of the national economy under the WTO regulations were formulated. The conclusions were derived about orientation of restrictions on state aid to support economic restructuring and the formation of stable economic growth in the long run.

Фіскальні важелі стимулювання економіки країни не можуть діяти безвідносно міжнародних угод, в яких Україна виступає однією зі сторін. Це передусім стосується зовнішньоекономічної діяльності, в ході якої уряд може забезпечувати як протекцію внутрішніх виробників, так і експансію експортних товарів на зовнішні ринки. Зі вступом України до СОТ держава дещо втратила свободу вибору фіскальних інструментів стимулювання внутрішніх виробників. Обмеження, накладені на заходи фіскальної політики та митно-тарифного регулювання, мають прямий вплив на їхню ефективність, передусім через те, що надають цим інструментам чіткої форми і регламентують процедуру їхнього застосування.

Центральним питанням у процесі вступу України до СОТ був аналіз вигод та втрат, що могли виникнути або вже виникли [1, 2], при цьому досить часто зазначалось, що уряд країни втратить свободу дій щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності через бюджетний, податковий та митно-тарифний механізми. Емпірично визначити чистий ефект вступу України до СОТ доволі важко, адже, по-перше, значний вплив здійснюють ряд інших факторів, по-друге, після вступу України до СОТ розпочалась глобальна фінансово-економічна криза, що супроводжувалась падінням попиту на ряд товарів та різноспрямованими змінами у правилах державної підтримки внутрішніх виробників. На це звертають увагу ряд вчених [3], водночас наголошується на можливостях державного стимулювання економіки навіть в умовах членства в СОТ. Так, Г. Пасемко звертає увагу на розподіл заходів державної політики на такі, що належать до «зеленої», «блакитної» чи «жовтої» скриньки [4]¹. Авторка констатує той факт, що в умовах СОТ уряду доведеться концентрувати свою увагу на заходах «зеленої» скриньки, принаймні щодо стимулювання аграрного сектору. Однак далеко не завжди в дослідженнях, присвячених умовам вступу країни до СОТ, автори дають кінцевий узагальнений

¹ «Зелена скринька» – це заходи державної підтримки, що зовсім не впливають або впливають мінімально на виробництво і торгівлю. Вони фінансуються з Держбюджету і не мають своїм наслідком підтримку виробників. Держава має право фінансувати заходи «зеленої скриньки» у будь-якому необхідному обсязі, залежно від можливостей бюджету. «Жовта скринька» – програми, спрямовані на стимулювання виробництва та підвищення прибутковості (підтримка цін на продукцію, здешевлення вхідних матеріально-технічних ресурсів та ін.). «Червона скринька» – заходи, заборонені СОТ. «Блакитна скринька» включає заходи, спрямовані на обмеження перевиробництва, наприклад, через фіксовані сільськогосподарські площі, фіксоване поголів'я тощо, і щодо них також немає обмежень фінансування з бюджету.

(сюди включають також дослідницьку діяльність у фірмах, вищих освітніх закладах і систему освіти загалом), хоча навіть такі обсяги підтримки є вагомими. Фінансування цих напрямів може здійснюватись на початкових етапах досліджень.

5. Має бути обмеженим значний (різкий) вплив на структуру торгівлі і коливання цін, що виникає внаслідок надання державної допомоги національним виробникам або введення заходів із захисту внутрішнього ринку. Такий підхід покликаний, по-перше, мінімізувати фінансові втрати світової системи торгівлі загалом, по-друге, запобігти концентрації вигод від коливання цін у певних країнах.

6. Внутрішні ринки можуть бути захищені через нетарифні заходи, наприклад екологічні вимоги або вимоги щодо технічного стану імпортованих товарів.

7. Фінансова підтримка уряду в певних межах може надаватись для розвитку відсталих регіонів або реалізації екологічних програм (див. Статтю 8 [7]). Такі міри спрямовані на фундаментальні зміни в економіці країни, розвиток продуктивних сил, підвищення технологічного рівня виробництва.

8. Існує можливість захисту внутрішніх ринків через запровадження антидемпінгових, компенсаційних мит чи інших заходів митно-тарифного регулювання у разі нанесення серйозної шкоди економіці. Однак однією з основних характеристик є поступова і невідворотна лібералізація таких заходів (див. Статтю 19 [5] та [8]). Тобто, основна мета – не перманентна підтримка галузей, що страждають від імпорту, а їхній розвиток і виведення продукції на міжнародний рівень.

9. Захист внутрішнього аграрного ринку можна проводити через митно-тарифні та видаткові заходи підтримки, однак лише в певних нормах. Чим більші диспропорції виробництва та споживання власної та імпортованої продукції, а також цінова дискримінація стосовно певної продукції, тим сильнішим може бути захист (див. Статтю 5 [6]).

10. Існують стимули для реалізації інфраструктурних програм розвитку аграрного комплексу та програм, що мають на меті загальний розвиток сільського господарства, тобто виплати, що не залежать від результатів діяльності аграрних підприємств або обсягу експорту (див. Статтю 6 [6]).

11. Підтримка не має зумовлювати викривлень у механізмі ціноутворення товарів у різних галузях економіки й на різних ринках збуту.

12. Дозволяється допомога для виправлення критичних або форс-мажорних ситуацій та забезпечення національної безпеки, наприклад, забезпечення продовольчої безпеки, ліквідація стихійних лих тощо [додаток 1 [6]].

13. Існують можливості оперативної підтримки внутрішнього виробництва, що обмежені порівняно невеликими сумами. Наприклад, в аграрному секторі можна здійснювати внутрішню підтримку, пов'язану з конкретним товаром, якщо вона не перевищує 5% від загальної вартості базового сільськогосподарського товару, виробленого країною-членом СОТ протягом відповідного року. Такі норми дають можливість корегування тимчасових дисбалансів на ринках певних видів продукції [6].

14. Уряд має змогу брати участь у програмах страхування виробників сільськогосподарської продукції і гарантувати їм певний рівень доходів (див. додаток 1 [6]). На такі заходи також накладені чіткі обмеження, які ставлять на меті, по-перше, недопущення прихованого субсидування сільського господарства державою, по-друге, залучення приватних структур у систему страхування товарів виробників, що сприяє розвитку ринкових механізмів регулювання економічної діяльності.

Характеристики бюджетно-податкової підтримки економіки в умовах СОТ, що наведені нами вище, вказують на основні цілі та принципи обмежень, які встановлюються відповідними нормами. Можна поставити під сумнів рестрикційну природу правил участі у СОТ, що регулюють державну підтримку національних товаровиробників. Дійсно, встановлено жорсткі обмеження на ті заходи підтримки, що не відповідають ринковим законам, спотворюють функціонування цінового механізму, шкодять формуванню конкурентного середовища та викликають диспропорції у розвитку національної економіки і в розвитку міжнародної торгівлі. Заходи, що підпадають під жорсткі обмеження, мають на меті отримання короткострокових вигод ціною втрати перспектив довгострокового стійкого економічного зростання. Натомість, правила участі в СОТ цілком допускають структурні перебудови в економіці за рахунок: підтримки інновацій, підвищення екологічного рівня виробництва, стимулювання розвитку бідних регіонів, створення загальних сприятливих умов для розвитку економіки, формування конкурентного середовища на внутрішніх і зовнішніх ринках. Ці норми ставлять на меті встановлення

І АЕДІ АЕТ І І І ²×І А АОАЕОЕАІ ²ЊОУ АЕАІ АІ О²А
 ОДАІ НІ ²Њ²ЕІ І АІ І АОАІ ²СІ О АР АЕАОІ І -І І ААОЕІ АІ - І І Е²ОЕЕЕ

Досліджено особливий вплив елементів трансмісійного механізму бюджетно-податкової політики на реальний сектор економіки. Запропоновано формалізований опис впливів фіскальних імпульсів на основні макроекономічні показники. Вказано на необхідність застосування розважливої макроекономічної політики з метою виходу з фінансово-економічної кризи. Окреслено основні шляхи розроблення фінансової політики.

The paper studies specific effects of each of the element of fiscal policy transmission mechanism on real economy sector. A formalized description is suggested as to the effect of fiscal impulses on main macroeconomic indices. A necessity of implementing of macro-prudential fiscal policy aimed to meet the financial crisis is emphasized. Crucial ways to design financial policy are outlined.

Поточна криза в Україні, яка почалася з житлового й фінансового секторів, призвела до сильного падіння сукупного попиту, скорочення обсягів випуску та зростання рівня безробіття. Ці прояви фінансової кризи спроможний подолати набір успішних заходів економічної політики. Протягом двох останніх десятиріч бюджетно-податкова політика як макроекономічний засіб відіграла другорядну роль (порівняно з бюджетно-податковою). Причини цього такі: скептицизм щодо ефективності фіскальної політики (пов'язаний з рівністю Рікардо), часові лаги у впровадженні фіскальної політики, велика різноманітність інструментів фіскальної політики, відтак складність розробки і впровадження.

Фінансово-економічна криза повернула фіскальну політику як макроекономічний засіб на центральні позиції з таких причин: по-перше, монетарна політика (в тому числі кредитна) настільки вичерпала свої можливості, що розробникам економічної політики не залишалося іншого вибору, крім як покласти на фіскальну політику; по-друге, від самого початку очікувалося, що економічний спад буде тривалим, тому часу буде достатньо для впливу фіскальних стимулів, незважаючи на лаги їхнього застосування.

Низка проблем стосовно трансмісійного механізму бюджетно-податкової політики досліджувалися багатьма науковцями, а саме: В. Базилевичем, О. Барановським, Р. Барро, О. Бланшаром, Ш. Бланкартом, В. Федоровим, В. Лепушинським, І. Луїною, Г. Манківом, Р. Масгрейвом, В. Міщенком, В. Опаріним, І. Радіоною, Д. Ромером, А. Соколовською, О. Василюком та ін.

Мета цієї статті – висвітлення способів впливу трансмісійного механізму бюджетно-податкової політики на реальний сектор економіки та привернення уваги до необхідності впровадження розважливої (macro-prudential) бюджетно-податкової політики за умов фінансової кризи.

Фіскальна політика – це урядовий вплив на економіку через оподаткування, формування обсягу і структури державних витрат з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання й обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [12, с. 690]. Урядовий вплив є джерелом фіскального імпульсу, який зазнає процесу послідовної передачі на ключові макроекономічні показники. Такий передавальний механізм є трансмісійним механізмом бюджетно-податкової політики. Наслідки трансмісійного механізму були висвітлені в межах щонайменше двох дослідницьких парадигм: неокласичної (Е. Хансен, Дж. Хікс) та кейнсіанської (Дж. М. Кейнс, Г. Манків, Р. Манделл).

Кейнсіанці стверджують, що фіскальна політика здатна здійснити потужний стимулюючий вплив на сукупний попит, випуск та зайнятість за умов, коли рівень випуску нижчий від оптимального і є потреба забезпечити стимулювання попиту.

З іншого боку, монетаристи наполягають на тому, що державні витрати та податкові зміни матимуть лише тимчасовий вплив на сукупний попит, випуск та зайнятість. Таким чином, вони не підтримують фіскальну політику як антициклічний засіб.

Узагальнити макроекономічні наслідки фіскальної політики відповідно до різних теоретичних моделей можна за допомогою таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Очікувані наслідки експансіоністської фіскальної політики на головні макроекономічні показники

Модель	L^S	L^D	L	Y	W	C
Стандартна неокласична	↑	=	↑	↑	↓	↓
Розширена неокласична	↑	=	↑	↑	?	↑
Стандартна нова кейнсіанська	↑	↑	↑	↑	↑	?
Розширена нова кейнсіанська	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Примітка. ↑ означає збільшення; ↓ означає зменшення; = означає відсутність змін; ? означає невизначені зміни [6].

Трансмісійний механізм бюджетно-податкової політики ще недостатньо досліджений, саме тому відсутня загальноприйнята точка зору на проблему виокремлення елементів такого механізму.

Наприклад, Є. Алімпієв виокремлює два ключові канали:

– бюджетний канал: $G \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$;

– податковий канал: $T \uparrow \rightarrow Y^D \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$ [11, с. 24].

Дж. Райлі приділяє більше уваги податковій стороні фіскальної політики, тому він розрізняє такі елементи експансіоністської фіскальної політики [10]:

– $T_{\text{особисті доходи}} \downarrow \rightarrow (Y-T) \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$;

– $T_{\text{непрямі}} \downarrow \rightarrow P \downarrow \rightarrow ((Y-T)/P) \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$;

– $T_{\text{корпоративний}} \downarrow \rightarrow \text{«Post tax» profits} \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$;

– $T_{\text{відсотки від заощаджень}} \downarrow \rightarrow (Y-T) \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$.

Структурування трансмісійного механізму за цими підходами здійснено на основі початкового імпульсу. Також кожен з цих елементів діє через дохід у розпорядженні $(Y-T)$ чи прибуток у розпорядженні, однак не через схильність до споживання.

Існує інший підхід, згідно з яким елементи передавального механізму бюджетно-податкової політики виокремлюються за критерієм проміжної ланки:

– канал продуктивності факторів виробництва. На думку дослідників, цей канал є принциповим для стимулюючої фіскальної політики у країнах з низьким рівнем доходів: $Def \uparrow \rightarrow (T-G) \downarrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow K \downarrow \rightarrow MPL \downarrow, MPK \uparrow \rightarrow W \downarrow, Profits \uparrow$;

– інвестиційний канал, дія якого пояснює тісний зв'язок між бюджетно-податковою політикою та економічним зростанням. Стійке скорочення дефіциту держаного бюджету і державного боргу здатне підвищити приватні інвестиції через скорочення реальних процентних ставок, зменшення темпів інфляції та зовнішньоекономічної стабілізації: $Def \downarrow \rightarrow D \downarrow \rightarrow i \downarrow, q \downarrow \rightarrow NX \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow$ [1].

Загальновідомо, що є два типи фіскальних інтервенцій: зміни у державних витратах та зміни у податках. У свою чергу, державні витрати можна поділити на державні закупівлі, державні інвестиції, соціальні трансферти та витрати на обслуговування державного боргу. Певний елемент урядових витрат має різний вплив на ключові макроекономічні показники.

Безпосередній вплив соціальних трансфертів на загальний рівень доходів у секторі домашніх господарств: $Tr \uparrow \rightarrow Y \uparrow$.

Опосередкований (через ринок товарів і послуг) вплив закупівель на загальний випуск: $G \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$.

Опосередкований (через ринок ресурсів) вплив інвестицій на доходи власників ресурсів: $G \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow (K, L)^D \rightarrow Y \uparrow$ [14, с. 166].

Витрати на обслуговування державного боргу можуть бути настільки значними, що країна опиниться у борговій кризі: $Def \uparrow \rightarrow V \uparrow \rightarrow G_{\text{обслуговування боргу}} \uparrow \rightarrow Def \uparrow \dots$

Зміни в податках можуть набувати форм паушальних податків (lump sum taxes), обсяг яких не залежить від обсягу доходу: податок на землю, на нерухомість тощо, та податків, що змінюються автоматично при зміні величини доходу (distortionary taxes) (податок з доходу фізичних осіб, з прибутку корпорацій, податок на додану вартість, відрахування до фондів соціального страхування тощо).

За способом впровадження інструменти фіскальної політики можна поділити на дискреційні та автоматичні.

Дискреційні заходи фіскальної політики є навмисними цілеспрямованими змінами уряду в оподаткуванні та державних витратах. Вони включають паушальні податки (надходження від яких регулюються за рахунок зміни ставки податку), державні закупівлі та інвестиції. Однак дискреційній фіскальній політиці властиві такі недоліки: по-перше, часовий лаг, у тому числі пов'язаний з процесом прийняття рішень; по-друге, заходи дискреційної політики не скасовуються автоматично у разі зростання економіки у фазу підйому, що є підґрунтям для зростання дефіциту бюджету.

Під автоматичними фіскальними змінами слід розуміти такі зміни в податках і державних витратах, які зростають автоматично в міру того, як економіка проходить через різні фази ділового циклу. Автоматичні фіскальні стабілізатори включають автоматичні зміни в податкових надходженнях при прогресивній системі оподаткування, виплати з безробіття та соціальні трансферти. Автоматичні стабілізатори відображають елементи доходів і витрат, які встановлюються відповідно до циклічних змін без жодного втручання. Вмонтовані автоматичні стабілізатори є таким економічним механізмом, який реагує на зміни в макроекономічному середовищі автоматично, без жодних урядових рішень.

Автоматичним стабілізаторам не властиві недоліки дискреційної фіскальної політики. Їхне впровадження є своєчасним і послідовним, оскільки податки і видатки реагують в антициклічний спосіб. Не потрібно жодних рішень з боку уряду. Це означає мінімальну тривалість лагу застосування. Стосовно фіскальної стійкості, автоматичні стабілізатори також забезпечують вчасне згортання фіскальної експансії, а саме фіскальне послаблення протягом рецесії автоматично компенсується протягом підйому. Це сприяє поліпшенню впливу фіскальної експансії на попит порівняно з дискреційними діями, оскільки останні можуть впливати на платоспроможність та відсоткові ставки [2].

Обираючи інструмент фіскального стимулювання, потрібно брати до уваги той факт, що мультиплікатор державних витрат більший, ніж податковий мультиплікатор. Це твердження доведено теоретично (наприклад, [15, с. 80–83]) і підтверджено емпірично ([9]). Отже, економіка (у тому числі українська) більш чутлива до урядових витрат (особливо закупівель та інвестицій), ніж до трансфертів та скорочення податків. Це пояснюється тим, що державні закупівлі та інвестиції безпосередньо впливають на сукупний попит (враховуючи відповідний мультиплікатор): $G \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow$. Тим не менш, слід враховувати застереження стосовно великих масштабів марнотратства, властивих державному сектору.

Відрахування у якості соціальних трансфертів та скорочення податків залишають активи всередині домогосподарств, де вони можуть бути витрачені на споживання, заощаджені або ж залишені у вигляді заощаджень за мотивом перестороги. Останні спричиняють скорочення обсягу активів, наявних в економіці, відтак спричиняють неефективність:

$$\left\{ \begin{array}{l} C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow \\ T \downarrow, Tr \uparrow \rightarrow (Y - T) \uparrow \rightarrow S \uparrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow \\ S_{\text{за мотивом перестороги}} \uparrow \rightarrow S > I \rightarrow Y < Y^* \end{array} \right.$$

Щодо податкової політики, можливим засобом стимулювання споживання є сприяння збільшення схильності до споживання завдяки скороченню ставки податку:

$$t \downarrow \rightarrow c' \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow.$$

Проте зміна податкової ставки може спричинити викривлення споживчого вибору, відповідно ризик виникнення надлишкового податкового тягаря у цьому випадку є високим.

Непрямі податки діють через зміну рівня цін:

$$t \downarrow \rightarrow P \downarrow \rightarrow (M/P) \uparrow \rightarrow C \uparrow \rightarrow AD \uparrow \rightarrow Y \uparrow.$$

Державні запозичення є засобом компенсації перевищення державних витрат над податковими надходженнями як результату стимулювання економіки. Однак управління державним боргом є окремим інструментом фіскальної політики, відтак є підстави виокремлювати дефіцит і державний борг в окремий канал фіскальної трансмісії.

У випадку боргового фінансування дефіциту бюджету трансмісійний механізм матиме таку логіку:

$$\left\{ \begin{array}{l} I^D \downarrow \rightarrow K \downarrow \rightarrow MPL \downarrow \rightarrow W \downarrow \\ G > T \rightarrow Def \uparrow \rightarrow B \uparrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow MPK \uparrow \rightarrow Profits \uparrow \\ I^F \uparrow \rightarrow q \uparrow \rightarrow NX \downarrow \rightarrow AD \downarrow \rightarrow Y \downarrow, TB < 0, BP > 0. \end{array} \right.$$

Державні запозичення спричиняють зростання відсоткових ставок з метою покриття надлишкових ризиків. З одного боку, внутрішні інвестиції зменшаться, оскільки гроші стають дорожчими. Таким чином, зменшення обсягу капіталу в економіці спричиняє скорочення граничної продуктивності праці та підвищення граничної продуктивності капіталу. Послідовне одночасне скорочення заробітних плат та зростання прибутків посилює майнову нерівність у суспільстві.

З іншого боку, збільшення зовнішніх інвестицій та ревальвація національної валюти викликають падіння сукупного попиту в частині чистого експорту. До того ж, нерівновага між торговельним та платіжним балансами сприяє відпливу капіталу за кордон. Внаслідок цього збільшений податковий тягар може мати довгострокові наслідки, які є набагато гіршими за короткострокове зростання ВВП.

Аналіз показав, що ефект витіснення внаслідок державного боргу є суттєвим і всередині країни, і за кордоном [4]. Фіскальний дефіцит призводить до суттєвого погіршення в рахунку поточних операцій: показник відношення доходу до ВВП зменшується приблизно наполовину протягом усього періоду фіскального послаблення.

Підсумовуючи, можна сформулювати певні принципи розважливої макроекономічної політики.

По-перше, обираючи фіскальний інструмент, необхідно передусім оцінити і порівняти вигоди від мультиплікативної дії урядових закупівель та втрат від марнотратства, властивого державному сектору.

По-друге, потрібно обирати найбільш ефективний податковий інструмент: паушальні податки впливають на дохід у розпорядженні (відтак це є другорядний, похідний фіскальний інструмент), у той час як автоматичні стабілізатори впливають на зміну схильності до споживання, спричиняючи викривлення споживчого вибору.

По-третє, розробникам економічної політики слід зважувати позитивний мультиплікативний ефект та негативні наслідки ефекту витіснення.

По-четверте, слід порівнювати вигоди від податкових надходжень та втрати від надлишкового податкового тягара, спричинені запровадженням нового податку.

Зрештою, стосовно боргової політики – оцінити короткострокові вигоди від балансування державного бюджету та довгострокові втрати, пов'язані з податковим тягарем.

Теоретичні узагальнення, представлені у цій статті, потребують подальших емпіричних підтверджень та відповідних деталізованих моделей дії передавального механізму бюджетно-податкової політики на економічну систему.

Література

1. *Baldacci E. Growth, Governance, and Fiscal Policy Transmission Channels in Low-Income Countries / Baldacci Emanuele, Arye L. Hillman, and Naoko Kojo // European Journal of Political Economy. – 2004. – No 20. – septemb. 517-49.*
2. *Baunsgaard Th. Automatic Fiscal Stabilizers. IMF Staff Position Note [Електронний ресурс] / Th. Baunsgaard, S. Symansky. – September 28, 2009. – 26 p. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0923.pdf>*
3. *Blanchard O. Rethinking Macroeconomic Policy. IMF Staff Position Note [Електронний ресурс] / O. Blanchard, G. Dell Ariccia, P. Mauro. – February 12, 2010. – 19 p. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1003.pdf>*
4. *Botman D. Fundamental determinants of the effects of fiscal policy / D. Botman, M. Kumar // IMF Working Paper. – 2006. – WP/06/72.*
5. *Fleming J. M. Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates / J. M. Fleming // IMF Staff Papers. – 1962. – p. 369–379.*

6. Fontana G. *The transmission mechanism of fiscal policy: a critical assessment of current theories and empirical methodologies* / G. Fontana // *Journal of Post Keynesian Economics*. – 2009. – Vol. 31. – P. 587–604.
7. Hicks J. *IS-LM: An Explanation* / John Hicks // *Journal of Post Keynesian Economics*. – 1980. – V. 3. – P. 139–155.
8. Mundell R. A. *The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability* / Robert A. Mundell. // *IMF Staff Papers*. – 1962. – № 1. – P. 70–79.
9. Perotti, R. *Estimating the Effects of Fiscal Policy in OECD Countries* / R. Perotti // *CEPR Discussion Paper*. – 2005. – № 4842 (London : Centre for Economic Policy Research).
10. Riley G. *Fiscal policy and aggregate demand* [Online], Eton College, 2006 [Електронний ресурс] / G. Riley. – Режим доступу : <http://tutor2u.net/economics/revision-notes/as-macro-fiscal-policy.html>
11. Алімпієв Є. В. Фінансова та монетарна трансмісія в економіці України / Є. В. Алімпієв // *Фінанси України*. – 2010. – № 5. – С. 23–30.
12. Базилевич В. Д. *Макроекономіка : підруч.* / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик. – К. : Знання, 2004. – 851 с.
13. Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег* / Джон Мейнард Кейнс ; пер. с англ. Н. Н. Любимов. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с. – (Классики экономической науки – XX век).
14. Радіонова І. Ф. *Макроекономіка: теорія та політика : підруч.* / І. Ф. Радіонова. – К. : Таксон, 2004. – 348 с.
15. Тарасевич Л. С. *Макроэкономика : учеб. для студ. вузов* / Л. С. Тарасевич (ред.) ; 6-е изд., испр. и доп. – М. : Высшее образование, 2006. — 654 с.

Igor GUЦAL, Анна ПЕТРИКІВ, Ліля СЕМОТЮК

Οἱ ἸᾶᾶἘᾶἰ ΝῦἘᾶ ᾶᾶᾶᾶἘ ἘἸᾶᾶἘοἰ ἰ ᾶἰ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶ×ᾶἰ ἰ Ἰ
ᾶᾶᾶᾶᾶᾶ Ἰᾶἰ ᾶἰ ἰ ᾶἘἰ ᾶἰ ᾶᾶ ᾶᾶᾶᾶᾶ ᾶἰ ᾶἰ ᾶᾶᾶᾶ ᾶᾶᾶ

Розглянуто основні чинники впливу на розвиток кредитування малого та середнього бізнесу в Україні, підкреслено проблемність залучення банківських кредитів. Запропоновано шляхи щодо вдосконалення системи кредитування.

The basic factors of influence are considered on development of crediting of small and middle business in Ukraine, the problem of bringing in of bank credits is underlined. Ways are offered in relation to the improvement of the system of crediting.

Формування економіки ринкового типу об'єктивно вимагає становлення малого та середнього бізнесу як повноцінного суб'єкта ринку, зміцнення його позицій в умовах конкурентного середовища. З розвитком цього сектору економіки пов'язується можливість розв'язання низки важливих проблем загальнодержавного та регіонального значення.

Як свідчить світовий досвід, стимулювання розвитку малих та середніх підприємств сприяє збільшенню: обсягів виробництва і реалізації продукції; питомої ваги продукції, яка виробляється ними у валовому внутрішньому продукті; надходжень до бюджетів всіх рівнів тощо. Малі та середні підприємства формують значну частину ВВП, забезпечують належну зайнятість, сприяють розвитку великого бізнесу, становлять основу соціально-економічного розвитку, забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів, виконують важливу соціальну роль, надаючи робочі місця й забезпечуючи джерело доходу для значних прошарків населення.

Обмеженість фінансових ресурсів внаслідок відсутності необхідних обсягів власних фінансових ресурсів та труднощів доступу до джерел позичкових і залучених коштів фінансування є найгострішою проблемою для малих та середніх підприємств України. Види фінансування, які різною мірою можуть бути доступними малому бізнесу – це кредити банків (вітчизняних, міжнародних) на загальних чи пільгових умовах, цільове фінансування і субсидування із фондів та за рахунок бюджетного фінансування, цільове надання гарантій, страхування, лізинг, франчайзинг. Найбільш реальними і відчутними за обсягами джерелами фінансування малих підприємств в Україні є кредити вітчизняних і міжнародних банків у рамках підтримки розвитку малого бізнесу, кошти державного та місцевих бюджетів, а також кошти українських фондів підтримки підприємництва в областях.

Однак кредитування малого та середнього бізнесу в Україні ще недостатньо розвинено, хоча саме операції кредитування малого та середнього бізнесу можуть приносити значні доходи. Це пов'язано з тим, що банки намагаються обслуговувати великих клієнтів, тоді як приватних підприємців довго ніхто не задіював, вважаючи їх групою підвищеного ризику. Від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування значною мірою залежить результат кредитної операції. З огляду на зазначене потребують негайного вирішення проблеми розвитку кредитних продуктів у банках для малого та середнього бізнесу.

Дослідженням питань про зростання ефективності стимулювання розвитку малих і середніх підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні науковці: І. Т. Балабанов, А. М. Богатирьов, А. І. Бутенко, З. С. Варналій, В. К. Васенко, К. О. Ващенко, В. Є. Воротін, В. Г. Герасимчук, І. О. Геєць, Д. М. Гладких, В. Я. Горфінкель, В. М. Гриньова, Ф. В. Зінов'єв, І. М. Комарницький, О. В. Кужель, М. Г. Лапуста, І. Г. Манцуров, А. Ф. Мельник, Й. Х. Піхлер, Х. І. Плайнер, С. Ф. Покропивний, та ін. Так, К. О. Ващенко, З. С. Варналій і В. Є. Воротін у своїй праці аналізують стан та перспективи розвитку підприємництва

в Україні, але не подають конкретного механізму вирішення проблем, пов'язаних із кредитуванням підприємництва в Україні; І. О. Геєць досліджував актуальні проблеми та вдосконалення кредитних відносин банківських установ з підприємствами; В. К. Васенко присвячував праці основам малого бізнесу і підприємницької діяльності.

У наукових працях цих учених відображаються теоретико-методологічні основи стимулювання розвитку малих і середніх підприємств, висвітлюються проблеми і окреслюються шляхи їхнього вирішення. Однак потребують подальших досліджень та розробок питання щодо управлінських засад кредитного забезпечення МСБ.

Мета роботи полягає у дослідженні проблем та особливостей кредитування малого та середнього бізнесу банківськими установами в Україні, управлінських засад кредитного забезпечення МСБ, розроблення механізму узгодження інтересів кредиторів та позичальників, розгляд перспектив розвитку кредитування сектору малого та середнього бізнесу.

Головним джерелом вирішення проблеми забезпечення стабільної роботи та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу є кредит. Тим паче, що кредит потрібен як вже існуючим підприємствам, так і тим підприємствам, які тільки починають свій розвиток.

Однією з важливих проблем при видачі банківських позик малому бізнесу була і залишається його непрозорість: як непрозора структура самого бізнесу, так і фактична відсутність повноцінної фінансової та бухгалтерської звітності, а часом – і відверто примітивний рівень фінансової грамотності підприємців. Якщо великі підприємства активно впроваджують іноземний досвід корпоративного управління, залучають провідні аудиторські і рейтингові фірми для оцінювання свого фінансового стану і отримання кредитних оцінок, то МСБ не має достатнього фінансування для покриття таких витрат. МСБ рейтингів не отримує, тому оцінка ризиків при кредитуванні таких підприємств здійснюється за допомогою внутрішньобанківських методик. Витрати на надання кредиту малому підприємству порівняно з прибутком, який розраховує отримати банк, доволі великі [3]. Іншим проблемним моментом залишається низька частка власного капіталу в бізнесах. Будь-який кредитор готовий ризикувати у певних пропорціях, і коли в балансі підприємства усього 10–15% власного капіталу, а решта – позиковий, ризики істотно збільшуються. Будь-яка управлінська помилка може обернутися неплатоспроможністю.

Також головною перепоною для розширення вітчизняного ринку кредитування малого та середнього бізнесу залишається недовіра між потенційними позичальниками та кредиторами. Якщо великий бізнес вже отримав альтернативу банківським кредитам у вигляді самостійного виходу на ринки запозичень, а також приватного чи публічного розміщення акцій, то малий і середній бізнес може орієнтуватись лише на мікрокредитування, оскільки він, на відміну від великих підприємств, більше залежить від банківських кредитів. Більшість початківців починають свій бізнес із кредитів і далі розширюють його завдяки новим кредитам. Однією з найгостріших проблем діяльності більшої частини суб'єктів малого та середнього підприємництва є проблема пошуку і отримання фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання. Найзатребуваніші підприємцями кредити – на поповнення оборотних коштів (простіше кажучи, на закупівлю партії товару), купівлю обладнання, комерційної нерухомості або, наприклад, автомобілів. Забезпеченням за кредитами виступають як куповані активи, так і особиста власність позичальника.

Не слід також забувати і про ті особливості діяльності малих і середніх підприємств, які обумовлюють нестійкість розвитку малого та середнього підприємництва, що істотно обмежують умови ефективної взаємодії із банківськими установами щодо організації кредитування. До них можна зарахувати: тінювий характер деяких аспектів діяльності багатьох підприємств, що пов'язано із приховуванням реальних обсягів виручки, прибутку та фонду оплати праці; відсутність у підприємства тривалої кредитної історії, що суттєво підвищує рівень кредитного ризику для банку; невеликий масштаб бізнесу, що ускладнює для банку оцінку його стану; непрозора і недостовірна звітність, що неадекватно відображає фінансові результати виробничо-господарської діяльності підприємства; відсутність ґрунтовно розробленого бізнес-плану щодо залучення кредиту, особливо на створення нового підприємства; відсутність або недостатність надійного і ліквідного майна, що може слугувати заставним забезпеченням отриманого кредиту. Сукупність зазначених факторів зумовлює порівняно високий ризик банківських установ при кредитуванні підприємств малого і середнього бізнесу, що визначає порівняно низьку зацікавленість банків у здійсненні кредитних вкладень саме в цей сектор економіки [4, с. 9].

Нестійкий фінансовий стан спричинюється ще й тим, що багато підприємств дрібного масштабу самі є дуже інертними у своїй бізнес-діяльності. Недостатні темпи ділової активності, вузькість підприємницького діапазону мислення, млявість ринкової інтуїції, недосконалість профільного освітнього статусу, відчутна нестача менеджерського досвіду, особливо в частині його іноземної компоненти, у сукупності деформують навіть ту ледве помітну діяльність малих організацій, яка тісно кореспондується зі створенням власного арсеналу інвестиційно-фінансового характеру.

Як показує практика, сьогодні далеко не в усіх кредитних організаціях налагоджена нормальна організація роботи з малим та середнім бізнесом. Основні проблеми полягають в нерозвиненості банківських технологій, що часто не дає змоги понизити витрати на одного клієнта. Як наслідок, навіть якщо у банку і є відповідні програми для малого бізнесу, то доволі часто позики, видані за цими програмами, залишаються для підприємців недоступними за ціною. Підприємці потребують нижчих кредитних ставок, довших термінів кредитування, більш гнучких вимог щодо забезпечення кредитів [2].

До того ж складною є сама процедура прийняття банками відповідних рішень – від проведення аналізу кредитоспроможності позичальника – малого підприємства за умови відсутності фінансової звітності, до оцінки вартості застави і до прийняття остаточного рішення щодо можливості кредитування. Та й відсутність у суб'єктів малого підприємництва майна, що може бути заставою при отриманні кредиту, також є вагомою причиною відмов.

Для банківських установ кредитування малого і середнього бізнесу в Україні надзвичайно ускладнено через високий рівень економічного ризику, що практично виключає можливість довгострокового інвестування. Суб'єкти малого та середнього підприємництва здебільшого утримують в обороті майже весь свій капітал, будучи надзвичайно чутливими до негативних проявів процесу пристосування України до умов відкритої економіки. Тому в умовах існуючої економічної нестабільності підприємства малого та середнього бізнесу надають перевагу швидким операціям, у зв'язку з чим вони втрачають інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора. З початком світової фінансово-економічної кризи ці проблеми загострилися більше, оскільки банки, намагаючись знизити рівень ризиків за своїми операціями, стали запроваджувати ще жорсткіші стандарти кредитування малого і середнього бізнесу, а то і взагалі згорнули відповідні кредитні програми, у зв'язку з чим підприємці були позбавлені можливостей інвестувати кошти в нове обладнання, розширення свого бізнесу, створення нових робочих місць [4, с. 8].

Існує думка, що, зважаючи на економічну кон'юнктуру, зокрема на ринку банківських кредитів, сподіватися на поліпшення цієї ситуації найближчим часом не варто. Однак існує й інша думка, що банкам вдасться зменшити ступінь ризику неповернення кредитів через взаємне розв'язання проблемних кредитів, і досягти поступового збалансування попиту та пропозиції на ринку банківських кредитів, що приведе до зниження кредитних ставок і зменшення їх волатильності, що дасть змогу розраховувати на поліпшення ситуації на ринку кредитів для суб'єктів малого та середнього підприємництва. Вважаємо останню позицію достатньо реалістичною.

Проблеми, що виникають у ході кредитування малого та середнього бізнесу, доцільно класифікувати за рівнями виникнення – макро- та мікроекономічним. Зокрема, серед проблем, які виникають на макроекономічному рівні, слід виокремити проблеми законодавчого та нормативного забезпечення кредитної підтримки малих підприємств; відсутності гнучкої системи функціонування гарантійних фондів із використанням коштів державного, місцевого та муніципального бюджетів, яка б дала змогу мобілізувати активи й ресурси на центральному і регіональному рівнях, а також кошти міжнародних фінансових інститутів з метою забезпечення кредитів для МСБ; необхідності запровадження режиму пільгового оподаткування прибутків банків, що кредитують малий бізнес; недостатнього розвитку суміжних ринків, які інфраструктурно обслуговують потенційно ризикові процедури кредитування малого підприємництва; існування конкуренції у сфері кредитування МСБ тощо. До проблем мікроекономічного характеру належать наявність певних негативних факторів, закладених на рівні нормативних документів, які, в свою чергу, потребують комплексного нормативного врегулювання; висока ризиковість кредитування «молодого» підприємства, нового виду бізнесу, бізнесу, що перепрофільюється, та бізнесу з ознаками сезонності; складність оцінки реального фінансово-економічного стану позичальника; нестача кваліфікованих кадрів у сфері малого бізнесу та кредитування його суб'єктів [7]. Не сприяє

залученню кредитів представниками МСБ також: висока вартість кредитів (попри певне зниження порівняно з минулим роком на 5–6% ефективні відсоткові ставки за позиками на ринку здебільшого перевищують 20%); високі вимоги банків до забезпечення за кредитами, неготовність кредиторів інтенсивно видавати доступні бланкові позики; високий поріг для власної фінансової участі підприємців в інвестиційних проектах; короткостроковість кредитування (позики видаються в основному на 1 рік); неготовність більшості банків фінансувати стартапи; нестабільність макроекономічної ситуації, невисокий рівень ділової активності в державі тощо.

Для кредиторів більш активно видавати кредити представникам МСБ заважає: тінізація МСБ після вступу в дію Податкового кодексу; традиційна відсутність якісної фінансової звітності в потенційних позичальників; непрозора структура власності МСБ; високий рівень кредитного навантаження значної частини позичальників; часто-густо низький рівень фінансової грамотності підприємців, що не дає змоги багатьом з них підготувати більш-менш якісний бізнес-план; недостатній рівень захищеності прав кредиторів на рівні законодавства та судової системи; невисокий рівень дохідності більшості видів бізнесу, стагнація окремих галузей економіки (як приклад – попри певне відновлення економіки навіть після повторної реструктуризації проблемної заборгованості значна частина «старих» позичальників не зуміли повернути собі повноцінну платоспроможність) тощо [6, с. 31].

Поліпшенню ситуації на кредитному ринку сприятиме тісна співпраця банків та підприємців. Перегляд обома сторонами ставлення одних до інших, пошук компромісних рішень, участь держави у вирішенні складних питань, підтримка державою як банків, так і підприємців. Отже, щоб виникла позитивна взаємодія між банківською установою та підприємцем, необхідно, щоб при виборі суб'єктів кредитування щільно взаємодіяли всі вищевказані чинники. На схемі наведені деякі необхідні елементи ефективної співпраці банківської установи та суб'єкта підприємницької діяльності в сучасній економічній ситуації (рис. 1).

Налагодження активізації діяльності банківських установ щодо кредитування малого та середнього бізнесу досягається дотриманням таких напрямів. Перший – переорієнтація багатьох фінансових установ на малий бізнес, що є пріоритетним не тільки для великих банків із розвинутою філіальною мережею, а й для середніх, які також готові активно працювати з малим та середнім бізнесом. Другим напрямом збільшення частки кредитів суб'єктам малого бізнесу у кредитних портфелях банків є зростання попиту на відносно невеликі за розмірами позики, тобто за такої ситуації невеликий розмір кредитів при їх значній кількості дає змогу банку диверсифікувати кредитні ризики. Третій – швидкість оформлення кредиту та потреба малих підприємств у «швидких грошах».

Враховуючи особливості функціонування банків і малих та середніх підприємств при моделюванні їхніх взаємовідносин, слід акцентувати увагу на сукупність певних критеріїв, якими має володіти банк для опанування, завоювання ринку у секторі малого та середнього бізнесу. Головною ціллю співпраці банків та МСБ є не стільки фінансовий результат, скільки процес розвитку МСБ, тобто прогнозування в перспективі можливості розвитку конкретного суб'єкта, його результат, ринкова ніша, а звідси – і власний прибуток, що набуває стратегічного характеру. Цільова функція моделі відображатиме проміжну динамічну точку, яка охоплює критерії розвитку МСБ та власний дохід банку. Критеріями функціонування банку у співпраці із МСБ мають виступати: пристосування банківського менеджменту, маркетингу, асортименту банківських продуктів та послуг до потреб МСБ; створення окремих банківських спеціалізованих структур для обслуговування цього економічного сектору; розширення спектра інформаційної допомоги суб'єктам МСБ у сферах аналізу становища регіону, галузі, ризиковості діяльності, перспектив розвитку відповідних ринків; індивідуалізація роботи з клієнтами МСБ; розширення, розробка та впровадження комп'ютерних банківських прикладних програм для обслуговування суб'єктів МСБ; спрощення процедур та зменшення переліку документів і терміну опрацювання кредитних заявок; створення умов для активізації ділових відносин між клієнтами МСБ та отримання прибутків від збільшення чисельності трансакцій.

Разом із цим, банківський сектор дуже перспективно дивиться на розвиток кредитування малого бізнесу, тому що вбачає великі фінансові ресурси та можливості, приховані в тіньовій економіці, і намагається залучити цей великий сектор економіки через розробку й надання відповідних банківських продуктів. Найпоширеніші види банківських продуктів представлені у табл. 1.

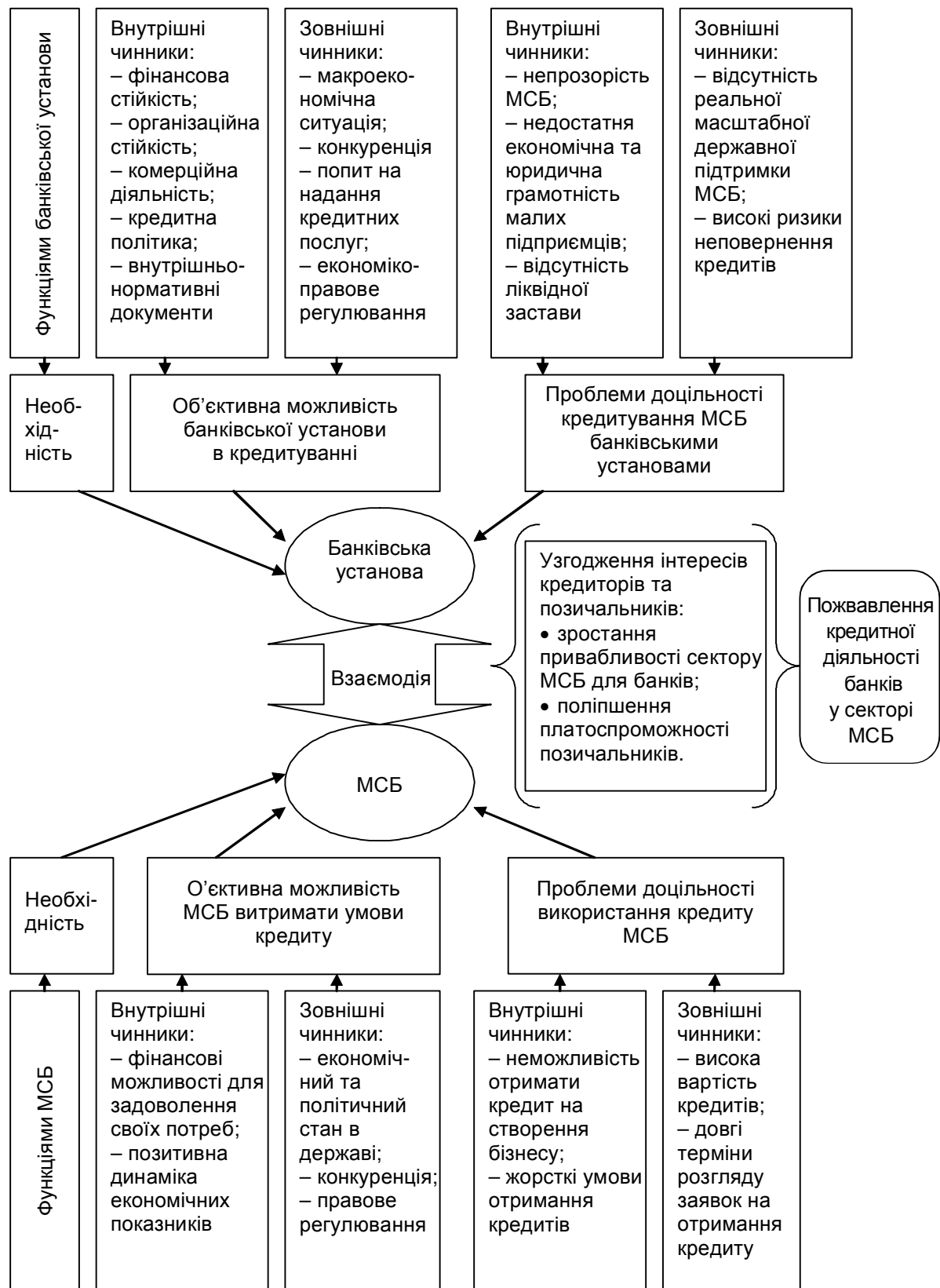


Рис. 1. Схема ефективної співпраці банківської установи та суб'єктів МСБ у процесі кредитування [Розроблено авторами]

Види кредитних продуктів для малого та середнього бізнесу

Вид кредитного інструменту	Максимальна сума кредиту	Призначення кредиту	Особливості	Цільова аудиторія
Кредитна картка	До 1–2 тис. дол. Визначається індивідуально	Дрібні закупівлі, витрати під час відряджень	Без застави, гнучкість використання кредитних ресурсів та погашення кредиту	Приватні підприємці та юридичні особи будь-яких галузей
Овердрафт (платежі понад суму залишку на рахунку)	До 25 тис. дол. (залежить від оборотів за рахунком)	Поповнення обігових коштів	Гнучкість використання та погашення. Тільки у безготівковій формі	Юридичні особи
Кредитна лінія	Залежить від оборотів за рахунком	Поповнення обігових коштів	Гнучкість використання та погашення. Тільки у безготівковій формі	Юридичні особи
Експрес-кредит	5–10 тис. дол.	Передусім поповнення обігових коштів	Без застави, швидкість оформлення, у готівковій і безготівковій формах	Приватні підприємці та юридичні особи, насамперед торгівці
Мікрокредит	До 30 тис. дол.	Поповнення основного та обігового капіталу	Потрібна застава, проте відсоткові ставки нижчі. Як у готівковій, так і в безготівковій формах	Приватні підприємці та юридичні особи сфери торгівлі, виробництва, послуг
Кредит за програмою Агро+	До 300 тис. грн.	Поповнення основного та обігового капіталу	Надаються переважно у гривні. Кредит до 20 тис. грн. можна отримати без застави	Приватні підприємці у сільській місцевості
Малий кредит	До 100 тис. дол.	Поповнення основного та обігового капіталу (у торгівлі – лише основного)	Індивідуальний графік погашення	Малі та середні підприємства
Мікропроектне фінансування	1002–5 тис. дол.	Модернізація та перефінансування існуючого бізнесу, освоєння нового бізнес-напрямку	Оцінюється не поточний бізнес, а проект. Індивідуальний графік погашення кредиту	Малі та середні фірми, насамперед сфери виробництва та послуг

Серед пропозицій банківських продуктів перспективними, на нашу думку, є використання овердрафту. Такий різновид кредитування дає змогу оперативно отримати позикові засоби на розрахунковий рахунок при нестачі коштів на поточні платежі. Особливо зручний цей інструмент для торгових організацій, які одержують на рахунок платежі від покупців і регулярно здійснюють безготівкові перекази коштів постачальникам. Овердрафт протягом всього періоду кредитування може багато разів поновлюватися. Його особливість – погашення не менше одного разу на місяць і нарахування відсотків тільки на фактичну заборгованість за кредитом. Розмір ліміту за овердрафтом залежить від середнього обсягу надходжень на розрахунковий рахунок у попередній період, а термін кредитування мінімальний і не перевищує 6–12 місяців. Крім цього, ця форма кредитування, як правило, не вимагає наявності застави.

Максимальна сума овердрафту в більшості банків визначається для кожного клієнта індивідуально. Що ж до максимальних термінів надання овердрафту, то, за одиничними виключеннями, він становить 365 діб. Однак водночас виросли ставки, посилилися вимоги до позичальників – банки почали більш суворо оцінювати стабільність бізнесу. Однак експерти зазначили, що і надалі овердрафт залишатиметься однією з найпопулярніших банківських послуг у сфері малого і середнього бізнесу. Це вигідно і для банків, і для підприємств, тому, незважаючи на збереження нестабільної фінансової ситуації і високих ризиків, пов'язаних із кредитуванням, банки активно нарощуватимуть пропозицію в цьому секторі [1].

Не менш важливим видом кредитування МСБ є мікрокредити. Основними пріоритетами розвитку в Україні доступної, зручної, розгалуженої й соціально спрямованої системи мікрокредитування є: стимулювання банків та небанківських фінансових установ (зокрема, кредитних спілок, товариств взаємного кредитування тощо) до розширення мікрокредитування й удосконалення законодавчого забезпечення їхньої діяльності; створення сприятливих умов для отримання мікрокредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування; удосконалення механізмів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в отриманні кредитів, розробка національної програми мікрокредитування; налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення громадян у сфері кредитування; нормативне врегулювання відносин між банківськими фінансовими установами та клієнтами; вивчення й запозичення кращого світового досвіду у сфері розвитку мікрокредитування.

Перспективною формою кредитування є кредитна лінія, у якій в межах встановленого ліміту здійснюється видача і погашення кредиту кількома частинами (траншами), в найбільш зручному режимі для ведення бізнесу позичальника. У разі часткового або повного погашення кредиту, позичальник може повторно отримати кредит в межах встановленого ліміту і терміну дії кредитного договору. Відкриття кредитної лінії здійснюється банком на підставі аналізу фінансового стану клієнта, техніко-економічного обґрунтування використання і повернення кредиту, а також оцінки заставного майна. Працівники банку розробляють оптимальний графік погашення кредиту і схему його використання, враховуючи грошові потоки клієнта і вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. З урахуванням особливостей бізнесу позичальника і проекту, що кредитується, можливі 2 режими видачі й погашення траншів: без жорстких вимог щодо термінів видачі і погашення кожного траншу, позичальник здійснює погашення за наявності вільних грошових коштів; з чітко визначеними термінами видачі і погашення кожного траншу. Перевагами кредитної лінії є: можливість для клієнта самостійно управляти своїми фінансовими потоками; можливість багато разів вибирати і погашати позикові засоби впродовж терміну дії кредитного договору, в межах встановленого ліміту кредитування; кредитна лінія надається у будь-який час; при активному користуванні кредитною лінією (погашення за наявності вільних засобів) загальна вартість може бути дешевша за кредит; гнучкий комплексний підхід до застави, можливість прийняття як забезпечення активів, що набувають у рамках кредитної лінії; можливість встановлення індивідуального графіка погашення кожного виданого траншу з урахуванням специфіки бізнесу і особливостей проекту, що кредитується.

Для багатьох сучасних підприємців основними характеристиками успішного бізнесу є швидкість, простота, перспектива, тому банки пропонують новий кредитний продукт, який відповідає цим вимогам. «Експрес»-кредит – це швидке одержання кредитних коштів, доступність і простота оформлення. Його основними перевагами є: можливість прийняття заявки при першому візиті клієнта в банк;

швидкість оформлення – «експрес»-кредит видається протягом 1-го робочого дня; клієнт укладає тільки кредитний договір (із графіком погашення); «експрес»-кредит видається без застави; не вимагає оформлення поруки.

Враховуючи важливість розвитку малого та середнього бізнесу, можна говорити про те, що кредитування цього сектору економіки є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні. Банківське кредитування загалом є найефективнішим джерелом ресурсів для малого та середнього бізнесу. Зростання зацікавленості фінансових установ у розвитку малого та середнього бізнесу зумовлюється перспективою розширення ринку збуту банківських послуг за рахунок нового сектору економіки та низкою переваг, які має кредитування малого бізнесу порівняно з великим. Тому банківське кредитування малого та середнього бізнесу потребує подальшого розвитку й удосконалення і залежить від вирішення низки економічних проблем.

Розглянувши проблеми кредитування малого та середнього бізнесу з двох сторін – з точок зору кредиторів і позичальників, була запропонована схема ефективної співпраці банківської установи та суб'єктів МСБ у процесі кредитування. Якщо цей механізм запрацює, то ситуація на ринку кредитування малого та середнього бізнесу значно поліпшиться – зросте привабливість цього сектору економіки для банків, поліпшиться платоспроможність суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що обмеженість ресурсів малого та середнього підприємництва примушує шукати якісно нові підходи, фінансові схеми та механізми їх фінансової підтримки. Першочерговими заходами на шляху до поліпшення ситуації у цьому питанні мають стати:

- здешевлення банківських кредитів за рахунок компенсації частини їх вартості державою;
- стимулювання банків і страхових компаній до кредитування і страхування малих та середніх підприємств;
- узгодження інтересів кредиторів та позичальників за рахунок таких напрямків фінансової підтримки: стимулювання комерційних банків до надання позик малому бізнесу шляхом звільнення від податків коштів, які спрямовані у фонд кредитування малому підприємству, та надання державної гарантії повернення позик; сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у вирішенні своїх фінансово-кредитних проблем шляхом організації установ взаємного фінансування та гарантування; більш ефективного використання іноземної допомоги.

Література

1. Андрякова Т. В. Кредитування малого бізнесу. Проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Т. В. Андрякова. – Режим доступу : <http://www.library.kpi.kharkov.ua/.../Andryakova.pdf>
2. Беднарчук Ю. П. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Рівненській області [Електронний ресурс] / Ю. П. Беднарчук. – Режим доступу : www.univerua.rv.ua/.../Bednarchuk_U.P.pdf
3. Демченко В. О. Аналіз проблем кредитування МСБ на сучасному етапі розвитку економіки України [Електронний ресурс] / В. О. Демченко, Н. Ю. Кривицька. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc.../Krivit.pdf
4. Дзюблюк О. В. Активізація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в системі заходів із подолання фінансово-економічної кризи / О. В. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2010. – № 3. – С. 7–14.
5. Заболоцкая В. В. Микрокредитирование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса [Електронний ресурс] / В. В. Заболоцкая, Е. В. Оломская. – Режим доступу : edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/.../58-Zabolotskaya.pdf
6. Черняєва О. І. Кредитування підприємств малого та середнього бізнесу / О. І. Черняєва // Віче. – 2010. – № 12. – С. 30–32.
7. Шевцова О. Й. Особливості кредитування малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс] / О. Й. Шевцова, О. С. Шкут. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/.../Shevtsova_Shkut.pdf

Ī ŃĪ Ī ĀĒ ŌĪ ĐĪ ÓĀĀĪ Ī Β ÒĀ ĀĪ ĀĒ²Ç ĀĪ Ō²ĀĪ Ī - ×ĀÑÒĒĪ Ē
 ÄĀĐÆĀĀĪ Ī ĀĪ ĀP ÄÆĀŌŌ ÓĒĐĀĪ Ē ÇĀ 2010–2011 đđ.

Проаналізовано тенденції формування дохідної частини Державного бюджету України за 2002–2011 рр. Висвітлено основи формування доходів бюджету.

In the article the tendencies of forming of profitable part of the State budget of Ukraine are analysed after 2002-2011, and also bases of forming of profits of budget are reflected.

В умовах перехідної економіки можливості щодо реалізації стратегічних і тактичних завдань соціально-економічного розвитку країни значною мірою залежать від наявності необхідного обсягу фінансових ресурсів. Звідси, формування доходів державного бюджету в достатньому обсязі стає одним із головних пріоритетів діяльності органів державної влади і необхідною передумовою ефективності державної фінансової політики. Бюджетні доходи виступають як результат розподілу вартості ВВП між суб'єктами економіки і стають об'єктом подальшого розподілу їх частки, зосередженої в розпорядженні держави [6, с. 3–11]. Від оптимальності цих процесів залежить сталий економічний розвиток держави. Питання аналізу та прогнозування доходів державного бюджету, виявлення резервів їх зростання набувають особливої актуальності в умовах перебалансування системи фінансів українського суспільства на інноваційній засадах [5, с. 128].

Проблематика формування доходів бюджетів належить до найбільш розроблених напрямів сучасної вітчизняної фінансової науки та представлена публікаціями таких науковців, як С. Буковинський, Й. Бескид [1], Л. Клець [2], О. Василик, О. Кириленко, І. Луніна, Ц. Огонь [3], І. Чугунов, С. Юрій [7].

Мета цієї статті охоплює такі аспекти: класифікація доходів бюджету; висвітлення проблематики формування дохідної частини Державного бюджету України; розгляд динаміки надходжень до Державного бюджету України в період 2007–2011 рр.; проведення аналізу наповнення дохідної частини за останні два роки.

Доходи бюджету – це об'єктивна категорія, яка має специфічне загальне призначення: доходи служать фінансовою базою діяльності держави. Характеризуючи економічну сутність категорії «доходи бюджету», необхідно звернути увагу на те, що бюджетні доходи, з одного боку, виступають результатом розподілу вартості загального продукту між різними учасниками відтворювального процесу, а з іншого – є об'єктом подальшого розподілу сконцентрованої в руках держави вартості [1, с. 81].

Формування доходів бюджету є результатом розподілу валового національного продукту, який проходить дві стадії – первинний розподіл і перерозподіл. На стадії первинного розподілу формуються доходи юридичних і фізичних осіб, що мають безпосереднє відношення до створення валового внутрішнього продукту. Перерозподіл первинних доходів полягає передусім у їх оподаткуванні з боку держави, тобто її доходи мають вторинний характер. Держава може отримувати первинні доходи тільки як монопольний власник засобів виробництва [2, с. 280].

Функціональне призначення доходів необхідно розглядати у контексті формування, розподілу та використання фінансових ресурсів і функціонування відповідних відносин на усіх стадіях суспільного відтворення у процесі виконання зобов'язань держави. При цьому сутність і роль доходів бюджету можна оцінити, розглядаючи мобілізацію, розподіл, використання та відтворення державних фінансових ресурсів як єдиний нерозривний суспільно-економічний процес – формування доходів бюджету. У цьому контексті формування доходів і специфіка їх функціонування охоплює такі етапи трансформації фінансових відносин та відповідних ресурсів: формування фінансових ресурсів і доходів бюджету;

розподіл і спрямування доходів бюджету шляхом виділення коштів на виконання зобов'язань держави; приріст і відтворення доходів бюджету у контексті розширеного суспільного відтворення [3, с. 19–28].

Класифікація доходів бюджету призначена для чіткого розмежування доходів бюджетів різних рівнів за об'єктивними характерними ознаками з детальним розподілом їх на такі розділи: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій із капіталом; цільові фонди; трансферти.

Кожен розділ об'єднує певні види доходів за джерелами і способами їх отримання. Водночас потрібно зазначити, що таке їх поєднання є логічним продовженням попередніх положень Податкового кодексу України та конкретизацією терміна «доходи бюджету», визначення якого наведено в п. 23 ст. 2 Кодексу [4].

Для визначення ефективності формування дохідної частини бюджетів всіх рівнів влади необхідно проведення аналізу цього процесу. Аналіз формування надходжень бюджету включає аналіз динаміки надходжень у цей бюджет (Державний бюджет України) за кілька років, аналіз структури доходів бюджету, а також аналіз фактичного виконання бюджету порівняно з плановими показниками. Об'єктом такого аналізу виступає дохідна частина Державного бюджету України.

Розглянемо динаміку надходжень до Державного бюджету України в період 2007–2011 рр. (рис. 1).

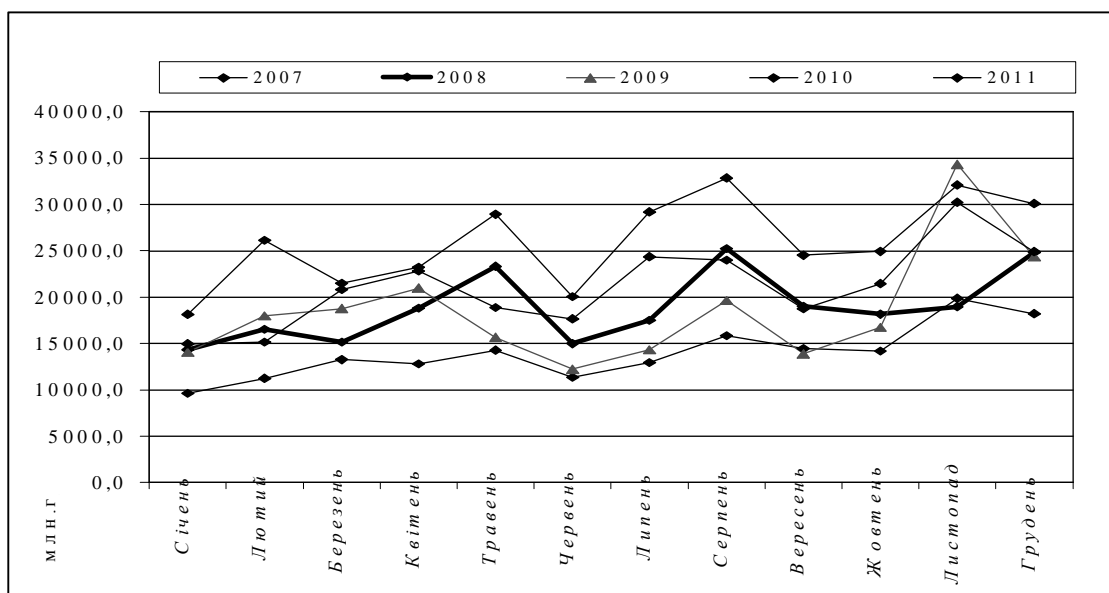


Рис. 1. Динаміка надходжень в Державний бюджет України в період 2007–2011 рр.

Джерело: розроблено автором за даними [8].

При розгляді графіка (рис. 1) можна зазначити, що спостерігається значне зростання доходів у 2008 р. порівняно з 2007 р., а потім різке зменшення в 2009 р. практично до рівня 2007 р. Це зумовлено кризовими явищами в економіці в цей час і неготовністю української економіки втримувати на позиціях стабільності певний рівень дохідності бюджету. Динаміку доходів Державного бюджету неможливо характеризувати без врахування такого значного для України фактора, як інфляція. Згідно зі статистичними даними інфляція в 2008 р. становила 122,3% на рік, у 2009 р. – 112,3% на рік, у 2010 р. – 109,1%, у 2011 р. – 104,6% на рік. Такий високий рівень інфляції в 2008 р. пояснити доволі легко – саме на цей рік припадає пік світової економічної кризи, тому при характеристиці формування дохідної частини державного бюджету необхідно звертати увагу на відхилення фактора інфляції [8].

Щоби повною мірою охарактеризувати формування дохідної частини Державного бюджету України, використаємо дані табл. 1 та рис. 1 і 2.

**Динаміка доходів Державного бюджету України
за 2002–2011 рр., млн. грн. ***

Показники	Рік	Всього доходів	Податкові надходження	Неподаткові надходження	Доходи від операцій з капіталом	Офіційні трансферти	Цільові фонди	Інфляція	Всього доходів з урахуванням інфляції
Факт, млн. грн.	2002	45390	29574	11790	737	3091	121	99,4	45664
	2003	53273	34397	15667	489	2383	130	108,2	49236
	2004	65216	44352	18239	671	1759	194	112,3	58073
	2005	108058	74915	30721	719	1484	219	110,3	97967
	2006	132543	91846	36763	1731	1552	652	111,6	118766
	2007	185942	136671	42114	1770	4352	930	116,6	159470
	2008	233945	170891	47352	5397	9532	773	122,3	191288
	2009	220532	148915	58296	4276	8360	685	112,3	196378
	2010	240615	170515	31651	10498	16709	11242	109,1	220545
	2011	314617	241151	38699	8654	13237	12876	104,6	300781
Темпи зростання до попереднього року, %	2003	117,4	116,3	132,9	66,4	77,1	107,4	–	107,8
	2004	122,4	128,9	116,4	137,2	73,8	149,2	–	117,9
	2005	165,7	168,9	168,4	107,2	84,4	112,9	–	168,7
	2006	122,7	122,6	119,7	240,8	104,6	297,7	–	121,2
	2007	140,3	148,8	114,6	102,3	280,4	142,6	–	134,3
	2008	125,8	125,0	112,4	304,9	219,0	83,1	–	120,0
	2009	94,3	87,1	123,1	79,2	87,7	88,6	–	102,7
	2010	109,1	114,5	54,3	245,5	199,9	1641,2	–	112,3
	2011	130,8	141,4	122,3	82,4	79,2	114,5	–	136,4

*Джерело: розроблено автором за даними [8].

У табл. 1 представлені дані про фактичні доходи бюджету за 2002–2011 рр. За даними аналізу видно, що різке зростання доходів спостерігається у 2005 р., причому за всіма статтями доходів і протягом цього періоду найвищі темпи зростання відповідно до попереднього періоду (2004 р.) склали 165,7%, що є найбільшим показником проведеного аналізу в період 2002–2011 рр. Виходячи з цих даних, ми можемо говорити про те, що фактичні доходи бюджету зростали упродовж періоду 2002–2008 рр., і лише у 2009 р. спостерігається зниження фактичної величини надходжень до рівня 2007 р. та поступове збільшення доходів у період 2010–2011 рр. Темп зниження доходів Державного бюджету України в 2009 р. становив 94,3%, причиною цього було загострення кризових явищ в економіці в 2009 р. і різке скорочення надходжень до основних джерел наповнення державного бюджету, особливо це стосується податкових надходжень, доходів від операцій з капіталом та офіційних трансфертів.

Якщо при розгляді рівня доходів враховувати фактор інфляції, то можна помітити, що внаслідок високого рівня інфляції у 2008 р. темпи зростання надходжень до бюджету становили не 125,8%, а лише 120,0%, водночас як у 2007 р. з урахуванням інфляції темп зростання доходів становив 134,3%. Такий високий приріст надходжень у дохідну частину бюджету пов'язаний, імовірно, з високим ступенем активності в передкризовій економіці. В період 2003–2008 рр. темпи зростання без урахування інфляції знаходились у межах від 165,7% у 2005 р. до 117,4% у 2003 р., і з врахуванням цього фактора – від 168,7% у 2005 р. до 107,8% у 2003 р. У процесі аналізу можна помітити, що з 2002 р. до 2008 р. вплив фактора інфляції на рівень доходів бюджету посилюється, крім 2008 р., коли рівень інфляції був найбільшим – 122,3%, а в період 2009–2011 рр. рівень інфляції поступово зменшується в середньому до рівня 2003 р.

Система формування фінансових ресурсів бюджету держави стикається з багатьма недоліками бюджетної політики, побудова якої знаходиться на низькому рівні й потребує удосконалення з боку уряду.

Проаналізуємо динаміку структури доходів за 2002–2011 рр. (рис. 2). Як видно з табл. 1 та рис. 2, найбільшу частку в дохідній частині Державного бюджету України займають податкові надходження, на другому місці за обсягом надходжень – неподаткові, потім міжбюджетні трансферти, цільові фонди та доходи від операцій з капіталом.

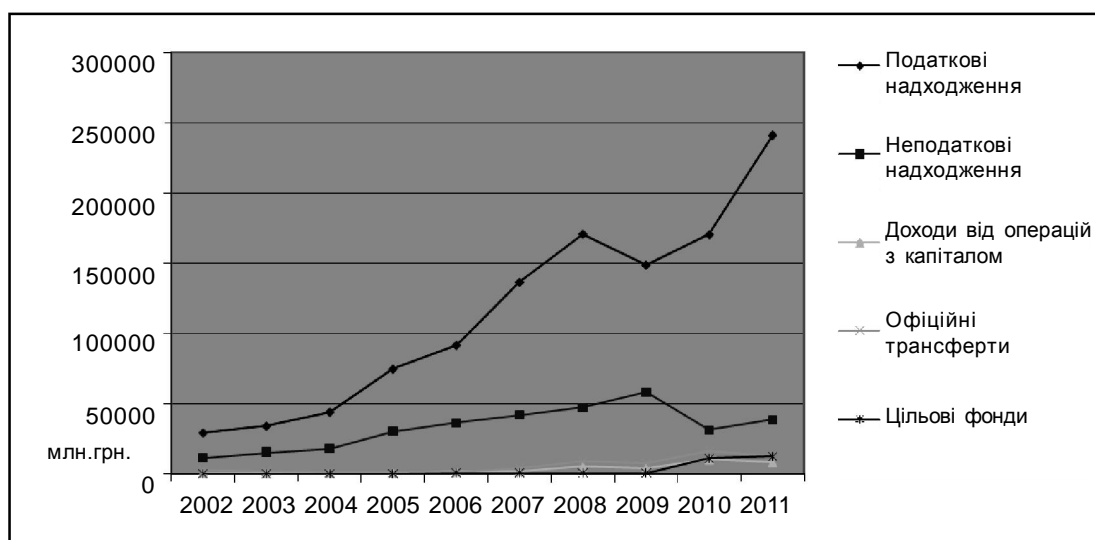


Рис. 2. Динаміка формування дохідної частини Державного бюджету України за 2002–2011 рр.

Джерело: розроблено автором.

У період 2002–2008 рр. спостерігаємо стабільне зростання податкових надходжень до бюджету, в той час як зростання неподаткових надходжень характерне для періоду 2002–2009 рр., а в 2010 р. – їх зниження при одночасному різкому збільшенні величини податкових доходів бюджету. Отже, дохідна частина бюджету в 2009 р. була сформована на 62% за рахунок податків та зборів, в той час як у 2008 р. частка податкових надходжень дорівнювала 53%. Це свідчить про зростання податкового тиску з боку держави внаслідок неможливості використання для наповнення Державного бюджету неподаткових та інших видів джерел у період економічної кризи, водночас як докризові показники свідчать про ефективність використання державою неподаткових джерел формування бюджету. Наприклад, темп зростання величини неподаткових доходів у 2003 р. становив 132,9%, у 2005 р. – 168,4%, а в 2010 р. цей показник становив лише 54,3%.

З наведеного вище можна зробити такі висновки. Формування бюджету є однією з передумов вдалого економічного розвитку держави. Державний бюджет України розробляється на базі наявної дохідної частини, тому важливим є її реальне визначення і повне виконання. За основу потрібно взяти об'єктивні оцінки прогностичних макроекономічних показників. Пошук шляхів забезпечення

стабільності надходжень до державного бюджету необхідно здійснювати через призму аналізу та оцінки політики державних доходів, ефективності суспільно-економічних відносин і фінансово-економічних реформ. Цю проблему треба розглядати й оцінювати з урахуванням об'єктивних економічних законів суспільного розвитку та суспільного відтворення з обох боків. Незважаючи на певні позитивні результати у виконанні показників мобілізації надходжень, податків, зборів та обов'язкових платежів у 2010–2011 рр., не було досягнуто якісного та реального виконання доходів бюджету в площині усіх платежів, окремих відомств і територій. На результати виконання показників бюджету вплинули об'єктивні і суб'єктивні фактори.

Першим кроком для визначення стратегії та напрямів розвитку державних доходів, забезпечення їх передбачуваності та реальності бюджету було розроблення та ухвалення Концепції розвитку системи управління державними фінансами як основної ланки здійснення економічних реформ відповідно до Європейських стандартів розвитку ринкових відносин [10]. При цьому однією з причин наявності реальних планових показників доходів бюджету та неефективності його податкового законодавства в процесі виконання бюджету можна назвати низку причин і факторів впливу. Однак найважливішою з них є відсутність системного, концептуального підходу в підготовці та реалізації засад політики доходів бюджету.

Література

1. *Бескид Й. М. Роль державного бюджету в соціально-економічному розвитку української держави / Й. М. Бескид // Наукові записки. Серія: економіка. – 2010. – № 7. – С. 81.*
2. *Клець Л. Є. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. / Л. Є. Клець. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 640 с.*
3. *Огонь Ц. Г. Доходи бюджету як домінанта фінансової стабільності держави / Ц. Г. Огонь // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 19–28.*
4. *Податковий кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 6 липня 2012 року № 5180-VI.*
5. *Реформування бюджетної системи України на інноваційних засадах : моногр. / кол. авторів [за заг. ред. Ф. О. Ярошенка]. – К. : Мін-во фінансів України, 2010. – 544 с.*
6. *Єфименко Т. І. Податковий кодекс України як перший крок на шляху реформування вітчизняної податкової системи / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2010. – С. 3–11.*
7. *Юрій С. І. Бюджетна система України : навч. посіб. / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К. : НІОС, 2002. – 256 с.*
8. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
9. *Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>*
10. *Про схвалення Концепції розвитку системи управління державними фінансами від 03.09.2012 р. № 633-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/633-2012-%D1%80>*

Надія МИХАЛЬЧУК

І Т І ВООВ І Т ААОЕІ АІ АІ АІ ДАО О НЕНОАІ ² ÇАААÇІ А×АІ І В
О²І АІ НІ АІ - ААÇІ АЕЕ ААДÆААЕ

Розкрито проблеми забезпечення фінансової безпеки держави у сфері оподаткування. Обґрунтовано роль податкової заборгованості як чинника фінансової безпеки держави. В межах цього контексту сформульовано дефініції «податковий борг» та «податкова заборгованість».

Solved the problem of providing financial security in the area of taxation. The role of tax arrears as a factor in the financial security of the state and within this context formulated definition «tax debt» and «tax arrears».

Економічні реалії сучасної України неминуче приводять науковців та практиків до необхідності дослідження низки безпекових проблем. Гарантування безпеки усіх сфер життєдіяльності держави, зокрема її фінансової системи, не може залишатися осторонь пріоритетних напрямів державного управління, політики, науки. Варто зазначити, що багато фінансових проблем у національній економіці вивчені недостатньо, оскільки сучасна фінансова система країни і фінансова думка формуються паралельно з тими змінами, що відбуваються в економіці загалом. Так, у нашій державі спостерігається недонадходження запланованих доходів до бюджетів усіх рівнів через накопичення податкового боргу на фоні масових податкових правопорушень. Загрози такої ситуації важко переоцінити, адже податки є не лише основним джерелом наповнення казни держави, а й ланкою, що пов'язує її зі суб'єктами господарювання. Проблема податкового боргу, що зачіпає глибинні питання оподаткування, на даний час вивчається переважно в прагматичній площині. З огляду на це виникає потреба встановлення не лише його кількісних характеристик, а й з'ясування сутнісних особливостей, закономірностей, причинно-наслідкових зв'язків, які зумовлюють існування та діалектику явища податкового боргу як чинника фінансової безпеки України.

Теоретико-методологічне підґрунтя дослідження формують напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених, які висвітлили широке коло проблем. Зокрема, серед зарубіжних фахівців, що займалися вивченням податкового боргу, можна виокремити праці Л. Грініна, В. Князева, М. Олсона, В. Пушкарьову, Д. Черніка. Вітчизняний науковий доробок з цієї теми репрезентують такі науковці, як О. Годованець, О. Десятнюк, П. Дуравкін, Г. Ісаншина, А. Крисоватий, О. Марченко, С. Онишко, І. Таранов, О. Тимченко та ін. Важливий внесок у розроблення теоретичних основ фінансової безпеки зробили О. Барановський, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Єрмошенко, Б. Карпінський, В. Коваленко, В. Козюк, Р. Лисенко, В. Мартинюк, В. Міщенко, В. Мунтіян, С. Науменкова, А. Сухоруков. Незважаючи на високий ступінь опрацювання вказаної тематики, зазначимо, що дослідження податкової складової фінансової безпеки на даний час представлено фрагментарно. Окремі питання досліджені О. Грачовим, В. Іщенковим, І. Тарановим. Однак роль податкового боргу в забезпеченні фінансової безпеки держави залишається невстановленою, тому наукові дослідження окресленої проблеми набувають неабиякої актуальності.

Мета і завдання дослідження полягають у розробленні теоретичних підходів до визначення податкового боргу як дестабілізуючого чинника фінансової безпеки держави.

Оперувати такою багатоаспектною категорією, як «безпека» дещо складно, оскільки науковці досі не сформулювали єдину дефініцію. Це пов'язано передусім із тим, що наукові дослідження у напрямку безпекознавства є порівняно молодими. Вони почали розвиватися у 30-х рр. ХХ ст., коли увага світової спільноти загострилася на потужній кризі, що виникла у США, охопила інші держави й отримала назву Велика депресія. Відтак виникла необхідність оперативного реагування на загрозу такого

масштабу в межах національних економік. Пік інтересу до економічної безпеки у західних державах припадає на кінець 1980-х – початок 1990-х рр. Передумовами цього стали: валютна і структурна кризи 1970-х рр., боргова криза 1980-х рр. та розпад СРСР на початку 1990-х рр.

В українському законодавстві закріплені лише такі поняття, як «національна безпека» та «економічна безпека», описані загрози, критерії, індикатори та порогові значення економічної безпеки. Проте незважаючи на те, що фінансову безпеку зараховують до складових економічної безпеки, її визначення відсутнє. В наукових колах підходи до фінансової безпеки надзвичайно різняться, як і до категорії «фінанси», тому вченим складно претендувати на її виключне трактування.

Розпочнемо дослідження з тези, що фінансова безпека – це структурний елемент економічної безпеки, тому проаналізуємо це поняття дедуктивним шляхом від аналізу поняття «економічна безпека».

Методологічно ця категорія походить від поняття «національна безпека». Це знайшло своє втілення у Законі України «Про основи національної безпеки України», де закріплено нормативно-правові засади національної безпеки, принципи її забезпечення, виокремлено загрози національним інтересам і національній безпеці, зокрема ті, що стосуються економічної сфери. Національна безпека в цьому Законі розглядається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої досягнуто стабільного суспільного розвитку, вчасне попередження, ідентифікація та нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам [1].

Система національної безпеки держави виконує ряд конкретних завдань, на які покладається значне функціональне навантаження. Її зміст – у забезпеченні суверенності нації та реалізації всіх похідних видів безпеки, в тому числі економічної. Оскільки виробництво, розподіл та перерозподіл матеріальних благ закладають основи життєздатності суспільства, не виникає сумніву у базовій ролі економіки в усіх сферах діяльності, а відтак не виникає сумнівів і щодо статусу економічної безпеки.

С. Юрій пропонує пов'язати стан економічної безпеки з такими поняттями, як «інтереси» (національні, державні, індивідуальні, корпоративні, суспільні та ін.); «стійкість» (національної економіки, економічного розвитку, соціально-економічної системи тощо); «незалежність» (економіки від зовнішніх ринків, вироблення національної економічної стратегії без зовнішнього впливу); «відтворення» (головним життєво важливим інтересом в економічній сфері для суб'єкта будь-якого рівня – від особи до держави – є відтворення свого існування) [2].

Відштовхуючись від процесу відтворення як ключового процесу в господарському житті людини, доходимо до найбільш узагальненого визначення фінансів. Отже, фінанси – це система економічних відносин, що виникають з приводу розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту, а в певних умовах і національного багатства, з метою формування фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання і держави і використання їх на розширене відтворення та задоволення інших суспільних інтересів і потреб [3].

Не забезпечивши стійкої фінансової безпеки, практично неможливо вирішити жодне із завдань, поставлених перед державою, адже її реальні можливості зумовлюються обсягом фінансових ресурсів. Узагальнену оцінку її фінансового стану дають показники зведеного бюджету, в якому фіксуються утворювані фінансові ресурси та напрями їхнього використання у секторах вітчизняної економіки. На даний час основними джерелами фінансових ресурсів України є: дохідна частина бюджетів усіх ланок та надходження до цільових фондів; прибуток у розпорядженні підприємств; кошти, отримані в результаті амортизаційних відрахувань.

Існує кілька ключових позицій, що характеризують це поняття, а саме: ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; рівень забезпеченості кожного із суб'єктів економічної діяльності фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб, і реалізації покладених на них функцій; стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, інвестиційної, митної та фондової систем, здатний забезпечити фінансову стійкість та ефективне функціонування національної економічної системи в режимі її зростання; якість фінансових інструментів та послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань [4].

У працях західних економістів, таких як Г. Вуд та В. Аллен, фактично ставиться знак рівності між фінансовою безпекою і фінансовою стабільністю на макроекономічному рівні [5, с. 54]. Інакше кажучи, основа фінансової безпеки держави полягає у стабільності її фінансової системи.

Характерною особливістю сучасної російської економічної думки, яку, наприклад, репрезентують роботи В. Бурцева, є трактування поняття фінансової безпеки як спрямування фінансової системи на економічний розвиток [6].

А. Сухоруков вважає, що фінансова безпека – це стан захищеності держави у фінансовій сфері або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, який забезпечує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку та обслуговування фінансових зобов'язань [7, с. 12].

Дефініція, запропонована О. Василюком, визначає фінансову безпеку як «надійну захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз» [8, с. 807]. З позиції С. Козлова фінансова безпека держави розуміється як стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [9, с. 47]. Російський економіст Г. Вечканов не зараховує фінансову безпеку до структурних елементів економічної безпеки, а розглядає її вплив на економічну безпеку в площині таких складових, як податкова, бюджетна та грошово-кредитна системи [10].

В Концепції економічної безпеки, запропонованій В. Гейцем, фінансову безпеку ототожують зі стабільним розвитком фінансової системи країни та її стійкістю до негативних зовнішніх і внутрішніх загроз. Головним показником фінансової безпеки є стабільний розвиток фінансової системи країни та усіх її ланок [11, с. 29]. На думку С. Кульпінського, поняття «фінансова безпека» – це цілеспрямований комплекс заходів фіскальної та монетарної політики, спрямований на досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату [12, с. 35].

Отже, узагальнюючи всі запропоновані визначення, можемо зазначити, що фінансова безпека є центральною ланкою системи економічної безпеки держави, що безпосередньо здійснює вплив на інші її складові. Попередження негативного впливу фінансових чинників на економічну ситуацію в державі власне і виступає предметом фінансової безпеки. Однак не применшуючи внеску згаданих дослідників, зазначимо, що ці дефініції, на наш погляд, надто узагальнені й сконцентровані на поняттях «стабільність», «надійність», «збалансованість», які в свою чергу також важко піддаються однозначному трактуванню, а також кількісному чи статистичному виміру. Разом із цим, не приділяється належна увага вирішальному, на нашу думку, аспекту – забезпечення повноти і стабільності надходження ресурсів, незважаючи на потенційні загрози. Цей підхід приводить нас до необхідності визначення та аналізу критеріальних вимог до побудови системи фінансової безпеки. Такі критерії втілилися в системі конкретних загроз, чинників та індикаторів.

Науковці дають неоднозначні визначення загроз та індикаторів фінансової безпеки, однак слід зазначити, що стосовно взаємної зумовленості цих понять сумнівів не виникає.

Основними загрозами фінансовій безпеці України є [13]: недостатність фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання для забезпечення відтворювального процесу; незавершеність законодавства у фінансовій сфері; слабкість грошово-кредитної системи; відсутність цілісної стратегії іноземного інвестування; низький рівень соціально-трудова відносин, соціальної спрямованості економіки; розбалансованість структури зовнішньої торгівлі, значний обсяг зовнішнього боргу.

Незважаючи на існування думок щодо тотожності індикаторів економічної безпеки та фінансової безпеки як її складової, О. І. Барановський у своєму дослідженні слушно зазначає, що «відмінною особливістю індикаторів економічної й фінансової безпеки є їхнє порогове (мінімальне, максимальне, гранично припустиме) значення» [14, с. 94].

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 р. виділено окремий блок як щодо індикаторів, так і їхніх порогових значень у контексті окремих елементів фінансової безпеки. На нашу думку, в ній цілком логічно до основних індикаторів, які дають змогу охарактеризувати фінансову безпеку держави, зараховано індикатори бюджетного сектору, серед яких дефіцит державного бюджету, з якого впливає розмір його дохідної частини.

Такої ж думки дотримується і ряд науковців. Зокрема, О. І. Барановський вважає, що «фінансові індикатори характеризують тенденції розвитку фінансової та грошово-кредитної системи держави, що склалася, з точки зору її відповідності вимогам економічної безпеки держави». До їхнього переліку зараховано дефіцит бюджету [14, с. 90].

Перелік індикаторів, який ґрунтується на стані забезпеченості держави та населення матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами, запропоновано Г. Пастернак-Таранушенко [15, с. 16].

Великий масив індикаторів фінансової безпеки, який дозволяє дати оцінку її стану в статистиці та розвитку, запропонував М. М. Єрмошенко [16, с. 56]. Серед них чільне місце відведено індикаторам

бюджетного сектору: дефіциту бюджету та доходам бюджету, серед яких автор виділяє податок на прибуток, податок на додану вартість, акцизний збір, прибутковий податок, доходи від зовнішньоекономічної діяльності тощо); доходам загалом у відсотках до ВВП; видатки (за укрупненими статтями бюджету); фінансуванню дефіциту.

Варто зазначити, що І. Ластовченко пропонує розмежувати фінансові показники на макроекономічні, зведені та індивідуальні. Так, серед макроекономічних фінансових показників одними з найважливіших є загальний обсяг фінансових ресурсів держави та загальний обсяг доходів.

Дефіцит державного бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами. Рівень дефіциту державного бюджету визначається з позицій фінансової безпеки на кожен рік як відношення обсягу дефіциту до обсягу ВВП [2].

Підсумовуючи, доходимо висновку, що одним із ключових індикаторів фінансової безпеки є обсяг фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні держави, основне місце серед яких відведено податкам. Крім цього, цей індикатор показує зворотний зв'язок і залежність держави від платників податків. Отже, податкові надходження одночасно є ресурсом та інструментом забезпечення фінансової безпеки, а також фактором ризику і залежності. Відтак можемо констатувати, що неповнота і невчасність надходження податків до бюджетів усіх рівнів є прямою загрозою фінансовій безпеці держави. Роль податкових платежів як ресурсу чи ризику визначається конкретними умовами, етапом економічного розвитку, особливостями економічної політики держави тощо.

Проаналізуємо, що охоплює категорія «ризик». Найперше, це певна невизначеність, нечіткість умов (виявленню випадку податкового боргу передують порушення порядку розрахунків платника з бюджетом); несприятлива ситуація та потенційні збитки (податкова заборгованість – це в будь-якому випадку фінансові втрати для бюджету); зацікавлена та компетентна особа, що має здійснювати вибір (створення боргу – наслідок умисних чи несвідомих дій з боку суб'єкта); рейтингове оцінювання результатів вибору (кожен із випадків неплатежу підлягає обліку та аналізу як з боку компетентного органу, так і з боку боржника).

Ризики процесу оподаткування викликані передусім конфліктністю інтересів у процесі розподілу новоствореного продукту між платником та державою. У людській природі закладене прагнення до мінімізації втрат, а податки – ніщо інше, як різновид витрат. Держава натомість планує стабільні надходження протягом року, що закріплює у бюджеті, і прагне отримати заплановані доходи в не менших, ніж заплановано, обсягах, а також здійснює пошук джерел додаткових надходжень.

В. В. Вітлінський, О. В. Редич дають доволі влучне визначення податкового ризику з позиції держави. На думку вчених, це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття відповідальними суб'єктами управління процесами оподаткування невизначеності кінцевого результату їхньої діяльності щодо забезпечення надходжень коштів до державного бюджету внаслідок можливого впливу ряду об'єктивних та/або суб'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, неефективного адміністрування податків і порушень податкового законодавства платниками податків. Однак ми вважаємо, що ризик може існувати, незважаючи на його сприйняття та усвідомлення працівниками Міністерства доходів і зборів України, що часто має місце при виникненні податкової заборгованості.

Вітчизняна система оподаткування на даному етапі характеризується рядом дестабілізуючих явищ, внаслідок чого зростають податкові втрати. Серед причин такої тенденції виділяємо: порушення норм податкового законодавства платниками; несплата податків через хиткий фінансовий стан платників податків; використання широкого спектра схем ухилення від сплати податків; нестабільність державного управління, корупція; доволі ліберальна форма відповідальності суб'єктів господарської діяльності.

Наведені аргументи обґрунтовують теоретичну та практичну необхідність у структурі фінансової безпеки з-поміж інших її складових (страхова, кредитна, валютна, грошова, зовнішньоекономічна, бюджетна, фондова) виділити податкову безпеку. Логічно виникає питання про належність податкової безпеки до бюджетної, однак ми вважаємо, що сфера її дії достатньо широка, щоб існувати самостійно, до того ж вона забезпечує фінансовими ресурсам практично усі інші складові елементи.

Незважаючи на те, що податкова безпека розглядається нами в площині державного управління, ми переконані, що вона має оптимально поєднувати фіскальні інтереси держави та індивідуальні чи корпоративні інтереси платників податків. За умови досягнення такого балансу проблема фіскальної достатності, що є фундаментальною для досягнення фінансової безпеки, може бути вирішена.

Варто зазначити, що на сьогодні в Україні не створено ґрунтовної наукової бази і взагалі не закладено нормативно-правову основу формування системи податкової безпеки держави. Виходячи з цього, актуальною є проблема розроблення заходів із забезпечення держави оптимально необхідним обсягом податкових надходжень. Одним із найважливіших критеріїв, що характеризують стан фінансової стійкості країни, є рівень збирання податків.

Аналогічну думку висловлює І. М. Таранов стосовно того, що рівень фінансової безпеки держави зумовлений багатьма факторами, чільне місце серед яких посідають бюджетна безпека як стан платоспроможності держави і боротьба з фінансовими правопорушеннями. Науковець стверджує, що будь-який із зазначених факторів при відхиленні за оптимальні межі може призвести до порушення фінансової безпеки держави. Він також зауважив, що постійне порушення фінансової безпеки шляхом вчинення податкових деліктів призводить до втрати бюджетних надходжень, створює передумови щодо зниження рівня економічної безпеки держави. Однак автор зосередив своє дослідження на широкому спектрі податкових правопорушень (зокрема на ухиленні від оподаткування) і на недостатній ефективності податкової роботи щодо реалізації фіскального потенціалу держави, вбачаючи в них основні загрози економічній безпеці [17].

Отже, показник збирання податків відображає ефективність функціонування всієї податкової системи, зокрема податкових органів. Серед причин недоотримання доходів бюджетами найбільшу роль, на нашу думку, відіграє саме заборгованість за податками, а подальше покриття боргу перед казною залежить від ефективності заходів управління податковим боргом.

Прослідкуємо вплив етапів функціонування податкового боргу на формування потенційних загроз фінансовій безпеці держави (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив етапів функціонування податкового боргу на формування потенційних загроз фінансовій безпеці держави

Етап	Негативні наслідки
Виникнення загрози податкового боргу, прийняття рішення про розстрочення (відстрочення) сплати податкових зобов'язань	У разі ненадання податковим органом права платнику на відстрочення (розстрочення) перехід платника у статус боржника; потенційна втрата ресурсів державою
Факт виявлення неповноти сплати податку	Невідповідність ресурсів, що надійшли до закладених у Законі «Про Державний бюджет» на відповідний період; фінансування за рахунок держави додаткової одиниці в штаті органу ДПС (податкового керуючого)
Облік випадків податкового боргу та контроль за майном боржника, обтяження майна заставою	Гальмування роботи суб'єкта господарювання; взяття під заставу неліквідного майна – ризик непокриття державою збитків
Адміністративний арешт активів	Фінансування заходів контролю за збереженням цілісності майнових об'єктів
Примусова реалізація активів боржника	Втрата надходжень через фінансування заходів з організації торгів; ризик втрати платника податків

Отже, у забезпеченні фінансової безпеки виникає проблема попередження виникнення та наростання податкового боргу, а також підвищення ефективності заходів оптимізації сум створеного боргу до бюджетів.

У науково-практичній літературі представлена надзвичайно різнобічна група дефініцій, що розкривають суть податкового боргу, авторства В. Козюка, О. Дзісяка, С. Тенькова, О. Долгого, В. Верхолаза, Д. Головачова, Ю. Данилова, В. Бортняка, Ю. Туника, О. Тимченко, Ю. Сибірянської та ін. Визначення є неоднаковими за своїм змістом і характеризують явище з різних сторін. З одного

боку, плюралізм позицій авторів доводить суперечливість цього поняття, а з іншого – показує, що у вітчизняній теорії оподаткування практично відсутнє комплексне відображення цього явища. Разом із цим, жодне трактування не ставить стан фінансової безпеки держави у залежність від наявності податкового боргу.

Податковий борг (недоїмка) ми трактуємо як економічні відносини з приводу несанкціонованого запозичення платником податків грошових коштів з бюджетів різних рівнів в обсягу належних до сплати податкових зобов'язань, що зумовлюють негативні наслідки для фінансової безпеки держави. Подальший організаційний процес податково-боргової роботи приводить нас до розуміння сутності податкової заборгованості. Податкова заборгованість – це відносини, що виникають між державою в особі Міністерства доходів і зборів, та податковим боржником у процесі виявлення факту недо-надходження узгоджених податкових зобов'язань до відповідного бюджету, результат яких виступає чинником фінансової безпеки держави.

Отже, податкова заборгованість є негативним явищем, що відволікає фінансові, кадрові та часові ресурси на її адміністрування. Крім цього, викривлюється податкове середовище, адже платники, результати господарювання яких знаходяться на одному рівні, в результаті опиняються в різних фінансових умовах. Найважливіше, що заборгованість загрожує стабільності державних фінансів, призводить до недофінансування запланованих програм і заходів, що позначається на стані фінансової безпеки. До того ж, ця проблема має соціально-економічне забарвлення, оскільки дефіцит бюджетних надходжень зумовлює скорочення потенційних можливостей держави здійснювати вкладення в економіку й нарощувати людський капітал.

Спираючись на результати, можемо зробити висновки, що податки як ресурсний чинник можуть бути для держави як засобом забезпечення безпеки, так і причиною посилення загроз і ризиків (скорочення податкових надходжень до бюджету). Таким чином, у податках і податковій політиці слід бачити: з одного боку, ресурси та інструмент гарантування економічної безпеки, з іншого – чинник негативних змін.

На даний час відсутня система показників, що характеризували б податкову безпеку держави як складову фінансової безпеки держави з податковим боргом в ролі ключового чинника, тому важливим є розроблення такої системи. Відтак законодавча регламентація цієї сфери, на нашу думку, не тільки бажана, а й необхідна.

Для практичної інтерпретації теоретичних результатів ми пропонуємо розробити систему індикаторів для моніторингу податкового боргу, як це зроблено для фінансової безпеки загалом, що стане предметом наших подальших наукових досліджень.

Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV зі змінами та доповненнями (за станом на.....) / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
2. Юрій С. І. Фінанси : підруч. [Електронний ресурс] / С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К. : Знання, 2008. – 611 с. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws/19991130/finans/finans>
3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. – 2-ге вид., доп. і перероб. [Електронний ресурс]. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/37/54/>
4. Фінанси регіону : навч. посіб. [Електронний ресурс] / за ред. М. А. Коваленка. – Херсон : Олді-плюс, 2011. – 312 с. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/12800528/finans/ponyattya_finansovoyi_bezpeki
5. Allen W. Defining and achieving financial stability / Allen W. and Wood G. // *Journal of Financial Stability*. – 2006. – Vol. 2 (2). – P. 52–72.
6. Бурцев В. В. Факторы финансовой безопасности России / В. В. Бурцев // *Менеджмент в России и за рубежом*. – № 1. – 2001.

7. Сухоруков А. Сучасні проблеми фінансової безпеки України / А. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.
8. Василик О. Фінансова безпека / О. Василик, С. Мочерний // Економічна енциклопедія : у 3 т., Т. 3. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
9. Козлов С. Банківська система: стан, особливості та взаємозв'язок із фінансовою безпекою / С. Козлов // Юридична газета. – 2005. – № 10. – С. 43–54.
10. Вечканов Г. Экономическая безопасность / Г. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
11. Концепція економічної безпеки України // Ін-т екон. прогноз. ; кер. проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
12. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34–38.
13. Наконечна Н. В. Тенденції індикаторів фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / Н. В. Наконечна. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/21_9/295_Nak.pdf
14. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : моногр. / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
15. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави: статика процесу забезпечення / Г. Пастернак-Таранушенко. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
16. Засади формування бюджетної політики держави : моногр. / за наук. ред. М. М. Єрмошенка. – К. : НАУ, 2003. – 284 с.
17. Таранов І. М. Фіскальний потенціал України та ефективність справляння податків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01. «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / І. М. Таранов. – Тернопіль, 2004. – 20 с.

ОАЇ ДАӨЕ×Í² Í²АОЇ ÄÈ АЇ ДЇ ÇÌ ÄÆОААЇ Í В ÄÈААӨЕЇ ÄЕО
 ЇЇ АЇ Í ÄÄÆАЇ Ü Ì²Æ Д²АЇ ВЇ È Ì²ЇОААЇ - ÄÈААÈ

Розглянуто особливості місцевих суспільних благ, обґрунтовано необхідність розмежування понять «принцип», «критерій», «ознаки місцевих суспільних благ» щодо їхнього застосування в здійсненні розподілу функцій між органами місцевої влади. Проаналізовано позиції вітчизняних і зарубіжних науковців стосовно використання критеріїв та принципів поділу видаткових повноважень. Сформовано теоретичний підхід до проведення розподілу компетенцій між рівнями місцевої влади.

Considered the features of local public goods, reasonably proved the necessity of differentiation between the concepts of «principle», «criterion», «signs of local public goods» due to their application made distribution of functions between local authorities, considered the positions of domestic and foreign scholars on the use of criteria and division principles of expenditure responsibilities and formed a theoretical approach to the distribution of competences between the levels of local government.

Одними з ознак демократичного суспільного життя є наближення держави до громадянина, розвиток системи децентралізованого управління, надання суспільних товарів та послуг відповідно до потреб громадян. Здійснення таких кроків щодо вдосконалення міжбюджетних відносин може дати суттєву економію державних видатків, більш ефективно використання бюджетних коштів, що позитивно вплине на суспільний добробут громадян. Головною передумовою цих змін є забезпечення економічно обґрунтованого розмежування повноважень між різними рівнями влади у рамках проведення бюджетної реформи та створення кращої системи міжбюджетних відносин.

У науковому колі проблематикою формування місцевих бюджетів та частково сфери розмежування повноважень між рівнями влади займалися такі українські науковці: О. Василик, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, А. Лучка, Б. Малиняк, В. Опаріна, С. Слухай, В. Федосов, С. Юрій та ін. Незважаючи на фундаментальний характер їхніх досліджень, у яких значну увагу приділено питанню удосконалення здійснення видатків місцевих бюджетів, залишився поза увагою розгляд та дослідження проблеми розподілу функцій між рівнями влади.

Теоретичні аспекти розподілу повноважень між центральними та місцевими органами влади досліджували зарубіжні науковці: Н. Андель, Д. Біль, Р. Біш, Д. Бьос, А. Климов, А. Лавров, Мартінес-Васкес, Р. Масгрейв, М. Олсон, У. Оутс, Р. Пеффekoфен, Х. Ціммерман, А. Шведов, Дж. Штігліц та ін. Водночас проблематика розподілу видаткових зобов'язань між різними рівнями розглядається доволі фрагментарно. З огляду на це виникає завдання узагальнення теоретичних напрацювань і пошуку шляхів вирішення проблеми розмежування функцій між рівнями влади.

Метою статті є проведення аналізу підходів вітчизняних і зарубіжних науковців та положень Бюджетного кодексу України щодо здійснення поділу місцевих суспільних благ за рівнями влади, які мають забезпечити їх надання населенню, та розроблення теоретичного підходу до проведення обґрунтованого розподілу видаткових повноважень між рівнями місцевої влади.

Поділ повноважень між центральним та місцевими органами влади, з одного боку, та між рівнями місцевої влади – з іншого, є пов'язаними між собою категоріями. Адже ті функції, які надаються на виконання місцевого самоврядування (як власні, так і делеговані) залежать насамперед від того, яка роль держави у забезпеченні суспільного добробуту, тобто які з функцій є загальнодержавними, а які можуть передаватися на місця. Доречною є думка Р. Масгрейва: «Певні послуги, які забезпечуються

на нижньому рівні управління, можуть розглядатися як блага, які схвалені верхнім рівнем управління»¹. Отже, залежно від того, які орієнтири обере для себе центральна влада, будуть визначатися повноваження, закріплені на місцях.

Основним завданням діяльності місцевої влади є максимізація добробуту громадян, яка залежить від ступеня задоволення отриманих суспільних товарів та послуг населенням, тобто забезпечення максимальної корисності від їхнього споживання. При цьому таке надання має здійснюватися з мінімальними витратами. Цей підхід збігається з умовами виникнення ефективності розміщення ресурсів в економіці (алокативна ефективність), які описуються в економічній теорії: ефективність у виробництві (досягається при мінімізації вартості виробництва); ефективність у споживанні (досягається при максимізації задоволення потреб споживачів з урахуванням їхніх смаків та уподобань); ефективність в обміні (досягнення балансу між інтересами виробників та споживачів)². Ці умови у процесі виконання місцевою владою покладених на них завдань та функцій можуть забезпечити, з одного боку, економне витрачання коштів місцевих бюджетів, а з іншого – максимально можливе врахування потреб населення та їхнє виробництво в обґрунтованих розмірах, що в підсумку підвищить ефективність функціонування органів місцевого самоврядування.

Досягнення зазначених цілей може бути реалізованим, якщо для виконання функцій органів влади буде розроблений чіткий, обґрунтований, законодавчо визначений підхід стосовно проведення розподілу відповідних компетенцій. Він включає принципи та критерії розмежування повноважень між органами влади, які дають змогу вирішити ряд існуючих проблем у бюджетній сфері, які часто переплітаються, не розмежовуються під час використання у поділі повноважень у багатьох літературних джерелах, і доволі незрозуміло застосовані в основоположному нормативному документі цієї сфери – Бюджетному кодексі України.

З огляду на зазначене варто визначитися із значенням понять «принцип» та «критерій». Принцип (лат. *principium* – початок, основа, першоджерело) – основні засади, вихідні ідеї, що характеризуються універсальністю, загальною значущістю і відображають суттєві положення теорії, вчення, науки тощо³. Критерій (від лат. *criterium* – здатність розрізнення; засіб судження, мірило) – ознака, на основі якої проводиться оцінка, визначення або класифікація чогось; мірило, вимірювання показників якості, діяльності, функціонування, структури, ефективності, ієрархії тощо⁴. Отже, якщо виходити із цих понять, то визначення принципів, які є керівними ідеями, основними правилами, має бути першим основоположним кроком, який створить фундамент для подальшої схеми дій при здійсненні розмежування повноважень між рівнями влади.

Наступний етап проведення розподілу міжбюджетних компетенцій базується на ознаках суспільних благ, які були предметом дослідження багатьох загальноновизнаних економістів сфери державних фінансів, серед них: Р. Масгрейв, Дж. Стігліц, М. Олсон, П. Самуельсон, Дж. Б'юкенен, Т. Мальтус, Ж.-Б. Сей. Такими властивостями є⁵: зовнішній ефект, ефект масштабу, територіальна обмеженість, подальше детальне вивчення та доповнення яких дасть змогу створити теоретичне підґрунтя, яке стане основою для проведення класифікації місцевих суспільних благ за рівнями влади, які їх надаватимуть.

У вітчизняній практиці згідно із ст. 86 Бюджетного кодексу України «розмежування видів видатків між місцевими бюджетами здійснюється на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання гарантованих послуг та наближення її до безпосереднього споживача»⁶, відповідно

¹ Masgrave R. A. *The Theory of Public Finance* / R. A. Masgrave. – McGraw-Hill Book Company, Inc., 1959. – 628 p. – P. 531.

² Мікроекономіка і макроекономіка : підруч. [для студ. екон. спец. закл. освіти] : у 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін. ; за заг. ред. С. Будаговської. – К. : Основи, 2007. – 518 с. – С. 163.

³ Енциклопедичний словник з державного управління / уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с. – С. 561.

⁴ Там само. – С. 357.

⁵ Крім зазначених властивостей суспільних благ, науковці також виділили такі: неподільність, неконкурентність та не виключність. Однак вони не мають відношення до проведення класифікації товарів і послуг за рівнями влади, які повинні їх надати населенню.

⁶ Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50.

до яких проводиться поділ видатків на три групи із зазначенням бюджету, з якого будуть спрямовані фінансові ресурси на їх надання. Проте два моменти залишаються не до кінця обґрунтованими: що означає критерій повноти і як його можна застосувати при розмежуванні видатків; що розуміти під гарантованими послугами. Остання категорія в Бюджетному кодексі України застосовується при класифікації видатків місцевих бюджетів, які мають здійснювати відповідні органи місцевої влади, у наступному значенні: необхідні першочергові гарантовані послуги; основні гарантовані послуги; гарантовані послуги для окремих категорій громадян.

Інформація щодо визначення та переліку таких гарантованих послуг у Бюджетному кодексі України відсутня. Залишається припустити, що до них можуть належать послуги із соціального забезпечення населення, надання яких гарантується державою. Тобто, органи місцевого самоврядування здійснюють адміністрування соціальних послуг за рішеннями, прийнятими центральним органом влади. Але за Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» місцеве самоврядування – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України⁷. Проте, виходячи з положень Бюджетного кодексу України, місцеве самоврядування як таке відсутнє, адже відомо, що основним органом при виконанні покладених на нього функцій є не той, хто безпосередньо надає товари та послуги, а той, хто відповідає, приймає рішення за їхнє здійснення і проводить відповідне фінансування. А у випадку з гарантованими послугами головним органом при наданні всіх трьох груп видатків залишається держава. Отже, положення ст. 86 нового БКУ не створює підґрунтя для вирішення питання розподілу видатків між різними видами місцевих бюджетів.

Аналогічна ситуація і з критерієм повноти надання послуг, характеристика якого в БКУ також відсутня (взагалі повнота надання послуг означає забезпечення населення всіма необхідними для них товарами і послугами). Його доцільніше було б зарахувати до принципів, ніж до критеріїв, оскільки він не містить тих якісних ознак, за якими можна було б провести класифікацію місцевих суспільних благ.

Що стосується критерію наближення послуг до безпосереднього споживача, то його застосування є виправданим із таких міркувань: по-перше, він є важливою умовою забезпечення максимальної ефективності надання благ та їх цільового спрямування; по-друге, створює можливість розмежування суспільних благ на відповідні класифікаційні групи, залежно від потреб у послугах, необхідних певній адміністративно-територіальній одиниці, яка отримує вигоду від їхнього споживання.

Разом із цим, зазначені критерії повноти та наближення послуг до безпосереднього споживача, вказані в Бюджетному кодексі України, «не дають науково обґрунтованої відповіді на питання про те, чому послуги першого виду потрібно фінансувати з районних або міських бюджетів, а другого – з обласних. Незрозуміло також, чому саме ці критерії потрібно застосовувати для вибору тих органів виконавчої влади або місцевого самоврядування, на рівні яких економічно ефективно й доцільно приймати відповідні рішення» [3, с. 59].

Наприкінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст. західні та вітчизняні економісти розпочали займатися питанням вирішення проблеми необґрунтованого розмежування повноважень між рівнями влади, яка гальмувала розвиток бюджетної сфери в багатьох державах. Опираючись на дослідження класиків, їхні послідовники спробували виділити підходи щодо поділу компетенцій між відповідними органами влади, які можна застосувати при встановленні класифікації суспільних благ та послуг: на загальнодержавні та місцеві і місцеві за рівнями місцевих органів влади, які їх надають. Однак не запропоновано узгодженого підходу стосовно обрання тих чи інших критеріїв, вони залишаються сформульованими загально і без конкретних спрямувань щодо безпосереднього застосування при проведенні класифікацій місцевих товарів та послуг. При цьому поняття «критерій» вживається у різних значеннях: як особливості суспільних благ (С. В. Слухай), фактори (Е. Слек), принципи (Е. Слек, А. Чернявський), без вказівки на певну категорію (Р. Біш, Мартінес-Васкес), що ускладнює розуміння їхнього застосування на практиці. До того ж конкретні приклади щодо їх використання зазначаються в одиничних випадках, залишаючись лише теоретично описаними. Розглянемо детальніше проблему паралельного, не розмежованого застосування вищезазначених понять.

⁷ Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24.

Так, на думку С. В. Слухая, при ухваленні рішення щодо закріплення функцій за певним рівнем управління потрібно враховувати особливості суспільних благ: ефект масштабу, зовнішній ефект, ступінь неконкурентності та невиключності, фіскальна відповідність⁸. На думку Е. Слек, «При формуванні структури місцевих органів влади потрібно враховувати такі фактори»⁹: субсидіарність, ефект масштабу, зовнішні ефекти, справедливість, доступність і підзвітність органів влади. Проте далі автор визначає їх як критерії: «Одні критерії (ефект масштабу, зовнішній ефект і справедливість) стимулюють формування великих муніципалітетів, а деякі (субсидіарність, доступність і підзвітність влади) вказують на перевагу функціонування більш малих органів влади»¹⁰.

У вітчизняній літературі обґрунтування критеріїв розподілу функцій між рівнями влади і визначення принципів досліджено у працях І. О. Луніної, яка, «для відповіді на питання про те, до компетенції якого рівня державної влади має належати вирішення конкретних завдань»¹¹, виділяє такі критерії: ступінь однорідності преференцій населення щодо суспільних товарів та послуг, зміни у витратах виробництва суспільних благ, розмір міжрегіональних зовнішніх ефектів та критерій доступу до суспільних благ¹², виходячи з яких автор провела межу між локальними, регіональними та національними товарами і послугами¹³.

Вашингтонська Консультативна рада з питань міжбюджетних відносин подає теоретичні обґрунтування підходів щодо розмежування повноважень між рівнями влади, які базуються на конкретних критеріях, і пропонує також приклади їх практичного застосування. Автори виділили чотири групи критеріїв [8, с. 7]:

- економічна ефективність (Economic Efficiency): ефект масштабу (Economies of Scale), конкуруючий суспільний сектор (Public Sector Competition), ринкове ціноутворення (Public Pricing);
- справедливість (Equity): зовнішній ефект (Economic Externalities), фінансова стабілізація (Fiscal Equalization);
- політична відповідальність (Political Accountability): доступ та контроль над урядом (Access and Control), пряма участь громадян при визначенні й наданні призначень (Citizen Participation);
- адміністративна ефективність (Administrative Effectiveness): законодавче прийняття компетенцій (Legal Adequacy), міжурядова гнучкість (Intergovernmental Flexibility), територіальна відповідність (Geographic Adequacy), управлінські можливості (Management Capability).

Проте складові, які належать до вищеперерахованих груп, не розмежовувалися на критерії та принципи. Така ситуація властива позиції та положенням, які затверджені в постанові Уряду РФ «Про Програму розвитку бюджетного федералізму в РФ», де вказується, що в Бюджетному Кодексі РФ має бути закріплено чітке і стабільне розмежування видаткових повноважень між органами влади різних рівнів відповідно до критеріїв: субсидіарність, територіальна відповідність, зовнішній ефект, ефект територіальної диференціації, ефект масштабу¹⁴. Такий підхід збігається з позицією М. І. Деркача¹⁵. А. Чернявський, навпаки, субсидіарність та ефект масштабу зараховує до категорії принципів, а критерії, «за допомогою яких можна визначити функції, які будуть закріплюватися за муніципалітетами», на його думку, мають бути такими: економічні критерії – залежно від виду наданої послуги; залежності від території, на якій надається послуга; неекономічні критерії – культурні цінності, розмір

⁸ Слухай С. В. Розмежування повноважень щодо надання державних та суспільних послуг у секторі державного управління України / С. В. Слухай // Збірник наукових праць НДФІ. – Вип. 10 (11). – 2000. – С. 33.

⁹ Проблемы реформы местного самоуправления: структурные и финансовые аспекты. – М. : ИЕПП, 2005. – 544 с. – С. 366.

¹⁰ Там само. – С. 372.

¹¹ Луніна І. О. Державні фінанси України у перехідний період / І. О. Луніна. – Харків : Форт, 2000. – 296 с. – С. 241.

¹² Там само.

¹³ Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : моногр. / І. О. Луніна. – К. : Наук. думка, 2006. – 432 с. – С. 362.

¹⁴ Постановление от 15 августа 2001 г. № 584 «О Программе развития бюджетного федерализма в РФ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knigi-uchebniki.com/uchebnik-finansi/programma-razvitiya-byudjetnogo-federalizma.html>

¹⁵ Деркач М. І. Децентралізація фіскальних функцій держави у контексті забезпечення сталого розвитку України : моногр. / М. І. Деркач. – Д. : Стиль, 2011. – 420 с. – С. 30.

країни та відмінності в рівні розвитку муніципалітетів¹⁶. А в підходах інших економістів щодо розподілу компетенцій між рівнями влади не проводиться окреме виділення критеріїв, принципів, ознак суспільних благ у групі при поданні їх загальної характеристики. Так, Р. Біш у своїй праці доволі детально описав ефект масштабу в плані його застосування при проведенні класифікації місцевих суспільних благ залежно від рівня уряду, який повинен їх надавати, а також розглядав фінансову еквівалентність, співпрацю органів влади з приватним сектором як засобів підвищення ефективності надання суспільних товарів та послуг¹⁷.

Аналогічно Р. Бішу Мартінес-Васкес також не систематизує критерії та принципи, але у своїх працях розглядає проблему визначення рівня влади, який повинен здійснювати свої функції, зазначивши, що: «...витратні повноваження мають бути передані на нижчий рівень управління, оскільки на місцях органи влади краще знають потреби громадян і ефективніше можуть їх задовольнити»¹⁸. Науковець вважає, що: «Передача повноважень на локальний рівень, які мають вигоду для кількох регіонів, є неефективною»¹⁹. У цьому твердженні він закладає кінцевий результат наявності зовнішнього ефекту – дії органів влади при присутності зовнішнього ефекту у певних суспільних товарах та послугах; розглядав також фінансову еквівалентність: «...яка є ефективною і справедливою в сенсі заохочення до відповідального використання економічних ресурсів країни»²⁰. На цьому дослідження завершуються.

Можемо зробити висновок, що майже в усіх проаналізованих працях автори не проводять межу у використанні термінів «критерій», «принцип», «особливості суспільних благ», вважаючи їх ідентичними категоріями. Можливо саме через це в літературі так мало прикладів реалізації вищезазначених понять у проведенні класифікації місцевих суспільних благ. Це можливо здійснити тільки тоді, коли досягається така послідовність дій: затвердження основних засад, правил розмежування компетенцій між відповідними органами влади; виділення суттєвих особливостей суспільних благ; виокремлення з особливостей суспільних благ якісних ознак, на основі яких буде проводитися класифікація товарів та послуг за рівнями влади, яка надаватиме їх населенню.

Система критеріїв, принципів та особливостей суспільних благ може виглядати по-різному в різних країнах через неоднаковий зміст послуг, які названі одними і тими ж термінами. Крім цього, система критеріїв може змінюватися в часі у зв'язку з політичними змінами та економічним розвитком в країнах – в чому і полягає основна проблема складності виділення конкретного підходу до вирішення таких завдань, адже він буде настільки індивідуальним і залежати від багатьох факторів, що говорити про стандартизацію схеми дії щодо його вибору буде доволі складно. Але це і не є нашим завданням, важливим є теоретичне обґрунтування підхід щодо проведення розподілу компетенцій між місцевими рівнями влади.

Остання, завершальна складова процесу проведення класифікації місцевих суспільних благ за рівнями місцевої влади, які мають їх надавати населенню, – встановлення конкретних критеріїв розподілу повноважень – з огляду на важливість та об'ємність потребує окремого викладення матеріалу за результатами отриманих досліджень. Тому зупинимось на визначенні принципів та особливостей суспільних товарів і послуг як важливої теоретичної бази, за результатами якої буде проводитися такий комплекс робіт – виділення чітких критеріїв та їхнє практичне застосування у розподілі місцевих суспільних благ на відповідні класифікаційні види.

Отже, враховуючи результати проведеного дослідження, до принципів розмежування компетенцій між органами місцевої влади можемо зарахувати:

– субсидіарність: полягає в необхідності практичної реалізації повноважень тими суб'єктами державного сектору, які забезпечують максимальне наближення суспільних послуг до їхніх споживачів

¹⁶ Чернявський А. В. *Витратні повноваження муніципалітетів і доходи муніципальних бюджетів [Електронний ресурс]* / А. В. Чернявський. – Режим доступу : <http://ua-referat.com>

¹⁷ Robert L. Bish *Local Government Amalgamations: Discredited Nineteenth-Century Ideals Alive in the Twenty-First* / C. D. Howe *Institute study*; *Commentary The Urban Papers*, 2001. – P. 43.

¹⁸ Charles E. McLure & Jorge Martinez-Vazquez *The Assignment of Revenues and Expenditures in Intergovernmental Fiscal Relations [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://www.gsdr.org/go/display&type=Document&id=3382&source=rss>

¹⁹ Там само.

²⁰ Там само.

(стаття 4 Європейської хартії місцевого самоврядування), при цьому ініціатива держави можлива тільки в тих питаннях, де зусилля місцевих організацій виявляється недостатніми;

– фінансова еквівалентність: послуги, що надаються урядом мають фінансуватися за рахунок зборів із користувачів, які отримують вигоди від споживання таких товарів та послуг. Тобто, «кожна юрисдикція має забезпечувати ті послуги, від яких вона отримує вигоду в своїх межах, і використовувати тільки ті джерела фінансування, які інтерналізують такого роду видатки» [9, с. 521]. Тільки там, де існує високий ступінь фінансової еквівалентності, наявний стимул для здійснення порівняння профінансованих витрат і отриманих вигод громадянами; без такого стимулу немає підстав для очікування прийняття ефективних рішень щодо здійснення витратних повноважень²¹;

– публічність та прозорість: має існувати можливість доступу громадян і їхнього контролю за діяльністю місцевого уряду стосовно виконання останніми покладених на них завдань та функцій, що дасть змогу покращити процес управління і підвищити ефективність роботи локальних органів влади. Існування цього принципу необхідне й тому, що всі рішення, які приймають органи місцевої влади, безпосередньо впливають на рівень добробуту громадян, і вести спостереження за діяльністю перших є зрозумілою і необхідною дією суспільства;

– фіскальна відповідність – забезпечення відповідності між компетенціями, які закріплюються за органами місцевого самоврядування та фінансовими можливостями останніх. Тобто, держава обов'язково при прийнятті рішень стосовно наділення місцевих органів влади власними повноваженнями має законодавчо визначити статті доходів, які покриватимуть всі витрати на виробництво і надання таких суспільних товарів та послуг. Це саме стосується і делегованих повноважень: центр зобов'язаний спрямувати кошти з державного бюджету на їхнє фінансування.

Після виділення принципів розмежування компетенцій слід зазначити особливості суспільних благ та послуг:

– ефект масштабу – ознака суспільних благ, яка виникає тоді, «коли витрати на одиницю кінцевого продукту при наданні певного виду послуг знижуються і міру зростання обсягів продажу таких послуг. У контексті місцевих органів влади це призводить до того, що вартість останніх знижується в міру зростання числа обслуговуваних громадян» [4, с. 369]. Однак при цьому потрібно бути впевненим у тому, що втрати в ефективності, викликані додатковими витратами, будуть нижчими від економії²², зумовленої зростанням масштабів виробництва [2, с. 242]. Ефект масштабу, як правило, з'являється там, де виникають вигоди від спеціалізації послуг, можливості зниження витрат при виробництві та використанні нових технологій. Традиційно вважається, що виробництво і надання послуг, які мають цей ефект, краще передавати для виконання вищому рівню влади. Р. Біш у своїх публікаціях зазначає, що, поряд з економією на масштабі, для багатьох місцевих послуг характерний зворотний процес – додаткові видатки при його збільшенні. При чому вона характерна для тих послуг, які є капіталомісткими, легко вимірюваними і потреба в яких не є регулярною, тоді як для трудомістких, важко вимірюваних і які надаються регулярно, великою мірою властива відсутність економії і навіть втрати при збільшенні масштабу [6, с. 16];

– зовнішній ефект – ситуація, при якій витрати і вигоди від надання суспільних благ поширюються на територію, де цей вид послуг не виробляється, без відповідної компенсації для адміністративно-територіальної одиниці виробника такого виду товарів чи послуг. Він «...веде до недостатнього з народногосподарської точки зору забезпечення суспільними благами» [3, с. 240] і «...наявність якого стимулює окремих осіб чи юрисдикцій не брати участь у фінансуванні витрат на певні послуги, будучи при цьому «безбілетниками»»²³;

²¹ Є випадки, коли великі муніципалітети намагаються досягти фінансової еквівалентності шляхом створення спеціальних вигод, які властиві певній області, в якій товари та послуги оподатковуються спеціально для конкретної «служби».

²² Тут доречним є приклад *Guimah-Brempong*: втрати від збільшення масштабу діяльності поліцейського патруля переважають економію від надання накладних послуг у великих відділах поліції, в той час як невеликі відділи можуть співпрацювати з іншими організаціями і отримують накладні послуги при менших витратах [7, с. 352–356].

²³ М. Buchanan. *The Public Finances*. – Homewood, Illinois : Richard D. Irwin, Inc., 1970). – Р. 24; also Charles M. Tiebout. – Р. 417.

– територіальна відповідність – однією з характерних ознак суспільних благ є територіальна обмеженість сфери їхньої дії. Тому повинен зберігатися максимальний збіг територіальної юрисдикції органу влади, що реалізує видаткові повноваження та зони споживання відповідних бюджетних послуг [9, с. 521];

– ефект територіальної диференціації – потреба в деяких місцевих суспільних благах може бути характерною лише для одного регіону або для кількох територій (тобто, залежно від кліматичних умов, географічного розташування місцевості тощо немає необхідності у забезпеченні такими товарами та послугами на всіх юрисдикціях), і відповідно існує власний підхід до їхнього виробництва та надання. Зрозуміло, що цей принцип буде характерним для незначної кількості суспільних благ, але така ситуація можлива (наприклад, вжиття заходів щодо гарантування безпеки на шахтах, превентивні заходи від паводків, повеней, селі, при будівництві дамб та ін.);

– конкурентність виробництва – за деякими суспільними благами може прийматися рішення стосовно співпраці ОМС з приватними фірмами у виробництві й наданні товарів та послуг, тим більше, що останні можуть здійснити цей процес із меншими витратами, ніж державне підприємство чи орган влади [5, с. 39], і в додаток до цього досягається економія на капіталовкладеннях²⁴.

Елементи ринкового регулювання полегшують і здешевлюють контрольні функції під час реалізації державних програм. Відносини партнерства протидіють надмірній бюрократизації державних соціальних програм, їх стандартизації та знеособленості, надають їм цільової спрямованості та різноманітності форм. Пом'якшується низка недоліків, властивих діяльності самоврядних структур, зміцнюється фінансова база – традиційно найбільш вразливе місце, пріоритети діяльності узгоджуються з тенденціями загального соціально-економічного прогресу, посилюється контроль за якістю послуг [1, с. 27]. Коли державні виробники конкурують з приватними фірмами, то вони мають тенденцію ставати більш конкурентоспроможними і зазвичай перші копіюють в останніх спосіб організації виконання робіт.

Отже, одні з найвідоміших економістів-класиків у сфері державних фінансів ХІХ–ХХ ст. – Р. Масгрейв і Дж. Стігліц першими визначили особливі ознаки суспільних благ, а їхні послідовники продовжили і доповнили цей напрям роботи своїми дослідженнями. Вони заклали теоретичну базу, на яку можна опиратися при вирішенні доволі актуального на даний час питання – закріплення за обласним, районним та сільським рівнями влади чітких і обґрунтованих повноважень. Визначивши принципи розподілу видаткових повноважень між місцевими органами влади та особливості суспільних благ і послуг, можна згрупувати критерії поділу компетенцій, які й будуть завершальним етапом при вирішенні проблеми неефективного й необґрунтованого розподілу функцій між рівнями влади. Однак за своєю важливістю визначення критеріїв заслуговує на окремий розгляд і стане предметом подальших досліджень.

Запропонований теоретичний підхід щодо проведення поділу повноважень між відповідними органами влади дасть змогу, по-перше, ліквідувати плутанину у їх паралельному застосуванні в багатьох літературних джерелах, по-друге, дасть можливість практичної реалізації перших при розподілі функціональних повноважень, а це створить позитивний ланцюговий ефект: встановлення обґрунтованого, зрозумілого розподілу функцій між рівнями влади, зменшення дублювання повноважень та суперечок між ними з приводу пошуку відповідальних осіб за здійснення своїх функцій, якісне та повне надання місцевих суспільних благ населенню з максимальним урахуванням їхніх потреб та з мінімальними витратами, налаштування співпраці з приватними організаціями, що, як показує зарубіжний досвід, позитивно впливає на процес виробництва і надання товарів та послуг громадянам, в результаті чого стане зрозумілим, яка загальна роль держави, регіональних та муніципальних органів влади.

²⁴ Дослідження щодо надання суспільних послуг у Канаді показало, що тверді відходи, зібрані представниками місцевого уряду, коштували останнім 42,29 дол. на сім'ю, а зібрані приватними фірмами – всього 28,02 дол. У змішаній системі, де перші змагалися з приватними підприємцями, надання цього виду послуг коштувало 31,31 дол. на сім'ю.

Література

1. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн / В. В. Зайчикова. – К. : НДФІ, 2007. – 299 с.
2. Луніна І. О. Державні фінанси України у перехідний період / І. О. Луніна. – Харків : Форт, 2000. – 296 с.
3. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : моногр. / І. О. Луніна. – К. : Наук. думка, 2006. – 432 с.
4. Проблемы реформы местного самоуправления: структурные и финансовые аспекты. – М. : ИЕПП, 2005. – 544 с.
5. Слухай С. В. Розмежування повноважень щодо надання державних та суспільних послуг у секторі державного управління України / С. В. Слухай // НДФІ. – 2000. – Вип. 10 (11). – С. 32–43.
6. Bish R. Local Government Amalgamations. Discredited Nineteenth-Century Ideals Alive in the Twenty-First / R. Bish // C.D. Howe Institute Commentary. – 2001. – P. 43.
7. Gyimah-Brempong, Kwabena. 1987. Economies of Scale in Municipal Police Departments: The Case of Florida // Review of Economics and Statistics 69 (May): 352–356).
8. Governmental functions and processes: LOCAL and Areawide / Advisory Commission on Intergovernmental Relations Washington, D.C. 20575, 1974. – P. 189.
9. Masgrave R. A. The Theory of Public Finance / R. A. Masgrave. – McGraw-Hill Book Company, Inc. – 1959. – P. 628.

Василь ТКАЧУК, Оксана ТКАЧУК

ДЕІ Т È ААІ È²АНÜÈÈÖ Í Î ÑЕОĀ:
ОĀІ ААІ Ö²²Í ÑОÈОÖО²ЕІ Т - ÑОӨОÈОÖӨÈ

Розглянуто сутність та інституційну структуру ринку банківських послуг. Охарактеризовано сучасні тенденції ринку банківських послуг. Обґрунтовано пропозиції щодо оптимізації функціонування ринку банківських послуг.

Considered the essence and institutional structure of the banking market. Described current trends of market of banking services. Substantiated the proposals to optimize the functioning of the banking services' market.

Стабільність та ефективність ринку банківських послуг у сучасних умовах є запорукою стабільного і ефективного розвитку економіки загалом та успішного вирішення соціальних проблем. В умовах українських реалій проблема забезпечення належного функціонування ринку банківських послуг набуває ще більшої актуальності, оскільки інші сегменти фінансового ринку розвинуті у незначній мірі, і тому їхній реальний вплив на динаміку економічних процесів, як правило, є незначним. Зазначені обставини обумовлюють збільшення інтересу вітчизняних і зарубіжних дослідників до аналізу теоретичних проблем та практичних аспектів функціонування ринку банківських послуг. У цьому сенсі варто відзначити праці О. Барановського, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, В. Міщенко, Ю. Коробова, В. Усоскіна, А. Чухна та ін. Однак питання цілісного дослідження ринку банківських послуг з точки зору його інституційної структури в поєднанні з іншими класифікаційними ознаками здебільшого залишаються поза межами теоретичних і прикладних досліджень.

З огляду на сказане, метою статті є дослідження інституційної структури ринку банківських послуг та обґрунтування на цій основі пропозицій щодо поліпшення його функціонування і посилення позитивного впливу на перебіг соціально-економічних процесів у суспільстві.

Цілком очевидно, що необхідною умовою аналізу структури ринку банківських послуг та проведення його класифікації є попереднє визначення його сутності. Ми вважаємо, що формулювання сутності ринку банківських послуг має базуватися на таких методологічних засадах: головні сутнісні ознаки ринку банківських послуг та інших ринків є ідентичними; ринок банківських послуг, як і будь-який інший ринок, є певною системою економічних відносин, специфічний характер яких і дає змогу розмежовувати різні види ринків; відносини між учасниками ринку мають формуватися відповідно до законів товарного виробництва, основними з яких є закон вартості та закон попиту і пропозиції; стан, динаміка і тенденції всіх типів ринків перебувають під постійним впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників; ринок банківських послуг має глобальний характер і функціонує як у межах національної, так і світової економік.

Врахування зазначених методологічних засад приводить нас до такого визначення ринку банківських послуг: це специфічна сфера регульованих економічних відносин, які функціонують на національному й наднаціональному рівнях і забезпечують балансування попиту та пропозиції на банківські послуги відповідно до законів товарного виробництва.

Розуміння сутності ринку об'єктивно передбачає розгляд питань його класифікації та функцій, оскільки це дасть нам змогу екстраполювати класифікаційні ознаки та функції ринку загалом на ринок банківських послуг. Ринку банківських послуг властиві всі функції ринку загалом, які реалізуються з урахуванням таких особливостей:

➤ регулююча функція забезпечує зіставлення й балансування попиту і пропозиції на мікро- і макрорівнях. Варто зауважити, що ринок банківських послуг є одним із найбільш регульованих ринків.

Його регулювання здійснюється у стратегічному плані через систему спеціального банківського законодавства і в оперативному плані – інструментами центрального банку. Рівень і масштаби оперативного регулювання ринку банківських послуг є найвищими серед усіх галузевих ринків товарів і послуг. Окрім цього, діяльність суб'єктів ринку банківських послуг піддається значному регулятивному впливу як міжнародних нормативно-правових інструментів, так і міжнародних регулятивних органів;

➤ стимулююча функція через механізми конкуренції, цінової політики і врахування платоспроможного попиту стимулює оптимізацію витрат і пропозицію інноваційних послуг клієнтам;

➤ функція економічного відбору реалізується у розробленні чітких механізмів та процедур реорганізації, реструктуризації, санації та ліквідації неефективних продавців ринку. Характерною рисою реалізації цієї функції на ринку банківських послуг є активна участь державних регуляторних органів у мінімізації санаційних наслідків як для економіки загалом, так і для споживачів банківських послуг зокрема;

➤ інтегруюча функція ринку банківських послуг забезпечує переливання капіталів від одних суб'єктів ринку до інших, оперативне задоволення потреб клієнтів у додаткових ресурсах, здійсненні розрахунково-касового обслуговування та інших банківських послуг, що забезпечує неперервність господарських зв'язків в економіці та її функціонування як цілісного механізму [2].

Перелік класифікаційних ознак для структурування ринку є доволі великим і практично не викликає особливих дискусій в економічній літературі. Як правило, спостерігається не заперечення раніше сформульованих класифікаційних ознак, а їхнє доповнення чи розширення з огляду на зміни ринку.

Так, за територіальним охопленням ринок може бути внутрішнім і зовнішнім. Відповідно до об'єкта ринкової діяльності виокремлюють ринок товарів, ринок послуг, фінансовий ринок, ринок землі, ринок робочої сили, які в свою чергу деталізуються за окремими групами і видами товарів та послуг. Залежно від кількості діючих ринкових суб'єктів на певному сегменті ринку, їхньої ринкової ролі й наявності бар'єрів для входження на ринок виділяють такі моделі ринків: ринок досконалої конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; олігополістичний ринок; абсолютна монополія; олігопсонічна модель ринку; монопсонічна модель ринку.

Перелічені моделі ринку, зокрема досконалої, монополістичної й олігополістичної конкуренції та абсолютної монополії, визначаються з точки зору однієї зі сторін ринкових суб'єктів – продавців на ринку. Однак на ситуацію на ринках впливають також кількість та можливості покупців/споживачів. Відповідно до цього виділяють олігопсонічну та монопсонічну моделі ринку. Олігопсонічна модель є дзеркальним відображенням олігополістичного ринку і характеризується наявністю кількох покупців/споживачів на ринку. При цьому також можна виділити симетричну і асиметричну олігопсонію. Монопсонія передбачає діяльність на ринку тільки одного споживача/покупця з усіма характеристиками монополії з точки зору споживача [8].

Залежно від пріоритету ринкових суб'єктів виділяють ринок продавців та ринок покупців. Співвідношення між ними визначається ринковою силою продавця і покупця. На ринку продавців останні володіють можливістю значною мірою диктувати споживачам свої умови щодо ціни та якості пропонуваного товарів/послуг внаслідок незадоволення попиту або монопольного становища на ринку. Для такого ринку переважаючою буде конкуренція покупців. І навпаки, на ринку покупців домінуючою буде конкуренція продавців. Більшість сучасних ринків є ринками покупців.

З точки зору інституційної структури ринок банківських послуг є сукупністю носіїв попиту і пропозиції, які взаємодіють між собою. Носіями пропозиції виступають комерційні банки та інші економічні суб'єкти, яким згідно з чинним законодавством дозволяється надання фінансових послуг банківського характеру. Реальними і потенційними носіями попиту є вся сукупність юридичних і фізичних осіб.

Оскільки комерційні банки виступають основними носіями пропозиції на ринку банківських послуг поряд з установами парабанківської системи, проаналізуємо основні параметри і тенденції діяльності на ринку цього основного сегмента продавців за період з 01.01.2007 р. до 01.01.2012 р. Вибір саме цього часового інтервалу для аналізу обумовлений необхідністю визначити динаміку і тенденції діяльності банків у докризовий період, в період кризи та на етапі стабілізації ринку. Для аналізу використаємо дані Національного банку України щодо основних показників діяльності вітчизняних банків (табл. 1).

Основні показники діяльності банків України [9]

Назва показника	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.01. 2012 р.
Кількість зареєстрованих банків	193	198	198	197	194	198
Виключено з реєстру з початку року	6	1	7	6	6	0
Кількість банків у стадії ліквідації	19	19	13	14	18	21
Кількість діючих банків	170	175	184	182	176	176
з них: з іноземним капіталом	35	47	53	51	55	53
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	27,6	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9
Активи банків	340 179	599 396	926 086	880 302	942 088	1054280
Кредити надані	269 294	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320
Довгострокові кредити	157 224	291 963	507 715	441 778	420 061	426 430
Прострочена заборгованість за кредитами	4 456	6 357	18 015	69 935	84 851	79 292
Резерви під активні операції банків	13 289	20 188	48 409	122 433	148 839	157 907
Пасиви, усього	340 179	599 396	926 086	880 302	942 088	1054280
Власний капітал, з нього	42 566	69 578	119 263	115 175	137 725	155 487
Сплачений статутний капітал	26 266	42 873	82 454	119 189	145 857	171 865
Зобов'язання банків, з них:	297 613	529 818	806 823	765 127	804 363	898 793
Кошти суб'єктів господарювання	76 898	111 995	143 928	115 204	144 038	186 213
Кошти фізичних осіб	106 078	163 482	213 219	210 006	270 733	306 205
Регулятивний капітал	41 148	72 265	123 066	135 802	160 897	178 454
Результат діяльності	4 144	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-7 708

За станом на 1 січня 2012 р. Національним банком України зареєстровано 198 банків, з них ліцензію на здійснення банківських операцій мали 176 банків. В Україні діють 53 банки з іноземним капіталом (26,8% від загальної кількості банків України), з них 22 банки (11,1%) – зі 100%-м іноземним капіталом. У стані ліквідації перебуває 21 банк. За станом на 01.02.2012 р. з Державного реєстру банків з початку року виключено один банк.

Виходячи з даних таблиці, можна охарактеризувати зміну показників діяльності банків України за останніх 5 років. Кількість зареєстрованих банків за вказаний період збільшилась на 5 – з 193 до 198, це свідчить про те, що реєструється більше банків, ніж ліквідовується. Також це свідчить про те, що для банківської системи України не є характерним укрупнення і злиття банківських установ.

Кількість банків з іноземним капіталом збільшилась за ці роки на 18. Цей факт свідчить про зацікавленість іноземних банків в інвестиціях у банківську сферу України. Збільшилась також частка іноземного капіталу в сукупному статутному капіталі українських банків – з 27,6% у 2007 р. до 42% у 2012 р. Водночас слід взяти до уваги, що більш швидкими темпами зростає частка російських банків, а частка західних банків практично не збільшується в останні роки. Загальна кількість банків з іноземним капіталом останніми роками стабілізувалась, а в окремі періоди навіть виявила тенденцію до зменшення [9].

Сукупні активи українських банків за період, що розглядається, збільшилися на 714101 млн. грн., або майже на 210%. Кожен рік характеризувався значним збільшенням показника сукупних активів. Винятком став 2009 р., протягом якого відбулось зменшення активів банків на 45784 млн. грн. У складі сукупних активів банків найшвидшими темпами зростали залишки коштів на кореспондентських рахунках в інших банках (темп приросту +320%), кредити суб'єктам господарювання (+246%), прострочена заборгованість за кредитами (+1680%), резерви під активні операції банків (+1090%) [9].

Водночас із тенденцією зменшення сукупних активів у 2009 р. відбулося зменшення розміру пасивів українських банків. Загалом період 2007–2012 рр. характеризується збільшенням розміру пасивів на 714101 млн. грн., або на 210%. У структурі сукупних пасивів слід відзначити суттєве збільшення сплаченого статутного капіталу банків (темپ приросту +556%), зобов'язань банків (+202%), коштів суб'єктів господарювання (+142%), строкових коштів фізичних осіб (+190%). Позитивні зміни спостерігаються також у структурі регулятивного капіталу: за останніх 5 років його розмір збільшився на 137306 млн. грн. (темп приросту +333%) [9].

Динаміка фінансового результату діяльності банків за період 2007–2012 рр. характеризується доволі суперечливими тенденціями – стабільним нарощуванням прибутку протягом 2007–2008 рр. і значним збитком у 2009–2010 рр. Це зумовлено потребою значних грошових відрахувань до резервів під активні операції банків.

Детальний аналіз структури і динаміки доходів і витрат банків України проведемо на основі даних табл. 2.

Таблиця 2

Структура доходів і витрат банків України за період 2009–2011 рр. [4]

№ з/п	Показники	За станом на 01.12.2009 р.		За станом на 01.01.2011 р.		За станом на 01.01.2012 р.	
		Сума (млн. грн.)	%	Сума (млн. грн.)	%	Сума (млн. грн.)	%
1	ДОХОДИ	131446	100,0	136848	100,0	142778	100,0
1.1	процентні доходи	111285	84,66	113334	82,8	113352	79,4
1.2	комісійні доходи	14843	11,29	15271	11,2	18473	12,9
1.3	результат від торговельних операцій	2860	2,18	2207	1,6	3993	2,8
1.4	інші операційні доходи	1837	1,4	5342	3,9	5726	4,0
1.5	інші доходи	545	0,41	499	0,4	622	0,5
1.6	повернення списаних активів	75	0,06	195	0,1	612	0,4
2	ВИТРАТИ	159081	100,0	149875	100,0	150486	100,0
2.1	процентні витрати	61418	38,61	61409	41,0	59506	39,6
2.2	комісійні витрати	2694	1,69	2660	1,8	3072	2,0
2.3	інші операційні витрати	7382	4,64	10706	7,1	15861	10,5
2.4	загальні адміністративні витрати	24706	15,53	29058	19,4	34327	22,8
2.5	відрахування в резерви	64318	40,43	46171	30,8	36508	24,3
2.6	податок на прибуток	-1437	-0,9	-129	-0,1	1212	0,8
3	Чистий прибуток	-27636	-	-13027	-	7708	-

За період 2009–2011 рр. структура доходів і витрат банків України значно змінилася, зокрема частка процентних доходів зменшилася з 84,66% до 79,4%; питома вага комісійних доходів зросла на 1,6%; частка інших операційних доходів збільшилася майже в три рази – з 1,4% до 4,0%.

У структурі витрат частка основної статті – процентних витрат – суттєво не змінилася. Деяко збільшилася частка комісійних витрат (+0,3%), більш ніж у два рази зросла питома вага інших операційних витрат (з 4,64% до 10,5%). Суттєво збільшилася питома вага загальних адміністративних витрат (з 15,53% до 22,8%). Тенденція скорочення питомої ваги відрахувань у резерви – з 40,43% всіх витрат банків до 24,3% – свідчить про поліпшення якості кредитного портфеля банків і створює можливості для отримання ними чистого прибутку [4].

Суперечливими тенденціями характеризується динаміка другого елемента інституційної структури ринку банківських послуг, а саме реальних і потенційних споживачів. Якщо розглядати сукупність всіх споживачів банківських послуг у розрізі двох основних груп – суб'єктів господарювання та фізичних осіб, то на підставі даних Державної служби статистики за період 2007–2012 рр. можемо зробити такі висновки:

1. Щорічно спостерігаємо скорочення чисельності населення України, що пов'язано як із демографічними проблемами (скорочення народжуваності), так і з міграцією населення. Очевидно, що така тенденція має негативний вектор впливу на ринок банківських послуг, оскільки скорочує кількість носіїв попиту з боку фізичних осіб. За аналізований період чисельність населення України скоротилася з 46372,4 до 45633,6 млн. осіб [10].

2. Статистика доходів і витрат населення України свідчить про значні можливості зростання попиту населення на банківські послуги, що підтверджується значним збільшенням доходів населення за останніх 5 років з 623289 млн. грн. до 1251005 млн. грн., або у два рази. При цьому витрати населення на приріст фінансових активів зросли з 37840 млн. грн. до 83069 млн. грн. Ця стаття витрат є дуже чутливою до економічної ситуації, що підтверджується такими даними: у 2008 р. вона знизилась до 22496 млн. грн., а в 2010 р. досягла 142284 млн. грн. Загроза інфляції і падіння довіри до банків переорієнтувало витрати населення на придбання товарів і послуг та нагромадження нефінансових активів [5].

3. Державна служба статистики не публікує інформації щодо чисельності та структури суб'єктів господарювання як загалом, так і за сферами діяльності. З огляду на це основні тенденції сегмента суб'єктів господарювання як носіїв попиту на банківські послуги ми можемо визначити тільки на основі аналізу макроекономічних показників. Так, обсяг реалізованої промислової продукції протягом п'яти років збільшився з 537,4 млрд. грн. до 1008,3 млрд. грн. при різкому його зниженні у 2009 р. до рівня 591,9 млрд. грн. Динаміка обсягу сільськогосподарської продукції характеризується загалом більш стабільною тенденцією зростання, що загалом обумовило і зростання зацікавленості банків до обслуговування аграрного сектору. Значних труднощів у період кризи зазнали клієнти банків, що працюють у будівельній галузі. Обсяг продукції будівництва ще до цього часу не вийшов на докризовий рівень. Негативними тенденціями, які спостерігаються у діяльності сегмента суб'єктів господарювання також слід вважати зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі з 9,5 млрд. дол. США до 12,7 млрд. дол., а також постійне скорочення частки прибуткових підприємств [10]. В Україні майже половина підприємств працюють збитково, через це вони не можуть бути надійними й стабільними клієнтами банків і користуватися всім асортиментом банківських послуг.

Порівняльний аналіз ринку банківських послуг та інших типів сучасних ринків дає змогу чітко ідентифікувати ряд суттєвих особливостей, врахування яких є необхідною умовою при розробленні ефективної моделі функціонування та регулювання ринку банківських послуг. Серед них варто виокремити такі: тісне поєднання державного і ринкового регулювання з метою підтримки його стабільності; застосування широкого асортименту інструментів адміністративного та економічного впливу на діяльність суб'єктів ринку; регулювання і регламентація відносин на ринку як нормами міжнародного права, так і національним законодавством; прозорість інформації про стан ринку та його учасників, під якою слід розуміти високий рівень поінформованості учасників про стан та події на ринку; необмежена кількість учасників ринку, що слід трактувати як відсутність обмежень щодо кількості функціонуючих на ринку як продавців, так і споживачів банківських послуг; широкий асортимент і диверсифікація банківських послуг, кількісні і якісні характеристики яких постійно змінюються в умовах загострення конкуренції та нестабільності ринку; загальний поділ ринку на ринок товарів і ринок послуг відносить ринок банківських послуг до ринків послуг, які розвиваються швидшими темпами, ніж ринок товарів. Варто зауважити, що в розвинутих країнах спостерігається доволі висока частка (50% і більше) працівників, зайнятих у сфері послуг; за рівнем і характером конкуренції ринок банківських послуг є типовою моделлю олігополістичного ринку у формі асиметричної (диференційованої) олігополії; на ринку банківських послуг практично відсутні елементи як олігопсонічної, так і монопсонічної моделей ринку. Елементи олігопсонії можуть проявлятися тільки у рідкісних випадках при аналізі локального ринку на рівні окремого відділення банку, яке може бути орієнтоване у своїй діяльності на кількох кредитних клієнтів; сучасний ринок банківських послуг, як і більшість ринків загалом, найчастіше функціонує у формі ринку споживача/клієнта, при якому продавці конкурують між собою за найвигідніші умови продажу банківських послуг. Це однак не виключає того факту, що в окремі періоди часу на окремих сегментах ринку банківських послуг будуть мати місце характерні прояви ринку продавця. Зокрема така ситуація неминує виникати, якщо попит на окремі банківські послуги тривалий період часу буде перевищувати їх пропозицію. Саме таке явище спостерігалось на ринку банківських послуг України в окремі місяці передкризового періоду (кінець 2007 р. – перша половина 2008 р.) у сегменті кредитних послуг для фізичних осіб.

Аналіз свідчить, що для сучасного етапу еволюції ринку банківських послуг характерними є такі тенденції: універсализація банківської діяльності; лібералізація державного регулювання банківської сфери; розширення територіальної сфери діяльності банків; посилення конкуренції на ринку між банками і небанківськими фінансово-кредитними установами та підвищення ролі нецінових методів конкурентної боротьби; розширення асортименту банківських послуг спрямоване, з одного боку, на поліпшення якості обслуговування клієнтури, а з іншого – на диверсифікацію прибуткових статей банку, що дає змогу отримувати доходи навіть у випадку зміни ринкової кон'юнктури і падіння попиту на окремі види послуг тощо.

Отже, ринок банківських послуг є складним середовищем формування попиту і пропозиції на продукти банківської діяльності, що динамічно розвивається і набуває нових рис у контексті сучасних світогосподарських процесів. Разом із цим, ринок банківських послуг є складною структурою, що може бути класифікована за різними критеріями: типами споживачів, географічним охопленням, продуктовою ознакою тощо. При цьому існування адекватних теоретичних підходів до визначення базових дефініцій банківської діяльності є однією з необхідних умов розроблення правильної стратегії практичної оптимізації функціонування ринку банківських послуг.

Література

1. Вовчак О. Д. *Кредит і банківська справа : підруч.* / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцин, Т. Д. Андрейкін. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
2. Григорук А. А. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект* / А. А. Григорук, М. С. Палюх, Л. М. Литвин, Т. Д. Літвінова. – Тернопіль, 2002. – 304 с.
3. *Гроші та кредит : підруч.* / за заг. ред. М. І. Савлука. – 4-те вид. [перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
4. *Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс].* – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=84911&cat_id=87530
5. *Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. *Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.* – Т. 1. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
7. *Закон України Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
8. *Основи економічної теорії : підруч.* / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; за ред. А. А. Чухна. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.
9. *Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс].* – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
10. *Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. *Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 [Електронний ресурс]* / О. А. Брегета ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 16 с. – укр. . – Режим доступу : <http://refsmarket.com.ua/moreinfo.php?diplomID=12865>
12. *Скиннер К. Будущее банкинга: мировые тенденции и новые технологии в отрасли / Крис Скиннер ; пер. с англ. Е. И. Недбальская ; науч. ред. Н. А. Головки. – Минск : Гревцов Паблишер, 2009. – 400 с.*
13. *Чисельність населення та середня чисельність за період року [Електронний ресурс].* – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. *Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб.* / В. М. Шелудько. – К.: Знання-Прес, 2008. – 535 с.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Ілля БРАЙЛОВСЬКИЙ

АЕІ І І І ²×І ÈÈ ÇІ ²ЅО ÈАОААІ Ә²⁻
«ÄÄÆÄÄІ Î -І ӘÈÄÄÒІ Ä І ÄӘÒІ ÄӘЅÒÄІ »

Розглянуто сутність економічної категорії «державно-приватне партнерство». На основі аналізу публікацій провідних дослідників у цій галузі критично осмислено існуючі підходи і сформульовано власні позиції.

The article deals with the essence of economic categories «public-private partnership». The author, based on the analysis of publications of leading researchers in this field, critically interprets existing approaches and formulate their own positions.

Потрібно зазначити, що з точки зору економічної історії категорія «державно-приватне партнерство» (ДПП) виникла буквально в даний час, тому її наукова парадигма ще перебуває у стадії становлення. Історично формування ДПП починалося з галузі служб міського господарства, поступово проникаючи (в міру зростання значущості для суспільства) у сферу транспортних послуг та інші галузі. Так, державна влада Франції в XVI ст. намагалася використовувати приватних підприємців, щоб розбудувати за свій рахунок і під своїм контролем економічну діяльність, яка забезпечує комунальне обслуговування громадян. Подальший фундаментальний розвиток теорія державно-приватного партнерства одержала в середині XIX ст., а початок її активного використання на практиці припав на 1980–1990-і рр. [3, с. 56].

Наукове осмислення взаємодії держави і приватного сектору сприяло виникненню концепції «public private partnership» (державно-приватне партнерство). На даний час механізм ДПП застосовується майже в 100 країнах світу. Інтерес до нього є цілком закономірним підсумком економічної еволюції. У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі, законодавстві і практичних матеріалах наводяться різні визначення ДПП. Загалом, розуміння ДПП у міжнародних рамках ґрунтується на Декларації тисячоліття ООН, прийнятій в 2000 р. і на Монтерейському консенсусі 2002 р. Суть цього механізму, в уявленні міжнародних організацій, полягає в здійсненні публічних інфраструктурних заходів, спрямованих на сталий розвиток, шляхом проектного фінансування і проектною реалізації з використанням приватних інвестицій і на умовах перенесення ризиків з публічного сектору в приватний. В Україні при відсутності звичних і відпрацьованих у Європі механізмів захисту приватних інвестицій таке трактування може призвести до небажання приватного капіталу брати участь у проектах ДПП, оскільки посиляється винятково на інтереси державної сторони.

Аналіз дефініцій категорії «державно-приватне партнерство» здійснювали в своїх публікаціях такі зарубіжні автори, як Е. Сава, Е. Кляйн, Г. Тейсман, М. Геррард та А. Акінтоє, серед російських і вітчизняних дослідників слід відзначити роботи В. Г. Варнавського, С. Н. Сильвестрова, Е. А. Махортова, А. С. Семенкова та ін.

Мета статті – на основі дослідження публікацій провідних фахівців визначити сутність категорії «державно-приватне партнерство» та сформулювати її визначення.

Серед фахівців немає чіткого розуміння терміну «public-private partnership». В економічній літературі трапляються такі варіанти, що використовуються як синоніми: приватно-державне партнерство, державно-приватне партнерство, муніципально-приватне партнерство, приватно-суспільне партнерство, приватно-державна кооперація, публічно-приватне партнерство, суспільно-приватне партнерство, партнерство держави і приватного сектору [4, с. 16].

У зарубіжних наукових працях з економіки термін «державно-приватне партнерство» позначається по-різному: в континентальній Європі використовується аббревіатура Public-Private Partnership (PPP), тоді як у США і Канаді – позначення P3 або рідше – P-P Partnerships, у Великобританії застосовується термін «приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative – PFI). У Франції впродовж тривалого часу використовувався термін «концесія» для позначення певних моделей ДПП, поширених у країні. Існування варіацій назви одного і того ж механізму ускладнило формування загального поняття державно-приватного партнерства і обмін досвідом у цій сфері.

Визначення державно-приватного партнерства мають свої особливості, залежно від прийнятого тим чи іншим автором методологічного підходу. Так, російський учений В. Г. Варнавський, який у своїй країні найавторитетнішим фахівцем з питань ДПП, в одній із своїх праць визначає ДПП так: «Державно-приватне партнерство являє собою юридично закріплену форму взаємодії між державою і приватним сектором відносно об'єктів державної і муніципальної власності, а також послуг, що виконуються і надаються державними і муніципальними органами, установами, підприємствами з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі видів економічної діяльності» [1, с. 12]. Тут, на наш погляд, доволі правильно сформульована об'єктна галузь економічних відносин, однак ці визначення тяжіють до правових концепцій, у них не враховані відмінності ДПП від державних форм економічної діяльності, якими є оренда державного майна або державне замовлення.

Ще один російський дослідник – Є. Коровін визначає ДПП як «середньострокове або довгострокове співробітництво між суспільним і приватним сектором, у рамках якого відбувається вирішення політичних завдань на основі об'єднання досвіду і експертизи декількох секторів і поділу фінансових ризиків і вигод» [4]. З погляду Д. Будойса, ДПП – це довгострокове співробітництво державних установ, які виконують суспільні завдання, і приватних підприємств, при якому кожний з партнерів привносить свої наявні ресурси, щоб досягати спільних і окремих цілей [5, с. 4].

На нашу думку, ці визначення мають прикладний характер і не пояснюють економічної сутності явища. ДПП у даному випадку розглядається як формалізована кооперація державних і приватних структур, спеціально створювана під певні завдання, що і спирається на відповідні домовленості сторін, тобто, ці визначення мають характер прикладних, оскільки розглядають безпосередні аспекти взаємодії сторін.

Розглядаючи визначення державно-приватного партнерства різними дослідниками та організаціями, можна відзначити три головних напрямки підходів до оцінки даної категорії: правовий, функціональний і мікроекономічний. Автори, думку яких ми віднесли до правової категорії визначення дефініції державно-приватного партнерства, головну увагу зосереджують на її законодавчих аспектах, розгляді юридичних форм співробітництва. До функціонального напрямку ми зараховуємо дефініції тих авторів, які зосереджують свою увагу на тому, що саме конкретно буде зроблено в рамках ДПП. До мікроекономічного – ті формулювання, автори яких зосередили свою увагу переважно на категоріях рівня виробництва в межах ДПП.

Вважаємо, що поняття «державно-приватне партнерство» формувалося на основі висвітлення таких проблем, як: організація інституційної основи взаємин держави і приватного сектору в рамках ДПП; розділення власності державного і приватного секторів; розподіл функцій, прав, обов'язків і ризиків між державою і приватним сектором при виконанні проекту в межах ДПП.

Існування чітких правочинних формальних правил в інституціональній системі – важлива передумова для мотивації приватного сектору до вступу в державно-приватне партнерство. Важливо зазначити, що в ДПП необхідно чітко дотримуватися балансу інтересів, тому що очевидне протиріччя між обслуговуванням суспільних інтересів і одержанням прибутку. З огляду на це тільки зрілість громадянського суспільства, розвиненість громадських інститутів, сильне правове поле і прозорість діяльності можуть розв'язати цю суперечність і знайти баланс між інтересами держави і приватного сектору.

Грунтуючись на аналізі існуючих трактувань концепції «державно-приватне партнерство», а також спираючись на досягнення економічної думки, спробуємо визначити економічну сутність та головні складові ДПП.

При визначенні категорії «державно-приватне партнерство» потрібно дати відповідь на запитання «Що це?», мають бути відображені основні цілі та принципи його формування, інтереси сторін-учасниць, принципові аспекти їхньої взаємодії. Права й обов'язки кожної зі сторін-учасниць, масштаби проектів, які базуються на цій категорії, терміни їхньої реалізації, галузеві особливості, регламент юридичного оформлення взаємин та інша специфіка, на нашу думку, вторинні для формулювання даного визначення як економічної категорії. Вважаємо, що визначення ДПП має спиратися вивчення сутності та взаємодії на таких економічних категоріях: потреби, інтереси, учасники, ресурси, система відносин та форми взаємодії. Розглядаючи категорію «потреби», вважаємо доцільним підкреслити таке. У суспільства на даний час наявні певні потреби – необхідність у чому-небудь, об'єктивно потрібному для підтримки життєдіяльності й розвитку людини, колективу, нації, суспільства загалом; внутрішній збудник активності. На певному етапі потреби набувають форми інтересів. Держава виступає в ролі інституту узагальнення і реалізації суспільних потреб та інтересів (рис. 1).

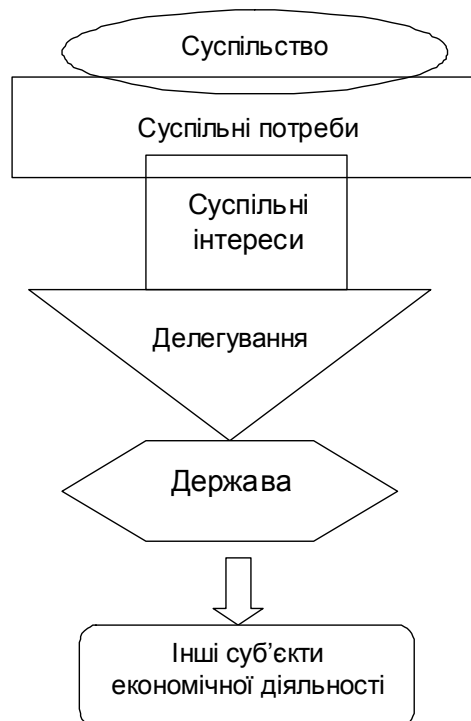


Рис. 1. Інтерпретація і донесенні суспільних інтересів державою до інших суб'єктів економічної діяльності

Учасниками економічної взаємодії, яка виявляється у формі державно-приватних партнерств, є державний та приватний сектори економіки, з можливою участю третіх сторін. При цьому державний сектор виступає в ролі замовника, а приватний – в ролі виконавця замовлення. Державний сектор економіки в проектах ДПП може бути представлений органами центральної, регіональної та місцевої виконавчої влади, залежно від масштабів проекту. Приватний сектор – одним або кількома приватними економічними агентами. В певних випадках до участі в підготовці та реалізації проектів ДПП можуть залучатися треті особи: науковці, експерти, кредитори, постачальники, аудитори та ін.

Держава в проектах ДПП повинна, по-перше, відігравати роль творця справедливих «правил гри» (законодавчу роль), по-друге – об'єктивного арбітра (контрольно-ревізійну роль), що стежить за дотриманням правил кожної зі сторін, по-третє, роль специфічного бізнес-партнера, який бажає одержати

різні преференції від співробітництва з приватним бізнесом. Зараз український приватний бізнес через причини, що залежать від держави, відіграє роль повністю залежного від нього пасивного учасника, тоді як справді міцне і довгострокове партнерство можливе лише за умови дотримання рівнозначної обопільної вигоди.

Держава, будучи уособленням, виразником і реалізатором суспільства та його інтересів, має в своєму розпорядженні певні ресурси: речові, неречові; виробничі, фінансові та ін. Доволі часто виникає ситуація, коли державний сектор не в змозі реалізувати інтереси суспільства через відсутність певного виду ресурсів і/або через нераціональне їх використання. Одночасно, приватний сектор має в своєму розпорядженні ресурси, які відсутні у державного, і володіє інструментами більш раціонального їх використання. Потреба в поєднанні ресурсів державного і приватного секторів та засобів їх використання є ще однією причиною появи ДПП. При цьому важливу роль починають відігравати інтереси уже конкретних економічних суб'єктів – держави і приватного підприємця.

Розвиток партнерства держави і бізнесу обумовлюють такі обставини: держава не має достатньо коштів для модернізації, обслуговування і розширення інфраструктури, яка перебуває в державній власності, багато держав в останні роки зменшили ступінь державного втручання в економіку; більш ефективним власником в економічній теорії завжди вважався приватний бізнес, а не держава. Крім цього, приватний власник має певний економічний інтерес – одержання прибутку та конкурентних переваг за рахунок освоєння таких економічних ніш, які до того або не були представлені на ринку, або знаходилися у виключному володінні держави. Одне з важливих завдань у рамках ДПП – таке узгодження інтересів учасників, яке дозволило б кожному з них реалізувати власні потреби з мінімальними втратами.

Підводячи підсумки, зазначимо, що під державно-приватним партнерством розуміються будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований (строковий) період часу між державними і приватними учасниками. Тут обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси: гроші, персонал, устаткування і інформацію для досягнення конкретних завдань у певній галузі науки, технології та інновацій.

Сформоване автором визначення ДПП – державно-приватне партнерство – це система взаємовигідного економічного співробітництва державного і приватного секторів економіки, з можливістю залучення третіх осіб, заснованих на прагнучій до максимальної ефективності реалізації економічних потреб та інтересів сторін в умовах обмеженості ресурсів окремо взятої сторони та можливості їх ефективного використання, певним чином організаційно-юридично оформлених, на нашу думку, увібрало в себе важливі елементи ДПП, описані різними авторами: державно-приватне партнерство є довгостроковим взаємовигідним контрактом між державним органом влади і приватним сектором, з метою створення суспільної інфраструктури і надання на її основі послуг, в якому: використовуються матеріальні і нематеріальні ресурси державного та приватного секторів; розділяються ризики, обов'язки, права, а також вигоди між державою і приватним сектором; вимоги до результату визначаються державою.

Література

1. Варнавский В. А. Государственно-частное партнерство : в 2-х т. / В. А. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – Т. 1 – С. 12.
2. Економічна теорія: Політекономія : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2001. – С. 44.
3. Тазабеков А. Т. Изучение мирового опыта государственно-частного партнерства как важная предпосылка дальнейшего экономического развития Казахстана / А. Т. Тазабеков // Экономическое обозрение. – 2005. – № 2. – С. 56.
4. Татаркин А. И. Теоретические основы государственно-частного партнерства / А. И. Татаркин, О. А. Романова, Ю. Г. Лаврикова // Бизнес, менеджмент, право. – 2005. – № 1. – С. 16.
5. Budaus D. Public Private Partnership als innovative Organisations form / Budaus Dietrich. – Heidelberg, 1998. – P. 4.

Оксана ВІВЧАР, Володимир МАРТИНЮК

Т. НІ АЕЕАІ НО² 2ААІ ОЕО²ЕАО² І АОІ А²А І О²І ЕЕ ДЕІ ЕІ АІ - ААДОІ НО²
І ДЕ А²АІ І НОЕО² АЕІ І І І 2×І І - ААÇІ АЕЕ І 2АІ ДЕ^а І НОАА

Визначено і розглянуто основні підходи щодо оцінки ринкової вартості бізнесу, виділено найефективніші методи його оцінювання. Обґрунтовано можливість використання відповідних методів для оцінки ринкової вартості бізнесу. Запропоновано розглядати ринкову вартість бізнесу як критерій економічної безпеки підприємства.

Certainly and basic methodical approaches are considered in relation to the estimation of market value of business, the basic methods of estimation are selected. Grounded possibility of the use proper methods for the estimation of market value business. It is suggested to examine the market value of business in quality the criterion of economic security enterprise.

Проблематика трансформаційних процесів вимагає наукового вирішення сучасних економічних завдань, серед яких особливе місце належить оцінюванню вартості бізнесу. У сучасному світі технології оцінки – це могутній засіб формування ефективного функціонування суб'єктів господарювання, спрямованого на максимізацію прибутків і гармонізацію відносин між зацікавленими особами ведення бізнесу. Технології оцінювання бізнесу стають більш затребуваними і в Україні, хоча розвиваються поки що в напрямку використання витратних підходів. Разом із цим, іноземні інвестори, які приходять на внутрішній ринок, наполягають на застосуванні сучасних методів оцінювання бізнесу, переважно дохідного підходу, для отримання реальної інформації про потенційні можливості суб'єкта господарювання.

У сучасній економічній літературі доволі детально проаналізовано методичні підходи до використання методів оцінювання вартості бізнесу. Про це свідчать роботи вітчизняних та зарубіжних авторів щодо обраної тематики.

Ділова періодика сьогодні присвячує питанням оцінки ринкової вартості бізнесу значну увагу. Дослідження можливостей застосування різноманітних методик до оцінювання вартості бізнесу відображено у наукових працях таких авторів, як: К. Мерсер, Т. У. Хармс, Дж. Р. Хітчнер, Дж. Рош, Ш. П. Пратт, Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррін, Р. Хіггінс, М. К. Скотт, Ф. Ч. Еванс, Д. М. Бішоп, Є. Хелферт, К. Уолш, К. Феррис, П. Моросіні, У. Стеджер, К. Мерсер, Р. Л. Браун, П. Л. Віленський, В. Н. Лівшиц, В. М. Рутгайзер, С. В. Валдайцев, С. В. Расказов, В. П. Попков, Е. В. Евстаф'єва, Ю. В. Козир, В. А. Щербаков, С. К. Мірзажанов, Н. Г. Синявський, В. В. Царев, А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, Н. В. Яшкіна.

Проте деякі важливі питання залишилися розглянутими не повністю, а саме: аспекти практичного застосування підходів і методів визначення ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки.

Метою статті є дослідження сучасних підходів до оцінювання ринкової вартості бізнесу, а також можливість їх ефективного використання при діагностиці економічної безпеки підприємства. Результати таких наукових досліджень допоможуть уніфікувати концептуальні підходи, що сприятиме їх практичному застосуванню суб'єктами господарювання.

З розвитком ринкових відносин потреба в оцінці вартості бізнесу та удосконаленні її методичних підходів, безперечно, зростатиме. Підприємству для зберігання своєї ринкової позиції і забезпечення розвитку необхідно оперувати інформацією стосовно рівня економічної безпеки та можливих загроз як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Значний інтерес становить поділ сигналів, які позитивно і негативно впливають на результати функціонування підприємства. Їх можна виділити як ключові чинники вартості бізнесу. В цьому випадку, поряд із показником прибутку та критерієм економічної безпеки, є приріст вартості капіталу, вираженого

в грошовій формі. Мірою ефективності управління підприємством виступає збільшення його вартості. Система оцінки економічної безпеки підприємства на основі вартісного підходу дає змогу брати до уваги вплив зовнішніх чинників і з прийнятною точністю визначати результат діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Оцінювання вартості бізнесу стає інструментом, що дає змогу своєчасно приймати та коригувати управлінські дії при відхиленні від визначеного рівня економічної безпеки. З огляду на це побудова системи економічної безпеки на основі показника вартості підприємства є одним із найбільш актуальних напрямів сучасної економічної науки.

На основі проведених теоретичних досліджень стверджуємо, що оцінювання бізнесу – це визначення вартості бізнесу як майнового комплексу, здатного приносити прибуток його власникові. При проведенні оціночної експертизи визначається вартість всіх активів компанії: нерухомого майна, машин і устаткування, складських запасів, фінансових вкладень, нематеріальних активів. Крім цього, окремо оцінюється ефективність роботи компанії, її колишні, сучасні і майбутні доходи, перспективи розвитку і конкурентне середовище на цьому ринку, а потім оцінювана компанія порівнюється з підприємствами-аналогами. На підставі такого комплексного аналізу реально оцінюють бізнес як майновий комплекс, здатний приносити прибуток.

На нашу думку, процес оцінювання передбачає визначення завдання, збір та аналіз інформації з метою одержання обґрунтованого оцінювання вартості бізнесу. Процес оцінювання бізнесу [3, с. 229] може бути розділений на 7 етапів (рис. 1).

1. Визначення завдання.
2. Складання плану оцінювання.
4. Вибір доречних підходів до оцінювання.
3. Збір і перевірка інформації.
5. Узгодження результатів і підготовка підсумкового висновку.
7. Представлення і захист звіту.
6. Звіт про результати оцінювання вартості.

Економісти-практики пропонують таку схему формування вартості бізнесу в сучасних ринкових умовах господарювання (рис. 1).

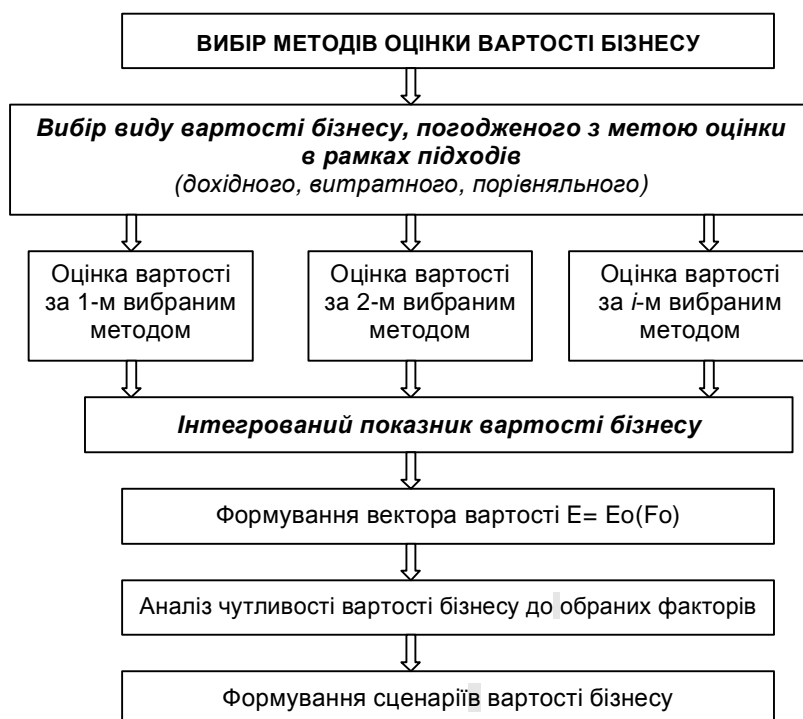


Рис. 1. Принципова схема формування оцінки вартості бізнесу [2]

Примітка. E – вартість капіталу, E_0 – функція оцінки вартості, F_0 – вектор факторів вартості).

Отже, запропоновані етапи оцінювання вартості бізнесу охоплюють всі стадії життєдіяльності підприємства від моменту визначення завдання до отримання результатів дослідження у формі надання звітної документації. Зазначені етапи дослідження вартості суб'єкта господарювання дають змогу не тільки підтримувати стабільну його життєдіяльність, а й правильно сформулювати логічну програму стратегічного розвитку бізнесу.

Процес оцінювання залежить від причин, що його спонукають, і поставлених цілей. Водночас один і той самий об'єкт на одну дату володіє різною вартістю залежно від цілей його оцінювання, і вартість визначається різними методами.

Загалом аналітичні методи в зарубіжній практиці оцінювання бізнесу представлені трьома основними підходами – витратним, порівняльним і дохідним.

1. Витратний підхід – це сукупність методів оцінки вартості об'єкта оцінки, що ґрунтуються на визначенні витрат, необхідних для відновлення або заміщення об'єкта оцінки, з урахуванням його зносу. Оцінка при застосуванні цього підходу є нижньою межею вартості підприємства.

2. Дохідний підхід – це сукупність методів оцінки вартості, що базуються на визначенні очікуваних майбутніх доходів від володіння об'єктом оцінювання. Його основою є принцип очікування, за яким вартість об'єкта визначають як теперішню вартість майбутніх доходів, що випливають із факту володіння цим об'єктом. В існуючій методиці дохідного метода вибір ставки дисконтування багато в чому залежить від того, який грошовий потік розраховується: для усього інвестованого капіталу або лише для власного капіталу [1, с. 88]. Відповідно, при оцінці вартості підприємства застосовуються два методи визначення ставки дисконтування – метод кумулятивної побудови і модель оцінки фінансових активів (CAPM).

3. Порівняльний підхід ґрунтується на тому, що суб'єкти на ринку здійснюють угоди купівлі та продажу за аналогією, орієнтуючись на інформацію про схожі угоди. На наш погляд, зазначений підхід є найбільш достовірним і правильно відображає дійсну ринкову вартість об'єкта оцінювання. Однак його застосування є обмеженим і може бути застосованим лише за наявності достатнього обсягу порівняльної та достовірної інформації.

На рис. 2 представлено різновиди підходів до оцінки вартості бізнесу. Кожен з них відображає різні сторони оцінюваного підприємства, спирається на специфічну інформацію. Підходи і методи, які використовує оцінювач, визначаються залежно від особливостей процесу оцінки, економічних особливостей оцінюваного об'єкта, цілей оцінки. В межах нашого дослідження розглядається оцінка вартості підприємств з метою підвищення стану економічної безпеки підприємства через підвищення ефективності його управління.

В умовах нестабільної економіки України неможливе використання якогось одного зазначеного методу для визначення вартості підприємства. У ході дослідження виявлено, що витратний підхід оперує даними щодо активів підприємств, не враховуючи таку властивість активу, як ліквідність.

У межах використання методу чистих активів передбачається визначення агрегованої величини вартості активів підприємства шляхом складання їх переоціненої вартості. Це означає, що під час визначення сукупної вартості активів компанії ліквідність усіх активів вважається рівною. Як правило, на практиці все обмежується застосуванням сукупної знижки за низьку ліквідність, яка обирається оцінювачем. Часто така знижка входить до розрахункової величини вартості як частка знижки за низьку ліквідність для підприємства загалом. У результаті вибору певної величини знижки підсумковий показник оціночної вартості набуває ознак невизначеності.

Оскільки при використанні методу чистих активів із вартості активів слід вирахувати вартість зобов'язань, то розрахункова величина вартості не залежить від терміну погашення боргів. При цьому передбачається, що поточна вартість боргів дорівнює їх номінальній вартості. З урахуванням характеристик зазначених підходів можна зробити висновок, що будь-який метод, який ґрунтується на ринковій інформації, за своєю суттю є порівняльним, і основним обмеженням щодо використання того чи іншого методу може виступати якість інформації.

Зрозуміло, що різні підходи і методи оцінки повинні дати приблизно однакові значення вартості об'єкта оцінки. Якщо отримані результати оцінки за різними методами суттєво відрізняються, можна припустити, що певна інформація при використанні того чи іншого методу чи підходу не була врахована.

Головним критерієм доцільності оцінки вартості підприємств вважається, з одного боку, доступність інформації, а з іншого – мінімізація ризику некоректності оцінки. Застосування того чи іншого підходу

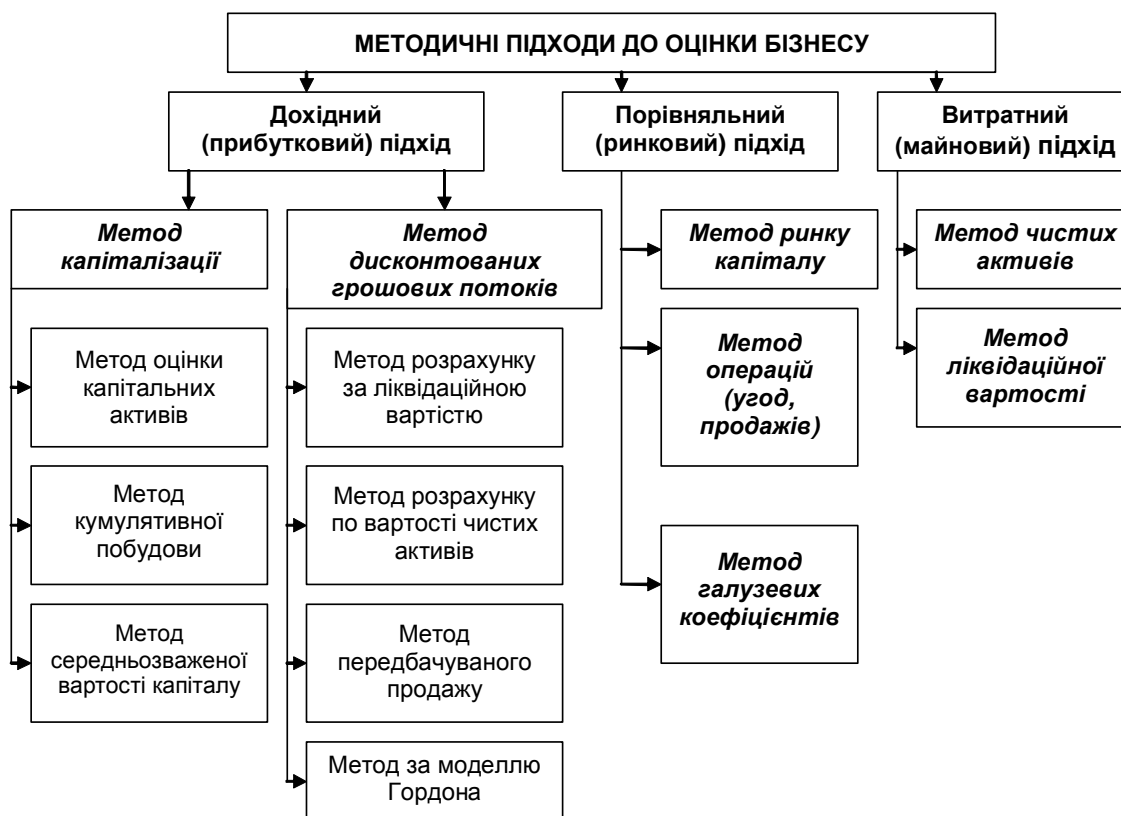


Рис. 2. Методичні підходи до оцінки вартості бізнесу

можливе лише за наявності необхідних умов. Зазвичай при оцінюванні вартості підприємства, залежно від його цілей, поставлених умов, стану самого об'єкта і стану економічного середовища використовують поєднання двох-трьох методів, найбільш доцільних у даній ситуації.

Для підвищення вартості бізнесу, зокрема, необхідно:

1. Сформулювати довготривалі цілі бізнесу, уміти готувати і реалізовувати стратегію їх досягнення.
2. Удосконалювати систему бухгалтерського обліку і управління фінансами.
3. Оптимізувати корпоративну структуру (структуру володіння і контролю) й оподаткування.
4. Удосконалити процедури корпоративного управління і захисту прав інвесторів, тобто в компанії має бути ефективна система ухвалення рішень, а інвестори (як великі, так і дрібні) повинні мати змогу перевіряти роботу менеджменту і впливати на неї.
5. Створити сприятливий імідж компанії і торговельну марку.
6. Забезпечувати ліквідність коштовних паперів компанії і розширення доступу до фінансування й інвестицій.
7. Впроваджувати технологічні новинки [4, с. 255–256].

Підводячи підсумки проведеного дослідження, потрібно зазначити, що застосування комплексної оцінки вартості підприємства на основі поєднання витратного (майнового), дохідного та порівняльного (ринкового) методів дає змогу усунути однобічність оцінки, більш реально оцінити вартість бізнесу й отримати надійне інформаційне джерело для її прогнозування з метою прийняття зважених управлінських рішень. Для оцінювання бізнесу доцільно поєднувати зазначені методики, що дасть змогу: вдосконалити методологію оцінки вартості бізнесу; адекватно оцінити структуру активів відносно ринкових цін; зменшити помилки в прогнозах; оцінити вартість витрат на відновлення підприємства; точно вирахувати дохід підприємства; визначити вартість підприємства залежно від зміни ставки капіталізації; визначити майбутні доходи в оцінюваній вартості; реальніше оцінити майбутній потенціал підприємства тощо.

Ольга ГАРБЕРА, Оксана ОЛИВКО

АІ І ²ÐÈ×Í Å ÅĪ ÑÈ²ÅÆÅÍ Í ß ÅĪ ÈÈÅÓ ÐĪ ÇÆÈÒÈÓ
ÓÓÐÈÑÒÈ×Í Í - ÅÅÑÒÈÍ ÀÖ²- Í Å ßÈ²ÑÒÛ ÆÈÒÒß ÐÅÇÈÅÅÍ Ò²Å

Проведено емпіричне дослідження впливу туризму на якість життя населення. Розроблена теоретична модель взаємозв'язку між наслідками розвитку туристичної дестинації, враховуючи її життєвий цикл, та складовими якості життя.

In the article empiric research of influence of tourism is conducted on quality of life of population and the theoretical model of intercommunication is developed between the consequences of development of tourism and constituents of quality of life.

На сучасному етапі економічного та соціального розвитку України проблема забезпечення зростання якості життя населення набуває дедалі більшої актуальності. При вимірюванні якості життя ставиться багато цілей, проте здебільшого – політичних та економічних. Фактично показники якості життя свідчать про те, на якому етапі розвитку перебуває країна. Держава може мати високі макроекономічні показники, величезний міжнародний авторитет, потужний науковий, виробничий чи оборонний потенціал, але доки все це не знайде відображення у поліпшенні повсякденного життя звичайних людей, уряд не може вважати своє завдання виконаним [2]. Підвищення якості життя населення відіграє надзвичайно важливу роль у вирішенні головної соціально-економічної мети розвитку суспільства – задоволення матеріальних, соціальних та духовних потреб людей.

На даний час розвиток туристичної індустрії перебуває в полі зору багатьох науковців, економістів та політиків, оскільки він здатен впливати на економічні та соціальні аспекти життя суспільства. Туристична індустрія – це мотиватор розвитку сучасного суспільства, унікальна форма розвитку свідомості, самоосвіти, впливу на зміст потреб й інтересів індивідів, важливий засіб їх удосконалення, гуманізації суспільства, поліпшення порозуміння між народами, регіонами і соціальними групами, їхнє взаємозбагачення [5].

Проблематику розвитку туристичної індустрії в контексті підвищення якості життя населення досліджували багато зарубіжних вчених, а саме: Ю. М. Швалб, О. М. Вінхоувер, Д. Сіашор, Дж. Муллінз, С. Сірджі, В. Хіллару, К. Кім, Крісталер, Л. Р. Аллен, С. Ф. МакКул, С. С. Мартін, Е. Констант, Коул, С. Канцелор, С. Ланкфорд та Д. Говард. проте у вітчизняній науковій літературі цьому питанню приділялась незначна увага.

Метою статті є емпіричне дослідження впливу туризму на якість життя населення та розробка теоретичної моделі взаємозв'язку між наслідками розвитку туристичної дестинації, враховуючи її життєвий цикл, та складовими якості життя.

Якість життя визначається здатністю індивіда повноцінно функціонувати у суспільстві відповідно до свого соціального становища та можливістю отримувати максимальне задоволення від життя.

За визначенням ВООЗ: «Якість життя – це сприйняття людиною своєї позиції у житті, у тому числі фізичного, психічного та соціального благополуччя, залежно від якості середовища, в якому вона живе, а також ступеня задоволення конкретним рівнем життя та іншими складовими психологічного комфорту» [17].

Нині існує безліч підходів та методик щодо оцінки якості життя, які дають змогу виділити й узагальнити основні характеристики якості життя, оцінити їх відповідно до поставленої мети. Деякі методики спрямовані на оцінку показників якості життя, за їх основу вз'ято статистичний метод. Інші – на оцінку якості життя за допомогою методу соціологічних досліджень.

Найперші спроби виміряти якість життя розпочалися з оцінювання соціальних процесів [8]. Вінхонвер стверджував, що «якість життя населення може бути виміряна тривалістю життя та суб'єктивним почуттям щастя» [16]. Інші дослідники, зокрема Аргіль і Лу, вважали, що якість життя оцінюється добробутом та задоволенням власним життям [7].

Показник якості життя (Quality of Life Index), що створений міжнародною організацією International Living, формується за допомогою дев'яти ознак: вартість проживання, відпочинок та рівень культури, економічна ситуація, стан довкілля, свобода населення, рівень здоров'я, рівень розвитку промисловості, безпека, кліматичні умови [1].

Працівники лабораторії екологічної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України на чолі з Ю. М. Швалбом розробили еколого-психологічний підхід до категорії «якість життя». В процесі дослідження виділено вісім основних сфер життєдіяльності людини, які були згруповані у два конструкти по чотири системи у кожному. Конструкт предметних систем утворили культурне середовище (система культурних сценаріїв та картин світу), природно-ландшафтне середовище (система природних умов, що безпосередньо впливають на життєдіяльність), освітнє середовище (система навчання і виховання) та побутове середовище (система безпосереднього життєзабезпечення). Конструкт систем відносин утворили соціальне середовище (суспільство, система соціальних інститутів і відносин людини), міжособистісне середовище (система стійких емоційних зв'язків особистості), професійне середовище (система включення людини у професійні спільноти, що забезпечує професіогенез особистості) та інформаційне середовище [4, с. 316–317].

На думку О. С. Чабана, якість життя визначається такими компонентами, як біологічні (фізичне і психологічне здоров'я), фізіологічні (задоволення основних біологічних потреб), емоційні (гедонія, духовна гармонія, любов, самоповага, самореалізація), а також фінансове благополуччя [3].

Отже, основними чинниками, які впливають на якість життя населення, є:

1. Матеріальний добробут, який досягається в процесі задоволення матеріальних потреб і формується за рахунок грошових і натуральних надходжень до сімейного бюджету: оплати праці, доходів від підприємницької діяльності, пенсій, стипендій, різних видів соціальної допомоги тощо.

2. Соціальний добробут відображає суб'єктивну оцінку суспільства ступеня задоволення їхніх матеріальних і духовних потреб. Окрім традиційних показників, які використовуються для оцінки соціального добробуту, можуть також братися до уваги такі, як суспільний престиж, якість соціальної інфраструктури, політична захищеність та незалежність, можливість реалізації соціальних очікувань.

3. Емоційний добробут забезпечується шляхом задоволення потреб індивіда у відпочинку, духовному та культурному розвитку, самореалізації.

4. Здоров'я та безпека людини. Рівень задоволеності індивіда станом власного здоров'я та безпеки є основними чинниками, які впливають на його якість життя.

Туризм – це комплексна індустрія, яка забезпечує зайнятість, податкові надходження до бюджету та економічне зростання регіону. Її розвиток має економічні, соціальні, культурні та екологічні наслідки, які так чи інакше впливають на якість життя населення туристичної дестинації (рис. 1).

Науковці досліджували різні складові якості життя населення туристичної дестинації, що мають вплив на наслідки розвитку туристичної індустрії. Так, МакКул та Мартін [14] стверджують, що метою розвитку туризму має бути підвищення якості життя населення туристичної дестинації, оскільки туристична індустрія несе економічну вигоду для регіону за рахунок збільшення робочих місць та податкових надходжень. Однак розвиток туристичної сфери має і негативні наслідки для дестинації, а саме: зростання злочинності, забруднення навколишнього середовища та підвищення вартості життя, що негативно впливає на якість життя. Дослідники проаналізували зв'язок між якістю життя населення туристичної дестинації та розвитком туристичної індустрії і виявили кілька факторів, які впливають на якість життя резидентів, а саме: кількість туристів, кількість жителів, соціальні процеси, соціальні спрямування і напрямки туристичного розвитку. Згідно з твердженнями Е. Константа [10] туризм може підвищити якість життя населення шляхом відпочинку, рекреації, здобуття додаткових знань, особистісного вдосконалення індивіда. Коул, Канцелор [9], Ланкфорд та Ховард [13] вважають, що саме такі пов'язані показники впливають на якість життя резидентів, як тривалість подорожі, відстань від туристичного центру до місця проживання резидента, соціальна активність населення та ступінь залучення в процес розвитку туристичного регіону. Якість життя є важливим показником не лише для жителів туристичної дестинації, а й інвесторів та власників об'єктів туристичної інфраструктури. Незадоволеність населення веде до зниження якості обслуговування та рівня гостинності [11].

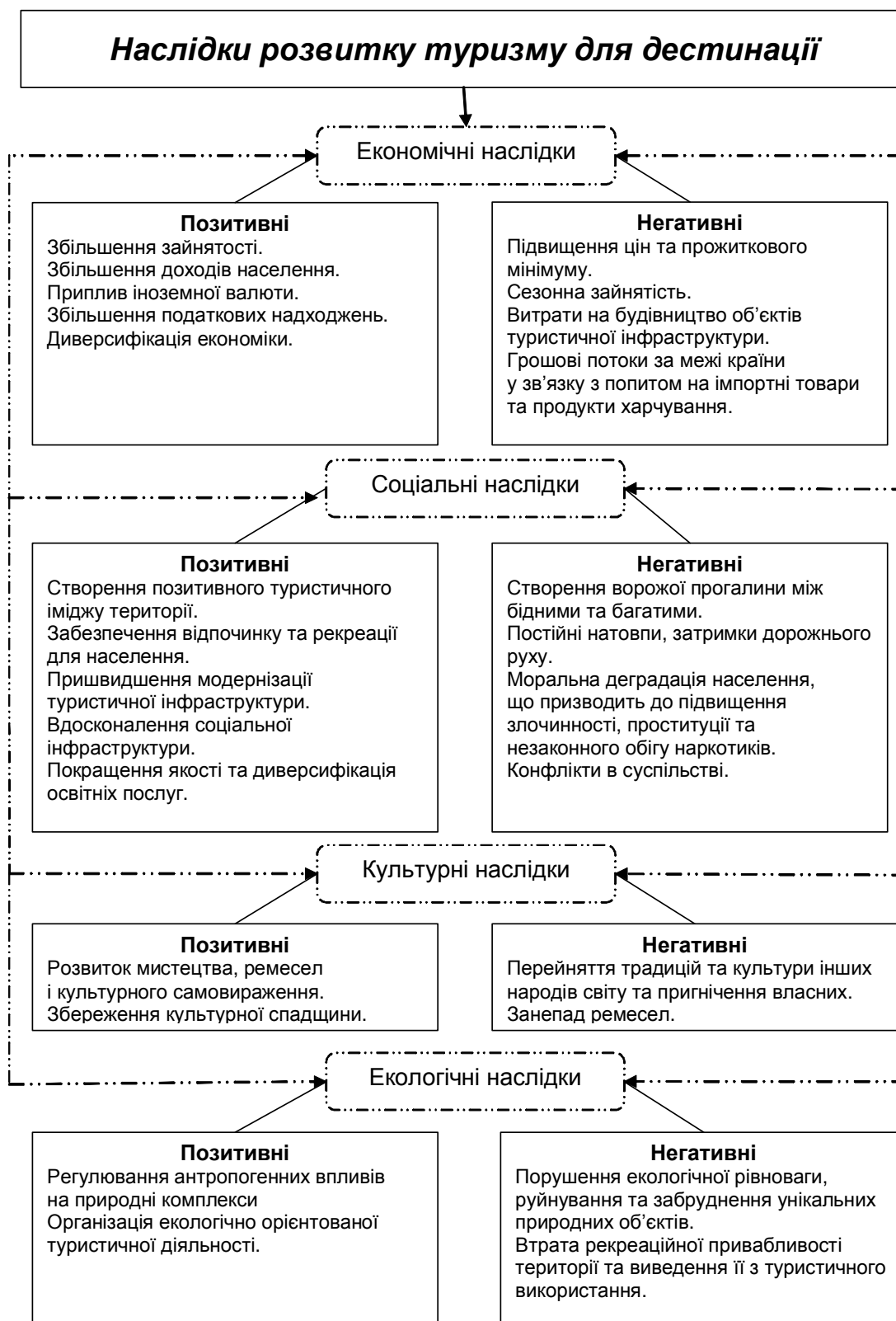


Рис. 1. Позитивні й негативні наслідки розвитку туристичної індустрії для дестинації

Економічні наслідки розвитку туризму позитивно впливають на матеріальний добробут резидентів на стадії зародження та розвитку туризму в дестинації за рахунок збільшення зайнятості, доходів населення та податкових надходжень, припливу іноземної валюти, диверсифікації економіки. На етапі зрілості та занепаду економічні чинники несуть негативний вплив, оскільки підвищуються ціни та прожитковий мінімум, сезонна зайнятість веде до зниження доходів резидентів, у зв'язку з попитом на іноземні товари спостерігається відплив валюти за кордон.

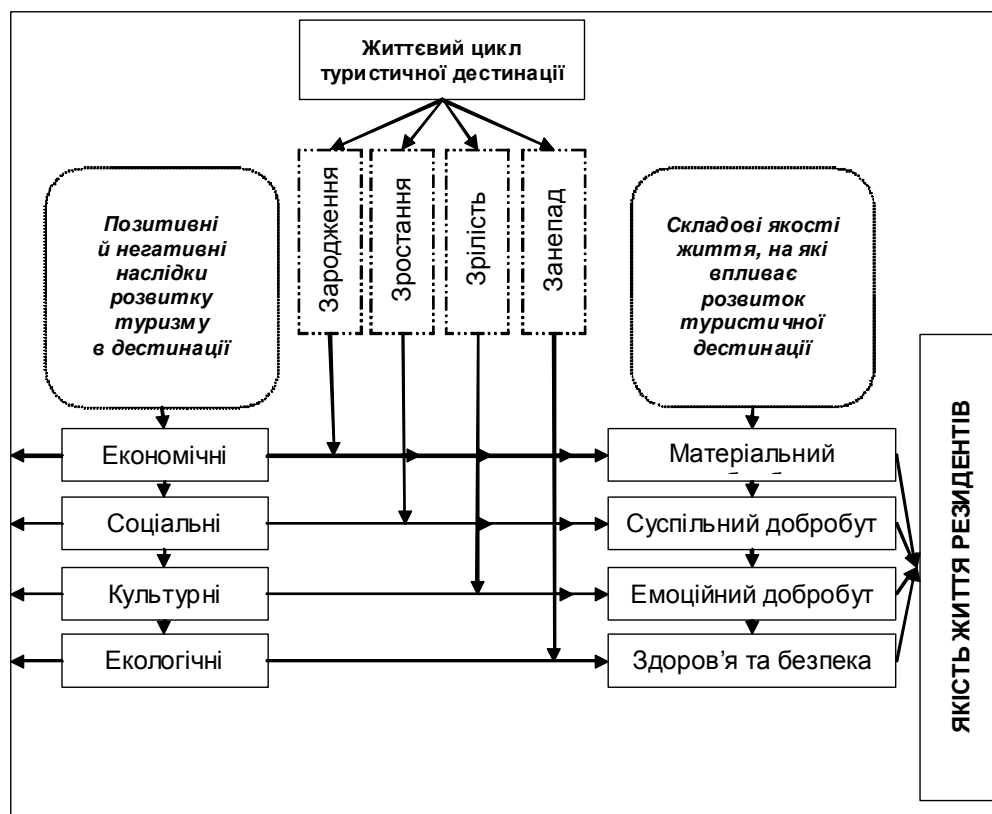


Рис. 2. Теоретична модель впливу туризму на якість життя населення туристичної дестинації

Позитивний соціальний вплив розвитку туризму в дестинації забезпечується створенням туристичного іміджу країни, можливостями оздоровлення та відпочинку населення, пришвидшенням модернізації туристичної інфраструктури, поліпшенням якості та диверсифікація освітніх послуг, що спостерігається на стадії розвитку та зрілості туристичної індустрії. На етапі зародження туризму в дестинації соціальні наслідки розвитку індустрії не мають впливу на соціальний та суспільний добробут населення. На стадії занепаду спостерігаються негативні соціальні наслідки, що призводять до соціальної незадоволеності життям резидентів, а саме: конфлікти в суспільстві, моральна деградація населення, підвищення рівня злочинності, проституції та незаконного обігу наркотиків, ворожнеча прогалина між бідними та багатими.

Культурні наслідки розвитку туристичної дестинації значно впливають на емоційний добробут населення на стадії зрілості та занепаду. На стадії зрілості туристичної дестинації спостерігається розвиток мистецтва, ремесел та культурного самовираження, розробляються жорсткіші заходи щодо збереження культурної спадщини. Проте на стадії занепаду спостерігається занепад ремесел та перейняття традицій і культури інших народів світу, і це, безумовно, впливає на емоційний добробут населення.

На стадії занепаду туризму екологічні наслідки впливають на оцінку стану здоров'я та безпеки населення. На стадіях зародження, розвитку та зрілості їхній вплив незначний. Такі наслідки розвитку туризму в дестинації, як, зокрема, забруднення навколишнього середовища справляють негативний

вплив на стан здоров'я населення і є приводом для запровадження жорсткіших вимог щодо охорони довкілля та популяризації екотуризму.

Отже, розвиток туризму має позитивні й негативні наслідки для туристичної дестинації, які впливають на якість життя резидентів, на їхній матеріальний, соціальний, емоційний добробут, стан здоров'я та безпеки. За допомогою оцінки основних етапів життєвого циклу туристичної дестинації, ми розробили теоретичну модель взаємозв'язку між позитивними та негативними наслідками розвитку туризму в дестинації та їхнього впливу на основні компоненти, які визначають рівень задоволеності населення життям. У подальших дослідженнях, використовуючи цю модель, ми простежимо вплив туризму на якість життя населення туристично-рекреаційної дестинації України за допомогою соціологічних опитувань та аналізу статистичної інформації.

Література

1. Вольська О. М. Шляхи забезпечення зростання рівня якості життя населення / О. М. Вольська // *Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. – 2011. – Т. 7. – № 2. – С. 73–79.
2. Рейтинги якості життя: Україна на 53 місці // *Інформаційний бюлетень Міжнародного центру перспективних досліджень*. – 2009. – № 10(444).
3. Чабан О. С. Якість життя пацієнта з позиції медичної психології / О. С. Чабан // *Якість життя*. – 2008. – № 5 (51).
4. Швалб Ю. М. Эколого-психологический поход к определению категории «качество жизни» / Ю. М. Швалб // *Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка*. – К. : Логос, 2008. – Т. 7. – Вип. 15. – С. 313–319.
5. Якименко В. І. Туризм як мотиватор розвитку системи життєвих цінностей людства / В. І. Якименко, Т. І. Крюкова // *Вісник ДІТБ*. – 2012. – № 16. – С. 223.
6. Allen L. R. The impacts of tourism development on residents' perceptions of community life / Allen L. R., Long P. T., Perdue R. R. & Kieselbach S. // *Journal of Travel Research*. – 1988. – № 26(1). – P. 16–21.
7. Argyle M., & Lu L. (1990). Happiness and social skills / Argyle M., & Lu L. // *Personality and Individual differences*. – 1990. – № 11. – P. 1255–1261.
8. Biderman A. D. Social indicators. In R. L. Clewett & J. C. Olson (Eds.), *Whence and whither in social indicators and marketing* (P. 27–44) / Biderman A. D. // *Chicago : American Marketing Association*. – 1974.
9. Chancellor C. Exploring quality of life perceptions in rural midwestern (USA) communities: an application of the core–periphery concept in a tourism development context / Chancellor C., Yu C.-P. S. & Cole S. T. // *International Journal of Tourism Research*. – 2011. – № 13 (5). – P. 496–507.
10. Constanc'a E. The impact of tourism in enhancing the quality of life / E. Constanc'a // *Review of International Comparative Management*. – 2009. – № 10(2).
11. Gursoy D. J. Resident attitudes: A structural modeling approach / Gursoy D. J., Jurowski C. & Uysal M. // *Annals of Tourism Research*. – 2002. – № 29(1). – P. 79–105.
12. Kim K. The effects of tourism impacts upon quality of life residents in the community / K. Kim. – *Virginia Polytechnic Institute and State University, Blacksburg, Virginia, 2002*.
13. Lankford S. Developing a tourism impact attitude scale / Lankford S. & Howard D. // *Annals of Tourism Research*. – 1994. – 21(1). – P. 121–139.
14. McCool S. F. Community attachment and attitudes toward tourism development / McCool S. F. & Martin S. R. // *Journal of Travel Research*. – 1994. – 32(3). – P. 29–34.
15. Roehl W. S. Quality of Life Issues in a Casino Destination / Roehl W. S. // *Journal of Business Research*. – 1999. – № 44. – P. 223–229.
16. Veenhoven R. Apparent quality-of-life in nations: How long and happy people live / Veenhoven R. // *Social Indicators Research*. – 2005. – № 61–86.
17. *World Health report. World Health Organization [Електронний ресурс]*. – Режим доступу : <http://www.who.int/respiratory/copd/en/>.

Ірина ІВАЩУК, Віталій СЕРГІЙЧУК

Інституційне забезпечення економічного зростання

Розглянуто основні тенденції світового ринку природного газу. Встановлено країни-лідери за видобутком та споживанням природного газу. Виявлено шляхи позиціонування України на світовому ринку природного газу з метою забезпечення енергетичної безпеки. Доведено необхідність перегляду участі України у дискримінаційних газових контрактах.

The main trends on the world market of natural gas have been examined. The leading countries in the production and consumption of natural gas have been determined. In order to ensure energy security of Ukraine, the ways of positioning of Ukraine on the world market of natural gas have been detected. The necessity to revise the participation of Ukraine in discriminating gas contracts has been proved.

Ресурсне забезпечення національних економік нині є одним із нагальних питань для реалізації принципів сталого економічного розвитку. Особливою групою ресурсів, що відіграють важливу роль для підтримання конкурентних переваг, а також забезпечення економічної безпеки країни, є енергетичні ресурси, чільне місце серед яких посідає природний газ, який за останні роки демонструє динамічне зростання попиту, а також збільшення частки у світовому паливо-енергетичному балансі. Природний газ є одним із найекологічніших енергетичних ресурсів, що й сприяє розширенню сфери його використання, зокрема на електростанціях, у чорній та кольоровій металургії, у цементній та скляній промисловості, на комунально-побутові потреби, у процесі виробництва будівельних матеріалів, для отримання інших органічних сполук та ін.

Упродовж останніх років розвиток газового сектору спричинює жваві дискусії та суперечки серед експертів цієї сфери, політиків, екологів та представників бізнесу. Для України – це передусім одне з проблемних питань енергетичної безпеки, разом із тим, не можна залишати поза увагою зростаючу роль нетрадиційного газу, покладами якого Україна володіє у достатній мірі, відповідно перспектива його освоєння та наявність транспортної інфраструктури (газотранспортної системи) допоможе зайняти позиції впливового гравця на світовому ринку. Важливість порушеної проблематики полягає у тому, що сучасний розвиток країн відбувається нелінійно, а володіння ресурсами та вміле ефективне їх використання забезпечує конкурентні переваги у глобальному просторі. Більшість країн світу сьогодні не в змозі забезпечити стійкість власних енергосистем та вирішення так званої «енергетичної трилеми», що й підтверджено у доповіді Світової енергетичної ради «Час бути реалістами – аргументація на користь політики стійкої енергетики» [1].

Питання функціонування світового та національного ринку природного газу є предметом наукових дискусій у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема означені проблеми досліджують вчені: І. А. Максимцев, В. А. Карпов, В. Я. Вишневєр, В. Г. Бурлака, В. В. Тіпанов, А. М. Кузнецов, Н. В. Бахтізіна, М. З. Згуровський та ін.

Метою статті є визначення основних тенденцій кон'юнктури світового ринку природного газу, аналіз його структури та оцінка ступеня забезпеченості відповідною інфраструктурою для виявлення основних шляхів для вдалого позиціонування на ньому України.

Розвиток світового і регіональних ринків енергетичних ресурсів є одним із актуальних питань сучасних світогосподарських зв'язків та пріоритетним напрямом у формуванні національних стратегій соціально-економічного розвитку [2]. Увага до цієї проблеми викликана не лише її важливістю у світовому господарстві, а й тому, що вона набуває глобального характеру, адже якщо раніше при її дослідженні переважали здебільшого економічні інтереси, то нині першочерговим є геополітична складова та забезпечення енергетичної безпеки держави. Ринок природного газу є однією зі складових світового енергетичного ринку, але має свої особливості, зважаючи на те, що природний газ є специфічним ресурсом і розміщений на земній півкулі доволі нерівномірно, відповідно не всі країни у

Позиціонування країн на світовому ...

світі достатньою мірою володіють цим ресурсом. Для світового ринку природного газу в розрізі географічних сегментів властиві такі характеристики:

- Північноамериканський ринок, на якому представлені найбільші споживачі – США; постачальники – Канада, Тринідад і Тобаго; ціноутворення – спотовий ринок; особливості – розвинена інфраструктура, еластичний попит.

- Європейський ринок: споживачі – Великобританія, Німеччина, Італія; постачальники – Росія, Норвегія, Алжир, Катар; ціноутворення – прив'язка до нафтопродуктів та інших параметрів; особливості – обмежена кількість постачальників.

- Азійський та Тихоокеанський ринок: споживачі – Японія, Південна Корея, Китай, Індія; постачальники – країни Близького Сходу, Малайзія, Індонезія, інші; ціноутворення – прив'язка до нафтової корзини; особливості – велика конкуренція постачальників, швидкозростаючий попит [3].

Географічні особливості впливають і визначають форми торгівлі на ринку, так, для Європейського ринку більш характерною є поставка товару за допомогою газових трубопроводів, на Азійському та Тихоокеанському торгівля здійснюється за допомогою технології скрапленого природного газу, а щодо Північноамериканського ринку, то тут присутні обидва види транспортування. Разом із тим, існує певна відмінність у вимірюванні обсягів природного газу в різних країнах, наприклад, у Східній Європі газ вимірюють переважно у метрах кубічних, тоді як у Західній Європі – у мВт/год., у США – в БТО (британська теплова одиниця) [4]. У зв'язку з цим складно зрозуміти різницю у цінах на даних ринках, що ускладнює дослідження ринку, а для вирішення певних проблем користуються таблицями перерахунку.

Світовий ринок природного газу тривалий час розвився стабільно, а зміни, які мали місце, не мали системного характеру, проте за останні роки лідерство на ньому стрімко починають завойовувати країни, які донедавна не мали значного впливу. У ХХ ст., коли було вирішено проблему щодо транспортування природного газу на далекі відстані за допомогою технології скрапленого природного газу, відповідно попит на цей ресурс у світі поступово зростав. Стрімке зростання видобутку було характерним для періоду з 1970 по 1990 рр., починаючи з 2000-х рр. його темпи нормалізувались. Спад виробництва припав на час світової фінансової кризи, а саме у 2009 р. його значення було від'ємне і становило 3%. Унаслідок активізації антикризових програм у світі, а також через поступове зростання ціни на нафту, вже у 2010 р. виробництво зросло на 7,5%. Список країн-лідерів видобувачів газу тривалий час залишався без змін, але внаслідок так званої «сланцевої революції» США випередили Росію за цим показником. У видобутку природного газу країни розподілилися так: на першому місці – США, їхня частка за станом на 2011 р. становить 20% від загального світового видобутку, далі Росія – 18,5%, Канада – 4,9%, Іран – 4,6%, Катар – 4,5%, Норвегія та Китай – 3,1% (рис. 1).

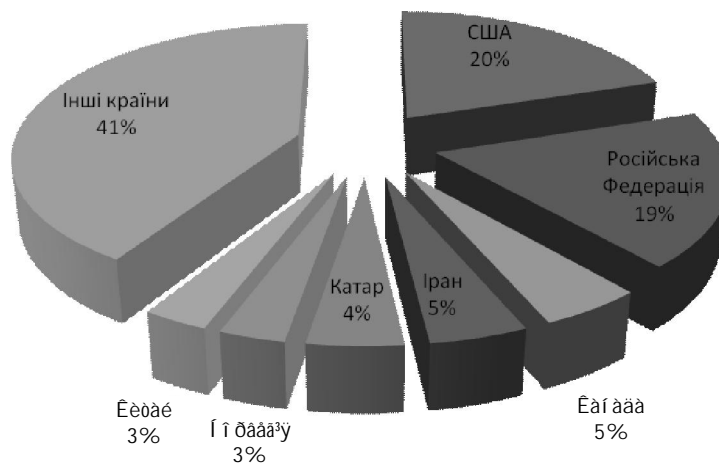


Рис. 1. Найбільші країни-видобувачі природного газу у 2011 р. (складено за даними [5])

Світові запаси природного газу становлять 208,4 трлн. куб. м, а середньорічна забезпеченість запасами природного газу становить приблизно 60 років, але потенціальні запаси газу оцінюються у набагато більших розмірах. Геологічна служба США в доповнення до розвіданих і доведених світових запасів газу зараховує також невідкриті запаси – 137,5 трлн. куб. м, запаси важкодоступних родо-

вищ – 85,2 трлн. куб. м, оцінює приріст запасів існуючих газових провінцій – 66,7 трлн. куб. м [5]. Серед доведених запасів природного газу на Російську Федерацію припадає 21,4%, на Іран – 15,9%, Катар – 12%, Туркменістан – 11,7%, США – 4,1%, Саудівську Аравія – 3,9% та Об'єднані Арабські Емірати – 2,9% (рис. 2).

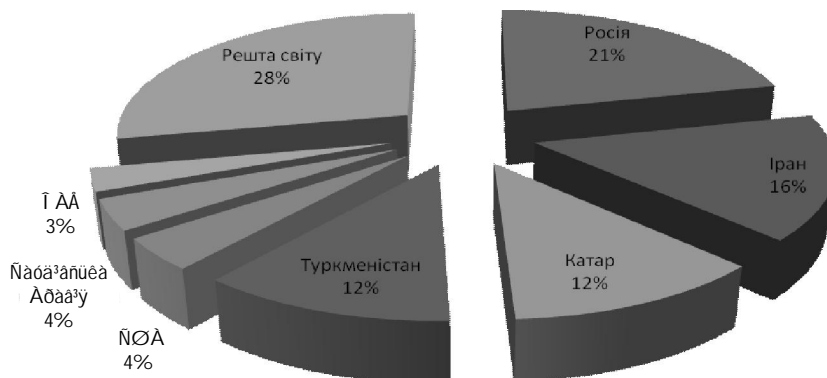


Рис. 2. Країни-лідери за доведеними запасами природного газу (складено за даними [5])

У 2011 р. світове споживання газу становило – 3222,9 млрд. куб. м і зросло на 2,2% порівняно з попереднім роком (рис. 3). У більшості регіонів зростання споживання газу було нижче середнього показника, крім США. Приріст обсягів споживання був характерним для Китаю (+21,5%), Саудівської Аравії (+13,2%) та Японії (+11,6%). У ЄС приріст споживання набув рекордного негативного значення і становив –9,9%, що було спричинено високими цінами на газ, низькими темпами зростання національних економік країн-членів, борговою кризою, теплою погодою, а також посиленням ролі відновлюваної енергетики [5]. Найбільшими споживачами природного газу в 2011 р. були: США – 21,5%, Російська Федерація – 13,2%, Іран – 4,7%, Китай – 4%, Японія – 3,3%, Канада – 3,2%, Саудівська Аравія – 3,1%. Щодо частки споживання України, то вона становить приблизно 1,7% (53,7 млрд. куб. м); порівняно з 2010 р. споживання природного газу в Україні зросло на 3%, що зумовлено умовами контракту.

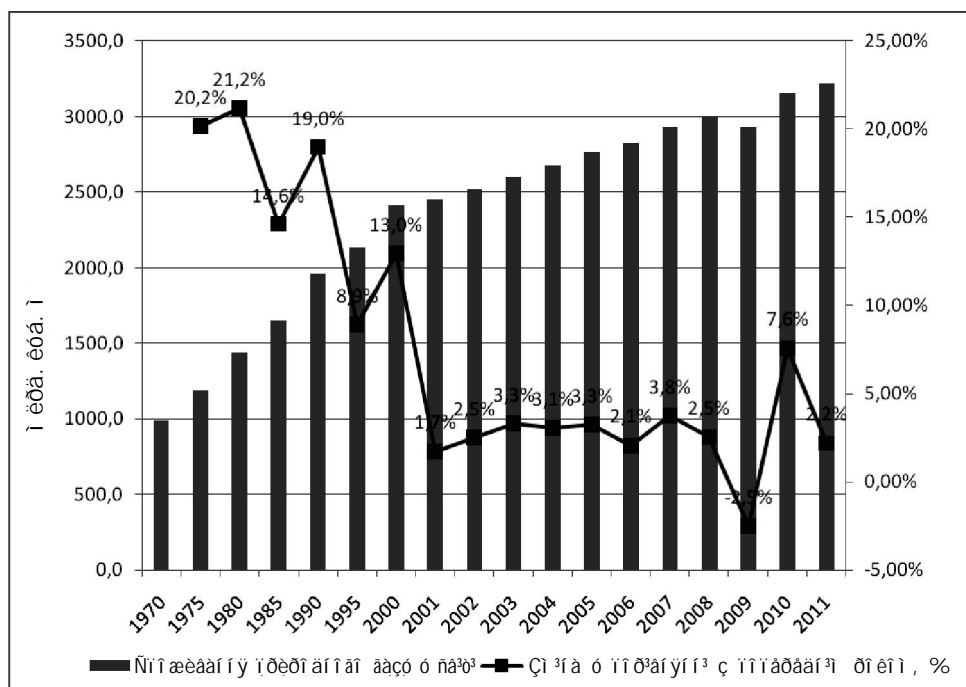
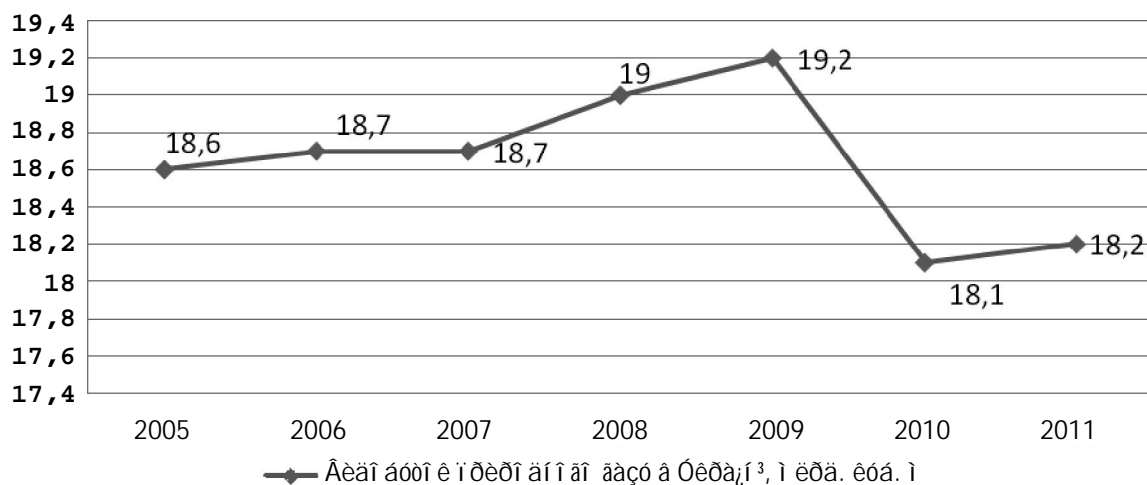


Рис. 3. Динаміка споживання природного газу у 1970–2011 рр. (складено за даними [5])

Позиціонування країн на світовому ...

Серед країн-експортерів природного газу лідером є Російська Федерація, частка якої у загальному експорті становить 21,6%, а її основними ринками збуту є країни Європи та Україна, де контракти мають довгостроковий характер і зобов'язання імпортувати значні обсяги газу. Наступними у лідерстві є Катар – 11,9%, який, як впливовий гравець на цьому ринку, має розвинену СПГ-інфраструктуру, що дало змогу йому зайняти потужну позицію у торгівлі скрапленим природним газом, а також Норвегія – 9,4%, Канада – 8,6%, Алжир – 5%, Нідерланди – 4,9% та США – 3,9%. До найбільших імпортерів належить Японія, частка якої становить 10,4% від загального імпорту (він здійснюється за допомогою технології скрапленого природного газу (СПГ), що зумовлене особливостями географічного розташування країни), на другому місці США – 9,6% (хоча й володіє значними запасами цього ресурсу, водночас є одним із найбільших імпортерів). Україна належить до десятки країн-імпортерів із часткою 3,9% від загальносвітового імпорту. Абсолютними лідерами у трубопровідному експорті та імпорті є регіони Європи та Євразії, що пояснюється географічною близькістю усіх виробників і споживачів, наступним регіоном можна назвати Північну Америку, де ситуація аналогічна. У інших регіонах трубопровідний транспорт не набув поширення через віддаленість країн одна від одної та значними економічно недоцільними затратами такого виду транспортування. Ситуація на ринку СПГ є відмінною і головні позиції тут займають Азійський і Тихоокеанський регіони, де присутній головний імпортер – Японія. Наступним регіоном є Середній Схід, де розміщені основні експортери СПГ у світі. За результатами дослідження Оксфордського інституту енергетичних досліджень «Вплив глобалізації на майбутні поставки газу та ціни в ЄС: попит на газ в Азії та поставки газу з Північної Америки» було розроблено ймовірні сценарії розвитку географічних сегментів світового ринку та зроблено висновок про формування глобального ринку скрапленого газу у трьох регіонах – Північній Америці, Європі та Азії [6].

Україна на ринку природного газу виступає одним із найбільших імпортерів і споживачів цього ресурсу в Європі. У 2011 р. доведені запаси природного газу в Україні становили 900 млрд. куб. м – це приблизно 0,4% від загальносвітових запасів. Видобуток природного газу у 2011 р. дорівнював 18,2 млрд. куб. м, що на 0,4% більше порівняно з попереднім роком, і становить близько 0,6% загальносвітового видобутку (рис. 4). Позитивна динаміка збільшення обсягів видобутку природного газу спостерігалася до 2009 р. із показником 19,2 млрд. куб. м, після чого помітний різкий спад у 2010 р. внаслідок падіння виробництва, нестабільної політичної та економічної ситуації. Аналогічні тенденції були властиві споживанню природного газу, яке у 2009 р. знизилось до рівня 47 млрд. куб. м внаслідок кризових явищ в економіці, падіння виробництва у енергоємних галузях, а також скорочення поставок газу з Росії.



**Рис. 4. Динаміка видобутку природного газу в Україні (2005–2011 рр.)
(складено за даними [5])**

Основними постачальниками природного газу в Україну є Російська Федерація, Казахстан, Узбекистан, Туркменістан (рис. 5). У 2006–2008 рр. абсолютним лідером у поставках природного газу був Туркменістан, але в 2009–2011 рр. це лідерство перейняла Росія, і в 2011 р. її поставки становили близько 40 млрд. куб. м.

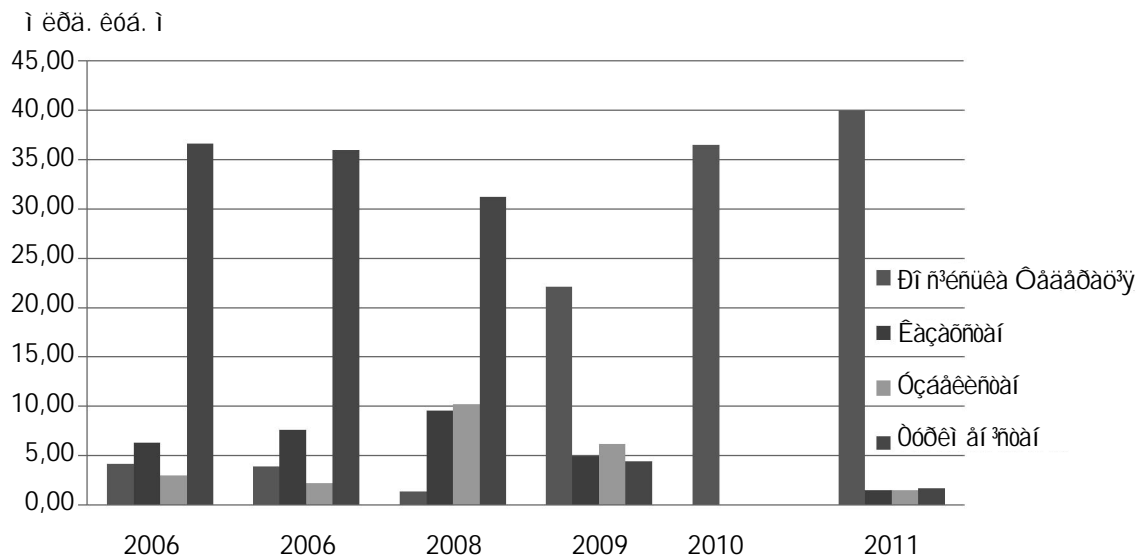


Рис. 5. Динаміка імпорту природного газу в Україну 2006–2011 рр. (складено за даними Державної служби статистики України)

Україна також не залишається осторонь конфліктних ситуацій на світовому ринку природного газу, що потребує вироблення дієвих заходів забезпечення національної енергетичної безпеки. Передусім сформувалася доволі значна залежність вітчизняної економіки від монопольних поставок природного газу з Російської Федерації, відповідно визначені зобов'язання купувати значні його обсяги за найбільшими цінами у Європі. Газові конфлікти з Російською Федерацією мали місце у 2005–2006 рр., де наслідком було розірвання контракту через підняття тарифів за транспортування газу територією України [7], у 2008–2009 рр., коли 1 січня 2009 р. було відмінено постачання газу для України, а від 5 січня було зменшено його постачання для європейських споживачів. У серпні 2009 р. газовий конфлікт між Росією та Україною продовжився. Ці конфлікти спровокували розроблення та впровадження проєктів щодо будівництва газопроводів в обхід України, зокрема Північний потік (Nord Stream), Південний потік (South Stream), Набукко (NABUCCO).

Північний потік оцінюють у 8 млрд. євро. Довжина газопроводу від Балтійського узбережжя Росії до балтійського берега Німеччини становить 1224 км, потужність – до 55 млрд. куб. м. Основні покупці газу: німецький WINGAS (9 млрд. куб. м на рік), Gazprom Marketing and Trading (6 млрд. куб. м), німецький E.ON Ruhrgas (4 млрд. куб. м), французька GDF Suez (2,5 млрд. куб. м), датська DONG (1 млрд. куб. м). Ринки збуту: Німеччина, Велика Британія, Нідерланди, Франція, Данія, Бельгія. Втрати України за такого проєкту становитимуть понад 700 млн. дол. США, 20 млрд. куб. м транзитного газу [7]. Набукко оцінюють приблизно в 7,9 млрд. євро, але за оцінками більшості експертів його вартість дещо занижена, а реальна вартість оцінюється у межах 12–15 млрд. євро. Довжина газопроводу з Каспійського регіону (Азербайджан, Туркменістан, Іран) до країн Європи – 3300 км із потужністю 31 млрд. куб. м [8]. У 15,5 млрд. євро оцінюють Південний потік, який має з'єднати Чорноморське узбережжя Росії з Австрією та Італією. Загальна довжина чорноморської ділянки близько 900 км, потужність – 63 млрд. куб. м, газопровід складатиметься із чотирьох ниток. Для наземної ділянки від Болгарії розглядаються два можливих маршрути: один – на північний захід, другий – на південний захід. У випадку запуску першої нитки газопроводу Україна може втратити близько 15% транзиту російського газу [9].

Незважаючи на глибину проблеми та її довгостроковість, Україні не вдається здійснити ефективні реформи в енергетичному секторі, незважаючи на прийняті зобов'язання за пакетними ініціативами ЄС та ратифікацію Протоколу приєднання до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства [9]. За даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) енергоємність ВВП в Україні перевищує середній показник у ЄС. У структурі енергетичного балансу України 40% припадає на природний газ. Основними споживачами за секторами економіки України є промисловість – 45% та домогосподарства, послуги та сільське господарство – 34% [10]. Саме тому однією з найважливіших та пріоритетних економічних стратегій держави на даному етапі є Енергетична стратегія України на період до 2030 р., основними цілями якої є [11]: збільшення ВВП України за рахунок економічно ефективного розвитку ПЕК; створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти; підвищення енергетичної безпеки держави; підвищення ефективності споживання та використання енергопродуктів; зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення цивільного захисту у сфері техногенної безпеки ПЕК.

У цій стратегії розроблено прогноз за усіма енергетичними галузями України, де передбачені три сценарії можливого розвитку: базовий, песимістичний, оптимістичний. Щодо перспектив – передбачається скорочення загального споживання природного газу, зниження залежності від імпорту, а також підвищення енергоефективності. За оцінками експертів, за песимістичним прогнозом транзит через вітчизняну ГТС російського газу до країн ЄС становитиме 15–25 млрд. куб. м на рік (18,5% від загальних поставок з РФ), базовий прогноз – 55–65 млрд. куб. м на рік, що становить 37,1% від загальних поставок РФ у ЄС, а за оптимістичним сценарієм – 85–95 млрд. куб. м на рік, що становитиме 46,3% від поставок Росії [11].

Зростає інтерес до використання так званого нетрадиційного або сланцевого газу. Так, при розвідці Державної служби геології було встановлено, що Олеська та Юзівська газоносна площа володіє 7 трлн. куб. м нетрадиційного газу [12]. З цих причин Урядом України проведено тендер серед провідних нафтогазових компаній світу, таких як TNK-BP, Shell, Chevron, Exxon Mobil та Eni. На думку експертів, наша країна зможе через 7–10 років забезпечити себе і стати експортером сланцевого газу. Разом із тим, прогнозується значне посилення і зацікавленість України у добуванні газу з глибоководного шельфу Чорного моря, газу зі щільних порід та метану з вугільних пластів, що в перспективі також позитивно вплине на баланс природного газу України.

Ще одним перспективним напрямом забезпечення енергетичної безпеки держави слід вважати проект «LNG-термінал», який має на меті диверсифікувати поставки з Росії і відкрити доступ до інших постачальників за допомогою технології скрапленого газу. За даними Державного агентства з інвестицій на управління національними проектами України, цей проект допоможе: диверсифікувати джерела постачання енергоресурсів; посилити енергетичну безпеку; підвищити рівень соціальної стабільності в Україні; покращити інвестиційний клімат через розвиток публічно-приватного партнерства. Можливими постачальниками скрапленого газу будуть Алжир, Лівія, Єгипет, ОАЕ, Катар та Азербайджан. Ще одним шляхом диверсифікації поставок є домовленість між Україною та Німеччиною щодо реверсного постачання природного газу [13].

Також потрібно відзначити одну з програм з енергозбереження, а саме Українську програму підвищення енергоефективності (УКЕЕР) [14]. Цей проект – це кредитний продукт, розроблений Європейським Банком Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), що передбачає надання позик для розвитку енергозберігаючих технологій, альтернативної енергетики та покращення екології. Основною метою цієї програми є зацікавлення підприємства у використанні більш ощадливих технологій, а також економініше використання енергії та інших ресурсів.

Отже, для розробки перспективних програм для диверсифікації поставок, а також посилення позицій України на ринку природного газу потрібно ретельніше поставитись до вивчення кон'юнктури світового ринку природного газу та пошуку компромісних рішень. На національному рівні слід виробити систему стимулювання вітчизняних підприємств, а також населення до використання більш енергоощадливих технологій, до економії та раціонального використання енергії у поєднанні з модернізацією вітчизняної газотранспортної системи.

Література

1. *Time to get real – the case for sustainable energy policy* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldenergy.org/documents/world_energy_trilemma_2012_executive_summary_final.pdf
2. *Энергия и энергоресурсы в глобальной экономике* : учеб. пособ. / И. А. Максимцев [и др.] ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. С. Г. Ковалева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 167 с.
3. *Мировой нефтегазовый рынок: инновационные тенденции* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energystategy.ru/Fab_ins/Fsource/FUral_book_MNGR-29.04.09.ppt&ei=GuiEUKLNL4aVswaXglHADw&usq=AFQjCNFj6FifHo2OeZa1Lkp6fCRdAgCxww&sig2=6KtnS08MJIsB8Wc2KAJV4g 1.
4. *Газ: особенности национального ценообразования* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://investcafe.ru/blogs/kudarec/posts/15943>
5. *Statistical Review of World Energy 2012* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bp.com/sectiongenericarticle800.do?categoryId=9037130&contentId=7068669>
6. *The Impact of a Globalising Market on Future. European Gas Supply and Pricing: the Importance of Asian Demand and North. American Supply* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2012/01/NG_59.pdf
7. «Газовая война» – третья афера года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsru.com/finance/21dec2005/illarionov.html>
8. *Росія – ЄС: старі й нові газопроводи* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.kontrakty.ua/gc/2011/24-25/7-rossiya-es-starye-i-novye-gazoprovody.html?lang=ua>
9. *Протокол про приєднання України до Договору про заснування енергетичного Співтовариства* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a27
10. *Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання та стимулювання* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2012/PP_01_2012_ukr.pdf
11. *Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalog/document?id=222032>
12. *Запаси газу на Юзівській та Олеській площах оцінено у 7 трильйонів кубометрів* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2012/02/29/317335/view_print/
13. *Ливень О. Проект будівництва LNG-терміналу набуває конкретних рис* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/news/proekt-budivnitstva-Ing-terminalu-nabuvae-konkretnikh-ris>
14. *Українська програма підвищення енергоефективності (UKEEP)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukeep.org/>

ΕΙ Ι ΟΑΙ ΟΒΑΟ²Β ΟΑ ΔΙ ÇΙ Ι Α²Ε ΔΕΙ ΕΙ ΑΙ - ΑΕΑΑΕ
 Ο×ΑΝΙ ΕΕ²Α Ι ΑΔΑΝΟΒΑΟΟΑΕΥΙ Ι ΑΙ ΔΕΙ ΕΟ

Досліджено науково-методичні підходи до оцінювання концентрації та рівня конкуренції на ринку перестраховування. Проведено аналіз конкурентного середовища функціонування учасників вітчизняного ринку. Запропоновано методу оцінки концентрації перестраховального ринку, яка найбільш точно характеризує розподіл ринкової влади його учасників.

The article examines the scientific and methodological approaches to the assessment of concentration and competition on reinsurance market. The author has analyzed the competitive environment of national market functioning participants. The author has recommended the method of concentration reinsurance market estimation, which most accurately describes the market power distribution of its participants.

Конкуренція на перестраховальному ринку як іманентна складова ринкової економіки характеризує процес взаємодії та боротьби діючих на ньому компаній, потенційних партнерів і конкурентів, що спрямований на забезпечення найвигіднішої позиції для учасника на ринку, яка забезпечить йому можливість захисту від конкурентних сил або впливу на них із вигодою для себе і створить кращі умови для реалізації перестраховальних послуг. З огляду на зазначене виникає необхідність формування відповідних теоретико-методологічних підходів до оцінювання конкурентного середовища перестраховального ринку України з метою розрахунку концентрації та розподілу ринкової влади між його учасниками.

Дослідження теоретико-методичних проблем оцінювання конкурентного середовища страхового ринку здійснювали вчені-економісти: О. О. Гаманкова, В. Д. Бігдаш, А. М. Єрмошенко, Г. В. Кравчук, О. В. Козьменко та ін. Водночас відсутні наукові праці, присвячені методиці розрахунку концентрації на ринку перестраховування та її практичного застосування в сучасних реаліях.

Метою статті є дослідження науково-методичних засад оцінювання концентрації і рівня конкуренції та розроблення практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Основними показниками, які застосовують для оцінювання конкурентного середовища ринку, є коефіцієнт ринкової концентрації (показник монополізації) та коефіцієнт ринкової конкуренції (індекс Херфіндала–Хіршмана). Однак ці коефіцієнти не застосовують на такому вагомому сегменті страхового сектору, як ринок перестраховування. Відтак, запровадження наявної методики визначення ринкової конкуренції на вітчизняному перестраховальному ринку є доречним і необхідним для відображення відповідних ринкових процесів та їхньої динаміки на ньому.

Концентрацію ринку можна обчислити різними способами, однак найпоширенішим способом її розраховують як суму часток найбільших учасників ринку [1, с. 195]:

$$CR_m = \sum_{k=1}^m O_k, \quad (1)$$

де CR_m – коефіцієнт концентрації m найбільших учасників ринку;

O_k – частка найбільшого учасника ринку;

m – кількість учасників.

Однак індекс концентрації не відображає розподілу часток як усередині груп найбільших фірм, так і за межами груп – між аутсайдерами, а відтак не сповна характеризує потенціал ринкової влади. Тобто, розрахунок цього показника, показуючи частку ринку, що належить певній групі компаній, не дає вичерпної інформації про інших учасників ринку, їхньої частки та кількості на ринку.

Другий показник, за допомогою якого оцінюють ступінь концентрації на ринку, є індекс конкуренції Херфіндаля–Хіршмана (*HHI*), котрий розраховують за формулою [2, с. 171]:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2, \quad (2)$$

де S_i – частка i -го учасника ринку (як правило, продажі, активи тощо);

n – кількість учасників-продавців на ринку.

Індекс (*HHI*) обчислюють як суму квадратів часток усіх учасників ринку. Тобто, на противагу коефіцієнта концентрації, індекс Херфіндаля–Хіршмана подає інтегральні дані за частками всіх учасників ринку, а тому адекватніше оцінює ступінь монополії та рівень концентрації ринкової влади. Проте його складніше розрахувати, оскільки необхідно мати дані щодо ринкової частки всіх компаній.

При цьому максимальне значення індексу Херфіндаля–Хіршмана, яке дорівнює 10000, відповідає ситуації, коли одному продавцеві належить увесь ринок (за умови, що S_i виражена у відсотках і $S_i = 100\%$). При значеннях індексу, що наближаються до максимального, говорять про ринок домінуючої фірми з конкурентним середовищем (*dominant firm with competition*). Тобто, максимальне значення індексу Херфіндаля–Хіршмана свідчить про монополізацію ринку однією компанією.

За умови, якщо представлено у нормованих частках, його значення також адекватно представляє кількість олігополістів і ступінь концентрації ринкової влади в «їхніх руках». Так, чим вищим є значення індексу, тим менше продавців на даному ринку, і навпаки. Зокрема, у США цей індекс використовують як індикатор в антимонопольній політиці уряду за такою шкалою [3]:

- 1) $HHI < 1000$ – простежується низька концентрація ринкової влади;
- 2) $1000 < HHI < 1800$ – ринок оцінюють як помірковано концентрований;
- 3) $HHI > 1800$ – ринок оцінюють як висококонцентрований.

Однак індекс Херфіндаля–Хіршмана не є адекватною характеристикою ступеня і якості монополії в усіх випадках. Зокрема, він не дає змоги виявити олігополію домінуючої сукупності малих олігополістів з одним або двома великими конкурентами, що є олігополією, протилежною до олігополії ринку домінуючої компанії з конкурентним середовищем.

У науковій літературі часто тривають дискусії стосовно того, за часткою якої кількості найбільших компаній доцільно оцінювати концентрацію ринкової влади. Так, у США розраховують показник частки чотирьох найбільших фірм конкретної галузі, у Німеччині про домінуюче становище фірм свідчить належність трьом компаніям половини всього ринкового обороту. За офіційними даними Нацкомфінпослуг, показники концентрації обчислюють за першими 3-ма, 10-ма, 20-ма, 50-ма, 100-ма та 200-ма страховиками. Однак при цьому не зазначені критерії, за якими визначають рівень монополізації страхового ринку. Цілковито інша методика наведена у Законі України «Про захист економічної конкуренції», відповідно до якої монополієм (домінуючим) вважають становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконані такі умови:

- сукупна частка одного суб'єкта господарювання на ринку товару перевищує 35%;
- сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50%;
- сукупна частка не більш ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70%, і при цьому вони не доведуть, що стосовно них не виконані умови конкуренції, визначені Законом.

Відповідно до цього Закону ринкову владу розподіляють лише за 1-м, 3-ма і 5-ма учасниками, що не може надати вичерпної інформації про рівень монополізації на перестраховальному ринку.

Враховуючи, що вітчизняний ринок перестраховування є ринком олігополії домінуючої сукупності малих олігополістів, визначальна у цьому контексті класифікація ринків Увільяма Шепарда за критерієм сукупної ринкової частки чотирьох підприємств-продавців [4, с. 222]:

- щільні/компактні ринки або ринки із щільною олігополією (*tight*);
- нещільні або просторі ринки (*loose*).

При цьому У. Шепард ринки з просторою олігополією вважає одними з ринків ефективної конкуренції. Класичні, або т. зв. ранні моделі олігополії, базовані на концепції сподіваних варіацій А. Боулі, яка передбачає, що кожен з учасників ринку при прийнятті стратегічних рішень у своїй поведінці виходить

із множини припущень (здогадів, гіпотез, очікувань) стосовно реакції конкурентів на певні зміни його власної поведінки, а тому важливо знати рівень концентрації 4-х, 8-ми або 10-ти найбільших компаній ринку для того, щоб реально оцінити ступінь впливу їхньої поведінки на умови функціонування ринку.

У табл. 1 представлено розраховані нами показники концентрації ринку перестраховування за обраними характеристиками для 4-х, 8-ми та 10-ти найбільших його учасників.

Таблиця 1

**Індекси концентрації ринку перестраховування за різними критеріями
(за станом на 01. 01. 2012 р.), %***

Ознака учасника ринку (частка від загальноринкового)	CR_4	CR_8	CR_{10}
Активи	22	39	46
Власний капітал	28	46	51
Гарантійний фонд	42	62	66
Страхові платежі	20	38	44
Обсяг страхових платежів, що передано у перестраховування	29	46	52
Отримані перестраховальні премії від резидентів	75	84	86
Отримані перестраховальні премії від нерезидентів	96	98	98
Перестраховальні виплати на користь резидентів	54	67	72
Перестраховальні виплати на користь нерезидентів	94	97	98

* Складено за даними страхового рейтингу «Insurance Top» за 12 місяців 2011 р.

Як видно з розрахунків, наведених у табл. 1, ступінь концентрації ринку перестраховування, розрахований за обраними критеріями, є різним. Зокрема, якщо розглянути рівень концентрації перестраховального ринку за фінансовими можливостями його учасників, то зазначимо такі закономірності: коефіцієнт концентрації CR_4 для перших чотирьох, CR_8 для перших восьми, CR_{10} для перших десяти найбільших перестраховиків на ринку найвищий за обсягами гарантійного фонду. Тобто, якщо частка перших чотирьох компаній за наведеним вище критерієм становить 42%, то перших десяти – 66%, а саме – більше половини ринку. Це свідчить, що ринок є високонцентрованим за обсягами гарантійного фонду учасників ринку перестраховування. Відтак, на ринку є незначна частка висококапіталізованих перестраховиків, фінансові можливості яких зможуть забезпечити гарантії виконання зобов'язань за перестраховальними договорами.

Розглянувши концентрацію ринку перестраховування за основними критеріями перестрахової діяльності, зазначимо, що найбільша концентрація для перших чотирьох, восьми та десяти найбільших учасників ринку перестраховування спостерігається за отриманими перестраховальними преміями від нерезидентів (96%, 98%, 98%) та здійсненими на їхню користь перестраховальними виплатами (94%, 97%, 98%). Доходимо висновку про досконалу щільність ринку зовнішнього перестраховування за Шепардом. Відповідно, частка 10-ти перестраховиків у зборі перестраховальних премій і перестраховальних виплатах становить близько 100%, тобто ці перестраховики забезпечують практично всю діяльність з перестраховування ризиків іноземних страховиків.

Дещо нижча, однак усе-таки висока, концентрація характерна для перестрахової діяльності з резидентами. Частка перших 4-х становить 75%, а 10-ти перестраховиків 86% у надходженнях премій від резидентів та 54% і 72% – у перестраховальних виплатах на їхню користь. Тобто ринок перестраховування за критеріями зовнішнього і внутрішнього перестраховування можна вважати згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції» високомонополізованим, адже частка п'яти учасників ринку перевищує 70%.

Проведемо розрахунки індексу Херфіндала–Хіршмана на ринку перестраховування, який, на відміну від коефіцієнта концентрації, характеризує розподіл ринкової влади між усіма учасниками ринку. У табл. 2 наведено значення індексу для всіх перестраховиків за різними критеріями.

Індекс Херфіндаля–Хіршмана на ринку перестраховування, розрахований за різними критеріями (за станом на 01. 01. 2012 р.)*

Ознака ринку	ННІ
Активи	323,0
Власний капітал	406,0
Гарантійний фонд	778,0
Страхові платежі	326,0
Обсяг премій, переданих у перестраховування	490,0
Перестраховальні премії, отримані від резидентів	4111,0
Перестраховальні премії, отримані від нерезидентів	8987,0
Перестраховальні виплати на користь резидентів	1569,0
Перестраховальні виплати на користь нерезидентів	7577,0

* Складено за даними страхового рейтингу «Insurance Top» за 12 місяців 2011 р.

Дані таблиці підтверджують значну концентрацію ринку за основними показниками перестрахової діяльності. Так, за індексами *ННІ*, розрахованими за показниками, що характеризують саме перестраховальну діяльність, ринок перестраховування є висококонцентрованим, що означає наявність монопольної групи перестраховиків на вітчизняному ринку. Зокрема, *ННІ* за отриманими перестраховальними преміями не перевищує 1800, а це свідчить про низький рівень конкуренції на ринку. Цей факт підтверджує нашу думку про те, що *ННІ* недостатньо для визначення реальної структури ринку перестраховування за якісними критеріями учасників ринку, який є ринком олігополії домінантної сукупності малих олігополістів. Водночас, якщо оцінювати за показниками у наведеній вище шкалі, що визначають рівень капіталізації перестраховиків, ринок перестраховування є неконцентрованим та конкурентним, оскільки *ННІ* не перевищує 1000.

Розраховані значення індексу Херфіндаля–Хіршмана дають змогу підтвердити тезу, що на вітчизняному ринку перестраховування існує олігопольна структура перестраховальної діяльності стосовно нерезидентів.

Зазначимо, що індекс Херфіндаля–Хіршмана через свою чутливість до зміни ринкової частки учасника може тільки побічно свідчити про величину економічного прибутку, отриманого від монопольної влади на ринку. Інформативним показником міри розподілу певної ознаки між об'єктами є індекс Джині, значення якого зручно представляти графічно за допомогою кривої Лоренца [2]. Індекс відтворює інформацію, що відображає крива Лоренца, характеризуючи різницю між фактичним розподілом змінної та гіпотетичним станом, у якому ця змінна має рівномірний розподіл, тобто у гіпотетичному стані всі учасники ринку перестраховування перебувають у рівному становищі, що дорівнює нульовому значенню індексу. Концентрація є повною, коли значення змінної припадає на одного учасника ринку, а значення індексу Джині у такому випадку – 100%.

Індекс Джині, який дає змогу відстежити динаміку нерівномірності розподілу показника сукупно на різних етапах, часто наводять без опису угруповання сукупності. Відповідно, чим на більшу кількість груп поділена одна й та сама сукупність, тим вищим для неї буде значення коефіцієнта Джині. Крива Лоренца графічно відображає нерівномірність розподілу певної ознаки, й у випадку використання цієї кривої для дослідження концентрації ринку показує взаємозв'язок між часткою компаній на ринку і часткою ринку за певною ознакою, що обчислюють з акумульованими сумами, від найдрібніших до найбільших компаній.

Індекс Джині чисельно дорівнює площі фігури під кривою Лоренца (заштрихована ділянка на рис. 1–4). При цьому на горизонтальній осі відкладають акумульовану частку учасників ринку, а на вертикальній – частку ринку за відповідною ознакою.

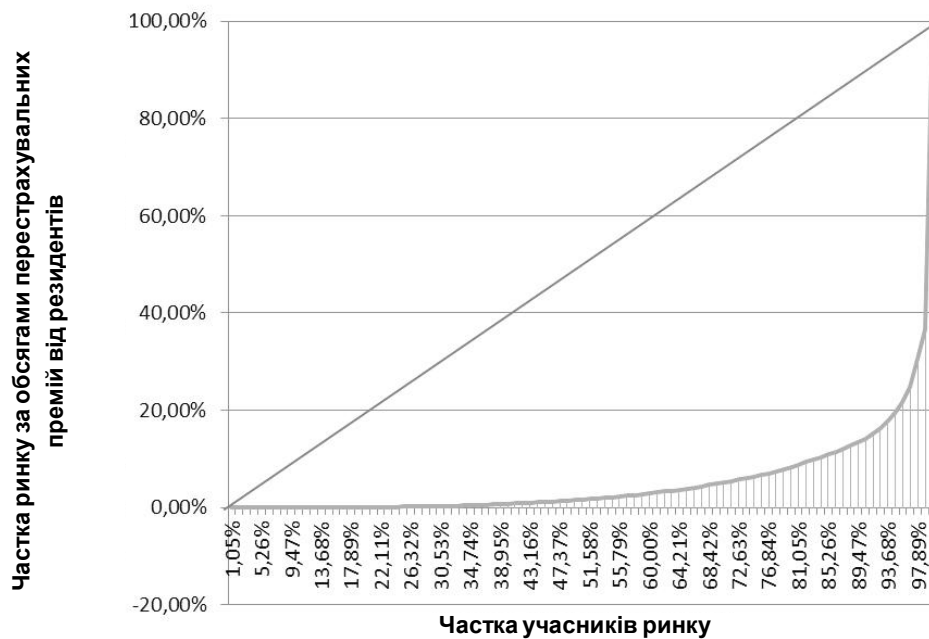


Рис. 1. Крива Лоренца, що відображає концентрацію перестраховальних премій, отриманих від резидентів на вітчизняному ринку

Як свідчить рис. 1, у 20% найменших учасників ринку перестраховування сконцентровано лише 0,05%, 40%—0,79%, 80%—8,37% усього обсягу отриманих перестраховальних премій від резидентів, а на 20% найбільших компаній припадає майже 91% усіх надходжень премій від резидентів.

Аналогічна ситуація, але зі ще більшим ступенем концентрації, характерна для ринку найменших учасників за отриманими перестраховальними преміями від нерезидентів. Із рис. 2 видно, що на 80% малих учасників ринку перестраховування припадає лише 0,68% надходжень усього обсягу перестраховальних премій від нерезидентів, а на 20% найбільших компаній припадає 99% усіх перестраховальних премій від нерезидентів.

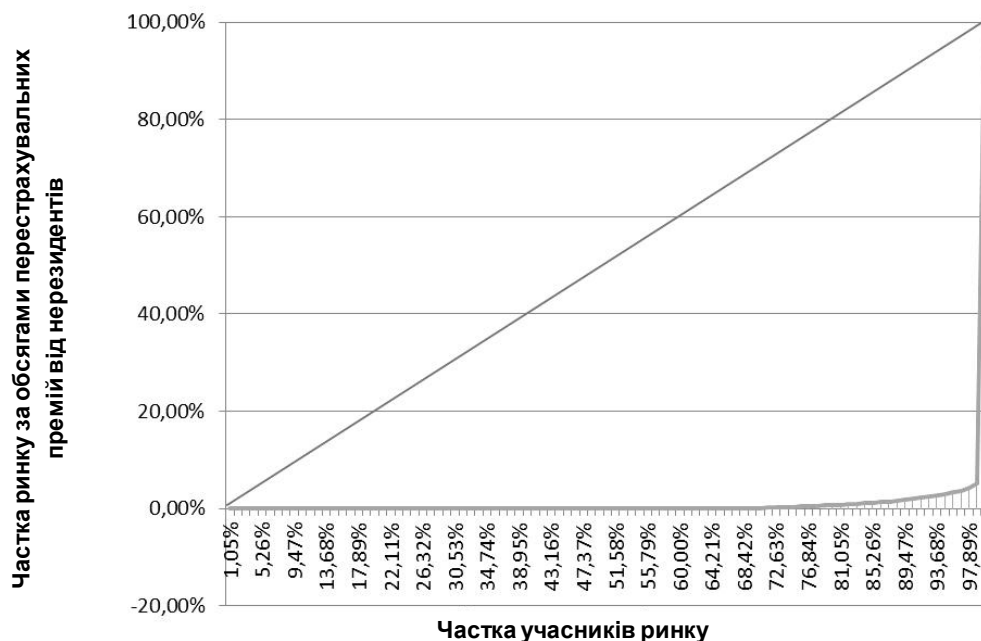


Рис. 2. Крива Лоренца, що відображає концентрацію перестраховальних премій, отриманих від нерезидентів

Схожа динаміка, з високим ступенем концентрації, характерна для ринку найменших його учасників за обсягами перестраховальних виплат на користь нерезидентів (рис. 3).

Дані рис. 3 ілюструють такі тенденції: у 20% найменших учасників ринку перестраховування сконцентровано лише 0,001%, 40%—0,58%, 80%—12,96% усього обсягу перестраховальних виплат резидентам компаній-учасників ринку перестраховування. І лише на 20% найбільших компаній припадає майже 87% усіх обсягів перестраховальних виплат резидентам.

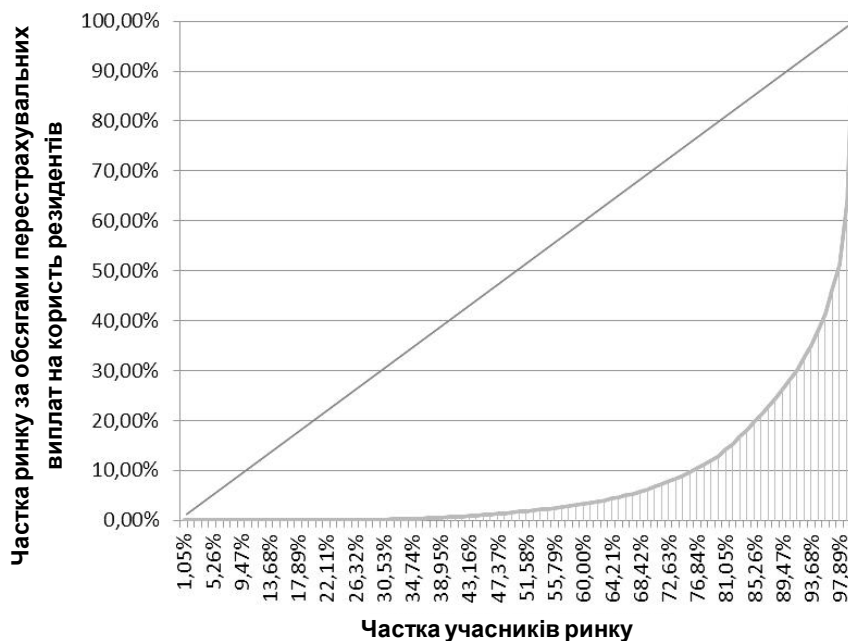


Рис. 3. Крива Лоренца, що відображає концентрацію перестраховальних виплат на користь резидентів

Крива Лоренца, проілюстрована на рис. 4, підтверджує наші висновки за результатами попередніх розрахунків коефіцієнтів монополізації та ринкової конкуренції. Відповідно, у 20% найменших учасників ринку перестраховування сконцентровано лише 0,001%, 40%—0,005%, 80%—0,12% усього обсягу перестраховальних виплат, здійснених нерезидентам. Разом із тим, на 20% найбільших компаній припадає майже 99% усіх обсягів перестраховальних виплат на користь нерезидентів.

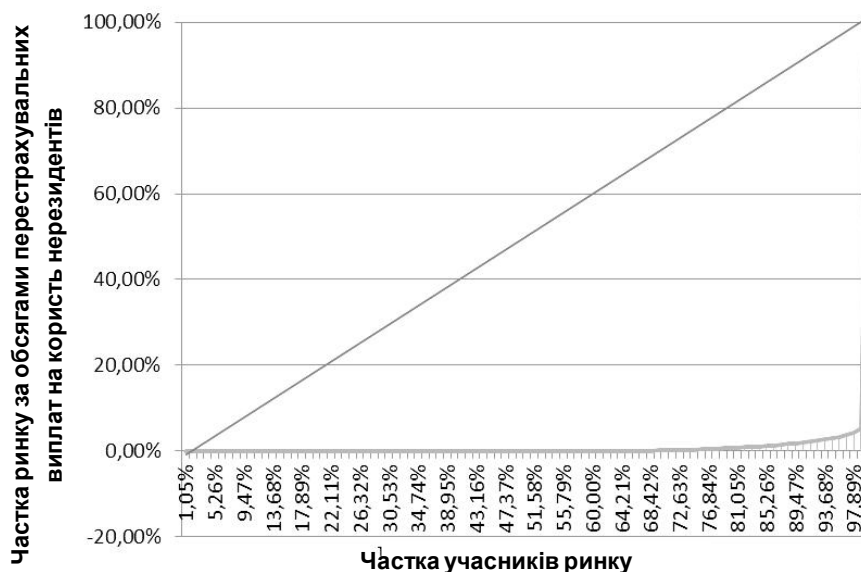


Рис. 4. Крива Лоренца, що відображає концентрацію перестраховальних виплат на користь нерезидентів

Отже, з аналізу нерівномірності розподілу і концентрації учасників ринку перестраховування за певними критеріями зробимо висновок, що вітчизняний ринок перестраховування має ознаки наявності домінантної групи малих компаній, за помірної концентрації ринкової влади «в руках» цієї групи за загальними ознаками компаній-учасників цього ринку. При цьому за показниками, що характеризують власне перестрахову діяльність, ринок є висококонцентрованим, а відтак монополюним, а саме на ньому простежується наявність монополюної групи великих компаній, які сконцентрували у себе більше 90% перестрахової діяльності.

З одного боку, високий рівень концентрації на перестраховальному ринку свідчить про: більшу довіру з боку страховиків до потужних перестраховиків, які сконцентрували значні обсяги ресурсів; можливості залучення коштів для здійснення інвестицій в національну економіку; зростання стійкості великих перестраховиків до прояву кризових явищ; забезпечення гарантій виконання зобов'язань за договорами перестраховування та формування належного рівня іміджу і репутації на світовому ринку перестраховування. З іншого – домінування на ринку великих перестраховиків дає змогу приймати на відповідальність значні ризики, отримуючи високі прибутки, що в період кризи може призвести до втрати контролю над ризиками неплатоспроможності; надмірна ризиковість великих перестраховиків за договорами перестраховування менш контрольована з боку національних наглядових установ, що негативно позначатиметься в майбутньому на їхній фінансовій стійкості та ефективності функціонування вітчизняного ринку перестраховування.

Для точнішого оцінювання конкурентного середовища перестраховального ринку і визначення стратегічної ринкової поведінки його учасників пропонуємо застосування, крім зазначених вище показників ринкової концентрації та конкуренції, індексу Джині й графічного зображення результатів за допомогою кривої Лоренца, оскільки саме цей показник характеризує нерівномірність розподілу певної ознаки й показує взаємозв'язок між часткою компаній на ринку і часткою ринку за певною ознакою.

Література

1. *Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України : теорія, методологія, практика : моногр. / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.*
2. *Гальперин В. М. Микроэкономика : в 2-х т. / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов ; [общ. ред. В. М. Гальперина], Т. 2. – СПб. : Экон. школа, 1999. – 346 с.*
3. *Baye Michael. Managerial Economics and Business Strategy. 6 New York / Michael Baye. – NY : McGraw-Hill Irwin, 2007.*
4. *Тарасевич Л. С. Микроэкономика / Л. С. Тарасевич, П. Л. Гребенщиков, А. И. Леусский. – М. : Юрайт Издат, 2003. – 560 с.*

Ірина ПАНАСЮК

НОВА ПОЗИЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ АВІАКОМПАНІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ
ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ РОЗВИТКУ

Досліджено сучасний стан вітчизняних авіакомпаній та відокремлено основні проблеми їх поточного та стратегічного розвитку. Запропоновано необхідні заходи для подальшого динамічного розвитку українських перевізників на світовому ринку.

It was investigated, that the modern position of Ukrainian airline companies and separated the main problems of their instant and strategical development. There was offered the necessary measures for subsequent dynamic development of Ukrainian transport on world market.

Формування загальносвітового економічного простору дає змогу повітряному транспорту займати ключову позицію у розвитку сучасної економіки. Динамічний розвиток авіакомпанії дуже залежний від багатьох зовнішніх факторів, таких як стан економічної кон'юнктури; динаміка основних макроекономічних показників; зміни у сфері регулювання повітряного транспорту; політика лібералізації; зміни у структурі галузі; укладання союзів між авіакомпаніями; жорстка конкуренція між перевізниками, особливо на міжнародному рівні; проблеми оновлення парку повітряних суден. З метою завоювання нових позицій на ринку авіаційних послуг багато авіакомпаній розпочали освоювати нові магістральні та внутрішні маршрути, впроваджувати технологію моделювання діючих маршрутів на основі аналізу попиту на них та обсягу пасажирообороту, тим самим посилюючи і так украй гостру конкуренцію.

Активний розвиток та зростання попиту на перевезення є основними завданнями для перевізника [1]. Проте певна частка маршрутів для українських авіакомпаній є збитковими, що чітко простежується на етапі освоєння нового сегмента ринку. З метою забезпечення прибутковості таких рейсів пропонується ряд основних заходів: продовження маршруту на незначну відстань до пункту, що має важливе туристичне чи геополітичне значення; «розрив» маршруту для комерційної вигоди на основі детального аналізу попиту на даний пункт; застосування спільних дій з авіакомпанією-партнером для комерційного завантаження; підписання угоди з партнером про спільну експлуатацію з визначенням блоку місць до кінцевого пункту маршруту; підписання угоди щодо блоку місць для організації туристичних поїздок.

У зв'язку з цим актуальним є проведення дослідження у галузі авіаційних перевезень та їхнє моделювання, розроблення теоретичних, методичних та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності їхньої діяльності в умовах мінливого ринкового середовища.

Наукові дослідження й теоретичні розробки у сфері моделювання авіаційних перевезень були розглянуті у працях таких науковців, як Н. Є. Полянська, Д. О. Бугайко, К. О. Похиленко, І. О. Козлюк, А. Євтушенко, М. Сікеріна.

Дослідження процесів моделювання авіаційних маршрутів та розвитку механізму їх встановлення, що створюється в сучасних умовах, відкриває нові наукові напрямки у теорії та практиці перевезень на авіаційному транспорті. Отже, розвиток такого механізму дає поштовх перетворенню авіаційної галузі на ринково орієнтовану, здатну ефективно функціонувати і мати змогу інтегруватися в загальноєвропейську транспортну систему.

Складність об'єкта дослідження та нестабільність економічних показників, що призводить до зниження пасажирообороту, а внаслідок цього до збитковості рейсів, є основною причиною дослідження й запровадження нових стратегічних заходів для забезпечення беззбитковості маршрутів авіакомпаній.

Метою статті є аналіз проблемних питань стратегічного розвитку пасажирських перевезень, розроблення методики перспективних заходів при побудові маршрутної мережі авіакомпанії.

Авіація є втіленим продуктом науково-технічного прогресу, поступу науки, що дав змогу людині опанувати і використовувати повітряний простір. Ефективна господарська діяльність підприємств авіаційної галузі, що можлива лише за умови високого рівня їх економічної безпеки, виступає в сучасних умовах ключовим критерієм розвитку держави, визначає її місце у світовому співтоваристві [1–2].

Попри те, що історія авіації в Україні нараховує не одне десятиліття, сучасний стан цієї пріоритетної в умовах інноваційного розвитку світової економіки та зростання міжнародної конкуренції галузі не можна вважати прийнятним [3].

Рівень добробуту населення найбільшою мірою визначає інтенсивність використання авіаційного транспорту, а відтак впливає на ефективність господарської діяльності авіаційних компаній. Це знаходить підтвердження в наслідках останньої фінансової кризи, коли в Україні зменшився рівень ВВП у розрахунку на одну особу, і ситуація у авіаційній галузі значно погіршилась. Водночас виявлені тенденції є підґрунтям для визначення подальших тенденцій розвитку вітчизняної авіації [4].

Одним із найбільш ефективних важелів економічного регулювання повітряного транспорту є комерційна співпраця між авіакомпаніями з метою забезпечення беззбитковості авіарейсів та комфортних маршрутів для пасажирів шляхом їх моделювання. Це відбувається з різних причин, проте найчастіше – з метою беззбитковості рейсу, розширення продажів своїх перевезень та адаптації до умов жорсткої конкуренції.

При цьому на початковому етапі відбувається освоєння і завоювання ринкової ніші. Після цього зазвичай спостерігається значне зменшення їхньої частки при збільшенні величини витрат. Ситуація, при якій постійні витрати не супроводжуються зростанням продажів, свідчить про насиченість ринку та заповнення ринкової ніші [5].



Рис. 1. Основні сфери впливу на моделювання маршрутів авіакомпанії

Моделювання маршрутів та об'єднання крупних авіакомпаній значно утворює позицію авіакомпанії на ринку повітряних перевезень. При впровадженні таких заходів слід відмітити ряд позитивних складових цього процесу: розрахунок та задіяння необхідної кількості працівників і різноробочих;

скорочення системи управління; оптимізація маршрутів та рейсів для найбільшої вигоди пасажирів та авіакомпанії; зниження витрат за рахунок контролю за конкуренцією через застосування єдиних авіатарифів на певних авіалініях; спільні для авіакомпаній-перевізників продажі та реклама, що сприяють розширенню мережі агентств з продажу без збільшення витрат; покращення фінансового становища перевізників; спільне для авіакомпаній-перевізників здійснення акційних програм для постійних клієнтів; спільне обслуговування та закупівлі; маркетинг авіаперевезень.

При відкритті нових напрямків авіакомпанії здійснюють ряд важливих заходів щодо збору необхідної інформації, її аналізу та прогнозуванню власного обсягу перевезень з урахуванням роботи конкурентів та ряду інших факторів, що впливають на діяльність авіакомпанії.

Перспективний обсяг перевезень на кожній авіалінії визначають за допомогою аналізу з урахуванням темпів зростання/падіння ринку. При цьому керуються різноманітними методами прогнозування клієнтури. Після складання плану авіаційних перевезень формують план руху повітряного судна (ПС).

Для побудови плану руху повітряного судна необхідно згідно з планом авіаційних перевезень визначити кількість рейсів за кожним типом ПС відповідно до їх раціональної розстановки на основі чинника економічно комфортної відстані польоту. На кількість рейсів прямих впливають такі показники, як: прогнозований пасажиропотік; середня місткість певного типу повітряного судна; плановий коефіцієнт зайнятості пасажирських рейсів [3].

Зміна маршрутів або їхнє моделювання безпосередньо впливають на параметри економічної та виробничої діяльності авіакомпаній. Цей процес нерозривно пов'язаний із корегуванням тарифної політики авіаперевізника та формуванням певних чинників, що впливають на обсяг авіаційних перевезень (табл. 1, рис. 2).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на обсяг авіаційних перевезень

Перелік факторів	Стимулююча функції	Стримуюча функція
Макроекономічні	<ul style="list-style-type: none"> • Всесвітнє і національне зростання; • зростання особистого достатку; • поява нових сегментів ринку; • зменшення валютних обмежень; • зростання населення; • лібералізація ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • Спад виробництва; • девальвація валюти; • спад ВВП; • зростання вартості подорожей; • регулювання діяльності цивільної авіації
Мікроекономічні	<ul style="list-style-type: none"> • Модернізація повітряних суден; • зростання паливної ефективності повітряних суден; • здешевлення капіталу; • зниження собівартості 	<ul style="list-style-type: none"> • Зростання цін для покриття витрат; • експлуатаційні витрати перевищують інфляцію; • витрати на контроль шуму й емісії авіадвигунів; • нестача капіталу
Експлуатаційні	<ul style="list-style-type: none"> • Розширення мережі повітряних ліній; • нові аеропорти; • покращення організації обслуговування клієнтів 	<ul style="list-style-type: none"> • Велика завантаженість аеропортів; • погані комунікації; • використання передових технологій обслуговування



Рис. 2. Основні сфери впливу на моделювання маршрутів авіакомпанії

Розширення й подальше укрупнення кожного з рівнів та існуюча між ними конкуренція викликала ряд важливих питань, які можуть мати негативні наслідки для розвитку добросовісної конкуренції, можливостей для нових перевізників та задоволення потреб пасажирів [6].

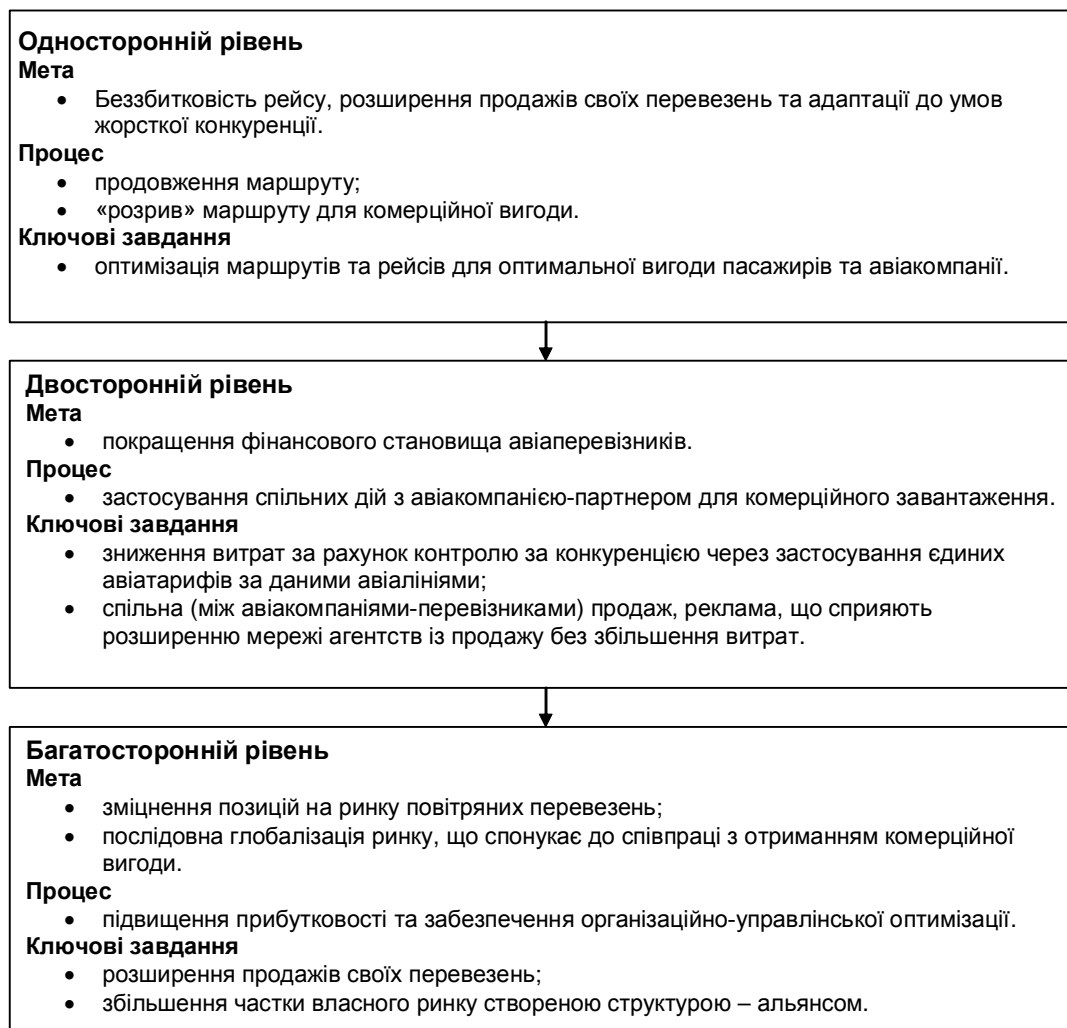


Рис. 3. Рівні та складові регулювання процесу моделювання маршрутів авіаційних перевізників

Практика створення альянсів авіакомпаній вже отримала широке розповсюдження, проте партнерські взаємовідносини в цих альянсах доволі складні й заплутані. Альянси, особливо масштабні, залишаються в центрі уваги регламентуючих органів влади, адже вони мають безпосередній вплив на доступність ринку та конкуренцію [7].

Аналіз сучасного ринку авіаційних перевезень дає змогу оцінити й виокремити такі фактори впливу на тенденції у розвитку сфери комерційної діяльності: погіршення діяльності традиційних авіакомпаній у зв'язку з активним просуванням на ринку низькобюджетних перевізників; зменшення пасажирообороту; укрупнення сегментів ринку повітряних перевезень завдяки вступу авіакомпаній в альянси чи створення інших об'єднань, що в кінцевому результаті приводить до консолідації фінансових ресурсів авіакомпаній.

Економічна стабільність авіакомпанії – це діяльність, спрямована на оптимізацію параметрів діяльності та її інтенсивність. Забезпечення стабільних параметрів діяльності і достатніх показників платоспроможності можна досягнути за умови приросту вхідних грошових потоків і оптимізації вихідних [6]. Приріст грошових потоків вказує не тільки на еквівалентне зростання доходів і витрат, а й на реальне збільшення прибутку авіакомпанії (рис. 3).

Висока вартість авіаційної техніки, швидке моральне старіння і вичерпування ресурсу експлуатації, необхідність у розвиненій наземній інфраструктурі не дає змоги замкнути дослідження важливих чинників забезпечення стабільності та стійкості експлуатанта лише на самій авіакомпанії, а піднімає цю проблему на галузевий рівень. Саме ця особливість сприяла формуванню такої особливої риси авіаційних підприємств як об'єднання авіакомпаній. Об'єднуючи зусилля і ресурси, суб'єкти авіатранспортної діяльності мають змогу швидше досягнути окреслених завдань. Розуміючи, що авіаційний комплекс є стратегічним для кожної розвиненої країни світу, то державна підтримка на законодавчому і виконавчому рівнях життєво необхідна [6].

Отже, специфіка діяльності авіакомпаній полягає у значній капіталоємності процесу організації повітряного перевезення. Необхідно зазначити, що авіатранспортна діяльність ускладнена жорсткою конкуренцією на внутрішніх і на зовнішніх ринках. Ці умови діяльності ставлять особливі вимоги до процесу управління авіакомпанією і потребують ряду заходів, які не лише дають змогу забезпечити ефективну організацію рейсів, а й закріплення компанії на ринку повітряних перевезень в умовах кризи. Цей аспект діяльності визначає таку особливу рису авіатранспортних підприємств, як конгломеративність, тобто постійне прагнення до об'єднання з іншими компаніями. При цьому відбувається вирішення завдань щодо зменшення витрат за рахунок зниження виробничих видатків, що досягається шляхом об'єднання виробничої програми та структури управління, оптимізація маршрутів та їхнє моделювання, корегування роботи ПС з метою збільшення комерційного завантаження та отримання прибутку.

Література

1. Ареф'єва О. В. *Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань : моногр.* / О. В. Ареф'єва, А. М. Штангрет. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2011. – 243 с.
2. Ареф'єва О. В. *Сучасний стан та ключові загрози для розвитку підприємств авіаційної галузі в Україні [Електронний ресурс]* / О. В. Ареф'єва, А. М. Штангрет // *Проблеми системного підходу в економіці.* – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_1/index.html
3. Полянська Н. Є. *Организация коммерческой работы на воздушном транспорте : моногр.* / Н. Полянська ; 2-е изд. [перераб и доп.]. – К. : НАУ, 2006. – 396 с.
4. Кулаев Ю. Ф. *Экономика гражданской авиации Украины : моногр.* / Ю. Ф. Кулаев. – К. : Фенікс, 2004. – 667 с.

Ростислав ПИНДА

DÄÄ²Í Í ÄËÛÍ ² Í ÐÍ ÄËÄÍ È ÖÓÍ ËÖ²Í Í ÖÄÄÍ Í ß
ÄÖÄ²ÄÄËÛÍ ÈÕ ÈÍ Ì Í ÄÍ ²Ë ÖËÐÄ-Í È

Розглянуто регіональні проблеми функціонування будівельних компаній. Досліджено вплив фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. на будівельний сектор економіки, зокрема на регіональному рівні.

The regional problems of functioning of build companies are considered work. Investigational influence of economic crisis 2008-2009 years on a build sector of economy, in particular at his regional level.

Істотний спад у будівельному секторі під час та після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. негативно вплинув на показники розвитку цього виду економічної діяльності та погіршення макроекономічних характеристик національного господарства, зменшення обсягів ВВП, податкових надходжень, погіршення забезпеченості населення житлом. Він став серйозною перешкодою на шляху післякризового відновлення інших галузей реального сектору економіки. Однак позитивним є те, що на всіх рівнях системної ієрархії управління протягом 2010–2012 рр. було прийнято низку стратегічних і тактичних програмних планових документів у контексті реалізації антикризових програм влади у будівельній сфері.

Окремим аспектам функціонування та розвитку будівельних компаній в Україні присвячені праці вітчизняних науковців і практиків, зокрема А. Беркути, А. Гойко, В. Кравченка, Ю. Манцевича, К. Паливоди, О. Удовенка, С. Щербініної, проте детальних досліджень за цією тематикою потребують регіональні проблеми функціонування будівельних компаній.

Очевидно, що цільовими орієнтирами вітчизняних стратегій та програм стали збільшення обсягів будівельних робіт і послуг, введення в експлуатацію житла, приміщень для освітніх, лікарняних та інших закладів соціальної сфери, забезпечення їх доступної вартості, покращення інвестиційної, інноваційної, фінансової та інтелектуально-кадрової забезпеченості вітчизняних підприємств та організацій будівельної сфери. Разом із тим, до позитивного зарахуємо також те, що законодавцями та представниками органів державного управління (зокрема найвищого ешелону влади) усвідомлено потребу і вжито організаційні заходи, спрямовані на усунення більшості системних недоліків інституціонального середовища комерційної господарської діяльності у будівництві.

Як влучно зазначається у праці [1], вирішення більшості завдань забезпечення сталого розвитку території залежить від сформованості належного економіко-правового поля щодо ведення господарської діяльності, включно з легким, справедливим і рівним для всіх економічних агентів доступом до господарських ресурсів і прав діяльності. Проте вітчизняна дозвільна система, зокрема у сфері регулювання та адміністрування будівельної діяльності, є бюрократичною і дуже обтяжливою. За оцінками експертів [2] хоча б один дозвіл щорічно отримує понад 50 % підприємств, а середній час на його отримання становить понад 35 днів; для отримання дозволу необхідно як мінімум 18 різноманітних процедур; витрати на отримання дозволу (більшою мірою йдеться про неофіційні витрати) можуть сягати до 200 % від вартості проектно-кошторисної документації [3].

Про суттєві недоліки дозвільної системи в Україні свідчать результати досліджень багатьох міжнародних економічних організацій. До прикладу, згідно з рейтингом легкості ведення бізнесу Світового Банку (Doing Business – 2012) за станом на початок 2012 р. Україна погіршила свою позицію на 3 пункти і опустилася на 152 місце (серед 183 країн) (рис. 1).

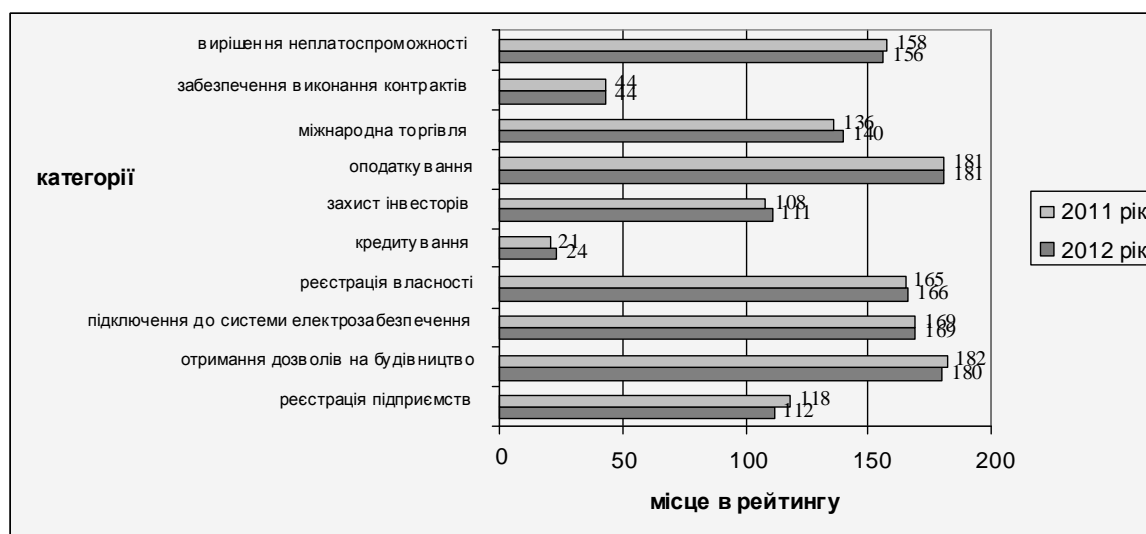


Рис. 1. Рейтингові позиції України за критеріями легкості ведення бізнесу Світового Банку у 2011–2012 рр. (складено автором за [4])

При цьому за рівнем легкості отриманням дозволів на будівництво наша держава займає 180 місце з 183 країн світу. Очевидно, що негативними наслідками такої ситуації в регіонах України є монополізація будівельного ринку та процедур доступу до нього, створення штучних бар'єрів для функціонування і розвитку неафілійованих будівельних підприємств та організацій (табл. 1).

Таблиця 1

Основні індикатори розвитку будівельної сфери в Україні, країнах Європи та Центральної Азії, Організації економічного співробітництва та розвитку в 2012 р. (складено автором за [4])

Показники	Україна	Країни Європи та Центральної Азії	Країни, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку
Кількість процедур, необхідних для отримання дозволу на будівництво, од.	21	20	14
Терміни отримання дозволу на будівництво, дні	375	238	152
Обсяги витрат на отримання дозволу на будівництво, % від доходу на одну особу населення	1462,3	440,8	45,7
Індекс захищеності інтересів інвестора	4,7	5,7	6,0
Індекс інвестиційної відкритості	5	7	6
Загальна податкова ставка, % від прибутку	57,1	40,4	42,7
Час на адміністрування податків, годин	657	302	186
Кількість процедур, необхідних для реєстрації власності, од.	10	6	5
Терміни реєстрації власності, дні	117	33	31
Обсяги витрат на реєстрацію власності, % від вартості	3,9	2,8	4,4

Хоча потрібно зауважити, що про дієві заходи з удосконалення дозвільної системи у будівельній сфері в Україні ведеться мова вже не перший рік. Це посилення спеціалізації дозвільних офісів (за видами дозволів) та створення єдиного офісу видачі дозволів на будівництво (досвід Румунії та Грузії) з об'єднанням процесів погодження будівельних проектів профільними та суміжними відомствами, розробленням та затвердженням науково обґрунтованих максимальних термінів (між вхідною та вихідною ланками) проходження дозвільної процедури (досвід Грузії, де в результаті встановлення термінів для видачі рішень лише у сфері будівництва – від моменту одержання санкцій від санітарного інспектора до моменту початку будівництва і погодження від бюро археології – кількість погоджувальних дій скоротилась з 29 до 17, а час на отримання дозволу на будівництво – з 285 до 137 днів. Уряд Канади, переглянувши будівельний кодекс, скоротив термін розгляду заявок на будівництво, згідно з яким повний цикл часу для погодження всієї документації з будівництва становить 77 днів), посиленням диференціації дозвільних заявок (проектів) на спрощення процедур і термінів погодження документів дозвільного характеру невеликим об'єктами, з обов'язковим впровадженням у діяльність дозвільних офісів принципу затвердження дозвільних заявок за замовчуванням (зокрема, за умови відсутності відмови з боку органів влади протягом максимально встановленого терміну на видачу відповідного дозволу (досвід Іспанії), з включенням до порядку проходження дозвільних документів вимоги щодо попередньої письмової оцінки адміністратором дозвільного офісу пакета документів, який подається підприємцем [1].

Зауважимо, що за результатами досліджень вітчизняних експертних організацій, зокрема Фонду «Ефективне управління», визначено, що найбільш проблемними сферами будівельного сектору в регіонах України у 2011 р. були надмірність оподаткування, корупція, нестабільність державної регіональної політики, інфляція, складність доступу до фінансування, проходження дозвільних та ліцензійних процедур (табл. 2).

Таблиця 2

**Найбільш проблемні фактори ведення бізнесу в будівництві та інших галузях
реального сектору економіки України у 2011 р. [5]**
(% респондентів, які зазначили фактор як проблемний)

Характеристики	Будівництво	Сільське господарство	Переробна промисловість	Транспорт і зв'язок	Загалом по Україні
Податкова політика	65	53	61	61	61
Корупція	66	50	56	62	57
Інфляція	36	28	32	24	32
Нестабільність місцевої та державної влади	30	31	29	29	29
Доступ до фінансування	28	18	24	21	24
Дозвільна система та ліцензування	28	29	23	27	24
Низька кваліфікація робочої сили	18	26	29	17	22
Митна політика	4	10	26	17	17
Нерозвинена інфраструктура	11	21	16	18	16
Злочинність і крадіжки	10	15	9	11	11
Погане здоров'я населення	9	10	10	9	10
Доступ до земельних ресурсів	3	14	10	10	10
Нерозвинена трудова етика	6	8	7	10	8
Валютне регулювання	3	3	6	5	5

Варто звернути увагу на те, що ці проблеми – найбільш гострі для функціонування саме будівельних підприємств, адже неефективність державної податкової політики вважають головною перешкодою життєздатності 65% керівників підприємств і організацій будівельної сфери (водночас як в середньому по Україні – 61%), наявність корупції – 66% (5%), інфляцію – 36% (32%), нестабільність місцевої та державної влади – 30% (29%), складність доступу до фінансування – 28% (24%), складність отримання дозволів та ліцензій – 28% (24%). Інші проблеми менш суттєві безпосередньо для будівельного комплексу.

Позитивним є той факт, що на усунення багатьох з вказаних перешкод розвитку будівельної галузі в регіонах України спрямовані заходи антикризових стратегій та програм центрального і регіонального рівнів управління. Так, у Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» Комітету з економічних реформ при Президентові України серед п'яти напрямів домінантних стратегічних перетворень визначено модернізацію інфраструктури та базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях та житлово-комунальному господарстві, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Серед безпосередніх проблем реформування ЖКГ та розвитку житлового будівництва визначено важкий фінансово-економічний стан підприємств, монополізація ринку та несприятливі умови для залучення приватних інвестицій. Відповідно ставляться завдання забезпечити рентабельність підприємств, скоротити кредиторську та дебіторську заборгованість галузі, створити конкурентне середовище, стимулювати техніко-технологічну модернізацію, енерго- та ресурсо-ефективність суб'єктів господарювання. Вирішенню цих завдань мають сприяти розвиток механізмів державно-приватного партнерства для модернізації інфраструктури, залучення фінансових ресурсів вітчизняних та міжнародних організацій на реалізацію інвестиційних проектів у галузі. Для цього пропонується внести зміни в Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та Кодекс України про адміністративні правопорушення (для посилення відповідальності працівників дозвільних офісів за порушення законодавства з питань видання документів дозвільного характеру, скасування документів дозвільного характеру, застосування яких є недоцільним та економічно невиправданим) та прийняти Закон України «Про містобудівний кодекс України» [6]. Втім, як бачимо, у цьому важливому стратегічному документі, що визначає пріоритети соціально-економічного розвитку країни, розвитку будівельного сектору в регіонах нашої держави, у тому числі як чинника стимулювання ділової активності у багатьох суміжних галузях економіки, концентрації ресурсного забезпечення для формування локальних виробничо-територіальних систем, приділено недостатньо уваги, а пропонувані заходи мають неконкретний та всезагальний характер. Більш того, за станом на 2012 р. ще не вирішено жодного з вказаних завдань.

Дещо більш сфокусованими на досягнення важливих цільових орієнтирів спрощення та удосконалення регуляторного середовища господарювання економічних агентів у регіонах України, в тому числі будівництва, є положення щорічних послань Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році» та «Модернізація України – наш стратегічний вибір», де основними пріоритетами економічного зростання визначено забезпечення захисту і реалізації прав власності, дотримання правил конкуренції, дерегуляцію і скасування недієвих та обтяжливих дозвільних процедур у будівництві, нагляду та контролю, гарантування єдиних «правил гри» на ринку для всіх суб'єктів господарювання, ефективну антимонопольну політику та підвищення інвестиційної привабливості економіки, формування ємного конкурентного внутрішнього ринку [7]. Проте знову спостерігаємо абсолютну відсутність уваги до конкретних операційних цілей, механізмів та засобів розвитку регіональних будівельних ринків. Серед завдань так званої «нової» регіональної політики як складової посткризового відновлення хіба що визначено розвиток сучасних форм міжтериторіальної економічної інтеграції та кооперації для більш ефективного освоєння ресурсів і розвитку регіональних економічних комплексів, кластерів, індустріальних парків як основи реалізації інноваційно-інвестиційних структурних зрушень, створення нових робочих місць [8].

Необхідно звернути увагу також на те, що й Кабінет Міністрів України оминув увагою розробку та імплементацію стратегії чи програми розвитку будівельного сектору України. Відтак ця галузь розвивається сама по собі, без визначених планових показників і характеристик, що є вкрай негативним, особливо на етапі посткризового економічного відновлення. На думку автора, саме цей аспект може слугувати однією з найбільш вагомих причин найбільшого серед видів економічної діяльності спаду у вітчизняному будівництві у 2008–2009 рр.

Отож, доводиться констатувати, що регіональні проблеми функціонування будівельних підприємств в Україні вже не перший рік не змінюються. Їхній перелік лише розширився, а складність – посилилася на етапі післякризового відновлення регіональних економік, адже, незважаючи на істотний спад у галузі внаслідок фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., який триває досі, антикризові програми уряду практично не стосуються підтримки та розвитку будівельної сфери. Більшість заходів державних, регіональних та місцевих програм сприяння розвитку будівництва на посткризовому етапі розвитку економіки залишаються декларативними, ідентичними до аналогічних програм попередніх років; обсяги фінансування заходів не є ресурсно- чи науково обґрунтованими, а самі програми часто ухвалюються із запізненням. З огляду на сучасний посткризовий період розвитку економіки положення та цільові орієнтири зазначених стратегій та програм потребують адекватного коригування. Аналогічна ситуація спостерігається й у системі державного програмування розвитку будівництва обласних центрів, міст, районів та окремих адміністративних одиниць.

Література

1. Васильців Т. Г. Удосконалення дозвільної системи діяльності малих і середніх підприємств [Електронний ресурс] / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
2. Довідка про стан виконання Резолюції учасників робочої зустрічі Президента України з промисловцями і підприємцями 27.11.2006 року та Указу Президента України від 28.04.2007 року № 363 «Про деякі заходи щодо вдосконалення регулювання підприємницької діяльності».
3. *Doing business in 2007: How to reform. Comparing regulations in 175 economies* / The International Bank of Reconstruction and Development
4. *Doing Business – Measuring Business Regulations (Doing Business in Ukraine)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>
5. Звіти про конкурентоспроможність України. – Всесвітній економічний Форум [Електронний ресурс] / Фонду ефективного управління. – режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf.
6. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава / Програма економічних реформ на 2010–2014 роки.* – Комітет економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс] / – Інтернет-ресурс Президента України. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>. – С. 69-70, 82-83.
7. *Модернізація України – наш стратегічний вибір : щоріч. Послання Президента України до Верховної Ради України.* – К. : НІСД, 2011. – С. 103, 122; *Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : щоріч. Послання Президента України до Верховної Ради України.* – К. : НІСД, 2012. – С. 48–73.
8. *Модернізація України – наш стратегічний вибір : щоріч. Послання Президента України до Верховної Ради України.* – К. : НІСД, 2011. – С. 113.

Валерія ПОДУНАЙ

ЄІ І ОАІ ООАЕУІ ² ÇАŃААÈ ÆЕÇІ А×АІ І В ОАДІ ²І А
«АЕІ І І ²ЕА ÇІ АІ Û»

Досліджено генезис теоретичних поглядів на термін «економіка знань». Встановлено взаємозв'язок цього поняття з аналогічними термінами і запропоновано просторову концепцію визначення «економіки знань».

The paper investigates the genesis of theoretical views on the term «knowledge economy», this concept is defined by the relationship with the same terms, and proposed the concept of the spatial definition of the «knowledge economy».

У теоретичних концепціях постіндустріального суспільства, економіка якого ґрунтується на широкому застосуванні наукового знання, роль інформації стає провідною. Зазначене підтверджується такими характеристиками глобального способу виробництва: надзвичайно швидкий темп; широкі масштаби та глибина змін у розвитку науки і техніки мають революційний вплив на всю світогосподарську систему, різні галузі матеріального виробництва і сфери послуг, що проявляється у змінах їхнього співвідношення, структурі зайнятості, технологічних процесів і форм організації виробництва. Для створення суспільного багатства знання та інформація стають вагомими за матеріальні фактори. Використання цих нових факторів забезпечує зростання ефективності виробництва та збільшення суспільного продукту. Відмінності між фірмами та країнами у сферах володіння інтелектуальними ресурсами зумовлюють нерівномірність розподілу суспільного багатства; у структурі суспільного виробництва збільшується питома вага високотехнологічного сектору, у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової, змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності; разом із процесами дематеріалізації виробництва, що об'єктивно зумовлено формуванням сучасного постіндустріального суспільства, основним фактором конкурентоспроможності економіки стає рівень її технологізації, а основним ресурсом добробуту кожної країни чи корпорації стає творчий та інтелектуальний потенціал.

Разом із тим, в умовах неминучого входження української економіки в систему світового господарства необхідним є забезпечення належної готовності до такої інтеграції, формування чітких уявлень щодо проблем та загроз, що виникають на цьому шляху, в тому числі у сфері інформатизації. Без повної готовності формування нової економіки в Україні не буде прискорення її розвитку, що призведе до загострення соціальних проблем і консервації нашого відставання не тільки від високорозвинених, а й від середньорозвинених країн.

Вивченню зазначеної тематики присвячені численні публікації відомих науковців, серед яких: К. Маркс, А. Маршал, Ф. Бекон, Т. Шульц, Ф. Махлуп, А. Чухно, В. Василенко, В. Геєць, О. Кратт, Л. Федулова, Г. Андрощук, А. Гапоненко, С. Кацура, О. Амоша, В. Мунтіян, О. Шевчук, О. Шмурікова, В. Ляшенко, які характеризуються глибиною та широтою охоплення досліджених проблем. Їхні розробки є ґрунтовними, проте проблема регіонального інноваційного розвитку та розбудови економічного простору потребує подальшого дослідження у зв'язку з докорінною зміною внутрішніх і зовнішніх умов функціонування господарства регіональних систем, активізацією економічних трансформацій з орієнтацією на забезпечення комплексності й ефективності.

Мета дослідження – проаналізувати напрацювання сучасної економічної думки щодо теоретичного визначення терміна «економіка знань», дослідити взаємозв'язок цього поняття з аналогічними термінами і запропонувати концепцію його визначення.

Зародження нової економіки супроводжується змінами у корпоративних культурах, запровадженням у великих світових компаніях посади «директор з управління знаннями», використанням інформаційних систем управління, розширенням повноважень підрозділів з управління персоналом і характеру їхньої діяльності, створенням патентних відділів, дослідницьких структур, сховищ знань та аналітичних підрозділів, виникненням неформальних мереж спілкування, удосконаленням нормативних документів, що регулюють порядок використання знань і стимулювання креативності персоналу.

Потрібно зазначити, що однією з проблем, з якими стикаються дослідники економіки знань, є відсутність згоди з приводу термінологічних аспектів цього поняття. У сучасній економічній літературі трапляються декілька термінів, які ототожнюють з поняттям «нова економіка»: економіка знань (економіка, що базується на знаннях, суспільство знань), інформаційна економіка (інформаційне суспільство), постіндустріальне суспільство, суспільство навчання упродовж життя, цифрове суспільство, суспільство мережевого інтелекту, глобальне суспільство та ін. У цих понять є спільні характеристики, водночас існують риси, властиві лише одному з цих термінів.

Виходячи з проведеного аналізу літературних джерел, можна дійти висновку, що загальним множителем, з яким ототожнюють всі вищенаведені терміни, є поняття «економіка знань». Незважаючи на властиві кожному з цих понять характерні риси, загальна назва сучасної економіки, до якої прагнуть більшість провідних країн світу, – саме «економіка знань». Цей термін в економічній літературі автори найчастіше використовують, тому ми вважаємо, що вивчення теоретичних засад сучасної економіки неможливе без чіткого розуміння терміна «економіка знань» і визначення генезису цього поняття з точки зору економічної теорії. Порівняльну характеристику поняття «економіка знань» подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика визначення поняття
«економіка знань»**

Дослідник	Тлумачення поняття
А. Гапоненко [4]	Економіка, заснована на знаннях, або ж економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує і використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності. Іншими словами, будь-яка економіка – і стародавнього Єгипту, й економіка феодальних держав Європи, і сучасна економіка розвинутих держав, і сучасна економіка африканських держав – тією чи іншою мірою заснована на знаннях.
Л. Федулова [12]	Економіка знань – це економіка, яка створює, розповсюджує і використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності. У такій економіці знання збагачують усі галузі, всі сектори і всіх учасників економічного процесу. Вона не тільки використовує знання в різноманітних формах, а й створює їх у вигляді науково-технічної та високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг і освіти.
В. Геєць [7]	Економіка знань («знаннєвомістка економіка») – це економіка, в якій і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який становить сукупність повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, які нагромаджені в свідомості людей і матеріалізовані в технологічних способах виробництва.
Г. Андрощук [2]	Економіка знань – це те принципово нове утворення, яка має прийти на зміну економіці винищення й експлуатації природи, економіці сліпого бажання людини отримати максимум прибутку. Її основою є не споживацький мотив людини, а прагнення задовольнити свої потреби так, щоб не завдавати шкоди природі, сприяючи при цьому її відтворенню.

К. Маркс у праці «Капітал» розглядав розвиток продуктивних сил як базис, а науково-технічний прогрес – як надбудову, що є результатом розвитку виробництва. Крім того, він вважав, що нововведення, при впровадженні яких відбувається вивільнення основного капіталу, є вдосконаленням, що дає змогу скоротити необхідну робочу площу чи подовжити експлуатаційний термін машин. Також К. Маркс обґрунтував реалізацію в інноваціях конкуренції цілей соціальних груп і творчість, що виникає як наслідок цієї конкуренції.

Неокласична школа (В. Джевонс, А. Маршалл, А. Пігу, Л. Вальрас, К. Менгер та ін.), вважали, що науково-технічний прогрес є заданим чинником у системі ринкової економіки й відзначали його важливість. Проте, на відміну від сучасної концепції ендogenous технологічного прогресу, ці науковці вважали науково-технічний прогрес зовнішнім фактором впливу на економічну систему, а не внутрішньою причиною економічного зростання. Прихильники неокласичної школи сповідували поведінку економічної людини (підприємець, споживач, найманий робітник), основною метою якої є максимізація прибутку та мінімізація витрат. При цьому основною категорією аналізу був маржиналізм, тобто економічна теорія, що пояснює економічні процеси та явища, виходячи із законів спаду граничних величин (гранична продуктивність, граничні витрати, гранична корисність, гранична дохідність) та закону попиту і пропозиції. Так, А. Маршалл вважав, що людський капітал є важливим чинником ефективного управління економікою, поряд із засобами виробництва та іншими видами капіталу. Кінцевий результат використання капіталу підприємства залежить від використання та застосування знань, тобто інновацій.

Родоначальником теорії «економіки знань» вважають Ф. Бекона, який в XVI–XVII ст. обґрунтовано довів необхідність і важливість одержання й використання інформації, тобто знань, в усіх сферах суспільного життя, і прогнозував посилення цих процесів у майбутньому, а також розробив вдалу класифікацію знань. Тривалий час ідеї Ф. Бекона не мали послідовників. Поширеною думкою є те, що сучасне уявлення про економіку знань бере початок у працях американського вченого Т. Шульца [12].

Вперше термін «економіка знань» використав у своїх працях Ф. Махлуп, з його допомогою він намагався підкреслити роль знань як вирішального фактора економічного зростання і суспільного розвитку [10]. На думку Е. Тоффлера, знання – це те, на чому заснована вся економічна система. На перший погляд, це невидимий ресурс – він не відображається на балансах підприємств, але проявляється у синергічному ефекті від найбільш ефективного використання таких ресурсів, як земля, капітал, праця [8]. Г. Клейнер економікою знань називає такий стан економіки, при якому знання стають повноцінним товаром; будь-який новий товар несе в собі унікальні знання; вони стають одним з основних факторів виробництва ретроспективного аналізу розвитку теорії «економіки знань». Науковець зіставив поняття «інформаційне суспільство» і «суспільство знань», довів принципову різницю між термінами «інформація» і «знання», визначив основні риси «економіки знань», обґрунтував необхідність ставлення до людських ресурсів у новій економіці аналогічно до інших видів ресурсів [9]. Л. Гохберг подає більше лаконічне визначення економіки знань як економіки, заснованої на інтенсивному й ефективному використанні знань [6].

Ретроспективний аналіз показує, що існують два контексти, два дискурси, в яких використовується і розвивається поняття «економіка знань»: науковий, у якому економіка знань виступає як емпірична гіпотеза, узагальнення особливостей і тенденцій розвитку сучасного суспільства, і політичний, де вона розглядається як політична мета і бачення майбутнього. Ці дискурси взаємозалежні, але існують за різними законами. Те, що в науковому дискурсі розглядається як гіпотеза, що заперечується іншими фахівцями і потребує уточнень і перевірок, у політичному представлено як декларацію, що найчастіше відрізняється за змістом від вихідної наукової концепції і дає не завжди правильні орієнтири розвитку [11]. З останнім твердженням можна посперечатися, оскільки це суб'єктивна оцінка, обумовлена відсутністю загальної методології формування та реалізації економіки знань і практичного досвіду її розбудови у пострадянських країнах.

У теоретичному аспекті головною сутністю концепції економіки знань є використання знань для продукування конкурентноспроможних на світовому ринку нових видів продукції та технології, тому варто погодитися з думкою Ю. Бажала [3], що практичний зміст інноваційної моделі розвитку та концепції «знанневої економіки» є тотожним. Модель інноваційного розвитку трансформувалася у концепцію «знанневої економіки», оскільки науково-технологічна інновація є лише фінальним результатом широкого спектра соціально-економічних чинників, багато з яких формуються і діють за межами виробництва, де здійснюються інновації. Мабуть тому деякі вчені ототожнюють економіку

знань з інноваційною економікою. Так, російські науковці стверджують: «Економіка знань проявляється у формі інновацій у різних сферах життєдіяльності населення, що дозволяє вважати її довгостроковою базою прогнозування і джерелом нововведень у суспільстві. Тому економіку знань можна трактувати як інноваційну економіку» [5].

Теоретично будь-яку економіку, що розвивається, можна вважати економікою знань, оскільки кожна економіка створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання і конкурентоспроможності [1]. Відмінність економіки знань полягає в тому, що за умов трансформації до економіки знань знання стають двигуном прогресу (технологічного, соціального тощо) чи виконують мінімально необхідну роль допоміжного чинника простого відтворення продуктивних сил – робочої сили та технологічної бази. На наш погляд, пошук взаємозв'язків, спільних характеристик та відмінних особливостей понять, що ототожнюються із терміном «економіка знань», є важливою складовою формування власного погляду на термінологію сучасних економічних тенденцій (табл. 2).

Таблиця 2

**Відмінності між основними типами економіки,
що характеризують стан світогосподарських зв'язків**

Тип економіки	Характерні риси	Відмінності
Інформаційна економіка	високий ступінь залежності економіки від інформації; широке застосування інформаційних технологій в бізнес-практиці; зростання значення ІТ-індустрії для економіки; значне збільшення інформаційної складової в собівартості продуктів та послуг; перетворення інформаційних продуктів в один із основних товарів	комп'ютеризація та автоматизація бізнес-процесів; збільшення обсягів та прискорення обробки і передачі бізнес-інформації
Інноваційна економіка	проривні інновації займають найбільшу частку в структурі інновацій; стабільне зростання частки наукомісткого сектору виробництва, зокрема в доданій вартості та зайнятості; зниження матеріаломісткості та енергомісткості виробництва завдяки активному запровадженню інновацій; більше половини показників економічної ефективності досягнуті за рахунок інноваційних чинників; спрямованість відтворювального процесу на досягнення технологічної конкурентоспроможності та ін.	результативний інноваційний процес; розвиток економічних процесів, що визначають спрямованість позитивних змін завдяки освоєнню досконаліших технологій; розширенню і оновленню номенклатури виробництва; залученню в обіг нових ресурсів;
Нова економіка	феномен «високотехнологічних компаній», що використовують Інтернет як основний економічний ресурс; глобальний кластер економіки, що виробляє програмне забезпечення або постачає технології для інших напрямів; набір електронних практик, які інструментально засновані на мережі Інтернет і спрямовані на створення нових моделей господарювання, підвищення продуктивності,	ядром нового типу економіки є перетворення інформаційних продуктів і послуг в об'єкт виробництва та споживання
Економіка знань	створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення зростання і конкурентоспроможності; усі сфери матеріального та нематеріального виробництва, виробничі та соціальні відносини розвиваються на основі динамічного прирощення та оновлення знань	у структурі суспільного виробництва збільшується питома вага високотехнологічного сектора; у складі виробленої продукції зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової; змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності

Нова економіка характеризується ускладненням бізнес-середовища у різноманітних проявах (наприклад, інформаційні ризики, стрімке старіння інноваційних технологій тощо), які неможливо перерахувати, оскільки для кожного суб'єкта господарювання вони своєрідні й індивідуальні. У відповідь на виникаючі ускладнення суб'єкти господарювання намагаються знайти приховані внутрішні резерви і нові шляхи підвищення ефективності використання ресурсів. Як відомо, будь-яка підприємницька діяльність спирається як мінімум на три види ресурсів – матеріальні, фінансові та людські [6]. Традиційно пошуки резервів та шляхів підвищення ефективності спрямовувалися саме на матеріальні і фінансові ресурси, що призвело до певної, хоча і не остаточної, їх вичерпності. Тому природно, що сьогодні перспективним є процес пошуку резервів та шляхів підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання у новому бізнес-середовищі спрямовується на людські ресурси, в яких приховані найбільші резерви, до цього часу невикористані. В цій ситуації людські ресурси стають на один щабель з фінансовими і матеріальними, а інвестування в них може дати не нижчий ефект. Розуміння цього спонукає нас ставитися до них так, як і до фінансових, і до матеріальних, тобто визнаємо, обліковуємо, оцінюємо, відображаємо у звітності.

Інформаційна економіка характеризується високими показниками зростання продуктивності праці за рахунок системного впливу нових технологій та інновацій, що в свою чергу призвело до зростання національних багатств найбільш високорозвинутих країн.

Сьогодні теорія інформаційної економіки є доволі неоднозначною економічною дисципліною. З одного боку, зараз в її рамках активно формується нове системне бачення сучасних економічних явищ, які недостатньо адекватно пояснюються за допомогою традиційних економічних концепцій або взагалі не є предметом їхньої уваги. З іншого боку, повноцінна інформаційна економічна система ще не сформувалася у жодній країні світу. Результатом науково-технічної революції другої половини ХХ ст. стала поява кількох нових галузей, у функціонуванні яких провідну роль відіграють не матеріальні й капітальні, а інформаційні та людські ресурси. Розвиток цих галузей більшою або меншою мірою вплинув на діяльність усіх інших, традиційних секторів економіки, але не змінив їх [3].

Інноваційну економіку характеризують наявність та широке використання сучасних інформаційних технологій і комп'ютеризованих систем, розвиненої інфраструктури, що забезпечує створення національних інформаційних ресурсів, прискорена автоматизація і комп'ютеризація всіх сфер і галузей виробництва і управління, створення й оперативне впровадження в практику інновацій різного функціонального призначення, наявність гнучкої системи випереджаючої підготовки і перепідготовки кваліфікованих фахівців [10]. Важливим для інноваційної економіки є також фактор ставлення до основної виробничої потужності суспільства – людини як виробника високоінтелектуальної та високоефективної праці. Саме тому інноваційна економіка потребує використання нової концепції підготовки кадрів, основою для якої є підтримка розвитку творчого потенціалу працівників, забезпечення постійного навчання працівників з метою підвищення рівня їх кваліфікації, співпраця з вищими навчальними закладами тощо.

Вищезазначене дає змогу визначити взаємозв'язок цих термінів і запропонувати візуалізацію просторової концепції «економіки знань», яка, таким чином, є своєрідним простором, де можуть формуватися і взаємодіяти на різних етапах та в різних модифікаціях усі типи сучасних економічних систем країн, незалежно від того, на що більшою мірою зорієнтована економіка окремо взятої країни – на інноваційну складову, на ступінь інформатизації суспільства або на програмне забезпечення досягнення глобального позитивного ефекту (рис. 1). У такому випадку знання виступатимуть своєрідним засобом побудови нового сучасного типу глобальної економіки.

Аналізуючи вищенаведене, на нашу думку, «економіка знань» – це економіка, яка створює, розповсюджує і використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності, в якій знання збагачують усі галузі, всі сектори і всіх учасників економічного процесу. Це простір для використання знань у різноманітній формі, створення їх у вигляді науково-технічної та високотехнологічної продукції, висококваліфікованих послуг і освіти.

Наприкінці ХХ ст. виникла об'єктивна ситуація, коли прогрес економічної науки перетворив її в нову сферу – економіку знань, що не могла без інформації не лише існувати, а й розвиватися. Виник принципово новий об'єкт за формою і змістом – синтез економіки й інформації.

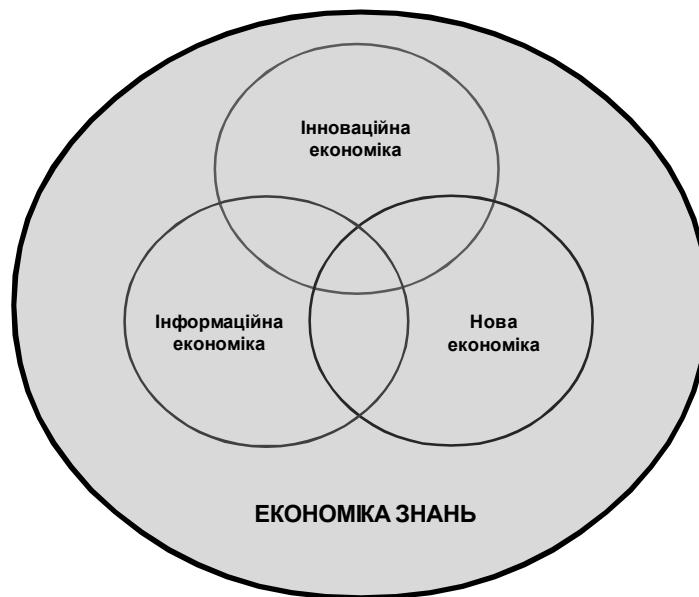


Рис. 1. Просторова концепція визначення терміна «економіка знань»

Отже, до особливих рис економіки знань належать: високий рівень частки послуг у виробництві ВВП; прискорення темпів створення, нагромадження й використання знань, що виражається, зокрема, у розширенні систем освіти й обсягу наукових досліджень; наростаючі зміни в інформаційно-комунікаційній сфері; поява інституту нового типу в сфері виробництва й використання знань у вигляді неформальних мереж; формування національних інноваційних мереж; розширення доступності освіти; формування сектору інформаційно-комунікаційних технологій; набуття політичного значення ролі знань в економіці; інтернаціоналізація економік, тобто їхня взаємодоповнюваність, взаємопроникнення і взаємозв'язок.

Запропонована концепція має за мету визначити «економіку знань» як простір, а саме «знання» як засіб для побудови сучасної економіки, що заснована на інноваціях, інформації та створенні нових моделей господарювання. Наступним кроком має стати аналіз кількісного та якісного співвідношення просторових сфер «інноваційної економіки», «інформаційної економіки» та «нової економіки» у національних економіках провідних країн світу, а також визначення найбільш оптимального співвідношення цих понять для досягнення стійкого глобального економічного розвитку.

Література

1. Ажажа М. А. *Інвестиції в освіту як фактор інтелектуального прогресу* / М. А. Ажажа // *Соціальна перспектива і регіональний розвиток : [наук.-пр. журн.]*. – Запоріжжя : КСК-Альянс, 2007. – Вип. 2. – С. 37–40.
2. Андрощук Г. А. *Прогнозирование инновационной деятельности на основе анализа активности глобальных фирм* / Г. А. Андрощук // *Проблемы науки*. – 2006. – № 5. – С. 40–47. – *Бібліогр.* : С. 46–47.
3. Бажал Ю. *Знаньева економіка: теорії і державна політика* / Ю. Бажал // *Економіка і прогнозування*. – 2003. – № 3. – С. 71–76.
4. Гапоненко А. Л. *Современный рынок знаний: понятие, участники, формы* / А. Л. Гапоненко // *Проблемы теории и практики управления*. – 2010. – № 6. – С. 55–64.

5. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.
6. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. Гохберг // Вопросы экономики ; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М., 1929. – 2003. – № 3. – С. 26–44.
7. Економіка знань та її перспективи для України : наук. доп. / [Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М., Данько М. С., Дем'яненко В. В.] ; Ін-т екон. прогнозув. НАН України. – К., 2005. – 168 с.
8. Економіка знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33052.doc.htm
9. Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории / Г. Клейнер // Высшее образование в России : [науч.-пед. журнал Мин-ва образов. Рос. Федер.] ; гл. ред. М. Б. Сапунов. – М., 1992. – 2006. – № 9, С. 32–37.
10. Старовойт О. В. Економіка знань у стратегії інноваційного розвитку освіти: автореф. дис. канд. філ. наук: 09.00.10 [Електронний ресурс] / О. В. Старовойт. – К. : Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова, 2010. – Режим доступу : <http://osvitata.com/osvita-ta-ekonomika/ekonomika-znan-u-strategi-innovatsiynogo-rozvitku-osviti/vsi-storinki.html>
11. Унтура Г. А. Экономика знаний как определяющий элемент новой экономики региона / Г. А. Унтура, А. В. Евсеенко // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 1. – С. 154–168.
12. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 12–25.

Водночас недостатньо дослідженими у вітчизняній науковій літературі залишаються проблеми формування вітчизняного ринку електроенергії, боротьби з монополізмом генеруючих компаній, участі на цьому ринку бізнесу та домогосподарств. Тому метою статті є оцінювання сучасного стану і ключових проблем вітчизняного ринку електроенергії та формування практичних рекомендацій щодо його реформування.

З метою вирішення енергетичних проблем і реформування паливної та енергетичної галузей у 1994 р. було розроблено Концепцію розвитку паливно-енергетичного комплексу України на період до 2010 р., у 1997 р. затверджено Державну програму енергозбереження (ДПЕЗ) на 1997–2010 рр. У зв'язку з тим, що економічний спад 1996–1999 рр. був більшим, ніж очікувалося, встановлених у програмі планових показників енергозбереження не вдалося досягнути внаслідок меншого споживання загальних запасів основних видів енергії і нестачі коштів на проекти в галузі енергозбереження [4].

Уряд спробував виправити ситуацію шляхом запровадження реформ на українському ринку електроенергії. Перша спроба мала назву «Концепція функціонування і розвитку оптового ринку електричної енергії України», яка була прийнята 24 січня 2002 р. [10]. У цьому документі задекларовано етапи переходу від моделі ОРЕ (об'єданого ринку електроенергії – ринку між виробниками та постачальниками електроенергії) до моделі «ринку двосторонніх договорів із балансуєчим ринком». Однак ця концепція повністю так і не була реалізована. У 2009 р. планувалось впровадження ринку двосторонніх договорів через аукціон, однак за відсутності відповідної нормативної бази ця ініціатива не набула чинності.

Друга спроба реформування енергетичного сектору мала на меті затвердити стратегічну програму національного енергетичного розвитку та пришвидшити реалізацію енергетичних реформ. Розпорядження №145-р щодо прийняття Україною національної Енергетичної стратегії на період до 2030 р. було затверджене урядом 15 березня 2006 р., але прийняті урядом програми модернізації та будівництва об'єктів енергетичного комплексу не були виконані.

Після затвердження Енергетичної стратегії України відбулися зміни у світовій та вітчизняній економіці. Зокрема, свої корективи внесла світова фінансова криза. Загалом відбулися значні зміни у світових тенденціях розвитку енергетики. Доцільно звернути увагу швидкий розвиток ресурсо- та енергозберігаючих технологій; «сланцеву революцію» у США; прискорення, розвиток та впровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії у Європейському Союзі.

На теперішній час зовнішня політика України зосереджена на процесі євроінтеграції, що передбачає: орієнтацію енергетичної галузі на охорону навколишнього середовища; підвищення енергоефективності та енергозбереження; адаптацію національного законодавства до норм ЄС. Усі вищезазначені факти привели до перегляду та створення у 2012 р. оновленого проекту Енергетичної стратегії України до 2030 р.

Ефективність використання електроенергії та енергоресурсів є ключовим завданням оновленої енергетичної стратегії. Зокрема, нею передбачається диверсифікація поставок палива, залучення іноземних інвесторів для поновлення видобутку бурого вугілля, що в майбутньому приведе до запланованого збільшення використання вітчизняних ресурсів у виробництві електроенергії та будівництва енергогенеруючих потужностей.

Проте підготовлений проект оновленої енергетичної стратегії потребує перегляду у частині, присвяченій розвитку альтернативної енергетики (до 2030 р. запланована частка виробництва електроенергії з поновлюваних джерел має зрости лише до 4,6%) для уникнення невиконання євроінтеграційних обіцянок України у цій сфері. В основу стратегії покладене щорічне зростання ВВП на 5%, в той час як ЄБРР прогнозує зростання в розмірі 3,5% у 2012 р., а МВФ – 3%. Таке завищення показника зростання економіки може призвести до невиконання стратегії та повторення шляху раніше ухваленого проекту.

Незважаючи на всі проблеми із впровадженням запланованих реформ, їх вимушений перегляд та недосконалість оновлення, співробітництво в енергетичній галузі між Україною та Європейським Союзом є одним із ключових пунктів їх спільної взаємодії. Документом, який допомагає обом сторонам планово організувати спільну роботу зі зближення своїх енергетичних ринків, є «Меморандум про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі між Україною та ЄС», який був підписаний 1 грудня 2005 р. [11].

У ході виконання вимог Меморандуму про порозуміння 1 лютого 2011 р. Україна стала повноправним членом енергетичного співтовариства. Вона взяла на себе виконання певних зобов'язань, серед яких відкриття ринків електроенергії та газу для непобутових споживачів, перенесення до національного законодавства директив і нормативних актів ЄС у сфері енергетики та їх імплементація («Директиви 2003/54/ЄС про загальні правила функціонування внутрішнього ринку електроенергії», «Регламенту № 1228/2003 стосовно умов доступу до мережі транскордонної передачі електроенергії», «Директиви 2005/89/ЄС стосовно заходів для забезпечення безпеки інвестування до системи електропостачання та інфраструктури»), які мали бути виконані до 1 січня 2012 р. [11].

Однак, як показав аналіз, здійснений українським незалежним аналітичним центром «Діксі Груп», не виконане жодне із задекларованих зобов'язань; процес імплементації суттєво затягнутий у часі, закритий від публічного доступу і не виходить за межі вузького кола осіб, і тому збільшується взаємне незадоволення учасників Співтовариства [12].

Для надання українській зовнішній і внутрішній енергетичній політиці прозорості й забезпечення енергетичної незалежності та безпеки уряду необхідно лібералізувати енергоринок та галузь електроенергетики загалом.

На даний час особливістю українського енергоринку є формування одним постачальником (ДП «Енергоринок») єдиної ціни продажу енергії на основі середньозваженої ціни від різних видів генерування енергії.

Схема ціноутворення електроенергії на ОРЕ виглядає так:

1) компанії, які займаються виробництвом електроенергії, – генеруючі компанії, такі як НАЕК «Енергоатом», ТЕС та ГЕС, ТЕЦ, орендарі генеруючих блоків ТЕС і ТЕЦ, продають її ДП «Енергоринок»;

2) ДП «Енергоринок» встановлює свою ціну на енергію, яка полягає у різниці між ціною продажу та ціною купівлі електроенергії і трансформується у відповідну націнку (65,95 грн./МВт-год. за станом на 10.08.2012 р.), яка включає оплату НЕК «Укренерго» за диспетчеризацію та передачу електроенергії магістральними та міждержавними мережами, збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, витрати на інфраструктуру ДП «Енергоринок», а також оплату загальносистемних технологічних витрат електроенергії в магістральних та міждержавних мережах [13]. Після обрахунку націнки встановлюється відповідна ціна продажу електроенергії розподільчим компаніям – облenerго і незалежним постачальникам;

3) наступний крок полягає у розподілі облenerго та незалежними постачальниками електроенергії між роздрібними та великими промисловими споживачами (рис. 1).

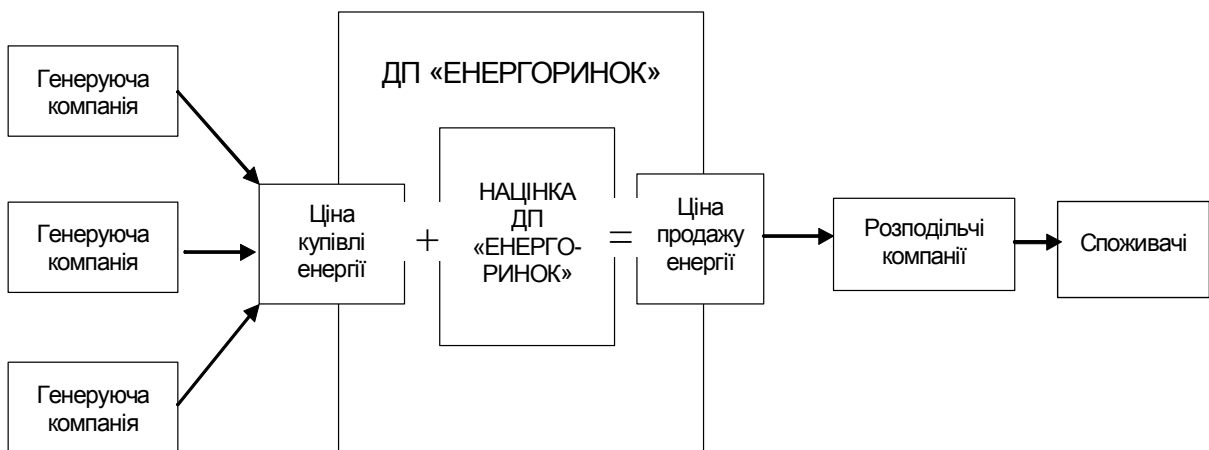


Рис. 1. Ціноутворення на гуртовому ринку електроенергії

Джерело: складено автором за даними [3].

Наведена на рис. 1 схема є неефективною, гальмує розвиток електроенергетичної галузі, а недосконале тарифне регулювання призводить до недоотримання генеруючими компаніями коштів за вироблену електроенергію, що в свою чергу не дозволяє їм вкладати інвестиції в модернізацію обладнання.

Як свідчать дані табл. 1, основними виробниками енергії на гуртовому ринку електроенергії є атомні та теплові електростанції, їхні частки на ринку становлять 44,11% та 49,19% відповідно. Середня ціна продажу електроенергії в ОРЕ становить 468,10 грн. Як бачимо, ціна кожної проданої мегават-години енергії ТЕС перевищує середньозважену ринкову ціну в 1,4 разу. Така відчутна різниця в ціні електроенергії ТЕС покривається так званою «прихованою субсидією», тобто відбувається перехресне субсидування теплових станцій АЕС та ГЕС.

Таблиця 1

Структура обсягів та ціни продажу електроенергії, що відпущена виробниками на гуртовий ринок електроенергії за станом на 10.08.2012 р.

Найменування показника	Поставка		Найменування показника	Ціна продажу грн./МВт-год.
	МВт-год.	%		
Обсяг електроенергії, що відпущена в ОРЕ	4 705 861	100,00	Середня ціна продажу електроенергії в ОРЕ виробниками,	468,10
в тому числі			в тому числі:	
АЕС	2 075 713	44,11	АЕС	213,21
ГК ТЕС	2 314 449	49,19	ГК ТЕС	665,83
ГК ГЕС	173 376	3,68	ГК ГЕС	321,82
ТЕЦ	131 794	2,80	ТЕЦ	1102,52
Інші виробники	9 531	0,20	Інші виробники	1 775,56
ВЕС	997	0,02	ВЕС	1227,70

Джерело: складено автором за даними ДП «Енергоринок».

На сьогодні середня ціна, за якою продають свою енергію ТЕС, становить 67,11 коп./кВт-год., в той час коли АЕС і ГЕС виробляють енергію, яка в середньому коштує 21,1 коп./кВт-год. та 5,91 коп./кВт-год. Відповідно [14]. Отже, при переході на систему двосторонніх договорів конкурентною залишається лише енергія, яку виробляють АЕС та ГЕС.

За даними «Інтерфакс-Україна», частка ТЕС і ТЕЦ у структурі виробництва електроенергії в 2011 р. становила 43,7%, атомних електростанцій – 46,5%. Зокрема, АЕС в 2011 р. збільшили виробництво електроенергії на 1,2% – до 90,24 млрд. кВт-год.; теплові електростанції (ТЕС) і теплоелектроцентралі (ТЕЦ) – на 8,7%, до 84,774 млрд. кВт-год. [15]. Загалом виробництво електроенергії в об'єднаній енергосистемі (ОЕС) України в 2011 р. зросло на 3,2% порівняно з 2010 р. – до 193,893 млрд. кВт-год.

Проаналізувавши розподіл виробництва електроенергії у 2011 та 2012 рр., можна зробити висновок, що на даний момент вилучення генеруючих потужностей ТЕС із об'єднаної енергосистеми України неможливе.

Згідно з Енергетичною стратегією України до 2030 р. основою електроенергетичної системи України залишатимуться теплові електростанції [16]. Особливістю теплової енергетики є те, що її робота протягом тривалого періоду відбувається в умовах надлишку встановлених потужностей енергоблоків ТЕС, що погіршує їхні економічні показники, тому передбачається поступове зниження надлишкових потужностей з приведенням їх до оптимальної величини у 2015–2017 рр. Вирішальне значення для теплової генерації має реконструкція та модернізація устаткування ТЕС, адже більшість ТЕС побудовані у 1950–1970 рр. із передбаченим терміном роботи від 30 до 50 р. На даний час близько 92% потужностей ТЕС відпрацювали розрахунковий ресурс експлуатації (100 тис. годин), 64% потужностей перевищили гранично допустимі норми ресурсу у 170 тис. год. [17].

Протягом 2011–2020 рр., відповідно до вищезгаданої стратегії, реабілітації потребуватиме 4,0 тис. МВт потужностей ТЕС; оновлення і збільшення потужності ТЕС на 10,0 тис. МВт шляхом заміни основного обладнання діючих енергоблоків і введення нових генеруючих потужностей на ТЕЦ в обсязі 2,0 тис. МВт. Необхідний обсяг капіталовкладень на 2011–2020 р. становить 75,8 млрд. грн. [16].

Що ж стосується другої за величиною підгалузі електроенергетики – атомної, то протягом 2011–2015 рр., за прогнозами, вичерпається ресурс 5 енергоблоків на Рівненській, Південноукраїнській і Запорізькій АЕС загальною потужністю 4415 МВт. Вартість реконструкції цих енергоблоків за попередніми оцінками становить близько 1,4–2,8 млрд. дол. США. Таку модернізацію можливо здійснити за допомогою підвищення тарифу АЕС до 25,5 коп./кВт-год. у 2011–2015 рр. [17].

Коефіцієнт використання встановленої потужності для АЕС є найвищим у галузі і становить близько 80% (для ТЕС – 33%), попри те, що майже 50% встановленої потужності становлять ТЕС. Зношення основних фондів і відповідно потужностей вже сягнуло допустимого значення у 55%, а на окремих станціях перетнуло критичну позначку у 70% [17]. Ситуація ускладнюється й тим, що протягом 2010–2019 рр. по черзі закінчуватимуться заплановані терміни експлуатації більшості енергоблоків АЕС. Частковим вирішенням цієї проблеми є подовження термінів експлуатації енергоблоків атомних електростанцій, проте для цього необхідні додаткові кошти для їх модернізації.

Підсумовуючи, можемо виокремити низку необхідних змін у вітчизняній енергетичній політиці. Зокрема, з метою її реформування необхідно:

1. Підвищити тарифи на електроенергію для всіх споживачів до економічно обґрунтованого рівня. Політика уряду стримує підвищення цін на електроенергію для потреб населення, компенсуючи це завищенням тарифів для промислових підприємств. Така ситуація призводить до зменшення конкурентоспроможності української промисловості, особливо підприємств, у собівартості продукції яких є значна частка витрат на електроенергію (хімічна, легка та харчова промисловість, чорна та кольорова металургія). Українському уряду потрібно врахувати досвід європейських країн та переглянути тарифи для населення. За оцінками відділу енергетичної та ядерної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень, у країнах Євросоюзу тарифи для населення вищі за тарифи на електроенергію для промисловості на 20–36% залежно від країни. У Російській Федерації тарифи на електроенергію для населення вищі на 4–20% залежно від регіону. Хоча у 2011 р. тарифи на електроенергію для населення підвищувалися вдвічі, вони залишаються найнижчими в Європі і на території СНД [15]. Сьогодні в Україні тарифи для населення в 2,3–5 разів нижчі від середнього роздрібного тарифу для промисловості залежно від категорії підприємства як споживача електроенергії [14].

2. Надати можливість бізнесу приватизувати деякі вітчизняні енергетичні підприємства при умові відкритого і прозорого конкурсу, оскільки об'єктивною потребою для галузі є залучення інвестицій для модернізації застарілого обладнання. На жаль, цей процес відбувається у протилежному напрямку, що може призвести до підвищення рівня монополізму. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості, за останні роки рівень зносу потужностей вітчизняних ТЕС збільшився з 65% до 90%. Відповідно до енергетичної стратегії розвитку галузі до 2030 р. тільки на модернізацію теплової енергетики необхідно 40 млрд. дол. Оскільки в бюджеті не передбачено витрат на реконструкцію та модернізацію ТЕС, кошти необхідно отримати від поступової приватизації. Для можливості здійснення впливу на діяльність приватизованих підприємств державі рекомендовано залишити за собою пакет у розмірі 25% плюс одна акція. Основні вимоги до кандидатів на приватизацію повинні включати такі пункти, як наявність необхідного капіталу, великий досвід роботи в енергетичній сфері та виконання всіх умов приватизаційного договору.

3. Запровадження нової моделі гуртового ринку електроенергії, яка базуватиметься на двосторонніх договорах. Необхідно охопити кілька сегментів ринку, що включатимуть: ринок довгострокових договорів (договори укладаються на купівлю-продаж електричної енергії на рік, квартал, місяць, тиждень наперед), ринок короткострокових договорів або енергетичну біржу (договори укладаються на постачання енергії на добу вперед) та балансуєчий ринок (забезпечуватиме відповідність між попитом та пропозицією у режимі реального часу протягом доби). Такий порядок продажу та купівлі енергії за договорами виключає участь посередника, тобто домовлятися про передачу енергії можна і з постачальником, і з виробником продукції.

4. Повна відмова від системи перехресного субсидування на внутрішньому енергетичному ринку. Перехресне субсидування виникає тоді, коли тариф на один вид послуг перевищує у декілька разів його економічно обґрунтований рівень, водночас як тариф на інший вид послуг не відшкодовує у повному обсязі витрат на їх надання. Для ринку електроенергії ситуація є такою: тарифи для промислових підприємств значно перевищують ринкову ціну, а тарифи для населення не покривають половини витрат. Крім того, за даними ДТЕК населення сплачує лише 30% собівартості використовуваної

електроенергії. Така система сповільнює розвиток економіки, що призводить до неможливості проведення своєчасних реформ у галузі.

Крім вище зазначеного, необхідно зосередитися на реалізації заходів щодо енергоефективності та енергозбереження, але при цьому уникати створення нових надлишкових генеруючих потужностей ТЕС та ТЕЦ. Потрібно сфокусуватися також на розвитку відновлюваних джерел енергії як альтернативи у задоволенні зростаючого попиту на електроенергію.

Зазначені вище проблеми неможливо вирішити в одній статті, тому подальші дослідження будуть проводитися в напрямі становлення біржового ринку електроенергії.

Література

1. Український інститут публічної політики [Електронний ресурс] // Енергетична безпека України 2020: виклики, можливості, сценарії. – Режим доступу : <http://uipp.org.ua/publication/proektni-publikatsiyi/energetichna-bezpeka-ukrayini-do-2020-roku-vikliki-mozhливosti-ta-stsenariyi.html>.
2. Сущенко О. Нова парадигма фінансового та економічного розвитку суспільства / О. Сущенко // Вільна енергія. – 2011. – № 1. – С. 6.
3. Прозорість та економічна обґрунтованість тарифів на електроенергію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irf.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=37028:2012-06-21-13-42-58&catid=28:news-euro&Itemid=32.
4. Гавриленко О. П. Екогеографія України : навч. посіб. / О. П. Гавриленко. – К. : Знання, 2008. – 646 с.
5. Вільха В. Перші кроки, що тривають вічність / В. Вільха // Дзеркало тижня. – 2010. – № 9.
6. Павленко К. «Розумні» мережі на варті енергетичної безпеки / К. Павленко // Вільна енергія. – 2011. – № 1. – С. 3.
7. Dahl Carol A. International Energy Market: Understanding Pricing, Policies and Profits / Carol A. Dahl. – USA, Penn Well Corporation, 2004. – 166 p.
8. Jinye Zhao. Long-Run Equilibrium Modeling of Emissions Allowance Allocation Systems in Electric Power Markets / Jinye Zhao, Benjamin F. Hobbs, Jong-Shi Pang // Operations Research. – 2010. – Vol. 58. – № 3. – P. 529–548.
9. Faaij A. P. C. Emerging international bio-energy markets and opportunities for socio-economic development / Faaij A. P. C., Domac J. // Energy for Sustainable Development. – 2006. – Vol. 10, Issue: 1. – P. 7–19.
10. Постанова Кабінету міністрів України від 16 листопада 2002 р. № 1789 «Про схвалення Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1789-2002-%D0%BF>.
11. «Шостий спільний звіт про виконання Меморандуму Україна-ЄС щодо енергетичного співробітництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaport.net/uk/news/ua/t/1203/27/2764424>
12. Громадська організація «Діксі груп». Рік в Енергетичному Співтоваристві: добре стоїмо? – К. : СіПа, 2012. – 72 с.
13. Аналіз цін, що склалися в ОРЕ з 1 по 10 серпня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.er.gov.ua/doc.php?f=2697>.
14. Реформування ринку електроенергії в Україні: кому вершки, а кому корінці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/reformuvannya_rinku_elektroenergiyi_v_ukrayini_komu_vershki_a_komu_korintsi-103896.html.
15. Тарифні тупики української енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/tarifni_tupiki_ukrayinskoji_energetiki-87972.html.
16. Енергетична стратегія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energoatom.kiev.ua/ua/about_nngc/esu2030.
17. Інвестиції в енергетику: Стоимість п'ятилетки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://research.astrum.ua/research/Investitsii_v_energetiku__Stoimost_pyatiletki_1.aspx?site_id=1830307517.

ОАІ ДАӨЕ×Í² ÇАÑААЕ ДІ ÇАЕӨЕӨ АОА²ЕУІ Т - ААЕӨÇ²

Розглянуто основні засади розвитку вугільної галузі. Визначено передумови зміни обсягів споживання вугілля у світовому господарстві. Окреслено основні тенденції функціонування вугільної галузі в Україні.

Basic principles of development of coal industry are considered in the article. Pre-conditions of change of volumes of consumption of coal are marked in a world economy and outlined basic tendencies of functioning of coal industry in Ukraine.

Невід'ємним компонентом сталого соціально-економічного розвитку кожної країни є питання забезпеченості її основними видами паливно-енергетичних ресурсів. Звичайно, не всі країни містять у своїх надрах у достатніх для внутрішнього споживання обсягах стратегічні енергоресурси (багато країн отримує їх шляхом імпорту), проте усі змушені максимально раціоналізувати їхнє споживання і забезпечити доступність на перспективу. До стратегічних енергоресурсів належить вугілля, яке, володіючи унікальними фізико-механічними і хімічними властивостями, протягом багатьох століть служить суспільству важливим органічним видом палива.

Вагомий внесок у розвиток вугільної галузі зробили такі науковці, як: О. Амоша, О. Власюк, Ю. Гавриленко, І. Луніна, С. Некрасов, В. Попов, Л. Стариченко, О. Стогній та ін. Проте доробок науковців не вичерпує потреби у дослідженнях специфіки функціонування вугільної промисловості в сучасних умовах.

Метою статті є дослідження теоретичних засад щодо особливостей розвитку вітчизняної вугільної галузі.

У господарській діяльності споживають кам'яне вугілля, антрацит (вугілля з найвищим ступенем вуглецю – 95–96%), буре вугілля, або лігніти, і торф. Найчастіше використовують кам'яне вугілля, яке поділяється на енергетичне, сферою застосування якого є енергетика, побут, хімічна промисловість, та коксівне, яке використовується винятково у металургії.

Одним із найперспективніших вважається використання вугілля на основі гідрогенізації (метод отримання з твердого палива синтетичного рідкого палива) для виробництва рідкого та газоподібного палива. Лігніти і торф використовують переважно у побуті та на місцевих теплових електростанціях. Європейський досвід показує, що в сучасних умовах використання бурого вугілля в енергетиці може бути рентабельним лише при його спалюванні поблизу вугільних кар'єрів, що позбавляє витрат на транспортування (цей досвід використовується також на Кансько-Ачинському родовищі в РФ, Екібастузському – у Казахстані та інших родовищах лігніту) [1, с. 86].

Незважаючи на те, що нині вугілля за значущістю поступилося місцем найголовнішому енергоресурсу – нафті та газу, споживання його у світовому господарстві постійно зростає, що пов'язано із невпинним зростанням цін на вуглеводневі джерела енергії; потребою у виробництві більших обсягів електроенергії на обігрів чи охолодження, спричинену зміною кліматичних умов у багатьох країнах; покращенням соціально-економічних умов у багатьох раніше депресивних регіонах.

О. С. Власюк зазначає: «... загалом промисловий видобуток вугілля здійснюють понад 50 країн світу, а споживають – понад 70 країн (родовища вугілля виявлено більш як у 90 країнах світу)» [1, с. 86]. На міжнародному вугільному ринку за різними оцінками сьогодні працює близько 140 активних виробників [2; 3].

За оцінками експертів Комітету з енергетики ООН, вугілля забезпечує близько 27% усього світового виробництва енергії, займає друге місце (24%) у світовому балансі після нафти (39%) і домінує у видобутку електроенергії (34–40%) [4]. Загальні світові обсяги видобування вугілля щороку зростають

в середньому на 4,5%. Простежується цікава двостороння тенденція: в країнах, що розвиваються, особливо в Китаї (світовий лідер із споживання вугілля) – висхідна динаміка споживання вугілля, а у більшості передових країнах світу вже протягом кількох десятиліть вона є спадаючою. Натомість в останніх відбуваються такі процеси, що визначають формування паливно-енергетичного балансу на довгострокову перспективу [5, с. 9, 10]:

1. Значне зростання наукових розробок, особливо серед нових напрямів розвитку енергетики. Вагомим підтвердженням цього є зростаючі темпи подання патентних заявок у Європейський патентний офіс (рис. 1).

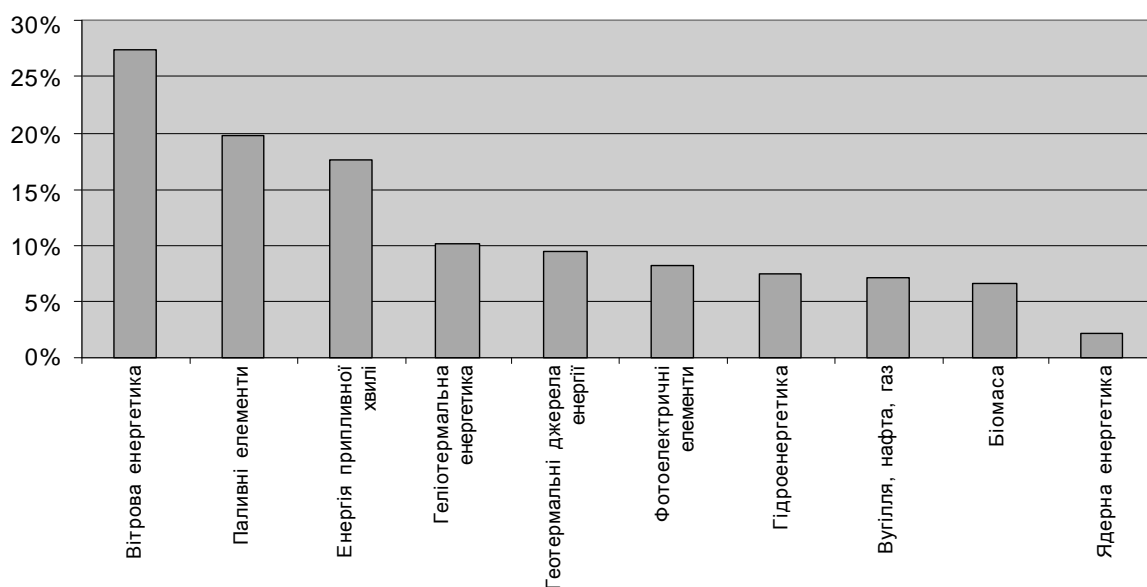


Рис. 1. Середні річні темпи приросту заявок, що були подані до Європейського патентного офісу протягом 1998–2009 рр. за напрямами енергетики

Джерело: складено автором за даними [6].

2. Розвиток і використання екологічно чистих енергетичних технологій. Спалювання вугілля призводить до викидів значних обсягів парникових газів, відтак країни, де першочерговими пріоритетами є здоров'я населення та екологія, на перспективу будуть зменшувати використання вугілля, незважаючи на його цінову привабливість, та оснащувати виробництво сучасними інноваційними технологіями. Такі прогнози також оголосили у звіті Міжнародної енергетичної агенції за 2010 р. «Перспективи енергетичних технологій: сценарії і стратегії до 2050 року» [7].

3. Перехід народного господарства із «сировинної економіки» до «інноваційної економіки», чи «економіки знань», що базується на інтелектуальних наукоємких ресурсах і технологіях? та перетворює знання на основний фактор розвитку.

Важливо зазначити, що протягом останніх 50 років у багатьох країнах Європи вугільна галузь зазнала суттєвої реструктуризації. Однак різні можливості в економічному, фінансовому, політичному, геологічному, технічному та соціальному аспектах змушували їх підбирати індивідуальні організаційно-економічні механізми щодо розвитку галузі та збереження енергетичної безпеки. Підсумовуючи шлях їхнього розвитку, можна виокремити такі основні проблемні блоки:

– необхідність пом'якшення соціальних наслідків. Владні структури багатьох країн були змушені оперативним чином забезпечити альтернативними робочими місцями скорочених із закритих шахт працівників, враховуючи їх вузькоспеціалізованість та часто непридатність до інших видів діяльності. Особливо важливим також було погашення соціальної напруги, яка панувала у монопромислових районах і містах, де вугільне підприємство часто було основним роботодавцем, забезпечуючи не лише робочі місця, а й більшість соціальних і культурних послуг населення, відповідно, формуючи їхню купівельну спроможність [8, с. 15];

Теоретичні засади розвитку ...

– позбавлення державних субсидій і необхідність залучення коштів у реалізацію проектів «нової» інфраструктури. Процес реструктуризації галузі доволі капіталомісткий і потрапив під значну залежність від прямих іноземних інвестицій, особливо у східноєвропейських країнах;

– відсутність адекватної інформації щодо подальших напрямів політики реструктуризації. Найбільш чутливі до таких структурних змін суспільні групи страждали від перебування в інформаційному вакуумі внаслідок відсутності точної інформації про стан розвитку галузі, можливості та перспективи. Звільнені працівники, які володіли доступом до інформації та допоміжних послуг (сприяння зайнятості, перекваліфікація), мали вищі показники повторного працевлаштування, ніж ті, хто звернувся за такими послугами через тривалий час після втрати робочого місця [8, с. 17].

Сьогодні функціонування вугільної галузі в Україні характеризується двома суперечними тенденціями:

1. Вуглевидобування є базовою галуззю вітчизняної енергетики, забезпечуючи 35% виробництва електроенергії (рис. 2), а також 4,1% від загальних обсягів реалізованої промислової продукції. Крім того, особливо відчутним є її соціальне значення, оскільки вона безпосередньо забезпечує близько 250 тисяч робочих місць із вищою за середню заробітною платою [9; 10].

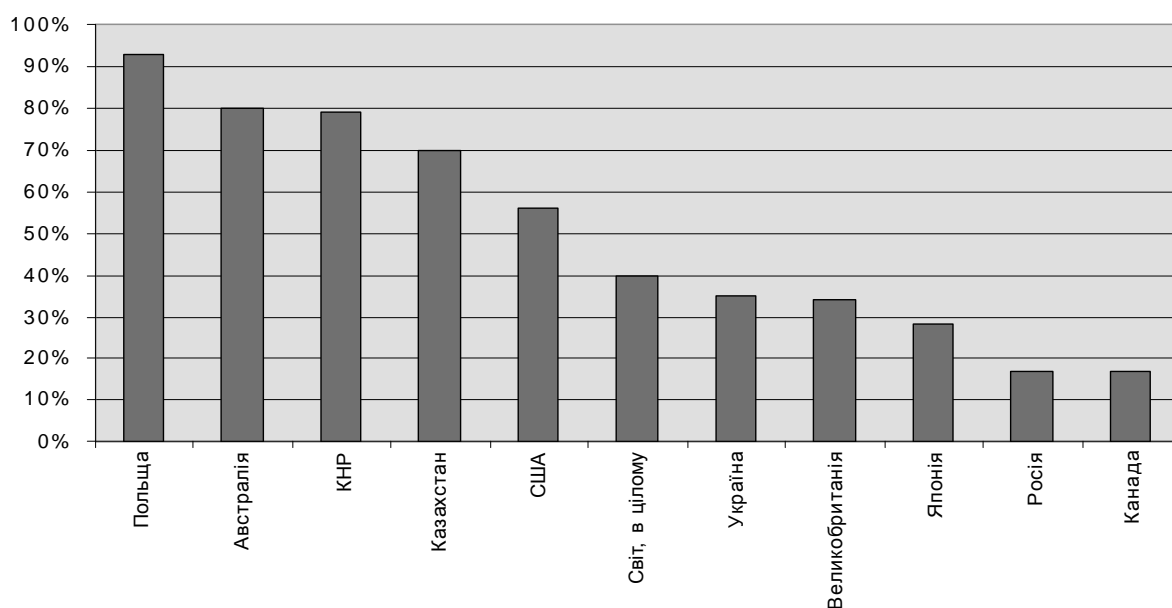


Рис. 2. Частка вугілля у виробництві електроенергії у різних країнах світу в 2010 р.

Джерело: [9].

2. З іншого боку, вугільна галузь не поповнює бюджет, а навпаки – обтяжує його субсидуванням, а також, внаслідок давно застарілої матеріально-технічної бази, створює умови підвищеної небезпеки для робітників і справляє негативний вплив на екологію.

На Європейському континенті Україна займає друге місце після Польщі з видобування кам'яного вугілля (табл. 1).

Таблиця 1

Найбільші виробники кам'яного вугілля в Європі 2010–2011 рр. (млн. т)

Країна	2010 р.	2011 р.
Польща	76,6	76,3
Україна	54,4	61,8
Великобританія	18,4	18,3
Німеччина	14,1	13,0
Чехія	11,4	11,3
Іспанія	8,4	6,6

Джерело: [10].

Відчутна стагнація вугільного сектору економіки України сьогодні вимагає ґрунтовних досліджень теоретичних та прикладних аспектів щодо покращення функціонування вугільної галузі у розвинених економіках, позитивний досвід яких сприятиме розробленню організаційно-економічних заходів щодо активізації розвитку вітчизняної вугільної галузі. Проте не кожен ефективний закордонний механізм може бути апробованим на сучасному «українському ґрунті», оскільки кожній країні властиві певні особливості, обумовлені її соціально-економічним розвитком, наявністю енергоресурсів, інституційним забезпеченням і державним регулюванням, політикою енерговиробництва і споживання, структурою інвестицій, а також рівнем інтеграції з підприємствами суміжних галузей-споживачів вугільної продукції.

Література

1. Власюк О. С. Вугілля як стратегічна енергетична перспектива України / О. С. Власюк, Д. К. Прейгер // *Стратегічні пріоритети*. – 2008. – № 4. – С. 85–95.
2. Лунина І. Реструктуризація угольної промисловості: європейський опыт и ситуація в Україні / І. Лунина, К. Хиршхаузен // *Вопросы экономики*. – 1998. – № 5. – С. 53–65.
3. Попов В. М. Социальные инвестиции в реструктуризацию угольной отрасли России: опыт, проблемы, перспективы / В. М. Попов, А. М. Гаркавенко // *Уголь*. – 2007. – № 3. – С. 19–21.
4. Щодо сприяння модернізації вугільної промисловості в процесі структурної трансформації економіки старопромислових регіонів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dn.niss.gov.ua/articles/467/>.
5. Некрасов С. А. Экономические механизмы устойчивого развития угольной отрасли на основе инновационных ресурсосберегающих технологий : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 05.02.22 / С. А. Некрасов. – М., 2012. – 29 с.
6. Європейський патентний офіс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epo.org/index.html>
7. Перспективи енергетичних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iea.org/techno/etp/etp10/Russian_Executive_Summary.pdf
8. Програма підтримки вугільного сектору – Контракт ЄС 2008/141-542 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ua-energy.org/.../C1_06_KII_Report_UKR.
9. Чень Цянь. Экономическое обоснование роли угля в обеспечении эффективного использования ресурсного потенциала ТЭК : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Чень Чень. – М., 2011. – 26 с.
10. ДТЕК 2011. Эра роста. Годовой отчет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dtek.com.

ААІ АДОААІ І В ²І ААННОЕО²ЕІ ЕО І І АЕЕЕАІ НОАЕ ДАА²І І О

Досліджено сутність та особливості генерування інвестиційного потенціалу регіону. Висвітлено основні принципи політики регіонального вирівнювання. Проаналізовано чинники, що впливають на формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні.

The essence and features of the generation of investment potential of region. The basic principles of regional policy alignment. Analyzed the factors that influence the formation of favorable investment climate in the region.

Однією з визначальних умов сталого розвитку і функціонування регіону як системи взаємозалежних і взаємопов'язаних факторів соціальної, економічної та екологічної життєдіяльності є формування інвестиційних можливостей регіону. Саме генерування інвестиційних ресурсів регіону виступає одним із пріоритетних напрямів покращення інвестиційного клімату та забезпечення ефективних умов всебічного розвитку регіону.

З огляду на це актуальним є дослідження відтворення такого важливого індикатора стабільного розвитку, як інвестиційний потенціал регіону. Дослідження має базуватися на аналізі й оцінюванні обсягів інвестування в регіони України, а також висвітленні пріоритетних напрямів покращення інвестиційного середовища в слаборозвинених областях.

Необхідно наголосити, що широке коло загальних і специфічних проблем реалізації інвестиційного потенціалу та пов'язаних із ними питань формування сприятливої інвестиційної політики регіону є об'єктом постійних наукових досліджень та численних теоретико-методичних розробок. Вагомий внесок у дослідження проблем активізації міжнародного співробітництва в напрямку залучення інвестицій в регіональному аспекті зробили вітчизняні науковці: М. В. Жук [1], О. О. Кахович [2], О. К. Малютін [3], Т. В. Мацибора [4], О. В. Носова [5], М. Д. Оприсок [6], О. І. Продіус [7] та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем теорії та практики регіональної інвестиційної політики, спрямованої на формування інвестиційного потенціалу.

Метою статті є визначення чинників формування інвестиційних можливостей розвитку регіону, обґрунтування доцільності реалізації заходів щодо поліпшення інвестиційної ситуації в слаборозвинених регіонах.

В сучасних умовах розвитку економічних реформ вагоме значення має механізм інвестиційного забезпечення господарського комплексу регіонів України. Саме генерування інвестиційних ресурсів регіону виступає одним із найперспективніших напрямів підвищення соціально-економічного стану в окремому регіоні і державі загалом. Генерування інвестиційних можливостей регіону являє собою комплекс заходів, спрямованих на формування ефективного інвестиційного потенціалу регіону з метою покращення рівня реальних показників розвитку певної адміністративно-територіальної структури. Процес формування інвестиційного потенціалу регіону має враховувати якомога більше чинників, зокрема макроекономічні показники, насиченість території факторами виробництва, споживчий попит населення тощо. Важливо врахувати той факт, що інвестиційний потенціал регіону є дуже взаємопов'язаною економічною категорією і може складатися з обґрунтованого комбінування системи потенціалів: природно-ресурсного, трудового, споживчого, виробничого, інфраструктурного, інноваційного, фінансового, інституційного тощо.

Останнім часом в Україні можливості нарощування інвестиційного потенціалу регіональної економіки використовувались не на всю потужність. Це пояснюється впливом таких негативних чинників: низькою дієздатністю банківсько-кредитної системи, її фактичною неспроможністю акумулювати достатньо високий інвестиційний потенціал населення, відсутністю розвинутої мережі інституційних інвесторів

(пенсійних фондів і страхових компаній); неефективним і безсистемним використанням амортизаційних фондів; низьким рівнем капіталізації прибутків підприємств і відсутністю економічних (податкових) стимулів його зростання; спрямуванням інвестиційного потенціалу, сформованого в процесі приватизації, переважно для бюджетного споживання; відсутністю необхідної системи страхування інвестиційних ризиків, нерозвиненістю фондового ринку та іпотечних відносин [2].

Інвестиційна політика в країні має чіткі регіональні відмінності, характеризується значною диференціацією щодо обсягів і динаміки інвестування. Статистичні показники за останні роки свідчать про те, що в південно-східних і центральних областях обсяги інвестиційного капіталу значно перевищують обсяги інвестицій в господарство західних і північних регіонів. Одним із головних недоліків формування і реалізації ефективної регіональної політики є недосконалість нормативно-правової бази, відсутність застосування договірних засад для визначення спільних дій центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у стимулюванні регіонального розвитку, а також обмеження можливостей органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади щодо розвитку міжрегіонального співробітництва.

Варто зазначити, що інвестиційний потенціал регіонів характеризується високою неоднорідністю, тому інвестиційний аналіз необхідно проводити виходячи з можливостей і потреб розвитку кожного регіону України. Регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій за географічним принципом дає змогу сформулювати п'ять інвестиційних регіонів: Західний інвестиційний регіон, Північний інвестиційний регіон, Східний інвестиційний регіон, Центральний інвестиційний регіон та Південний інвестиційний регіон. Такий регіональний поділ надає можливість інвесторам розширити галузеве спрямування інвестиційних потоків. Що стосується генерування інвестиційного потенціалу регіону, то збільшуються варіанти комбінування необхідних ресурсів для досягнення соціально-економічного ефекту.

За даними Державного комітету статистики України [8], кожен інвестиційний регіон складається з областей, в яких спостерігаються тенденції сприятливого інвестиційного клімату, а також із областей з низьким рівнем інвестиційного розвитку (табл. 1).

Така ситуація пояснюється неможливістю міжрегіонального перерозподілу ресурсів з метою підтримання проблемних регіонів, оскільки в державі спостерігається дефіцит відповідних ресурсів. Проблема може бути значно спростована внаслідок створення чітко сформованої концепції політики регіонального вирівнювання, формування сприятливого інвестиційного клімату регіону, а також достатнього нагромадження необхідними ресурсами інвестиційного потенціалу регіону.

Концепція сучасної політики регіонального вирівнювання має спиратися на такі принципи: послаблення регіональної диференціації на основі економічного зростання і розвитку всіх регіонів з покладанням на власні ресурси; вироблення державою оптимального компромісу між підтримкою слаборозвинутих регіонів і створенням умов для розвитку інших регіонів (розвинутих); надання державної підтримки не тільки депресивним територіям, а й високорозвинутих; забезпечення в перспективі соціальних стандартів якості життя в регіонах через механізм міжрегіонального перерозподілу ресурсів; допомога відсталим регіонам на основі критерію економічної ефективності з дотриманням принципів соціальної справедливості; пріоритет перспективних національних і регіональних інтересів над поточними; зменшення соціальної і економічної регіональної асиметрії за допомогою національного законодавства та адміністративно-правового регулювання.

Опираючись на досвід економічно розвинутих країн світу, необхідно зазначити, що запровадження дієвих механізмів регіонального вирівнювання є пріоритетним напрямом державної регіональної політики. Насамперед це стосується децентралізації влади і передачі частини виконавчих функцій регіональним органам управління, відповідних змін у бюджетній і фінансовій політиці тощо [1].

Процес формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні має враховувати низку факторів: імідж регіону, його платоспроможність та конкурентоспроможність, наявність специфічних ресурсів, особливості економічної політики регіону, рівень довіри інвесторів, механізми запобігання фінансовим ризикам тощо. Сутність інвестиційного клімату регіону варто розглядати як сукупність економічних, юридичних, політичних, географічних та соціальних умов регулювання інвестиційної діяльності, які безпосередньо визначають ступінь ризику, обсяги і темпи залучення інвестицій у регіон з метою їх ефективного використання. Проте на шляху формування сприятливого інвестиційного середовища в регіоні постає чимало актуальних проблем, вирішення яких має стати одним із першочергових завдань провадження інвестиційної політики на мікро- та макрорівнях.

Рейтинг інвестиційних регіонів України за обсягом прямих іноземних інвестицій*

Область	Кількість підприємств	Обсяги інвестицій		
		01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.
		у % до загального підсумку	у % до загального підсумку	у % до загального підсумку
Західний інвестиційний регіон				
Львівська	1273	2,4	2,6	2,6
Івано-Франківська	422	0,9	1,3	1,3
Волинська	247	1,3	1,3	1,1
Закарпатська	847	1,4	1,2	1,0
Рівненська	180	0,5	0,8	0,8
Чернівецька	244	0,2	0,2	0,2
Тернопільська	155	0,3	0,2	0,2
Всього	3368	7,0	7,6	7,2
Північний інвестиційний регіон				
Київська	7905	30,3	36,5	40,9
Житомирська	342	0,6	0,6	0,5
Сумська	170	0,7	0,6	0,3
Чернігівська	95	0,4	0,3	0,3
Всього	8512	32,0	38,0	42,0
Східний інвестиційний регіон				
Донецька	567	4,0	4,6	4,2
Харківська	762	4,8	4,3	4,5
Луганська	156	1,3	1,0	0,9
Всього	1485	10,1	9,9	9,6
Центральний інвестиційний регіон				
Дніпропетровська	1018	11,0	9,9	7,5
Полтавська	343	1,5	1,2	1,4
Черкаська	263	0,6	0,6	0,5
Вінницька	175	0,4	0,5	0,5
Хмельницька	147	0,5	0,4	0,4
Кіровоградська	100	0,2	0,2	0,2
Всього	2046	14,2	12,8	10,5
Південний інвестиційний регіон				
Одеська	923	3,3	3,0	2,8
Запорізька	392	2,9	2,6	2,3
АР Крим	757	3,3	3	2,2
Херсонська	212	0,5	0,5	0,5
Миколаївська	192	0,5	0,5	0,4
Всього	2476	10,5	9,6	8,2
Нерозподілені за регіонами інвестиції		26,2	22,1	22,5
Всього по Україні	17887	100,0	100,0	100,0

*За даними Держкомстату України [8].

Збільшенню обсягів інвестицій у регіони заважають наявність адміністративних аспектів регулювання інвестиційної діяльності, недосконала законодавча база, політична нестабільність та низький рівень захищеності інвесторів. Послаблюють потенційні можливості створення сприятливих інвестиційних умов господарювання чинники, що стосуються відсутності прозорості в регіональній банківській системі, великі екологічні проблеми, непередбачуваність податкової політики, відсутність процедури страхування регіональних інвестиційних ризиків, а також слабка судова система [3].

Завданнями державної політики щодо поліпшення регіонального інвестиційного клімату в довгостроковій перспективі мають стати: вироблення загальних критеріїв і показників оцінки під час проведення рейтингів регіонів, що сприятиме об'єктивному аналізу економічних процесів; розроблення

регіональних програм стимулювання приватних вітчизняних та іноземних інвестицій на базі виявлених у регіонах потреб і можливостей з урахуванням місцевих умов і накопиченого досвіду в сфері інвестиційного співробітництва; законодавче закріплення надання в пріоритетних для регіону сферах діяльності додаткових податкових і митних пільг інвесторам; підвищення якості освіти, як конкурентної переваги країни, при досягненні зростання віддачі від інвестицій у людський капітал; забезпечення прозорості прийняття інвестиційних проектів у сфері місцевого виробництва, сервісу, нерухомості й сільського господарства [5].

Варто зазначити, що велике значення для поліпшення інвестиційного клімату в регіоні має позитивне ставлення місцевих органів влади до потенційних інвесторів, надання їм підтримки у реалізації інвестиційної діяльності. До того ж, стимулюючу роль у процесі забезпечення інвестиційного позитивізму регіону може стати відсутність штучних адміністративних і бюрократичних бар'єрів на шляху реалізації інвестиційних проектів, створення позитивного іміджу регіону, а також забезпечення стабільності та передбачуваності на регіональній політичній арені.

Інвестиційний потенціал регіону є масштабною складовою інвестиційного клімату і являє собою сукупність наявних і таких, що можуть бути мобілізовані, основних джерел, засобів, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для забезпечення ефективної інвестиційної діяльності й соціально-економічного прогресу на регіональному рівні.

Інвестиційний потенціал регіону формують такі індивідуальні потенціали.

Трудовий потенціал, який характеризується чисельністю зайнятого населення та рівнем його освіти і визначається часткою осіб із повною вищою освітою у загальній чисельності працюючих.

Споживчий потенціал, що пов'язаний з оцінкою купівельної спроможності населення. Він виявляє рівень споживчого попиту й визначається за обсягом реалізованих товарів і послуг на одну особу.

Виробничий потенціал, що є критерієм економічної потужності регіону. Визначається загальним обсягом виробництва продукції промисловості, сільського і лісового господарства, будівництва та наданих послуг.

Інфраструктурний потенціал (географічне розміщення регіону). В сучасних умовах його доцільно оцінювати через показник забезпеченості регіону засобами телефонного зв'язку, оскільки це є однією з найважливіших умов для розвитку більшості сучасних комутаційних систем (Інтернет, електронна пошта, факсимільний зв'язок), що значною мірою прискорює прийняття управлінських рішень, полегшує моніторинг господарської діяльності та ін.

Інноваційний потенціал (рівень розвитку науки і впровадження досягнень НТП у регіоні). Він є важливою складовою інвестиційного потенціалу, оскільки інвестиційна діяльність завжди тісно пов'язана з інноваційною. Інвестиції в інновації підвищують сприйняття людьми нових ідей, здатність і готовність підтримати та реалізувати нововведення в усіх сферах життя.

Фінансовий потенціал (податкова база і рентабельність підприємств регіону). Визначається часткою у загальному сальдо прибутків і збитків підприємств та організацій.

Інституційний потенціал відображає розвиток інфраструктури ринкової економіки і може бути оцінений кількістю банків та їхніх філій [4].

Ресурсно-сировинний потенціал визначає рівень забезпеченості регіону виробничими і сировинними ресурсами.

Регіональні інвестиційні ризики спричиняють імовірність неповної реалізації інвестиційного потенціалу регіону. Економісти визначають більше двох десятків видів ризиків, що тією чи іншою мірою впливають на інвестиційні процеси в регіоні. Їх об'єднують у такі групи: економічні, фінансові, політичні, соціальні, екологічні, кримінальні та законодавчі. Важливою складовою інвестиційного ризику є законодавство, оскільки воно впливає не тільки на ступінь інвестиційного ризику, а й регулює можливості інвестування в ті чи інші сфери і галузі, визначає порядок використання окремих факторів виробництва, тобто впливає на інвестиційний потенціал регіону [1].

Отже, на основі вищесказаного формується необхідність у висвітленні основних компонентів генерування інвестиційних потенціалів областей з низьким рівнем залучення капіталовкладень. Для прикладу можна розглянути ситуацію у Західному інвестиційному регіоні, де актуально приділити увагу розвитку інвестиційних реформ у Тернопільській і Чернівецькій областях, оскільки саме тут рівень інвестиційної привабливості має низькі показники. Отже, щоб підвищити ефективність

використання інвестиційного потенціалу Чернівецької області, необхідно зосередити економічно обґрунтовану політику області на розвитку машинобудування, легкої, хімічної, деревообробної та меблевої промисловості. Це пояснюється наявністю необхідних ресурсів та джерел для розвитку цих напрямків господарства області. На місцевому рівні доцільно зменшити податковий тиск на вкладення коштів у ці галузі розвитку і створити інвесторам умови для стабільного функціонування.

Для підвищення інвестиційної привабливості Тернопільської області доцільно здійснювати соціально-економічні та екологічні проекти, які будуть сприяти поліпшенню життя населення і зменшать відплив талановитого працездатного населення в інші країни та області. Зокрема, сьогодні в області необхідно запровадити низку заходів, які неодмінно сприятимуть її сталому економічному розвитку, а саме: будівництво заводу з перероблення сміття, ремонт доріг, газифікація сіл, модернізація міжнародного аеропорту в м. Тернопіль тощо [7]. Необхідно також удосконалювати Програму соціально-економічного та культурного розвитку Тернопільської області, враховуючи причини кризової ситуації в кожному районі, місті, селі, поліпшити інвестиційний потенціал області, залучити засоби стимулювання його розвитку та ефективності використання [8]. Формуванню сприятливого інвестиційного клімату області будуть сприяти також законодавчо обґрунтовані дії посадових осіб з приводу модернізації: політики раціонального природокористування (запровадження маловідходних технологій, використання прогресивної техніки); податково-бюджетної політики (зниження окремих податкових ставок та надання податкових пільг перспективним інвесторам); соціально-економічної політики (проведення реформ у напрямку інформування учасників інвестиційних процесів про можливість настання певних ризиків); фінансово-кредитної політики (зменшення кредитних ставок для певних видів інвестиційної діяльності, запровадження механізму страхування капіталовкладень); політики зменшення рівня корупції в області та підвищення рівня довіри інвесторів (посилення контролю за чітким виконанням договорів, що стосуються певного виду діяльності); діяльності туристично-рекреаційного комплексу області тощо.

Отже, важливим завданням сучасної регіональної політики є обґрунтування пріоритетних напрямів соціально-економічного забезпечення інвестиційного потенціалу кожного регіону. Нестабільні та кризові явища в економіці регіонів України змушують шукати нові ресурси для забезпечення стабільного інвестиційного розвитку. З огляду на це головні зусилля мають бути спрямовані на створення необхідних умов для того, щоб всі регіони власними силами могли запроваджувати більшість необхідних структурних змін для підвищення власної інвестиційної привабливості.

Література

1. Жук М. В. *Регіональна економіка* / М. В. Жук. – К. : Академія, 2008. – 416 с.
2. Кахович О. О. *Система управління регіональною структурно-інвестиційною політикою* / О. О. Кахович // *Економіка та держава*. – 2010. – № 3. – С. 111–113.
3. Малютін О. К. *Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні* / О. К. Малютін // *Фінанси України*. – 2008. – № 11. – С. 64–72.
4. Мацибора Т. В. *Проблеми визначення та оцінки інвестиційного потенціалу регіону* / Т. В. Мацибора // *Економіка АПК*. – 2008. – № 9. – С. 62–65.
5. Носова О. В. *Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення* / О. В. Носова // *Стратегічні пріоритети*. – 2008. – № 16. – С. 59–65.
6. Оприсок М. Д. *Бюджетне фінансування розвитку Тернопільської області: від відомчих до проектних критеріїв виділення коштів* / М. Д. Оприсок // *Регіональна економіка*. – 2008. – № 1. – С. 50–57.
7. Продіус О. І. *Дослідження інвестиційної привабливості регіонів та шляхи їх підвищення* / О. І. Продіус // *Економіка та держава*. – 2010. – № 2. – С. 48–50.
8. *Статистична інформація [Електронний ресурс]* // *Державний комітет статистики України*. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

ОАІ ААІ О² ДІ ÇАÈÒÈÓ ÒÐАІ Ñİ Î ÐОІ Î АІ ÈÎ Î Î ÈАÈÑÓ
ÇАÈÄІ АОНÛÈÎ - Î АЕАÑÒ²

Визначено місце транспортного комплексу в економіці регіону. Досліджено динаміку основних показників та проаналізовано сучасний стан і тенденції розвитку транспортного комплексу Закарпаття.

In the article the place of a transport complex is considered in the economy of region. Investigational dynamics of basic indexes and the modern state and progress of a transport complex Zakarpattya trends is analysed.

Транспортний комплекс – один із найважливіших секторів економіки, який забезпечує базові умови життєдіяльності суспільства, будучи необхідним інструментом досягнення соціальних і економічних цілей. Враховуючи його вагомий інфраструктурний роль у національному господарстві, що підтверджується його активною участю у забезпеченні матеріально-технічної бази, значним впливом на собівартість продукції (послуг) та здатністю зв'язувати регіони країни в єдиний економічний простір, функціонування транспортного комплексу регіону як сукупності транспортних засобів, інфраструктури і управління має супроводжуватися високою якістю і мобільністю послуг для споживачів.

Теоретичні засади розвитку транспортно-логістичної інфраструктури висвітлені у наукових працях Ф. Пфоля, К. Кльозе, Я. Вітовського і І. Фехнера. Питанням функціонування вітчизняного транспортного комплексу присвячені роботи О. Андрущенко, Ю. Барабаша, О. Дейнеки, В. Диканя, Є. Ерфана, Г. Кірпи, Ю. Пащенко, Л. Позднякової, Ю. Цветова, Н. Якименка, І. Шевченко та інших науковців. Проте вагомий науковий доробок науковців не вичерпує потреби у глибоких дослідженнях особливостей функціонування транспортного комплексу в сучасних умовах і розробленні організаційно-економічних заходів щодо посилення його розвитку.

Мета статті – дослідження тенденцій розвитку транспортного комплексу Закарпатської області.

Виходячи із загальносвітових тенденцій інтеграційних процесів, що супроводжуються розвитком міжконтинентальних і транснаціональних економічних зв'язків і мають суттєвий вплив на політику формування міжнародних транспортних коридорів, а також консолідацією учасників системи вантажо- і товароруку для забезпечення його безперервності та зниження витрат від виробника до споживача, важливо досліджувати проблеми розвитку транспортного комплексу на рівні регіону [1].

Беззаперечним є той факт, що соціально-економічний розвиток будь-якого регіону тісно пов'язаний зі станом його транспортного комплексу, функціонування якого справляє вагомий вплив на розвиток виробничої та невиробничої сфери регіону і забезпечує реалізацію багатьох соціальних потреб населення. При цьому суттєву роль відіграє регіональна спеціалізація, географічні та кліматичні умови [2].

Особливою позицією у транспортному комплексі України наділена Закарпатська область, що межує з чотирма країнами Євросоюзу – Польщею (протяжність кордону 33,4 км), Словаччиною (98,5 км), Угорщиною (130,0 км), Румунією (205,4 км) [3].

Експлуатаційна довжина шляхів сполучення становить: залізничних колій – 606,4 км, автомобільних доріг загального користування – 3347,8 км, у тому числі з твердим покриттям – 3337,9 км. На кінець 2011 р. майже половину загальної довжини автодоріг (1566,9 км) займали дороги V категорії. Дороги I і II категорій мали найменшу протяжність – відповідно 18,5 км та 321,5 км. Порівняно з попереднім роком структура автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям не змінилась. У загальній довжині доріг із твердим покриттям частка доріг державного значення зайняла близько 19,1% (636,0 км), регіонального значення – 80,9% (2701,9 км) [4].

Важливо відзначити, що Закарпатська область має найменшу щільність автомобільних доріг загального користування на 1 тис. км² території – 261,5 км (у тому числі з твердим покриттям – 260,8 км) (табл. 1). Тверде покриття мають 99,7% автодоріг загального користування області, що вище, ніж усього в Україні (97,8%).

Таблиця 1

**Характеристика показників дорожнього господарства областей
Карпатського економічного району на кінець 2011 р.***

Країна, області	Довжина автодоріг загального користування			Щільність автодоріг загального користування, на 1 тис. км ²	
	усього	у т. ч. з твердим покриттям		усього	у т. ч. з твердим покриттям
		усього	з неї з удосконаленим покриттям		
Україна	169636,8	166024,6	132543,7	281,0	275,0
Закарпатська	3347,8	3337,9	2723,5	261,5	260,8
Івано-Франківська	4172,6	4172,6	3003,6	300,2	300,2
Львівська	8378,7	8198,9	5445,2	384,3	376,1
Чернівецька	2885,5	2879,7	1541,5	356,2	355,5

* Джерело: [4].

За станом на 1 січня 2012 р. у регіоні налічувалось 191,5 тис. од. автомобілів усіх типів, що менше відповідного періоду минулого року на 14,1% (на 31,5 тис. од.). Зокрема, кількість автобусів зменшилась проти 2010 р. на 7,1%, легкових автомобілів – на 6,0%, водночас кількість вантажних збільшилась на 27,7%. Частка легкових автомобілів у структурі наявних транспортних засобів зменшилась порівняно з 2010 р. на 1,8%, а частка вантажних автомобілів збільшилась на 5,5%, переважно за рахунок збільшення спеціальних вантажних автомобілів [4].

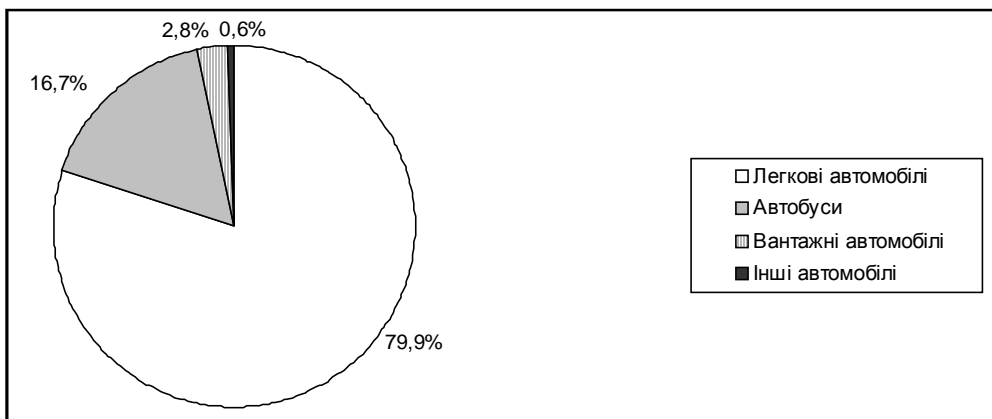


Рис. 1. Структура наявних автомобілів за типами на кінець 2011 р.*

* Джерело: [4].

Із загальної кількості автомобілів 90,8% (173,9 тис. од.) зосереджено у власності фізичних осіб (порівняно з 2010 р. їхня кількість зменшилася на 14,2%), а у власності юридичних осіб – 9,2% (17,6 тис. од.), найбільшу частку серед яких займають, пасажирські автобуси – 32,3% та вантажні автомобілі – 31,4% [5].

Інвестиції в основний капітал у 2011 р. становили 254,8 млн. грн. (7,9% від їх загального обсягу по області) (табл. 2).

Інвестиції в основний капітал підприємств сфери транспорту за 2011 р.*

	Освоєно	
	у фактичних цінах, млн. грн.	у % до загального обсягу інвестицій в основний капітал сфери транспорту
Транспорт	254,8	100,0
Наземний транспорт	135,5	53,2
Залізничний транспорт	0,7	0,2
Інший наземний транспорт	99,5	39,1
Трубопровідний транспорт	35,3	13,9
Авіаційний транспорт	2,1	0,8
Додаткові транспортні послуги	117,2	46,0

* Джерело: [4, 5].

Протягом січня-грудня 2011 р., за щомісячним обліком, на підприємствах транспорту було зайнято 14613 осіб (без урахування найманих працівників малих підприємств та у фізичних осіб, зайнятих підприємницькою діяльністю), що становило 7,5% від загальної чисельності зайнятих в економіці області, із середньомісячною заробітною платою штатного працівника – 2872 грн. (на 16,1% вище від рівня 2010 р.) [4].

За підсумками 2011 р. транспортним комплексом області перевезено 13074,0 тис. т вантажів і виконано вантажообіг у обсязі 6055 млн. т-км, що менше, ніж у попередньому році на 3,9% і більше на 6,2 % відповідно. Протягом 2011 р. індекс обсягу перевезень вантажів до 2000 р. на автомобільному транспорті зменшився на 5,9%, тоді як на залізничному – зріс на 2,6%. Обсяг вантажних перевезень залізничним транспортом, порівняно з 2010 р. зріс на 5,9% і за підсумками 2011 р. становив 1810,8 тис. т. Вантажообіг, який збільшено на 0,4%, досяг 2957,7 млн. т-км. Частка, яку займає залізничний транспорт у загальному обсязі перевезених вантажів, порівняно з 2010 р. зросла на 3,6% [5].

Резюмуючи, зазначимо, що транспортний комплекс Закарпатської області в контексті інтенсивного транскордонного співробітництва має посилене навантаження та відповідальність за соціально-економічний розвиток регіону і країни загалом. Відтак, розроблення та реалізація програмно-цільових організаційно-економічних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності транспортного комплексу регіону обов'язково має враховувати необхідність ефективного використання потенціалу транспортної інфраструктури для збереження та розвитку своїх позицій як транзитної території на ринках залізничних перевезень, транспортно-експедиторських і термінальних послуг.

Література

1. Кабаков В. М. *Логистический аспект формирования стратегии развития транспортного комплекса региона : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. М. Кабаков. – Иркутск, 2006. – 19 с.*
2. *Характеристика функціонування транспортного комплексу регіону : [матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. «Розвиток економічних і політико-правових систем України та інших країн Європи на початку XXI століття»], (м. Львів, 27–28 жовт. 2011 р.) / ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права». – Львів : 2011. – С. 90–92.*
3. *Транспорт і зв'язок Закарпаття : стат. зб. / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород : Гол. упр. статистики у Закарп. обл., 2011. – 84 с.*
4. *Розвиток транспортної галузі в Закарпатській області у 2011 р. / за ред. В. Б. Фогаш. – Ужгород : Гол. упр. статистики у Закарп. обл., 2012. – 15 с.*
5. *Транспорт і зв'язок Закарпаття : стат. зб. / за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород : Гол. упр. статистики у Закарп. обл., 2012. – 85 с.*

НОВАТОРСТВО В СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ - АНАЛІЗ БЕЗПЕКИ І АДАПТАЦІЇ В АНТИКРИЗІСНІЙ СІТУАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ГАЛУЗЕВОМУ ТА МІЖРЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Розглянуто підходи до стратегії інноваційної діяльності як одного з найважливіших аспектів конкурентоспроможності і безпеки підприємства на галузевому та міжрегіональному рівнях.

In the article approaches to a strategy of innovation as one of the most important aspects of competitiveness and enterprise security at branch and regional level are discussed.

Внаслідок руйнівного впливу кризових явищ в Україні значної ролі набуває стимулювання розвитку підприємництва у регіонах, завдяки чому стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку і регіонів, і країни загалом.

Сучасні виклики, що постають перед регіонами України, зумовлюють необхідність пошуку нових інноваційних підходів до формування нової регіональної стратегії інноваційної безпеки та модернізації системи управління регіональним розвитком. В Україні інноваційна діяльність підприємництва досі залишається на низькому рівні.

Такий стан справ змушує заново оцінити рівень і вплив загроз життєво важливим інтересам нової організаційно-технологічної структури виробництва і забезпечити конкурентоспроможність продукції на ринках збуту України, визначитися щодо стратегічних пріоритетів інноваційної безпеки підприємства та напрямів удосконалення механізмів їхньої реалізації.

Потреба в безпеці властива будь-якій системі, у нашому розумінні інноваційна безпека має бути балансом, що відображає захищеність суб'єктів економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи підприємством, домогосподарством, що планується досягнути при запровадженні інноваційного проекту, та загроз і небезпеки, пов'язаних з науково технічними розробками, станом технологій і технологічним рівнем, на якому знаходиться підприємство, та його готовністю до втілення таких розробок і технологій, що й зумовило актуальність нашого дослідження.

Мета статті – розроблення інноваційної стратегії діяльності підприємства та її безпеки.

Найбільш вагомий внесок у розвиток науки про інноваційну діяльність зробили учені і практики, серед яких: І. А. Бланк, А. Г. Загородній, В. І. Ярочкин, В. К. Сенчагов, Б. В. Губін, А. С. Соснін. Проблеми оцінювання ефективності, конкурентоспроможності та стратегії інноваційної діяльності досліджували відомі вчені-економісти: П. І. Гайдуцький, В. М. Геєць, Б. М. Андрушків, М. В. Зубець, А. А. Пересада, І. І. Лукінов, П. Т. Саблук, О. Є. Кузьмін, Д. С. Львова, Б. Є. Патон, Б. Санто, Б. Твісс, Л. І. Федуллова та ін.

У їхніх працях приділяється багато уваги обґрунтуванню теоретичних аспектів здійснення інновацій, їх впровадження у практику життєдіяльності, оцінюванню ефективності інноваційної діяльності та її стратегії.

Разом із тим, незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання інноваційної безпеки як складової економічної безпеки сучасного інноваційного розвитку підприємств та регіонів загалом не мають достатнього глибокого дослідження та висвітлення і є перспективним й актуальним напрямом для подальшої науково-дослідної діяльності.

Сучасні умови функціонування підприємств зумовлюють необхідність оновлення технологій, підвищення продуктивності виробництва та якості конкурентоспроможної продукції і продуктів її переробки, впровадження нових методів управління виробництвом, формування інфраструктури, що відповідає обраному стратегічному напрямку інноваційної діяльності у регіонах і країні загалом. При цьому можливості підприємств у реалізації інновацій істотно різняться.

Спроможність підприємств до ведення інноваційної діяльності визначається тим, чи повинні підприємство, об'єднання підприємств взагалі продукувати власні інновації. Свідома відмова від інновацій для деяких підприємств і галузі може бути стратегічним рішенням, тому спроможність галузевого виробництва до інноваційного розвитку починається, на наш погляд, з обґрунтування дійсної необхідності такого напряму розвитку. Якщо галузеве виробництво формує стратегію своєї діяльності на основі інноваційних механізмів, то наступним етапом функціонування буде формування стратегічних цілей інноваційної діяльності. Якщо аналіз ринку та конкурентів підтвердить необхідність інноваційного розвитку, галузеве виробництво може визначити стратегічні напрями своєї інноваційної діяльності.

Ступінь орієнтованості галузевого виробництва щодо інноваційного розвитку можна визначити шляхом аналізу його спроможності, можливості й готовності до інноваційної діяльності. Сутність і взаємозв'язок між цими характеристиками, що показують перспективи інноваційного розвитку виробництва, можна представити так (рис. 1).

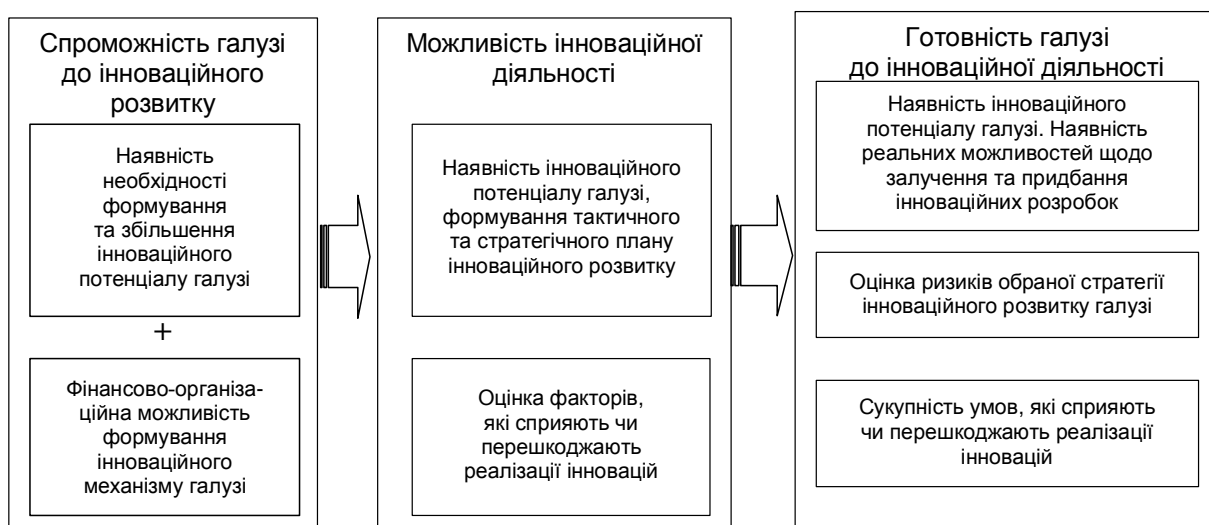


Рис. 1. Характеристики, що визначають перспективи галузевого виробництва щодо інноваційного розвитку

Спроможність галузевого виробництва до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом, його можливостями впроваджувати, залучати і реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку. Тому необхідними є розроблення, формування й узагальнення основних умов щодо диференційованого визначення спроможності та готовності підприємств і галузевих складових виробництва до інноваційного розвитку на основі порівняння інноваційного потенціалу з визначеним набором характеристик на основі проведеної оцінки негативних факторів.

Зазначимо, що виробничий потенціал галузі великою мірою пов'язаний з інноваційним. Елементами інноваційного потенціалу галузевого виробництва є його матеріально-технічні, технологічні, фінансові, організаційні, інтелектуальні, підприємницькі та кадрові можливості (до яких належать і соціально-психологічні фактори), наявність яких дає змогу підприємствам галузі займатися інноваційною діяльністю.

У сучасних умовах господарювання важливою складовою інноваційного потенціалу галузевого виробництва є його ресурсне забезпечення, а головне – фінансове. Наявність власних фінансових ресурсів і можливість залучити кошти для реалізації інноваційної політики є визначальним фактором при виборі стратегії інноваційного розвитку галузевого виробництва. Водночас необхідно враховувати не тільки можливість здійснення ризикованих капіталовкладень в інноваційну діяльність, а й ліквідні можливості швидкої мобілізації для реалізації інноваційних програм. Зазначимо, що практично усі галузі виробництва постійно відчувають нестачу як залучених, так і власних джерел фінансування для впровадження інноваційних продуктів, розробок і проектів.

Потрібно також враховувати той факт, що виробнича діяльність підприємств дуже тісно пов'язана із природно-екологічними ризиками, що негативно впливає на процеси інноваційного розвитку. Виробничо-природні особливості виробництва ускладнюють інноваційну діяльність, оскільки вносять у неї елементи невизначеності та ризику, властиві інноваціям.

Реалізація стратегії, що пов'язана із самостійною реалізацією інновацій, вимагає мобілізації всіх ресурсів для досягнення поставленої стратегічної цілі. Тому галузеве виробництво повинно мати визначений запас ліквідних коштів, які можна було б використати на інноваційний розвиток без шкоди для поточної виробничої діяльності. Однак для більшості підприємств реалізація такої стратегії можлива лише за наявності інноваційних ресурсів або дієвої державної підтримки.

Суттєво впливати на спроможність галузевого виробництва запроваджувати інновації можуть такі складові, як спеціальні фонди, які вільно розподіляються і створені для розроблення та впровадження інновацій, позитивний досвід впровадження інновацій у минулому, наявність налагоджених інтеграційних зв'язків із галузевими науково-дослідними установами.

Після визначення реально можливого та дієвого напрямку інноваційного розвитку галузевого виробництва необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємств і галузі відповідають обраному стратегічному напрямку. Це дасть змогу оцінити їхню спроможність до інноваційного розвитку, а також особливості сприйнятливості щодо інновацій.

Аналіз спроможності до інноваційного розвитку передбачає порівняння наявного інноваційного потенціалу з оптимальним набором характеристик сприйнятливості до інновацій. Основним завданням на цьому етапі є визначення й оцінка факторів, що негативно впливають на механізми інноваційного розвитку галузевого виробництва, а також мінімізація їхнього впливу та нейтралізація.

Галузеві складові виробництва, що сприйнятливі до інновацій, характеризуються такими чинниками: наявність умов для проведення самостійних фундаментальних і прикладних наукових досліджень; наявність інтеграційних зв'язків із науковими організаціями – розробниками інноваційних продуктів; можливість впровадження у виробництво та налагодження масового випуску продукції на новітній інноваційній основі; організаційне, кадрове і фінансове забезпечення інноваційної діяльності; достатні збутові можливості для просування нового продукту на ринок і подальше закріплення на ньому; доступ до науково-технічної інформації та можливості її використання в інноваційному процесі [7, 8, 9].

Наявність вищенаведених характеристик буде необхідна різною мірою, залежно від цілей інноваційної діяльності галузевого виробництва та його місця в інноваційному процесі.

Характеристика та оцінка умов, що визначають спроможність галузі до реалізації визначеної інноваційної стратегії, наведена в табл. 1. Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю галузевого виробництва (інноваційним потенціалом) і сукупністю умов (зовнішніх і внутрішніх факторів), що сприяють або перешкоджають реалізації інновацій.

Таблиця 1

Характеристика умов, що визначають спроможність галузевого виробництва до інноваційного розвитку залежно від обраного стратегічного напрямку

Напрямок аналізу стратегічного вибору галузевого виробництва	Стратегічний напрямок інноваційної діяльності галузевого виробництва			
	Самостійне виробництво інновацій	Інтеграція з науковими організаціями	Відставання з мінімальними витратами	Заповнення прогалин
Прикладні дослідження та розробки	Чіткий аналіз і володіння станом справ у техніці, технологіях на ринку	Гнучке оперативне та якісне виконання НДДКР	Спроможність розробляти нові технології й оптимально управляти виробництвом	Оцінка можливостей, орієнтація на споживача
Виробництво	Виробництво продукції з гнучкою його перебудовою	Виробництво з оперативним впровадження інноваційного продукту	Високопродуктивне великосерійне виробництво	Гнучке виробництво для коротко- та середньотермінового випуску, що змінюється
Фінансове забезпечення	Необхідність великих ризикованих капіталовкладень	Швидка мобілізація середніх або великих капіталовкладень	Наявність значних матеріально-фінансових ресурсів	Наявність значних матеріально-фінансових ресурсів
Організаційне забезпечення	Гнучка структура, що перебудовується	Поєднання гнучкої структури з економічно ефективною	Організаційна структура механічного типу	Гнучка структура органічного типу
Початок надходження нововведення на ринок	Вихід з новим продуктом або якісно новим товаром	Вихід на ринок на стадії раннього зростання	Вихід на ринок на стадії пізнього зростання та ранньої зрілості	Вихід на ринок на стадії зростання

Джерело: розроблено автором.

Проведений вище аналіз сукупності факторів дає змогу оцінити наявність умов, що визначають можливості галузевого виробництва для інноваційної діяльності. Оцінку зовнішніх чинників, що визначають можливості галузевого виробництва в реалізації інновацій, наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка можливостей щодо реалізації інновацій

Фактори	Оцінка можливостей				
	Низькі				Високі
1. Економічні фактори					
1.1. Темпи інфляції	1	2	3	4	5
1.2. Податкові ставки	Низькі				Високі
	1	2	3	4	5
1.3. Процентні ставки банків	Низькі				Високі
	1	2	3	4	5
1.4. Стабільність національної валюти	Нестабільна				Стабільна
	1	2	3	4	5
2. Ресурсні фактори	Недоступні				Доступні
2.1. Доступ до джерел фінансування	1	2	3	4	5
2.2. Ціни на ресурси	Низькі				Високі
	1	2	3	4	5
2.3. Розвиненість ринкової інфраструктури	Слабка				Сильна
	1	2	3	4	5
2.4. Доступ до інформації та можливості її використання	Відсутній				Існує
	1	2	3	4	5
3. Фактори державного регулювання	Слабкий				Сильний
3.1. Правовий захист інновацій	1	2	3	4	5
3.2. Державні інвестиції в інновації	Незначні				Значні
	1	2	3	4	5
3.3. Стабільність політичних обставин	Стабільні				Нестабільні
	1	2	3	4	5
3.4. Податкове законодавство	Досконале				Недосконале
	1	2	3	4	5
3.5. Відповідність нововведення пріоритетам держави та регіону в галузі інновацій	Не відповідає				Відповідає
	1	2	3	4	5
4. Соціальні фактори	Недостатня				Достатня
4.1. Наявність кваліфікованих кадрів	1	2	3	4	5
4.2. Рівень доходів працівників підприємства	Низький				Високий
	1	2	3	4	5
4.3. Відповідність ціни нововведення рівню платоспроможного попиту споживачів	Не відповідає				Відповідає
	1	2	3	4	5
5. Ринкові фактори	Незначний				Значний
5.1. Розмір ринку	1	2	3	4	5
5.2. Наявність і можливості конкурентоспроможності галузі у регіоні й державі	Незначні				Значні
	1	2	3	4	5
5.3. Відповідність ринкового попиту та можливості його створення	Не відповідає				Відповідає
	1	2	3	4	5
5.4. Стійкість попиту до сезонних факторів	Нестійкий				Стійкий
	1	2	3	4	5
5.5. Тривалість життєвого циклу нововведення	Незначна				Значна
	1	2	3	4	5
6. Міжнародні фактори	Відсутній				Існує
6.1. Доступ до іноземних інновацій	1	2	3	4	5
6.2. Можливість імпорту інновацій	Відсутня				Існує
	1	2	3	4	5

Джерело: узагальнено автором.

Загальна сума балів, одержана в результаті оцінки, буде свідчити про можливість реалізації інновації в певних економічних, політичних і соціальних умовах. Чим вища оцінка, тим вагоміші можливості галузевого виробництва для ведення інноваційної діяльності.

Готовність галузевого виробництва до інноваційного розвитку визначається багатьма факторами: обраним стратегічним напрямом інноваційної діяльності, наявністю ресурсного й організаційного забезпечення, технічного і технологічного потенціалу, можливостями поширення нововведень. Значною мірою вона також визначається його сприйнятливістю до інновацій.

Отже, удосконалена й запропонована послідовність аналізу спроможності та готовності галузевого виробництва до реалізації інноваційної політики і стратегії, реалізується у три етапи: аналіз спроможності галузевого виробництва до інноваційного розвитку; оцінювання можливостей інноваційного розвитку галузі; аналіз готовності галузевого виробництва до реалізації того чи іншого стратегічного напрямку інноваційної діяльності.

Реалізація цих етапів дасть змогу визначити потенційні можливості галузевого виробництва в реалізації інновацій з урахуванням дії факторів, що сприяють (перешкоджають) інноваційній діяльності, а також її мотиваційних та організаційних змінних.

Стратегічне управління інноваціями вирішує питання планування та ефективної реалізації інноваційних проектів, потенційно розрахованих на розвиток підприємства, підвищення рівнів прибутковості та рентабельності.

Інноваційна стратегія повинна ефективно доповнювати виробничу, кадрову, фінансову, інвестиційну та збутову стратегії підприємства. Окремо слід зосередитися на інноваційно-інвестиційній складовій системи стратегічного менеджменту аграрного підприємства, тому що саме інноваційна діяльність є запорукою виживання й успішного функціонування аграрного галузевого виробництва, значна частина виробничих інвестицій, орієнтованих на розвиток галузевого виробництва, може бути спрямована на фінансування інновацій. З огляду на це інвестиційна підтримка інноваційної діяльності та формування інноваційно-інвестиційної стратегії галузевого виробництва є доволі актуальними завданнями сучасного етапу розвитку суспільства.

Зазначимо, що формування інноваційної стратегії значною мірою залежить від реальних можливостей її фінансування, доступу до джерел ресурсів, оптимального розподілу ресурсів між поточною виробничою й інноваційною діяльністю.

Ефективній реалізації інноваційних стратегій розвитку агропромислового виробництва вже тривалий час заважає гостра проблема обмеженості ресурсів. Тому керівництву та провідним фахівцям необхідно вирішити чи віддати перевагу вже налагодженій виробничій діяльності, чи активно займатися розробленням і впровадженням інновацій. Вважаємо, що досягнення довгострокових конкурентних переваг неможливе без інноваційного механізму, і інноваційну діяльність потрібно розглядати як постійний і безперервний процес.

З огляду на надзвичайну важливість інвестиційної складової інноваційного процесу можна зробити висновок про доцільність формування інноваційно-інвестиційної стратегії, яка забезпечує узгодження цілей інноваційної й інвестиційної діяльності галузевого виробництва і покликана перебороти конфлікти між ними.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств можуть бути: кошти держави, нерозподілений прибуток підприємств, банківські кредити. Вибір шляхів найбільш ефективної реалізації стратегії тісно пов'язаний із формуванням напрямів її ресурсного забезпечення, оскільки від цього залежатиме подальша ефективність і доцільність реалізації стратегії.

Система ресурсного забезпечення інноваційно-інвестиційної стратегії формується за кількома напрямками, один з яких – створення достатніх для реалізації стратегії інвестиційних ресурсів. Цей напрям пов'язаний з пошуком нових джерел фінансування, визначенням оптимального співвідношення зовнішніх і внутрішніх джерел, використанням нових фінансових інструментів, що дають змогу вирішувати ключові фінансові проблеми галузевого виробництва, а саме прибутковості, платоспроможності та стійкості.

У межах цього напрямку вирішують завдання щодо впровадження ефективних механізмів інвестування інноваційних проектів та вибору оптимального варіанта їхньої реалізації. При цьому інвестування інноваційного проекту може здійснюватися як за повним циклом (від наукових розробок до реалізації нової продукції), так і за окремими етапами (наукові дослідження, проектно-конструкторські розробки та ін.).

Отже, вибір форм і методів інвестиційної підтримки інноваційної діяльності виробництва є найважливішим напрямом його інноваційної стратегії. Це визначає доцільність розгляду інноваційної й інвестиційної діяльності галузевого виробництва в окремому інноваційно-інвестиційному просторі, тобто формування його інноваційно-інвестиційної стратегії. Її реалізація дасть змогу приймати погоджені інноваційні рішення в умовах лімітування зовнішніх і внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів галузей виробництва.

Основними стратегічними пріоритетами України у міжрегіональній підтримці та безпеці інноваційного розвитку регіонів мають стати:

- посилення міжрегіональної співпраці між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування більш розвинутих регіонів у сфері підтримки інноваційного розвитку та стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури в недорозвинених регіонах;

- модернізація існуючого потенціалу регіонів (приведення наявних виробничих потужностей країни у відповідність з міжнародними стандартами);

- побудова ефективної інфраструктури управління інноваційною діяльністю за рахунок створення регіонального кластера на базі регіональних науково-дослідних інститутів, що дасть змогу збільшити капіталізацію і підвищити конкурентоспроможність існуючої галузі в регіоні;

- розвиток сектору інтелектуальних бізнес-послуг (консалтинг, інжиніринг, проектний менеджмент) в існуючих галузях регіонів;

- створити при Президентові України колегію з розвитку інноваційної сфери в регіонах – постійно діючий координаційний орган, що має забезпечувати узгоджені дії центральними органами виконавчої влади, місцевих органів виконавчої влади у інноваційній діяльності України. Включити до складу колегії, крім керівників міністерств, відповідальних за роботу інноваційної діяльності, голів обласних державних адміністрацій регіонів України із залученням на місцевому рівні науковців з інноватики (які б досліджували питання методології й організації інноваційної діяльності та закономірності процесів розвитку, формування новацій, нововведень, механізмів управління змінами, подолання опору нововведенням, адаптації до них людини, використання та поширення інноваційних потоків, інноваційної діяльності, їх вплив на сферу конкуренції, на розвиток суспільства загалом);

- внести відповідні зміни до системи законодавства щодо інноваційної діяльності, якими передбачити пільговий режим оподаткування для підприємств, які розробляють і впроваджують інноваційні технології;

- створення умов для розвитку в Україні системи освіти з інноватики та її подальшої інтеграції у світову систему підготовки фахівців у інноваційній сфері (внесення змін до національної системи підготовки і дипломування фахівців з інноваційної діяльності);

- створення фінансових умов для безпеки прав власності на винаходи;

- стимулювання вітчизняного виробництва до інноваційного розвитку (впровадження механізму надання державних гарантій під кредити комерційних банків, котрі надаються вітчизняним підприємствам для впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах);

- затвердити міжрегіональну стратегію розвитку інновацій у взаємопов'язаних та взаємозалежних промислових підприємств регіонів України.

Серед вищеперерахованих пропозицій, що сприяють активізації інновацій у регіональному розвитку, значну роль відіграє використання потенціалу та переваг міжрегіонального співробітництва, що сприяє розвитку внутрішнього ринку, посилює економічну та соціальну єдність країни. Інноваційний складник міжрегіонального співробітництва має бути зорієнтований на синергетичний ефект: досягнення стабільного збалансованого соціально-економічного розвитку на загальнонаціональному рівні завдяки підвищенню конкурентоспроможності регіонів. За рахунок реалізації спільних (міжрегіональних) проектів у сфері виробництва, послуг, інфраструктурного забезпечення, за рахунок чого поліпшиться соціально-економічна ситуація в регіонах, зокрема посиляться економічна взаємодія проблемних (старопромислових, сільських, віддалених) територій з регіонами-лідерами; вирівнюються диспропорції регіонального розвитку, створюються можливості для оволодіння новими, раніше не задіяними ресурсами розвитку. Це дасть змогу Україні розширити міжнародне й міжрегіональне співробітництво на рівні транскордонної, транснаціональної та міжрегіональної кооперації з країнами-сусідами.

Література

1. Закон України «Про основи Національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – 351 с.
2. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозув. ; кер. проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. А. Безпалько, А. С. Власков. – М. : Ось-89, 2006. – 208 с.
5. Гладченко Т. М. Економічна безпека підприємницької діяльності / Т. М. Гладченко // Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин». Вип. 26. – К. : ВПЦ «Київський університет», Ін-т міжнар. відносин, 2001. – С. 357.
6. Соснин А. С. Менеджмент безопасности предпринимательства : учеб. пособ. / А. С. Соснин, П. Я. Пригунов. – К. : Изд-во Епроп. ун-та, 2002. – 504 с.
7. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз / А. А. Пересада, С. В. Онікієнко, Ю. М. Коваленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 134 с.
8. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
9. Язлюк Б. Стратегічне управління інвестиційно-інноваційним бізнес-портфелем підприємства у сфері малого підприємництва / Борис Язлюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31) 2011. – С. 56–63.
10. Язлюк Б. Основні управлінські технології при формуванні та реалізації інвестиційно-інноваційного бізнес-портфеля в умовах невизначеності майбутньої економічної ситуації / Борис Язлюк // Фінансова система України : зб. наук. праць Остроз. Акад. [Серія : економіка]. – 2012. – Вип. 19. – С. 238–245.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Володимир ФАРІОН

Розглянуто існуючі способи калькулювання собівартості продукції та досліджено можливість їх використання на спиртових заводах. Запропоновано методику оцінки собівартості супутньої продукції.

In the article are considered valid methods of costing and the possibility of their use in distilleries are investigated. Methods for assessing the cost of related products are offered.

Спиртова промисловість, як і економіка загалом, гостро реагує на сучасну фінансово-економічну кризу. Подоланню кризових явищ і забезпеченню прибутковості спиртових заводів сприятиме раціональне управління витратами останніх.

Діюча система бухгалтерського обліку зараз ще не забезпечує процес управління необхідною оперативною інформацією про фактичні витрати. Ефективний менеджмент потребує достатньої та різноманітної інформації про результати діяльності спиртових заводів. Тільки на основі якісної обліково-економічної інформації можна приймати оперативні управлінські рішення й об'єктивно аналізувати структуру витрат та собівартість продукції у спиртовій промисловості загалом.

Питання формування та використання інформаційних ресурсів в управлінні витратами та собівартістю продукції підприємств різних галузей досліджували провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема П. С. Безруких, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, З. В. Гуцайлюк, В. А. Дерій, З. В. Задорожний, Т. П. Карпова, Н. П. Кондраков, Л. В. Нападовська, В. Ф. Палій, В. П. Пальчук, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Дж. Форстер, Ч. Т. Хорнгрен. Проте проблеми формування та використання інформаційних ресурсів в управлінні витратами та собівартістю продукції власне спиртової промисловості у науковій літературі висвітлено недостатньо.

Метою дослідження є вивчення і систематизація сучасних концепцій формування та використання інформаційних ресурсів в управлінні витратами та собівартістю продукції й розроблення рекомендацій щодо їх застосування на спиртових заводах.

Термін «концепція» (conceptio) перекладається з латинської мови: по-перше, як система поглядів, те чи інше розуміння явищ, процесів; по-друге, як єдиний, визначальний задум, провідна думка якого-небудь твору, наукової праці тощо. Будь-яка концепція управління діяльністю промислового підприємства має бути гнучкою, інтегрованою і відкритою, включати принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми, схеми і моделі [1].

Зважаючи на це, під концепцією формування та використання інформаційних ресурсів в управлінні витратами та собівартістю продукції потрібно розуміти способи підготовки інформації про витрати та собівартість, яка була б корисною для прийняття управлінських рішень.

За всіх способів калькулювання собівартості витрати на виготовлення продукції обчислюють за калькуляційними статтями, а собівартість одиниці конкретного виробу – або за калькуляційними статтями, або шляхом розрахунку відносно загальної суми витрат.

Обираючи спосіб калькулювання собівартості продукції, необхідно правильно деталізувати виробничі витрати за окремими видами (однорідними групами) продукції, що виробляється, або за стадіями її виготовлення. Така деталізація забезпечує достатню точність і достовірність калькуляційних розрахунків без ускладнення техніки облікової реєстрації витрат виробництва.

Аналіз праць зарубіжних учених дає змогу виділити основні способи калькулювання собівартості, що застосовують на практиці (рис. 1).



Рис. 1. Методи калькулювання собівартості продукції

З усіх використовуваних методів калькулювання собівартості на особливу увагу заслуговують два основних – «директ-костинг» і «стандарт-кост».

Особливістю «директ-костингу» є те, що при розрахунку собівартості продукції до уваги беруть лише прямі витрати і змінну частину непрямих (загальновиробничих) витрат.

Цьому методу властиві як переваги, так і недоліки. Застосування системи «директ-костинг» дає змогу: 1) встановити зв'язок і пропорції між окремими видами витрат; 2) знаходити найвигідніше співвідношення між ціною та обсягом виробництва продукції; 3) спростити нормування, планування, облік і контроль витрат; 4) аналізувати зміни маржинального доходу; 5) виявляти вплив постійних витрат на величину прибутку без глибокого аналізу; 6) розширити аналітичні можливості обліку.

Незважаючи на властиві системі «директ-костинг» переваги, її впровадження і використання пов'язане з низкою проблем, а саме: 1) складно поділити витрати на постійні та змінні; 2) нема інформації про повну собівартість продукції; 3) встановлюючи ціну на продукцію, необхідно забезпечити покриття всіх витрат. На спиртових заводах собівартість спирту калькулювати методом «директ-костинг» недоцільно, оскільки у структурі витрат переважають постійні витрати, які за цим методом у собівартість продукції не включаються.

Що ж стосується методу «стандарт-кост», то він ґрунтується на попередньому визначенні собівартості або передбаченні кошторисних витрат на виробництво продукції. Окрім цього, як слушно зазначає О. П. Півнюк, цей метод дає змогу обліковувати лише те, що має відбутись, а не те, що відбулося; враховується не реальне, а належне; обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли [3, с. 73]. Для застосування цього методу на практиці потрібно чітко встановити норми витрат сировини

і матеріалів, праці, робочого часу, заробітної плати тощо, при цьому встановлені норми мають бути незмінними протягом усього виробничого циклу.

Перевагами методу «стандарт-кост» є: на основі встановлених стандартів можна завчасно визначити суму очікуваних витрат на виробництво і реалізацію продукції; він дозволяє контролювати й оперативно скорочувати перевитрати виробництва; дає змогу обчислити собівартість одиниці виробу для встановлення цін; полегшує складання звіту про результати виробництва та реалізації продукції, що планує отримати підприємство [5, с. 4].

На протигагу цьому методів на початку 1930-х рр. у колишньому СРСР був розроблений нормативний метод, суть якого в тому, що фактичну собівартість обчислюють алгебраїчним сумуванням нормативної собівартості, змін норм та відхилень від норм, що стосуються певного виробу. При цьому зміни норм і відхилення від норм відносять на конкретний вид продукції або за прямою ознакою, або, у випадку неможливості прямого віднесення, розподіляють пропорційно до нормативних витрат. Залежно від обраної методики, їх або розподіляють між готовою продукцією і незавершеним виробництвом пропорційно до нормативних витрат, або повністю відносять на собівартість готової продукції.

За нормативного калькулювання необхідно завчасно розробляти адекватний технологічний процес виготовлення продукції. Його відсутність або нечіткість призводить до відхилень фактичних витрат на виробництво від нормативних.

Слід зазначити, що нормативний метод не застосовують широко в оперативному управлінні процесом виробництва, оскільки:

- при його розробці не були враховані окремі методологічні принципи методу «стандарт-кост». Замість того, щоб відображати витрати матеріальних ресурсів за обґрунтованими нормами та порівнювати їх із фактичними витратами (як це відбувається у зарубіжному обліку), в Україні і в синтетичному, і в аналітичному обліку витрати відображають чомусь спершу за фактичними даними, а вже після цього поряд із фактичними даними проставляють норми та окремою графою – відхилення;
- через відсутність науково обґрунтованих об'єктивних норм замість економії витрат системними стали крадіжки [5, с. 6].

Враховуючи, що процес виготовлення спирту етилового ректифікованого складається з кількох етапів, то й саме калькулювання його собівартості цілком можливо і доцільно проводити поетапно.

На першому етапі за допомогою елементів нормативного методу і методу «стандарт-кост» калькулюється собівартість одного декалітра умовного спирту-сирцю (вона враховує вартість всіх отриманих спиртопродуктів та втрати спирту при ректифікації). Цей показник необхідний для порівняльного аналізу собівартості продукції різних підприємств і складання зведених калькуляцій щодо галузі.

На другому етапі на основі собівартості умовного спирту-сирцю необхідно розрахунковим методом визначити фактичну собівартість окремих продуктів, отриманих у результаті брагоректифікації, а саме: ректифікованого спирту різних сортів, сивушних олій і ефіро-альдегідної фракції. Собівартість ж кінцевої продукції доцільно калькулювати шляхом проведення спеціального розрахунку на основі загальних витрат без застосування нормативних калькуляцій.

Слід також зазначити, що, поряд із нормативним методом, виокремлюють ненормативний та комбінований методи. Характеризуючи ненормативні методи калькулювання собівартості продукції, В. П. Пальчук передбачав можливою їхню реалізацію такими способами: прямого розрахунку; виключення витрат; підсумовування витрат; їх розподілу [2, с. 98]. До перерахованих способів ненормативного калькулювання собівартості продукції можна долучити спосіб коефіцієнтів і розподілу витрат (рис. 2.)

Спиртові заводи, які не впровадили нормативного методу та методу «стандарт-кост», калькулюють собівартість переважно методом прямого розрахунку.

Однак для калькулювання собівартості продукції підприємства досліджуваної галузі, паралельно з нормативним методом, можуть також використовувати або метод виключення витрат, або метод їхнього розподілу між взаємопов'язаними видами виробів. Іншими словами, на спиртових заводах доцільно використовувати комбінований метод, що передбачає поєднання кількох способів обчислення собівартості. Це аргументовано тим, що при калькулюванні собівартості шляхом розподілу витрат між різними видами продукції застосувати нормативний метод калькулювання просто неможливо.

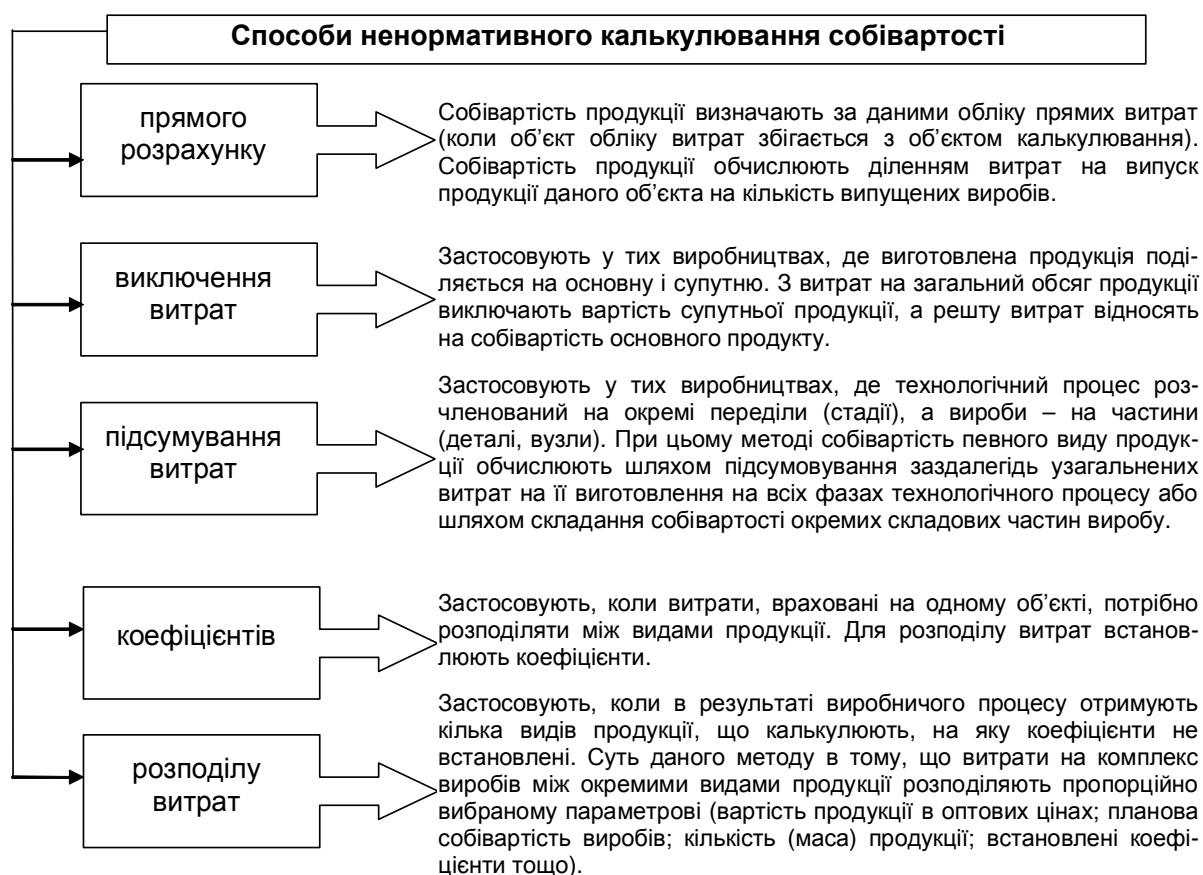


Рис. 2. Способи ненормативного калькулювання собівартості продукції

Важливе значення при калькулюванні собівартості продукції у спиртовій промисловості має також визначення обсягу і собівартості незавершеного виробництва.

Враховуючи, що стандартом бухгалтерського обліку 9 «Запаси» порядок визначення обсягів незавершеного виробництва не регламентований, підприємства можуть самостійно обирати облікову політику стосовно цього об'єкта обліку. Зокрема, свого часу В. П. Пальчук запропонував виділяти у спиртовій промисловості три можливих способи визначення обсягу незавершеного виробництва: на основі даних інвентаризації; за даними оперативного обліку незавершеного виробництва в цехах; із урахуванням даних бухгалтерського обліку виробничих витрат і обсягу випуску продукції за звітний період [2, с. 100].

Найточнішим способом визначення обсягів незавершеного виробництва є інвентаризація. У випадку неможливості чи недоцільності її проведення, а також коли нема оперативної інформації, яка реально відображала б рух залишків незавершеного виробництва, обсяги останнього обчислюють за даними бухгалтерського обліку.

При визначенні обсягів незавершеного виробництва спиртових заводів потрібно враховувати всі технологічні стадії, на яких перебувають сировина та незавершені продукти виробництва спирту (напівпродукти), а саме: кількість сировини, що надійшла у виробництво, але на момент інвентаризації не перероблена (дріжджове і бродильне відділення) та кількість спирту, виявленого в апараті і зафіксованого в акті завантаження ним брагоректифікаційної установки.

Для визначення кількості сировини, що залишилась у незавершеному виробництві на момент інвентаризації, комісія за 72 годин (якщо процес бродіння триває три доби) або за 48 годин (якщо процес бродіння – дві доби) встановлює номер бродильного апарата, в якому має завершитися процес бродіння у звітному місяці.

До початку розрахунку залишків незавершеного виробництва подачу сировини на виробництво необхідно регулювати так, щоби бункери та інші забірники були повністю звільнені від її залишків, а розварена й оцукрена маса зі всього обладнання відділення розварювання та оцукрення була повністю передана в бродильне відділення.

Переконавшись, що сировина в бункерах та інших забірниках відсутня, комісія зобов'язана зафіксувати ще й залишки продуктів (солоду і дріжджів у дріжджанках), не перероблених на спирт до моменту заміру при інвентаризації. Такі залишки у розрахунок не беруться.

Залежно від тривалості процесу виробництва оцінювати незавершене виробництво можна різними способами. На підприємствах із безперервним процесом виробництва з однаковими залишками незавершеного виробництва на початок і на кінець місяця при обчисленні собівартості такі залишки можна не враховувати.

На підприємствах із нетривалим виробничим циклом і незначними обсягами незавершеного виробництва величину останнього обчислюють тільки за нормативною вартістю основної сировини. Всі інші виробничі витрати повністю відносять на собівартість готової продукції.

При визначенні обсягу незавершеного виробництва за фактичною масою розміщеної в ньому сировини кожний вид сировини перераховують в умовний крохмаль, а вартість такої сировини відображають в акті інвентаризації залишків сировини і незавершеного виробництва. У випадку виділення в окрему калькуляційну статтю заготівельно-складських витрат в акті слід передбачити окремий рядок, що віддзеркалював би загальну їхню суму в незавершеному виробництві.

У зв'язку з тим, що показана в акті інвентаризації сировина вже видозмінена, її залишки слід відображати в обліку на субрахунок 231 «Основне виробництво» за статтею «Незавершене виробництво».

Фактичні витрати основної сировини в натуральних одиницях і в перерахунку на абсолютний крохмаль (у натуральному і вартісному вимірах) відображають у звіті про витрачання на виробництво основної сировини. При щомісячній інвентаризації незавершеного виробництва також раз на місяць необхідно складати звіт, а у випадку декадної інвентаризації – за кожну декаду. Інформаційною базою для складання звітів про витрачання на виробництво основної сировини є акти про проведення інвентаризації незавершеного виробництва. За самостійного виробництва солоду витрати основної сировини на його приготування в звіті виділяють в окрему статтю.

Оскільки незавершене виробництво в спиртовій промисловості оцінюють лише за вартістю основної сировини, у відомостях зведеного обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції цей показник можна не відображати. У цих відомостях показують тільки нормативні й фактичні витрати на виробництво, за рахунок яких формується собівартість випущеної продукції, а також собівартість кінцевого браку.

У випадку калькулювання фактичної собівартості продукції треба також враховувати виявлені при інвентаризації нестачу або лишки незавершеного виробництва. Величину нестач (лишків) незавершеного виробництва коригують з урахуванням зміни витрат на товарний випуск продукції.

Слід зауважити, що спиртові заводи можуть здійснювати ще й вторинну переробку спирту власного виробництва, який раніше використовувався для промивання залізничних цистерн, спиртових бочок тощо. Обсяг цього спирту в декалітрах списують на виробництво за його фактичною собівартістю на статтю «Сировина й основні матеріали», а отриманий перероблений спирт оприбутковують на рахунок готової продукції за його собівартістю. При розрахунку виходу такого спирту з тонни умовного крохмалю в переробленій сировині отриманий спирт механічно виключають із загальної кількості оприбуткованої продукції із застосуванням спеціального коефіцієнта, величина якого залежить від кількості повторно переробленого спирту.

При обліку витрат за нормативним методом чи «стандарт-кост» витрати за поточними нормами випуску продукції визначають множенням встановленої в нормативній калькуляції норми за кожною статтею витрат на кількість одиниць випущеної продукції.

Отже, оскільки зміна залишків незавершеного виробництва впливає на собівартість продукції, їх відображати слід бухгалтерськими записами на синтетичних рахунках усіма спиртовими заводами.

Особливістю досліджуваних підприємств є те, що при виробництві спирту утворюються ще й супутні продукти, тому при калькулюванні собівартості спирту собівартість супутніх цих продуктів також потрібно обов'язково враховувати.

У П(С)БО 16 зазначено, що виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яку реалізують, і вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, яку використовують на підприємстві [4]. Тобто, якщо підприємство хоче продавати супутню продукцію, то воно має спочатку оцінити її за справедливою вартістю. Оцінка супутньої продукції за справедливою вартістю означає визначення ціни реалізації аналогічної готової продукції за вирахуванням витрат на довершення, реалізацію та надбавки (прибутки). Якщо ж підприємство використовує супутню продукцію при виробництві іншої продукції, то при оцінці супутньої продукції слід враховувати ціну можливого використання останньої.

Відсутність єдиної методики визначення вартості супутньої продукції призводить до встановлення окремими спиртовими заводами на один і той самий продукт різних цін (табл. 1).

Таблиця 1

**Собівартість супутньої продукції
(ефіроальдегідна-фракція, сивушні олії)**

№ з/п	Назва спиртозаводу	Собівартість одиниці продукції, грн.
1.	Залозецький	1,18
2.	Залучанський	0,08
3.	Козлівський	0,03
4.	Кобилівський	1,27
5.	Марилівський	1,02
6.	Новосілівський	1,09

Наведені в таблиці дані свідчать, що на Залучанському та Козлівському спиртових заводах собівартість супутньої продукції є найнижчою (0,08 грн. та 0,03 грн. відповідно). Однак на інших заводах собівартість одиниці продукції в десятки разів більша і коливається від 1,02 грн. на Марилівському до 1,27 грн. на Кобилівському спиртових заводах.

Така суттєва різниця у собівартості супутньої продукції негативно впливає на собівартість основного продукту – спирту, тому в досліджуваній галузі слід розробити і застосовувати єдину методику оцінки собівартості супутньої продукції.

Оскільки витрати на оплату праці, загальновиробничі й адміністративні витрати не підлягають окремому виділенню в системі обліку, то їх слід розподіляти між основною продукцією (спиртом) і супутньою (ефіро-альдегідна фракція, сивушні олії), використовуючи кошторисну ставку, розраховану окремо для постійних та для змінних витрат. При розподілі витрат сировини потрібно враховувати вміст корисних речовин у спирті та супутній продукції.

Застосування спиртовими заводами єдиної методики оцінки собівартості супутньої продукції призведе до суттєвого зростання її вартості. Враховуючи досвід зарубіжних країн (США, Угорщини, Польщі), таке підвищення буде обґрунтованим, оскільки високі ціни на супутню продукцію стимулюватимуть її ефективне використання та сприятимуть підвищенню зацікавленості менеджерів у її достовірному обліку та контролю.

Водночас це вплине на зниження собівартості основної продукції – спирту і позитивно позначиться на результатах діяльності спиртових заводів. Оскільки спиртові заводи внутрішній облік виходу супутньої продукції практично не ведуть, дані про неї в звітності не фігурують, а у Плані рахунків бухгалтерського обліку навіть не передбачено ні синтетичного рахунку, ні субрахунку для її обліку (в Інструкції про застосування Плану рахунків передбачено лише синтетичний субрахунок 20.9 «Інші матеріали» для обліку відходів виробництва, але супутня продукція не належать до відходів, а є швидше готовою продукцією), то з метою створення передумов для забезпеченням належного обліку і контролю за супутньою продукцією потрібно:

– фінансовий облік супутньої продукції вести на окремому субрахунку бухгалтерського обліку 26.9 «Супутня продукція», що входить до рахунку 26 «Готова продукція». За дебетом відображати надходження з виробництва супутньої продукції за розрахованими цінами, а за кредитом – вибуття цієї продукції за обраним методом оцінки вибуття запасів;

– в управлінському обліку, залежно від того, як було використано супутню продукцію, її слід відображати на відокремлених рахунках. Так, для обліку супутньої продукції, призначеної для подальшого використання на підприємстві (для виробництва інших видів продуктів), потрібно використовувати рахунок «Супутня продукція для власного використання», а у разі її продажу – «Супутня продукція для реалізації». Необхідність виділення даних рахунків обумовлена тим, що супутні продукти оцінюють по-різному, залежно від того, на що їх використовують.

За даними зведеного обліку витрат на виробництво складають калькуляції фактичної собівартості продукції, які використовують для контролю виконання плану за собівартістю товарної продукції загалом та її окремих видів. Зміст калькуляційного листа і його форма визначаються особливостями технології та організації виробництва, а також характером продукції, що виробляють.

Після відображення в основному розділі звітної калькуляції (з виділенням найважливіших видів витрачених матеріальних ресурсів) планового і фактичного випуску продукції необхідно також подати інформацію про витрати на одиницю продукції, про ціну одиниці продукції та її собівартість (за планом і за звітом); витрати на фактичний випуск продукції (за плановою собівартістю і за складом), а також, для порівняння, про фактичну собівартість одиниці продукції за попередній рік. У калькуляціях необхідно вказувати діючу оптову ціну підприємства, за якою оцінено продукцію.

Крім цього, на підприємствах, що застосовують нормативний метод обліку, в звітних калькуляціях необхідно відображати фактичну собівартість із зазначенням витрат у межах норм та відхилень від норм у результаті їх перегляду і зміни.

У спиртовій галузі важливо забезпечити оптимальну періодичність складання калькуляції. Зазвичай калькуляції складають щомісячно з метою виявлення витрат на випуск продукції. На підприємствах із сезонним характером виробничого циклу може бути інша періодичність калькуляції.

Практична реалізація запропонованого означатиме створення сприятливих передумов для чіткого розподілу витрат між основною і супутньою продукцією, адекватного відображення у первинних документах інформації про планову, фактичну собівартість, а також відхилень фактичної собівартості від планової при її узагальненні.

Література

1. Гришко Н. В. Сучасні концепції управління витратами промислових підприємств / Н. В. Гришко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.librar.org.ua/sections_load.php?s
2. Пальчук В. П. Учет и калькулирование себестоимости продукции бродильных производств / В. П. Пальчук. – М. : Пищевая промышленность, 1980. – 128 с.
3. Півнюк О. П. Переваги та проблеми методу «стандарт-кост» над нормативним методом обліку затрат на підприємствах споживчої кооперації України / О. П. Півнюк // Економічні науки : зб. наук. пр. Луцьк. нац. тех. ун-ту. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9, Ч. 3. – С. 69–76.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com>.
5. Сльозко Т. Методи обліку витрат «Стандарт-кост» і нормативний: історія і сучасність / Т. Сльозко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 3–8.

Олексій ЯРОЩУК

АІ О²АІ ÈÈ İ ²ÄÖ²Ä Äİ İ Ö²İ Р ÄÄİ Í В ÄÄÐÖİ ÑÒ² Èİ İ İ Äİ ²

Розглянуто суть доходного підходу до оцінювання вартості компанії. Визначено основні чинники, що впливають на об'єктивність оцінки. Охарактеризовано основні методи оцінювання вартості компанії, окреслено переваги та недоліки їхнього застосування.

The essence of the income approach to assessing company's value is considered. The main factors affecting the objectivity of evaluation, describes the main methods of valuation of the company. Outlines the advantages and disadvantages of their use.

В умовах ринкових відносин оцінювання вартості бізнесу стає важливим інструментом обґрунтування рішень про інвестування. Необхідність оцінки вартості бізнесу виникає практично на всіх етапах його розвитку: при купівлі та продажу підприємства, його акціонуванні, злиттях та поглинаннях, а також у багатьох інших ситуаціях. З огляду на це вибір моделі оцінки вартості бізнесу є передумовою для якісної оцінки.

Варто зауважити, що в економічній літературі доволі детально аналізуються проблеми використання методичних підходів до оцінювання вартості бізнесу. У працях вітчизняних та зарубіжних авторів цей аналіз здійснюється в контексті застосування традиційних методів оцінювання. Дослідження проблем застосування зазначених методів оцінювання вартості бізнесу відображено в наукових публікаціях Н. Іванова, Н. Іванової, Н. Герасимова, Ю. Лахшия, Т. А. Єрофієвої, І. Мунермана, А. Перевозчикова, А. Грегорі, П. Дешоу, Р. Слоана, Е. Хаттона, Р. С. Хігінса та ін.

Метою статті є виявлення переваг та недоліків застосування методів оцінювання вартості бізнесу в рамках доходного підходу, що і визначає завдання нашого дослідження.

Найпоширенішим підходом в практиці визначення вартості компанії є доходний підхід. Він дає змогу найбільш точно оцінити витрати на купівлю бізнесу та майбутні вигоди, які він потенційно може принести. За його основу беруть сподівання, що купований актив коштуватиме стільки ж, скільки грошових коштів він принесе в майбутньому. В межах такого підходу найбільшого поширення набув метод дисконтування грошового потоку. При цьому оцінювання вартості об'єкта оцінки відбувається шляхом прогнозування та моделювання вартості очікуваних грошових потоків фірми. Розрахунок вартості компанії за доходним підходом базується на припущенні про те, що потенційний інвестор не заплатить за даний бізнес суму, більшу, ніж теперішню вартість майбутніх доходів від цього бізнесу. Перевагою методів доходного підходу є можливість комплексної, системної оцінки, коли необхідно визначити вартість усього майнового комплексу, що охоплює парк взаємозалежного устаткування.

Основними методами доходного підходу є: метод капіталізації чистого доходу; метод дисконтування грошового потоку

Метод капіталізації чистого доходу визначає потік доходу й перетворює його в поточну вартість шляхом застосування норми капіталізації. Норма капіталізації – це дещо спрощений коефіцієнт дисконтування. Вартість компанії за цим методом обраховується за формулою:

$$V = I/R,$$

де V – вартість бізнесу;

I – чистий дохід;

R – норма прибутку (доходу).

Метод капіталізації доходу є найбільш використовуваним в умовах стабільної економічної ситуації, коли очікується, що підприємство протягом тривалого строку буде одержувати приблизно однакові величини доходу (або темпи його зростання будуть постійними).

При визначення вартості компаній цей метод застосовується доволі рідко через значні коливання величин прибутків або грошових потоків за роками, характерних для більшості вітчизняних підприємств.

Метод дисконтування грошового потоку (DFCF – discounted free cash flows) найбільше широко застосовується в межах дохідного підходу. Він використовується, коли очікується, що майбутні рівні грошових потоків істотно відрізняються від поточних, прогнозовані майбутні грошові потоки є позитивними величинами для більшості прогнозних років, передбачається, що грошовий потік в останній рік прогнозного періоду буде значною позитивною величиною. Цей метод дає змогу більш реально оцінити майбутній потенціал підприємства.

Оцінювання вартості компанії за методом DFCF зазвичай проводиться в рамках двофазної моделі, коли все «майбутнє життя компанії» поділяється на два періоди – прогнозний і постпрогнозний:

$$V_{(DFCF)} = \underbrace{CF_1/(1+r)^1 + CF_2/(1+r)^2 + \dots + CF_n/(1+r)^n}_{\text{Прогнозний період}} + \underbrace{\frac{CF_n \cdot (1+g) / (r-g)}{(1+r)^{(n+1)}}}_{\text{Постпрогнозний період}} = \sum_{i=1, n} CF_i / (1+r)^i + TV \quad (1)$$

Очевидно, що ключовими чинниками, що впливають на теперішню вартість компанії, є величина грошових потоків і ставки дисконтування.

У ролі дисконтованого доходу, використовується або чистий дохід, або грошовий потік. При цьому останній за роками визначається як баланс між припливом коштів (чистий дохід плюс амортизація) і їхнім відпливом (приріст чистого оборотного капіталу і капітальних вкладень). Річний чистий оборотний капітал визначається як різниця між поточними активами й поточними пасивами.

Ставка дисконтування у випадку оцінки вартості компанії для акціонерів дорівнює вартості залучення власного капіталу, тобто необхідної нормі віддачі на власний капітал. У разі ж оцінки вартості компанії для всіх інвесторів (маються на увазі як акціонери, так і кредитори) в якості ставки дисконтування доцільно використовувати середньозважену вартість капіталу WACC (weighted average cost of capital), яка розраховується за формулою:

$$WACC = r_d \cdot (1 - T) \cdot D / C + r_e \cdot E / C, \quad (2)$$

де r_d – вартість залучення довгострокового боргового фінансування;

r_e – вартість залучення власного капіталу;

T – ставка податку на прибуток;

D – сума довгострокових запозичень у структурі капіталу;

E – сума акціонерного капіталу компанії;

C – сумарне значення капіталу ($C = D + E$).

Потрібно звернути увагу на те, що короткострокова частина довгострокового запозичення за своєю суттю має все ж довгострокову природу, отже, її доцільно класифікувати як довгостроковий борг.

При цьому існують і інші складності коректного включення в розрахунок усіх форм довгострокового позикового фінансування: наприклад, овердрафт є короткостроковим джерелом, проте може мати постійну природу – суму запозичень необхідно розбивати на постійний і змінний елементи та включати постійний елемент в розрахунок.

Водночас важливим є визначення грошового потоку, який передбачається дисконтувати для отримання теперішньої вартості компанії:

– вільний грошовий потік для акціонерів компанії (FCFE – free cash flow to equity);

– або вільний грошовий потік для компанії загалом (FCFF – free cash flow to firm).

З одного боку, оскільки нові власники компанії можуть вносити зміни в використовувані джерела позикового фінансування і, зокрема, можуть самі виступати позикодавцями, було б доцільно розглядати вартість компанії для всіх акціонерів, отже, використовувати такий показник, як вільний грошовий потік для компанії загалом.

Особливістю методу дисконтованих грошових потоків і його головною перевагою є те, що він дає змогу врахувати несистематичні зміни потоку доходів, які не можна описати якою-небудь математичною

моделлю. Ця обставина робить привабливим використання дисконтування грошового потоку в умовах української економіки, що характеризується сильною мінливістю цін на готову продукцію, сировину, матеріали та інші компоненти, що істотно впливають на вартість оцінюваного устаткування.

Ще одним аргументом, що виступає на користь застосування методу дисконтування грошового потоку, є наявність інформації, що дає змогу обґрунтувати модель доходів (фінансова звітність підприємства, ретроспективний аналіз оцінюваного підприємства, дані маркетингового дослідження ринку, плани розвитку компанії).

Однак не варто забувати про те, що такий метод застосовується тільки для прибуткових, стабільних підприємств.

Однак коли мова йде про інвестиційну вартість компанії, то доволі часто для її визначення проводиться порівняльний аналіз DCF і EVA. При цьому акцент робиться на показнику вартості компанії для акціонерів.

Метод EVA застосовується в доповнення методу DCF. Його застосування вимагає безлічі додаткових коригувань і значно більш трудомістке на практиці.

Якщо говорити про методи оцінки стосовно вартості бізнесу, то можна виділити так звані змішані методи, такі як метод опціонів, метод EVA (від англ. economic value added – економічної доданої вартості) і пов'язаний з ним метод MVA (від англ. market value added – доданої ринкової вартості), за основу якого взято дохідний і витратний підходи.

Метод EVA базується на оцінці приросту вартості самої компанії в часі. По суті, цей метод базується на основній передумові мікроекономічної теорії про те, що метою діяльності комерційної фірми в ринковій економіці є максимізація прибутку. При цьому мається на увазі не бухгалтерський, а економічний прибуток, тобто прибуток з урахуванням умовних витрат, а не тільки фактично понесених – бухгалтерських витрат. Отже, економічні витрати включають втрати від вкладення коштів в інший, більш ефективний проект (компанію), а економічний прибуток є різницею між загальним доходом на вкладений капітал і вартістю цього капіталу.

У загальному вигляді додана вартість компанії за допомогою даного методу може бути розрахована так:

$$EVA_t = NOPAT_t - C_t * WACC_t, \quad (3)$$

де $NOPAT_t$ (net operating profit after tax) – операційний прибуток після оподаткування;

C_t (long-term capital) – вартість капіталу;

$WACC_t$ (weighted average cost of capital) – середньозважена вартість капіталу.

Зауважимо, що

$$NOPAT_t = EBIT_t * (1-t),$$

де $EBIT$ (earning before interest and taxes) – операційний прибуток до сплати відсотків і податків.

У методі EVA також можуть бути використані поняття прогнозного і постпрогнозного періоду, для якого в аналітика немає точних даних для визначення всіх факторів, тому визначається якийсь усереднений ріст на весь період.

Таким чином, сьогодняшня вартість компанії з урахуванням щорічного значення доданої вартості визначається за формулою (4):

$$V = \underbrace{C_i + \sum (EVA_t / (1+WACC_t)^t)}_{\text{Прогнозний період}} + \underbrace{EVA_n * (1+g) / (WACC_n - g) / (1+WACC_n)^n}_{\text{Постпрогнозний період}}$$

При цьому C_i – загальний інвестований капітал у компанію на сьогоднішній день.

В аналізі та оцінці вартості бізнесу існує також метод MVA (від англ. Market value added), який тісно пов'язаний з методом EVA і є різницею між вартістю компанії, розрахованою за методом EVA, та вартістю активів компанії за даними бухгалтерського обліку та звітності.

Крім перерахованих, можна виділити й інші методи, зокрема метод оцінки за допомогою дерева цілей з урахуванням ймовірностей здійснення різних перспектив. Його застосування може бути доцільним при наявності суттєвого ризику та невизначеності, при побудові різних сценаріїв подій.

В принципі, метод DCF (або його модифікація – метод доданої акціонерної вартості SVA – shareholder value analysis) і метод EVA мають давати однакові результати, проте на практиці, внаслідок недосконалості методів прогнозування та побудови моделей, вони можуть давати дещо різні результати і по-різному реагувати на зміни вихідних показників моделей (мати різну чутливість до вихідних факторів).

Описані вище методи за своєю природою і сформованою практикою застосування ґрунтуються на точкових детерміністичних прогнозах і не враховують повною мірою імовірнісних характеристик як незалежних змінних (складових грошових потоків, ставки дисконтування), так і вартості самої компанії. На практиці при використанні умовної моделі, коли на вартість компанії впливає безліч різних чинників, результати, отримані в рамках методу DCF і EVA, можуть різнитися між собою.

Практична реалізація методів цього підходу можлива лише при врахуванні його переваг і недоліків. Серед переваг потрібно назвати такі:

1. Методи дохідного підходу мають здатність до адаптації і гнучкості.
2. Методи дохідного підходу добре відомі і мають широке визнання.
3. Методи дохідного підходу добре піддаються інтерпретації в різних напрямках загальної оцінки та оцінки вартості.

4. Методи дохідного підходу доволі точно моделюють реальний процес ухвалення рішень учасниками ринку.

5. Методи дохідного підходу є найбільш суворими і структурованими інструментами оцінки.

Однак поряд із позитивними сторонами, методи цього підходу мають і недоліки, а саме:

1. Методи дохідного підходу допускають присутність певного елемента суб'єктивності.
2. Методи дохідного підходу допускають можливість вчинення ненавмисних помилок, а також заздалегідь позначених нечесних маніпуляцій.
3. Методи дохідного підходу допускають можливість подвійного рахунку, тобто завищення вартості активів.
4. Методи дохідного підходу іноді не піддаються перевірці на основі ринкових даних.

Отже, у статті було розглянуто основні методи, які належать до дохідного підходу щодо оцінки вартості компанії. Подальші наукові дослідження, безумовно, будуть пов'язані з практичною апробацією моделі оцінки вартості компанії за дохідним підходом.

Література

1. Дамодаран А. *Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов* / А. Дамодаран ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс. 2001. – 1342 с.
2. Коупленд Т. *Стоимость компаний: оценка и управление* / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 565 с.
3. Block St. B. *Foundations of Financial Manangement* / Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt. – Boston : Irwin McGraw-Hill. 2005. – 682 p.

НАШІ АВТОРИ

АВГУСТИН Руслан	к.е.н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
АДАМИК Богдан	к.е.н., доцент кафедри банківської справи, проректор з питань гуманітарної освіти та виховання, Тернопільський національний економічний університет
БЕЗОГЛЮК Віталіна	аспірант кафедри бухгалтерського обліку, Національний університет державної податкової служби, м. Ірпінь
БОГАЧ Юрій	к.е.н., викладач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
БРАЙЛОВСЬКИЙ Ілля	к.е.н., директор ДП «Наукова спілка Донбасу»
ВДОВИЧЕНКО Артем	к.е.н., старший науковий співробітник відділу податкової політики та методологій оподаткування Науково-дослідного центру з проблем оподаткування, Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь
ВЕЛЕЩУК Світлана	к.е.н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет
ВІВЧАР Оксана	к.е.н., старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, Тернопільський національний економічний університет
ВІРКОВСЬКА Анастасія	аспірант кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет
ВІРЧЕНКО Ангеліна	аспірант кафедри економічної теорії економічного факультету, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ГАЙДЕЙ Дар'я	аспірант кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
ГАРБЕРА Ольга	викладач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
ГУЦАЛ Ігор	д.е.н., професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет
ІВАЩУК Ірина	д.е.н., доцент, професор кафедри міжнародних фінансів, Тернопільський національний економічний університет
КНЕЙСЛЕР Ольга	к.е.н., доцент, докторант, Тернопільський національний економічний університет

КОВАЛЬ Юлія	аспірант кафедри податків та фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
КОРОТЧЕНКОВА Юлія	аспірант кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
МАРТИНЮК Володимир	д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, Тернопільський національний економічний університет
МИХАЛЬЧУК Надія	аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, Тернопільський національний економічний університет
МОНАСТИРСЬКИЙ Григорій	д.е.н., доцент, професор кафедри державного і муніципального управління, голова Ради молодих вчених, Тернопільський національний економічний університет
ОКУЛОВСЬКИЙ Олексій	аспірант кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, м. Сімферополь
ОЛИВКО Оксана	к.е.н., викладач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
ОРЄХОВА Ганна	аспірант кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
ПАНАСЮК Ірина	аспірант, Національний авіаційний університет, м. Київ
ПЕТРИКІВ Анна	кандидат наук з державного управління, доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет
ПИНДА Ростислав	к.е.н., доцент, докторант, Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів
ПОДУНАЙ Валерія	аспірант кафедри міжнародної економіки, Донецький національний університет
ПОЛІКЕВИЧ Наталя	здобувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет
ПОЧТАРУК Інна	здобувач, Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів
СЕМОТЮК Ліля	пошукувач кафедри економіки підприємств і корпорацій, Тернопільський національний економічний університет
СЕРГІЙЧУК Віталій	слухач магістратури, Тернопільський національний економічний університет
СЕРЕБРЕННІКОВ Богдан	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
СЕРЕБРЯНСЬКА Діна	аспірант, Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

Наші автори

ТКАЧИК Федір	здобувач, Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь
ТКАЧУК Василь	к.е.н., доцент кафедри банківського менеджменту та обліку, декан факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
ТКАЧУК Оксана	студентка факультету банківського бізнесу, Тернопільський національний економічний університет
ФАРІОН Володимир	к.е.н., доцент кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет
ЧОБАЛЬ Людмила	викладач, Ужгородський навчальний центр Київського національного торговельно-економічного університету
ЯЗЛЮК Борис	к.е.н., доцент кафедри аграрного менеджменту і права, Тернопільський національний економічний університет
ЯРОЩУК Олексій	к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу і статистики, Тернопільський національний економічний університет

21 01 21 AÖ2É1 ÈÉ ÈÈÑ0

Рада молодих вчених Тернопільського національного економічного університету готує до друку дев'ятнадцятий 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 2013 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 18
2012 рік*

Редагування та комп'ютерна верстка *Л. Ф. Щербак*

Підп. до друку 27. 12. 2012 р.
Формат 60x84¹/₈. Гарнітура Times і Arial.
Папір офсетний. Друк на дублюванні.
Обл.-вид. арк. 24,8. Умов. друк. арк. 23,2.
Вид. № Р1-010-12. Тираж 300 прим.

Видавець
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46004

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