

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економіки України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
Випуск 1 (80)**

Київ 2008

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 1 (80) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2008. – 169 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ
Міністерства економіки України (Протокол №2 від 07.02.2008р.)

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 9 червня 1999 р. 1–05/7 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (науковий редактор)
М.М. ЯКУБОВСЬКИЙ, доктор економічних наук (заст. наукового редактора)
А.В. БАЗИЛЮК, доктор економічних наук
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
Я.Я. ДЯЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
М.Т. ПАШУТА, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук
В.Л. СЕРДЮК, відповідальна за випуск

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор
Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

О.Г. ПЕНЬКОВА,
к.е.н., докторант, НДЕІ

Трансформація функцій держави в умовах глобалізації

У статті розглядається суперечливий вплив глобалізації на трансформацію ролі державного регулювання в постіндустріальній економіці. Обґрунтовується необхідність відходу від ліберальної моделі регулювання.

Постановка проблеми. Перехід до постіндустріальної стадії розвитку країн економічного авангарду на тлі поглиблення процесу глобалізації ініціює якісні зміни в національних економіках і системі світового господарства в цілому. Найбільш істотні зрушення відбуваються в сферах виробництва, комунікацій, торгівлі, закордонного інвестування та фінансів, що перетворює світову економіку в цілісний глобальний організм. Відбувається зміна не тільки виробничих, фінансових, інформаційних, але й соціально-організаційних технологій, що визначають ефективність взаємодії економічних суб'єктів. Держава виступає центральним суб'єктом у процесі формування таких технологій. Роль держави не просто ускладнюється – вона змінюється якісно.

Метою статті є виявлення якісних характеристик процесу трансформації економічних функцій держави в умовах глобалізації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутності економічної глобалізації та окремим аспектам розвитку

національних економік в її контексті присвячена низка наукових праць. Це роботи О. Білоруса, О. Богомолова, Б. Гаврилишина, М. Дудченка, І. Лукінова та інших.

Викладення основного матеріалу. Глобалізація, по суті, є процесом становлення нової системи – глобальної співдружності країн планети з єдиним економічним простором. Більшість сформульованих в економічній літературі визначень наголошують, що глобалізація – це перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку [1]. Економічна глобалізація – це формування цілісного світового господарства на основі посилення ресурсної, технологічної та фінансової взаємозалежності національних економік. Виявлення глобалізації спостерігається у зростанні світової торгівлі, активізації інвестиційних процесів, диверсифікації світових фінансових ринків, підвищенні ролі міжнаціональних компаній у світовому господарстві, загостренні глобальної конкуренції між державами та у появі систем глобального стратегічного менеджменту [2].

Серед основних джерел глобалізації виділяють:

– лібералізацію зовнішньої торгівлі, яка обумовила швидке зростання обсягів та диверсифікацію географії міжнародних потоків товарів і послуг;

– лібералізацію міжнародних фінансових потоків, розвиток надпотужних транснаціональних корпорацій, формування глобального фінансового ринку;

– технологічний прогрес у сфері транспорту, електроніки, телекомунікацій, інших галузях;

– розвиток і вдосконалення засобів комунікації, що сприяло інтенсифікації інформаційного обміну, підвищенню прозорості інформаційних потоків, стало підґрунтям різкої активізації товарних і ресурсних потоків, обумовило соціально-культурне зближення країн світу;

– посилення мобільності населення, підтримане як технологічним прогресом, так і посиленням інформаційно-культурного обміну [3, с. 15].

Глобалізація охоплює всі країни незалежно від рівня їх розвитку, хоча й з різними наслідками. Всі економічні суб'єкти незалежно від рівня господарсько-економічної системи суспільства, а також їх міжрегіональні об'єднання, національні, міжнаціональні, наднаціональні та міжнародні інститути і їх органи (насамперед фінансово-кредитні) є активними та пасивними суб'єктами й агентами процесу глобалізації.

Становлення глобальної господарської системи, що руйнує кордони національних господарств, пов'язаних міцними торговельними, фінансовими, політичними, соціальними і культурними відносинами, – найбільш значущий процес, який визначив обличчя світу на межі XX–XXI століть. В умовах глобалізації світова економіка на сучасному етапі продовжує розвиватися. У табл. 1 показані десять країн, що є лідерами за приростом активів, у числі яких виділяються країни Східної Європи. Досить значний приріст має місце і в цілому у світі (8,6%).

Таблиця 1. ТОП–10 країн за зростанням багатства у 2001–2006 роках

Країна	Приріст активів*, %
Китай	23,4
Бразилія	22,4
Угорщина	22,3
Польща	22,1
Словаччина	22,0
Чехія	19,9
Австралія	19,1
Ірландія	17,3
Норвегія	17,2
Іспанія	16,8
В середньому в світі	8,6

* Активи під управлінням, у розмірі від \$100 тис. на одне домогосподарство. Джерело: Boston Consulting Group.

Швидкі темпи економічного зростання демонструє Китай, який за обсягом економіки вже посідає четверте місце у світі. Китайська компанія зі страхування життя «Чайна Лайф» очолила список найбільших компаній світу. Її вартість експерти Блумберг оцінили у \$259 мільярдів. На другому місці – американська телекомунікаційна корпорація

«Ей–ті енд ті». Її оцінили у \$254 мільярди. Загалом із десяти найбільших компаній світу п'ять – китайські.

Утім, тільки дві з них входять до п'ятдесяти найбільших за виручкою. Американських компаній у списку тільки три. Це «Ексон Мобайл», «Дженерал Електрик» та «Майкрософт». До десятки також входять російський «Газпром» та англо-голландська «Роял Датч Шел» [4].

Державне статистичне управління КНР підготувало спеціальну доповідь про стан економіки країни. За даними документа, після 16-го з'їзду КПК у 2002 році в Китаї зберігалася тенденція стабільного і швидкого розвитку економіки. Так, у 2003–2006 роках середньорічні темпи зростання ВВП Китаю сягнули 10,4 відсотка, істотно перевищивши середній показник, який становить 4,9 відсотка. За даними МВФ, у 2006 році за темпами зростання КНР вийшла на 11-те місце серед 180 країн. Загальний обсяг економіки, що досяг \$2 трлн. 645,2 млрд., забезпечив країні 4-те місце у світовому рейтингу.

За обсягом виробництва деяких видів промислової і сільськогосподарської продукції Китай упевнено посідає одне з перших місць у світі, зазначається у спеціальній доповіді Держстату до відкриття 17-го з'їзду КПК. Так, у 2003–2006 роках він був найбільшим у світі виробником вугілля, цементу і хімдобров, другим – із виробництва сталі, електроенергії та бавовняних тканин, п'ятим – із видобутку сирої нафти. Протягом кількох років країна утримує першість із виробництва зерна, м'яса, бавовни, з арахісу, рапсу і фруктів, з цукрової тростини і соєвих бобів вона посідає, відповідно, третє і четверте місця. Сьогодні Китай – провідний світовий виробник чаю [5, с. 16].

Європейський союз, який від 1 січня 2007 року налічує вже 27 країн-членів, має приблизно 10% населення світу та майже 21% світового валового внутрішнього продукту. За останнім показником ЄС у 2003 році знову почав випереджати США. Євросоюз виробляє ВВП у 8,6 раза більше, ніж КНР, утричі – ніж Японія, у 28 разів – ніж Росія (табл. 2).

Таблиця 2. ВВП у 2005 році, млрд. євро

Країна (об'єднання країн)	ВВП
ЄС	1253,0
КНР	10816,9
Японія	3671,6
Росія	385,3
США	10037,1

Джерело: www.europa.eu/abc/keyfigures.

На ЄС у 2006 році припадало більш як 16,4% світового експорту товарів (на США – 11,5%, КНР – 10,7, Японію – 7,2%) та 18% світового імпорту (США – 21,4%, КНР – 8,1%), а з урахуванням внутрішньорегіонального товарного обміну – 39,4%. ЄС також є лідером у світовому експорті послуг – 27,1% у 2006 році (США – 14,7%, Японія – 4,5%), а з урахуванням внутрішньосоюзного обміну –

40,4%. У світовому імпорті його частка торік становила 24,4% (США – 12%, Японія – 5,6%). ЄС дуже привабливий для прямих іноземних інвестицій: його питома вага у світовому імпорті ПІ у 2002–2004 роках дорівнювала 27% (США – 17%, КНР – 13%). Однак в експорті прямих іноземних інвестицій ЄС поступається США: 32 проти 38%.

Економіки країн ЄС – серед найбільш конкурентних у світі. 24 країни Євросоюзу потрапили до відповідного переліку (з 55 країн) швейцарського Міжнародного інституту розвитку менеджменту у 2007 році. Найбільший рівень конкурентоспроможності має Люксембург (4-те місце), найменший – Польща (52-те місце).

У 1995–2003 роках Європейський союз поступово покращив свої позиції на світових ринках середньо- та висо-

коякісних товарів. Водночас він відчував зростаючу конкуренцію з боку КНР і Республіки Корея на ринках середньоякісної продукції; США та КНР – на ринках високоякісної продукції (табл. 3).

За останні десять років ЄС-25 зменшив темпи щорічного економічного зростання з 2,9% у 1997–2001 роках до 1,8% у 2002–2006 роках. Вони є вищими, ніж зростання світової економіки у цілому, але нижчими порівняно з окремими групами країн і регіонами.

З країн ЄС-27 лідерами за темпами економічного зростання за останні 15 років є Ірландія, Люксембург, Естонія та Польща, найменші відповідні показники мають Швеція, Бельгія, Данія, Франція, Італія, Федеративна Республіка Німеччини, Болгарія і Румунія (табл. 4).

Таблиця 3. Питома вага низько- (1), середньо- (2) та високісних (3) товарів на світових ринках у 2003 році та зміни в 1995–2003 роках, %

Країна (об'єднання країн)	1		2		3	
	2003	зміна	2003	зміна	2003	зміна
ЄС	12,9	–1,8	0,0	2,0	32,3	3,1
Японія	6,7	–2,2	11,7	–4,4	15,2	–6,9
Р. Корея	5,1	–0,1	4,4	0,8	3,1	–0,6
США	12,0	–3,7	13,6	–4,1	17,9	0,2
КНР	20,4	8,1	8,2	4,6	3,7	1,5
МЕРКОСУР	3,0	0,1	4,2	0,6	0,9	–0,1
АСЕАН	7,4	–2,8	7,7	–1,5	5,3	–0,3

Джерело: UN Comtrade – Calculation by CEPH (2006) – report for DG Trade.

За останні десять років ЄС-25 зменшив темпи щорічного економічного зростання з 2,9% у 1997–2001 роках до 1,8% у 2002–2006 роках. Вони є вищими, ніж зростання світової економіки у цілому, але нижчими порівняно з окремими групами країн і регіонами.

З країн ЄС-27 лідерами за темпами економічного зростання за останні 15 років є Ірландія, Люксембург, Естонія та Польща, найменші відповідні показники мають Швеція, Бельгія, Данія, Франція, Італія, Федеративна Республіка Німеччини, Болгарія і Румунія (табл. 4).

Однак в останні роки має місце деяке гальмування світових темпів розвитку. Хоча світова економіка не знаходиться у стану рецесії, але і Європа, і Японія, і навіть економіка Сполучених Штатів Америки вступили у фазу значного уповільнення. Очікується, що економічне зростання в четвертому кварталі 2007 року в річному обчисленні становитиме всього близько одного відсотка, тоді як ще донедавна американська економіка зростала майже на чотири відсотки на рік. Гальмування зумовлено тим, що значно знизилася активність у будівельному секторі, що уповільнило зростання усієї економіки [6, с. 37].

Відчутним результатом процесу глобалізації є зростаюча соціальна поляризація у світі, асиметричність розвитку. Глобалізація не тільки не скорочує, а навіть збільшує відмінності в рівнях економічного розвитку країн [7]. За даними Всесвітнього банку, на початку XXI ст. на країни з висо-

ким рівнем доходу (15,6% населення світу) припадало 80,8% світового валового внутрішнього доходу, а на країни з низьким рівнем доходів (42,5% населення миру) – тільки 3,4%. Якщо в США на початок 2003 року питомий ВВП на душу населення становив \$37,35 тис., в Японії – \$28,16 тис., у Німеччині – \$27,6 тис., а в Люксембурзі – \$62,85 тис., то у переважній більшості країн, що розвиваються, він не перевищував \$5 тис. [8, с. 69].

Після останнього розширення ЄС також суттєво збільшилася різниця у рівнях соціально-економічного розвитку країн-членів (між Люксембургом та Болгарією – 8,7 раза). Зауважимо також, що середній показник ВВП на душу населення по ЄС-27 (\$21,5 тис.) у 2,4 раза перевищує відповідні показники у світовій економіці в цілому, у 4,5 раза – по країнах, що розвиваються, та у 16 разів – по найменш розвинутих країнах.

Це неминуче дестабілізує світову економічну систему, поглиблює диференціацію країн за рівнем розвитку, добробуту, викликає протидію «бідних» країн та зростання політичної напруженості у світі. Стихійні процеси глобалізації не перетворюють світову економіку в інтеграційне ціле, а навпаки, підсилюють протиріччя між розвинутими та країнами, що розвиваються.

Основним найбільш значимими негативними наслідками глобалізації є:

- зростання сегментації світового господарства;

Таблиця 4. Економічні показники розвитку країн – членів ЄС

Країна (об'єднання країн)	ВНП на душу населення у 2004 р., дол. США	Щорічні темпи зростання, %	
		1975–2004 рр.	1990–2004 рр.
Ірландія	44644	5,2	7,3
Швеція	38525	1,7	1,8
Нідерланди	35560	1,9	2,1
Фінляндія	35562	2,0	2,2
Люксембург	70295	4,1	5,4
Бельгія	33807	1,8	1,7
Австрія	35766	2,1	2,0
Данія	44673	1,6	1,7
Франція	33896	1,8	1,7
Італія	29143	2,0	1,3
Великобританія	35485	2,1	2,2
Іспанія	24360	2,2	2,3
Німеччина	33212	2,1	1,5
Греція	18560	1,2	2,6
Словенія	16115	–	3,6
Португалія	15970	2,7	2,1
Кіпр	18668	4,5	3,0
Чеська Республіка	10475	–	2,7
Угорщина	9962	1,4	3,1
Польща	6346	–	4,0
Естонія	8331	2,1	4,3
Литва	6480	–	1,4
Словаччина	7635	0,9	2,7
Хорватія	7724	–	2,5
Латвія	5868	0,3	2,8
Болгарія	3109	0,6	0,7
Румунія	3374	–	1,4
Країни, що розвиваються	1685	2,4	3,0
Найменш розвинуті країни	355	0,6	1,6
Центральна та Східна Європа і СНД	3722	–	0,9
ОЕСР	28453	2,0	1,8
Увесь світ	6588	1,4	1,4

Джерело: Доклад о развитии человека, 2006. М.: ПРООН, 2006.

– прискорення процесів глобалізації активізує старі та породжує нові суспільні, економічні, політичні, міжнародні конфлікти;

– у процесі перерозподілу власності між глобальними власниками відбувається загострення міжнародної конкуренції за володіння матеріальними, фінансовими, інвестиційними, інформаційними ресурсами.

– зниження регульованості національних економік через зростання ступеня їх відкритості та взаємозалежності, що, відповідно, призводить до залежності від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури;

– зростання міжнародної та міждержавної асиметрії за рівнем залучення в світові господарські процеси конкурентного потенціалу та отриманих доходах від економічного росту [9].

Основна глобальна тенденція нині характеризується всезростаючим дефіцитом природних ресурсів. Це супроводжується стрімким зростанням цін на продукти харчування, що, у свою чергу, призвело до ще більшого зубожіння бідних верств населення й до збільшення розриву в прибутках між країнами, а також між сільськими та міськими жителями.

Головна причина зростання цін на природні ресурси – це бурхливі темпи розвитку економіки, особливо в Китаї та в Індії. Цим країнам вдалося досягнути величезних успіхів у виробництві конкурентоспроможної продукції й послуг. Через кожні сім–десять років розмір економіки цих країн, який вже зараз досяг високого рівня, подвоюється. Проте це зростання стримується обмеженнями фізичного характеру, а саме нестачею землі, деревини, нафти й газу, водних, а також інших природних ресурсів. Таким чином, зростання цін завжди спостерігається в тому випадку, коли природні ресурси та послуги є предметом торгівлі на світовому ринку (як це відбувається з енергією і з продуктами харчування). Якщо ці природні ресурси та послуги не є предметом торгівлі на ринку (як, наприклад, у випадку з чистим повітрям), то внаслідок цього ми стикаємося із забрудненням навколишнього середовища і з виснаженням природних ресурсів, а не зі зростанням цін.

У світі відбувається стрімке зростання цін на продукти харчування: за останні 12 місяців один відповідний показник (у доларах США) зріс майже на 40%. Це викликано ба-

гатьма причинами, але насамперед це пов'язано із збільшеним споживанням продуктів харчування, на що знову ж таки значно впливає економічне зростання Китаю. Населення Китаю стало споживати більшу кількість продуктів харчування, особливо м'яса, що, у свою чергу, обумовило зростання обсягів імпорту корму для тварин, виготовленого з соєвих бобів і кукурудзи. Малоімовірно, що Китай зможе задовольнити свої всезростаючі потреби за рахунок свого власного виробництва внаслідок дефіциту земельних і водних ресурсів.

Крім того, зростання світових цін на енергоресурси призвело до збільшення вартості виробництва продуктів харчування, оскільки при цьому зросло споживання енергії у зв'язку з транспортуванням, сільськогосподарським виробництвом і виробництвом добрив. Разом із тим зростання цін на енергоресурси спонукає фермерів перейти від виробництва продуктів харчування до виробництва палива – як етанолу (за рахунок ферментації таких зернових культур, як кукурудза й цукрова тростина), так і біодизеля (за рахунок переробки рослинної олії, зокрема соєвої олії, в рідке паливо).

Дана ситуація посилюється ще одним важливим чинником – зміною клімату. За останні два роки у зв'язку зі стихійними лихами, викликаними потеплінням клімату, сталося істотне зниження обсягів виробництва пшениці.

Кожний ринок впливає на інші ринки. У зв'язку з тим, що пропозиція пшениці на ринках скоротилася, під пшеницю доводиться відводити все більші посівні площі, що в результаті призводить до скорочення виробництва кукурудзи і соєвих бобів. В умовах, коли все більша кількість вирощеної кукурудзи й соєвих бобів використовується для виробництва палива, зростає потреба в підвищенні обсягів виробництва вищезгаданих культур для виробництва продуктів харчування.

Потрійна загроза полягає в тому, що у світі все більше зростає потреба в продуктах харчування, все більша кількість сільськогосподарських культур використовується для виробництва палива, а зміна клімату призвела в результаті до того, що ціни на продукти харчування виросли набагато більше, ніж передбачалося ще кілька років тому [10, с. 7].

Таким чином нагальною потребою на сучасному етапі розвитку світової економіки для національних держав стає подолання негативних проявів глобалізації та отримання максимальних переваг на зовнішніх ринках. З посиленням тенденцій до дестабілізації світової економіки активізується пошук ефективного регулятора економічних процесів.

У 2000 році Європейська рада ухвалила Лісабонську стратегію, головною метою якої є перетворення ЄС у найбільш конкурентну економіку у світі та досягнення повної зайнятості до 2010 року. Ця стратегія формулює три основні складові розвитку Євросоюзу на 2001–2010 роки:

- економічна складова, що передбачає перехід до конкурентної, динамічної економіки, яка базується на знаннях. Акцент зроблений на необхідності постійної та ефективної

адаптації до змін в інформаційному середовищі, суттєвого зростання наукових досліджень;

- соціальна складова, що має за мету модернізацію європейської соціальної моделі розвитку шляхом збільшення інвестицій у людські ресурси, зокрема освіту, навчання, перепідготовку, проведення активної політики зайнятості. Такий підхід має полегшити перехід до економіки знань;

- збереження довкілля, яке, зокрема, передбачає, що економічне зростання повинно дедалі менше залежати від використання природних ресурсів.

Фактично Лісабонська стратегія визначає місце і роль економіки ЄС у світовому господарстві як економіки знань, її міжнародну спеціалізацію на виробництві високотехнологічних продуктів, вирішення на цій основі соціальних проблем.

Економічне зростання та створення робочих місць є також основними цілями Послання Європейської комісії, що має назву «Глобальна Європа: конкуруючи у світі» (2006 р.). У посланні констатується, що ЄС втрачає позиції у сфері високих технологій, у тому числі на світових ринках. З огляду на це Євросоюз концентрує свою увагу на подальшому відкритті зовнішніх ринків із одночасним розширенням та поглибленням доступу інших країн на єдиний внутрішній ринок ЄС шляхом застосування як багатосторонніх (у межах СОТ), так і двосторонніх (утворення і розвиток зон вільної торгівлі) механізмів. Розширення взаємного доступу на ринки Євросоюзу та країн-партнерів відбуватиметься завдяки:

- а) усуненню тарифних бар'єрів у торгівлі;
- б) доступу до природних ресурсів, особливо енергії;
- в) розвитку нових сфер економічного зростання – інтелектуальної власності, послуг, інвестицій, конкуренції.

Впровадження високорозвиненими державами неоліберальної моделі глобалізації, заснованої на пріоритеті механізму ринку, забезпечує їм одержання позитивних ефектів переважно в односторонньому порядку. Тим самим виявляється неспроможність тези про ідеальний саморегулюючий механізм ринку. Разом із тим експерти Світового банку визнали, що висока динаміка економічного зростання при збереженні соціальної відповідальності бізнесу та держави в країнах Східної та Південно-Східної Азії є результатом добре продуманої політики цільових інтервенцій держави в економіку та організації надзвичайно швидкого накопичення фінансового та людського капіталу. Така політика по сутності далека від ліберальних поглядів.

Науковцями висловлювалися різні точки зору щодо регулюючих функцій держави в умовах розвитку глобалізаційних процесів. В умовах глобалізації визначальними стають інституційно оформлені всесвітні економічні відносини, коли національні суб'єкти господарського життя змушені все більше пристосовуватись до правил, встановлених у межах певного економічного союзу [11, с. 163]. Висловлювалася думка, що глобалізація – це поява нового світового порядку, при якому скорочуються повноваження та ставиться під сумнів легітимність національної держави, оскільки національні уряди

втрачають здатність контролювати те, що відбувається всередині їхніх країн. Політична влада денаціоналізується, і національні держави, чого б не вимагали інтереси внутрішньої політики, усе більше стають «різновидом перехідної організації для управління економічними процесами» [12, с. 5].

Під впливом нової міжнародної інституціональної системи збільшується взаємозалежність країн усього світу через зростаючі обсяги та різноманітність транскордонних трансакцій відносно товарів, послуг і міжнародних фінансових потоків, а також через швидку та широку дифузію технологій. В умовах глобалізації економічна влада все більш зосереджується в транснаціональних структурах – ТНК, ТНБ, а також міжнародних фінансових центрах. Економічний і політичний клімат формують міжнародні економічні організації (ВТО, МБРР, МВФ).

У рамках складної системи глобального господарства національні держави виступають уже як підсистеми. І якщо відносно національної економіки держава виступає як макрорезультат її розвитку, то відносно глобальної мегаекономіки – лише як елемент однієї з підсистем, що й формує потребу у взаємодії зі структурами національної економіки, що мають транснаціональний, глобальний характер.

Це визначає нову сукупність відносин і породжує один з найважливіших викликів нового етапу еволюції: необхідність створення ефективних механізмів гармонізації багаторівневих відносин на основі взаємоприйнятих компромісів з ключових питань розвитку світової економіки, взаємодії держав та їх об'єднань, національних і транснаціональних структур. Очевидно, що інститут держави виступає не просто найважливішою частиною такого механізму, а є ініціатором і каталізатором процесу його становлення.

Вплив держави на економічні процеси (у тому числі і на міжнародному рівні) в умовах глобалізації не усувається, а трансформується. Змінюються пріоритети в структурі базових функцій. Зміст державного регулювання на даному етапі визначається функціями, більшість із яких сформувалося в ХХ столітті: соціальної, інноваційної, когнітивної, інституціональної, захисту національних економічних інтересів, виробництва суспільних благ і послуг тощо. Ці функції в усе більш зростаючій ступені починають реалізовуватися системно, через державні національні проекти, програми, довгострокові стратегічні плани. Таким чином, державне регулювання переростає в стратегічне управління соціально-економічним розвитком [13].

При цьому кожна держава, інтегруючись у світовий економічний простір, намагається зберегти внутрішню цілісність і самобутність культури нації, свій економічний потенціал. Одним державам вдається цього досягти, іншим – ні. Все залежить від їхньої адаптованості до процесів, які відбуваються у світовій економіці, здатності передбачити можливі зміни та використати їх у власних інтересах. Найгостріше ця проблема стоїть перед молодими державами, які виникли наприкінці ХХ ст. у процесі розпаду соціалістич-

ної економіки. Всі новостворені держави сформували власну національну економічну політику, яка ґрунтується на принципах ринкової системи господарювання і передбачає їх входження до світового економічного простору як рівноправних партнерів. Однак практична реалізація поставлених завдань виявилася набагато складнішою, ніж передбачали реформатори і політики [14].

Оцінюючи проблеми адаптації України до глобального економічного середовища, науковці С.І. Пирожков та А.І. Сухоруков зазначали необхідність використання наявних конкурентних переваг та наближення до основних показників країн, які є прикладом пристосування до глобальних змін [15, с. 99]. Але, враховуючи результати оприлюднених рейтингів конкурентоспроможності національних економік в системі світового господарства, Україна не тільки не покращує «здоров'я» економіки, а навпаки, погіршує перспективи зростання в середньостроковому періоді [16].

Однією з причин такого становища є бездумно впроваджена в останні часи політика посилення відкритості вітчизняної економіки, теоретичним підґрунтям якої була класична ліберальна концепція ідеальної конкуренції. Формально кінцева мета такої політики начебто досягнута: українська економіка стала однією з найвідкритіших економік світу [17, с. 24]. Але ціною такої «відкритості» стала руйнація конкурентоспроможності національної економіки, яка може тільки посилитися після планованого вступу України до СОТ без проведення попередньої підготовчої роботи щодо адаптації для вітчизняних виробників [8, с. 72].

Еволюція державного впливу на економіку в умовах переходу промислово розвинених країн на постіндустріальну стадію розвитку характеризувалася розширенням сфери державної діяльності, формуванням різноманітних механізмів впливу держави на економіку, активним застосуванням політичного, економічного, технологічного, фінансового та трудового протекціонізму.

Як свідчить світовий досвід, основними принципами ефективною реалізації захисту національних економік в умовах глобалізації є:

- цілеспрямоване та свідоме управління економічними взаємовідносинами в ході економічної інтеграції (слабша країна не може контролювати інтеграційний процес, проте може на нього впливати);
- інституціоналізація економічних взаємовідносин на відповідній нормативно-правовій основі, що дозволяє апелювати до вирішення суперечностей на юридичних підставах;
- чітка артикуляція стратегічних інтересів і завдань;
- утримання економічних суперечностей з країнами-контрагентами на безпечному рівні і обмеження їх ескалації;
- орієнтація на довгострокові взаємовідносини виходячи з довгострокових економічних інтересів, що передбачає погодження з певними вимогами для того, щоб в майбутньому отримати вигоду;

– знаходження інших країн–партнерів з аналогічним потенціалом та подібним становищем для об'єднання зусиль щодо вирішення спільних проблем;

– постійне вивчення партнера (структури його економіки, економічних зв'язків, спільних інтересів, пошук в іншій країні союзників);

– уникнення пасивного ставлення до конкурента [18, с. 48].

Дотримання цих принципів вимагає розробки концептуальних засад зовнішньоекономічної політики країни в умовах глобалізації. Метою такої політики має бути насамперед забезпечення економічного суверенітету на засадах досягнення конкурентоспроможності та зовнішньоекономічної безпеки національної економічної системи. Під національною економічною безпекою розуміється такий стан економіки та її інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонічний, соціально спрямований розвиток країни в цілому, достатній економічний потенціал навіть за несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Висновки

Реалізація національних інтересів сьогодні відбувається в умовах глобалізації. Це умови, за яких економіка будь-якої країни виявляється органічно пов'язаною зі світовою економікою. Потреба в динамічній інтеграції національних економічних систем у світове господарство являє собою в сучасних умовах глобальну закономірність кінця XX – початку XXI сторіччя. Тому економічний розвиток у національних рамках і зовнішньоекономічних зв'язках нерозривно пов'язані один з одним і є ланками єдиного процесу.

Нові вимоги до державного регулювання формуються під впливом сукупності породжуваних глобалізацією проблем, розв'язання яких можливо тільки на державній основі. Аналіз фактичного матеріалу з економічної політики розвинених країн виявив, що цілі, завдання та методи державного регулювання починають враховувати виниклий унаслідок глобалізації новий національний інтерес – дотримання консенсусу національних інтересів країн глобального економічного простору, як умови стійкого розвитку власної національної економіки. При цьому актуальним залишається явний та прихований протекціонізм.

Враховуючи реалії сьогодення, для України залишаються можливими два варіанти стратегії розвитку у глобальному середовищі: стратегія інерційно–ринкового розвитку або стратегія посилення конкурентоспроможності національної економіки. Інерційно–ринковій стратегії розвитку відповідає пасивна роль держави в трансформаційних процесах, що повністю укладається в пропаговану модель «невидимої руки». Її теоретичною базою виступають концепції економічного лібералізму та ринкового фундаменталізму. При виборі такої стратегії інтеграція України в глобальну економічну систему можлива лише як периферійної підсистеми,

філіалу ТНК і країн економічного авангарду. Застосування ж стратегії посилення національної конкурентоспроможності вимагає перегляду концептуальних засад внутрішньої та зовнішньої політики України.

Література

1. Савельєв Є.В. Європейська інтеграція і маркетинг. Наукові нарис. – Тернопіль: Карт–бланк, 2003. – 482 с.
2. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
3. Саллівон Д. Успіх у глобальній економіці // Економічні реформи сьогодні. – 2000. – №34. – С 14–28.
4. http://tv1.com.ua/ru/news/newscompany/Spisok_najbilshikh_kompanij_svit.html
5. Актуально. В мировых компаниях. – Комп&ньон. – №44. – 2–8 листопада. – 2007.
6. Медведева В. Бонусы глобализации. – Эксперт Украина. – №42. – 29 жовтня – 4 листопада 2007.
7. Світ на порозі XXI століття // Вісник НАН України. – 1999. – №10.
8. Волинський Г.. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації // Економіка України. 2006. – №12. – С. 68–72.
9. Железняк А.Д. Эволюция механизмов регулирования экономических систем под воздействием глобализации. Саратов: Издат. центр СГСЭУ, – 2006 – 108 с.
10. Сакс Дж. Зростання цін на природні ресурси. – День. – №181. – 23 жовтня 2007.
11. Макуха С.М. Регіоналізація і глобалізація: єдність чи протиріччя? // Исследование и оптимизация экономических процессов «оптимум – 2003». Труды IV межд. науч.–практ. конф. 11–14 дек. 2003 г. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2003. Ч. 2. – С. 163–164.
12. Хелд Д. и др. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / Пер. с англ. В.В. Сапова и др. – М.: Практикс, 2004. – 576 с.
13. Новосельцева, Г.Б. Проблемы государственного регулирования экономики в условиях глобализации // Г.Б. Новосельцева // Современная экономика. Приложение к журналу «Экономические науки». – 2004. – №1.
14. Долішній М., Козоріз М. Національна економіка в умовах глобалізації // Вісник НАН України. – 2002. – №3 – С. 26–36.
15. Пирожков С.І., Сухоруков А.І. Проблеми адаптації України до глобального економічного простору // Стратегічна панорама. – 2003. – №3–4. – С. 98–105.
16. Макакра О.В. Конкурентоспроможність економічного середовища в Україні. Порівняльний аналіз рейтингів окремих країн // Економіка і прогнозування. – 2007. – №2. – С. 43–57.
17. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // Економіка України. 2006. – №8. – С. 19–30.
18. Жаліло Я.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. – К.: НІСД. – 2005. – 388 с.
19. Доклад о развитии человека, 2006. М.: ПРООН, 2006.

Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні

У статті проводиться аналіз світового досвіду таргетування інфляції та розглядаються можливі шляхи запровадження даного режиму в Україні. Пропонується вирішення таких важливих питань, як розробка етапів впровадження режиму інфляційного таргетування, вибір цільового показника інфляції, визначення ступеня його гнучкості, обґрунтування оптимального горизонту інфляційного таргетування тощо.

Постановка проблеми. Згідно з Конституцією України та Законом України «Про Національний банк України» основною функцією НБУ є забезпечення стабільності грошової одиниці. Проте статистичні дані свідчать, що індекс споживчих цін (ІСЦ) як основний індикатор інфляції в Україні суттєво коливається і значно перевищує аналогічні показники країн Європи. Так, у 2001 році він становив 106,1%, у 2002 році – 99,4%, у 2003 році – 108,2%, у 2004 році – 112,3%, у 2005 році – 110,3%, у 2006 році – 111,6%. В європейських країнах, куди Україна має інтегруватися, цей показник не перевищує 103%. Усе це свідчить про низький рівень управління інфляційним процесом в Україні.

На сучасному етапі основною формою управління інфляцією в Україні є індикативне прогнозування. В основних закладах грошово-кредитної політики (ГКП) на кожен рік встановлюються такі експліцитні цілі, як інфляція, грошова база, грошова маса та валютний курс. Проте жоден з цих прогнозних показників не має статусу публічно оголошеної цілі з відповідним зобов'язанням НБУ щодо її досягнення. Тому не випадково, що фактичні монетарні показники суттєво відхиляються від прогнозних величин.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як свідчить міжнародний досвід, для забезпечення стабільності грошової одиниці найуспішнішою монетарною стратегією є інфляційне таргетування (ІТ). Дослідженню необхідних передумов та наслідків запровадження режиму ІТ в Україні присвячені праці таких економістів, як А. Гриценко, Т. Кричевська, О. Петрик, та ін. Однак, незважаючи на це, ще залишається ряд питань, які не отримали вирішення.

Тому **метою цієї статті** є подальше дослідження даної проблеми, оцінка світового досвіду таргетування інфляції та виявлення можливостей його використання в Україні.

Викладення основного матеріалу. Насамперед слід враховувати, що Україна є перехідною економікою з високою інфляцією. За цих умов впровадження ІТ має передбачати проходження двох етапів:

– I – етап дезінфляції, спрямований на зниження інфляції до оптимального рівня;

– II – етап цінової стабільності, метою якого є утримання інфляції на оптимальному рівні в майбутньому.

Досвід країн, які запроваджували ІТ в умовах високої інфляції, свідчить, що на першому етапі ІТ центральний банк встановлює інфляційні цілі, що відповідають побудованому дезінфляційному тренду, згідно з яким центральний банк знижує цільовий показник інфляції протягом певного перехідного періоду до оптимального рівня. Але для зниження інфляції лише запровадження режиму ІТ недостатньо, важливо перш за все забезпечити підвищення рівня керованості інфляційним процесом шляхом проведення необхідних змін у соціальній, економічній, фінансовій та інших сферах вітчизняної економіки. З огляду на це тривалість цього етапу буде залежати не тільки від поточного рівня інфляції та готовності суспільства і влади реалізовувати стратегію ІТ, але й від майбутніх змін в економіці.

Так, Чилі, яка теж мала негативний досвід гіперінфляції, запровадила режим ІТ у 1991 році, коли інфляція становила 28% на рік. Протягом перехідного періоду, який супроводжувався низкою економічних та соціальних реформ і тривав десять років, інфляцію було знижено до 3%. Починаючи з 2002 року в Чилі перейшли до повного ІТ з цільовим діапазоном 2–4%. У Польщі перехідний період тривав шість років. За цей час було успішно проведено економічні реформи, що дозволило знизити інфляцію з 11,7 до 1,5–3,5%. При цьому ВВП у цих країнах зростав щороку в середньому на 6 і 5% відповідно [1, с. 4].

Слід зазначити, що на етапі дезінфляції особливої уваги потребує підтримка економічного зростання, оскільки існує висока ймовірність економічних втрат від застосування жорстких монетарних заходів. Тому збільшення реального ВВП повинно бути додатковою ціллю центрального банку на обох етапах ІТ. Це означає, що центральний банк має задовольняти потреби зростаючої економіки у грошовій масі, але в межах, узгоджених з інфляційною ціллю.

Після досягнення бажаного рівня інфляції стає можливим перехід до наступного етапу ІТ – етапу цінової стабільності. На цьому етапі всі зусилля центрального банку мають спрямовуватися на підтримання інфляції на оптимальному рівні. Як показує світовий досвід, оптимальний рівень інфляції для розвинутої економіки є вищим за нуль, але не перевищує 3%.

У світовій практиці відомі такі форми інфляційного таргетування: 1) залежно від гнучкості: точкове, точкове з діапазоном відхилень, діапазонне з визначенням центральної точки та без визначення; 2) залежно від горизонту встановлення: короткострокове (1 рік), середньострокове (два–три роки),

довгострокове (більше трьох років), з невизначеним горизонтом; 3) залежно від початкових умов впровадження: повне, вибіркове, спрощене; суворе, гнучке; 4) залежно від комбінації органів державного управління, що приймають рішення про оголошення рівня інфляції: уряд у співпраці з центральним банком або центральний банк у співпраці з урядом; 5) залежно від можливості відхилення від встановленої цілі: безумовне або з визначеними умовами [2, с. 4].

Слід зазначити, що та чи інша форма ІТ обирається для кожної окремої країни виходячи з її конкретних економічних умов. З огляду на те, що українській економіці притаманні досить висока вразливість до зовнішніх шоків, низький рівень довіри суспільства до НБУ та обмежені можливості останнього щодо ефективного використання монетарних інструментів, перехід до ІТ слід почати із запровадження гнучкого ІТ. Це передбачає встановлення широких інфляційних цілей (з діапазоном коливань) та проходження перехідного етапу, що включає здійснення економічних змін. Саме з такої форми ІТ починала більшість країн із перехідною економікою перш ніж перейти до повноцінного таргетування інфляції.

Одним із найважливіших питань, яке слід з'ясувати при запровадженні ІТ, є вибір показника інфляції. Найбільш поширеним у світі об'єктом таргетування є ІСЦ. Деякі країни таргетують показник базової або «чистої» інфляції, який розраховується на основі ІСЦ шляхом вилучення із споживчого кошика певних компонентів, що є чутливими до шоків пропозиції і мають немонетарний характер (наприклад, паливо та продукти харчування, процентні платежі за іпотечними кредитами).

Перевагою ІСЦ як цільового орієнтира є його зрозумілість громадськості, адже він найкраще відображає зміни вартості життя. В той же час перевагою базової інфляції є те, що вона є цілком підконтрольною центральному банку, оскільки формується під дією монетарних чинників, і тому її досягнення є більш імовірним.

У сучасній літературі практично відсутні чіткі та обґрунтовані точки зору з приводу прийнятного для України цільового показника інфляції. На думку А. Гриценка та Т. Кричевської, доцільно за інфляційний орієнтир прийняти ІСЦ, а базову інфляцію використовувати для оцінки впливу монетарних заходів на інфляцію [3, с. 15–16]. О. Петрик у деяких своїх працях пропонує за цільовий орієнтир інфляції обрати базову інфляцію, розраховану за методом вилучення окремих компонент [4, с. 13]. Але в інших публікаціях він дотримується точки зору, що краще таргетувати ІСЦ, оскільки обрання за ціль базової інфляції загрожує втратою довіри суспільства до центрального банку [1, с. 7].

Слід звернути увагу, що особливістю ІСЦ як показника інфляції є те, що серед його чинників є такі, що цілком або частково контролюються державою (регулюються та прогнозуються), і такі, що знаходяться поза межами її контролю. Це зумовлює можливість поділу факторів інфляції за рівнем

керованості інфляційним процесом з боку держави на такі групи (у напрямі зменшення ступеня керованості): адміністративні (ціни на товари та послуги, що встановлюються адміністративно), монетарні (різні шляхи грошової емісії), сезонні, імпортовані (ціни на імпортовану сировину та енергоресурси, валютний курс), витратні (чинники, що впливають на середні витрати виробництва продукції).

В процесі таргетування інфляції держава може відповідати лише за ту частину інфляції, яка викликана чинниками, що знаходяться в межах її контролю. Тому і таргетувати інфляцію необхідно в тій частині, в якій вона контролюється державою. До повністю контрольованих чинників за зазначеною класифікацією відносяться адміністративні та монетарні, до частково контрольованих – сезонні та імпортовані в тій частині, в якій вони можуть прогнозуватися та/або бути регульованими з боку уряду в межах заготовлених інтервенційних запасів продукції та енергоресурсів. Решта факторів, зокрема непередбачувані сезонні та імпортовані, а також витратні не є керованими ані з боку центрального банку, ані з боку уряду.

Отже, ми приходимо до висновку, що об'єктом таргетування слід обрати контрольовану інфляцію, тобто ту частину ІСЦ, що спричинюється повністю або частково контрольованими факторами. Неконтрольована інфляція має бути визначена як умова можливого відхилення фактичної інфляції від цільового орієнтиру. У більшості країн із ІТ законодавчо визначені умови відхилення від цільового показника, які ще по-іншому називаються «винятками». До них відносять ситуації, які не вимагають відповідних дій центрального банку з метою досягнення цільового орієнтиру. Реагування на такі відхилення за допомогою інструментів монетарної політики може призвести до економічних втрат, що перевищують вигоди від дезінфляції. У випадку оголошення неконтрольованої інфляції як умови відхилення у переліку умов залишаються ті чинники, що не потребують заходів не тільки з боку НБУ, а й з боку уряду. Зокрема, до таких умов доцільно віднести непрогнозовані коливання світових цін на сировину, енергоносії та інші товари; істотні коливання валютного курсу, що не пов'язані із внутрішньою економічною політикою; природні лиха, неврожаї та інші надзвичайні події, вплив яких на ціни з боку попиту чи пропозиції є непередбачуваним.

Слід додати, що оголошення можливих умов недотримання інфляційного орієнтиру не викличе зменшення довіри суспільства до влади в разі, якщо буде забезпечена належна регулярна публічна звітність щодо інфляції відповідальних органів влади перед населенням.

Таким чином, обрання цільовим показником контрольованої інфляції з оголошенням умов можливого відхилення від поставленої цілі, з одного боку, є реалістичною та достатньо гнучкою ціллю для влади, а з іншого – зрозумілою і звичною для населення, оскільки фактично інфляційним орієнтиром слугує ІСЦ.

На відміну від обрання інфляційним орієнтиром базової інфляції, що підконтрольна лише НБУ і обмежується регулюванням тільки за допомогою монетарних заходів, досягнення цільового рівня контрольованої інфляції знаходиться в межах компетенції як НБУ, так і уряду, що значно розширює набір заходів впливу на інфляцію, а отже підвищує рівень керованості інфляційним процесом. Разом із тим базову інфляцію теж необхідно розраховувати для використання в аналітичних цілях з метою оцінки впливу монетарних інструментів на контрольовану інфляцію. Базова інфляція, з одного боку, є орієнтиром для НБУ для реагування на зміни у сукупному попиті, а з іншого – операційною ціллю, виконання якої забезпечуватиме досягнення інфляційної цілі та зростання економіки на цільовому рівні.

Другою проблемою ІТ є визначення ступеня гнучкості інфляційного орієнтиру. Цільовий показник інфляції, як вже було зазначено, може бути точковим або мати певний діапазон коливань. У першому випадку орієнтир є чітко визначений, у другому ж імовірність досягнення цільового показника є вищою. На думку західних економістів, оптимальним є встановлення меж коливань цільового орієнтиру в 1% [5, с. 41]. Це забезпечує певну гнучкість у протидії неочікуваним короткостроковим факторам. Проте вважаємо, що на етапі дезінфляції, коли існують значні труднощі контролю інфляції, доцільно встановити трохи ширший діапазон відхилень, ніж це рекомендується для країн, які таргетують низьку та стабільну інфляцію. Досвід країн свідчить, що у подальшому легше звужити діапазон, ніж його розширити.

Наступне, що потребує визначення, – це тривалість часового періоду, на який встановлюється інфляційна ціль. Оптимальний горизонт ІТ є неоднаковим для різних країн і в різні періоди, він залежить від ряду факторів [6, с. 98; 8, с. 8]. Серед них важливе значення має лаг впливу грошової маси на інфляцію. З метою ефективного використання цього інструменту монетарної політики горизонт ІТ має враховувати цей фактор. Це означає, що горизонт ІТ має бути не меншим, ніж лаг грошової маси. Відомо, що він коливається в різних країнах від декількох місяців до декількох років. Так, в Україні, за нашими розрахунками, цей лаг становить 6–9 місяців, що дозволяє встановлювати інфляційні цілі як на короткостроковий, так і на середньостроковий період [10, с. 85].

Оптимальний горизонт таргетування також залежатиме від того, використовується ІТ як дезінфляційна стратегія чи як стратегія утримування темпів інфляції на оптимальному рівні. Деякі країни, що здійснюють таргетування інфляції в два етапи, спочатку на період дезінфляції встановлюють цілі щороку, а після досягнення бажаного рівня інфляції переходять до цілей на середньострокову перспективу (Чилі, Південна Корея). Інші країни відразу встановили довгострокову інфляційну ціль (Австралія – 2–3%, Південна Африка – 3–6%) [8, с. 108].

На думку деяких науковців, в Україні доцільно застосовувати середньострокові цілі інфляції та досягати їх у се-

редньому за період [9, с. 96; 3, с. 15]. Перевагою середньострокового інфляційного орієнтиру є більша гнучкість та ширші можливості маневру у випадку непередбачуваних економічних змін. Однак вибір такого горизонту ІТ обумовлює необхідність запровадження в Україні середньострокових програм економічного та соціального розвитку країни і планування державного бюджету на середньостроковий період.

Досвід інших країн із перехідною економікою свідчить, що на етапі дезінфляції доцільно встановлювати короткострокові інфляційні цілі поряд із середньостроковим орієнтиром. Зокрема, у Чехії, Польщі, Туреччині та деяких інших країнах річні орієнтири інфляції визначалися в рамках спеціальної середньострокової монетарної стратегії, яка спрямована на суттєве зниження темпів інфляції протягом певного періоду. Так, Національний банк Польщі у 1999 році почав реалізовувати п'яти річну монетарну стратегію, метою якої було зниження інфляції у 2003 році до 3–4%. Чеський національний банк перейшов до ІТ у 1998 році та зобов'язався до 2005 році знизити інфляцію до 1–3% [11, с. 5]. Центральний банк Туреччини разом з урядом започаткував у 2001 році стабілізаційну програму, в якій поряд із проведенням ряду структурних реформ передбачалося зниження інфляції за три роки до 12%, а потім до одновимірних значень [12, с. 225]. До запровадження середньострокової монетарної стратегії поряд із оголошенням річних темпів інфляції переходять також Росія та Казахстан. Про необхідність розробки в Україні середньострокової монетарної стратегії на найближчі роки зазначають і вітчизняні науковці [3, с. 8–12].

На нашу думку, Україні необхідно піти шляхом вищезазначених країн, а саме для початку розробити середньострокову монетарну стратегію цінової стабільності на три роки із встановленням інфляційного орієнтиру на кінець цього періоду. Встановлення цілі на кінець періоду порівняно із середнім значенням за трирічний період, на нашу думку, дозволить краще забезпечити зниження інфляційних очікувань та спадну динаміку інфляції згідно дезінфляційного тренду, а паралельне оголошення в Основних засадах ГКП та виконання проміжних річних орієнтирів інфляції, більш зрозумілих і звичних для населення, буде закріплювати інфляційні очікування і контролювати процес дезінфляції.

Побудова дезінфляційного тренду, згідно з яким встановлюються короткострокові та середньострокові цілі інфляції, має здійснюватися на основі прогнозу контрольованої інфляції та можливих темпів її зниження. Останнє, у свою чергу, залежить від швидкості проведення економічних змін, що покликані поступово зменшувати як контрольовану, так і неkontrolьовану інфляцію, та від знаходження певного компромісу між швидкою дезінфляцією і мінімізацією економічних втрат. Так, Чилі та Ізраїль з метою уникнення економічних втрат свідомо обрали шлях тривалого монотонного зниження інфляції (майже десяти років), що дозволило їм досягти зростання ВВП в середньому 6–6,5% на рік [12, с. 219].

Переваги та ризики запровадження ІТ в Україні

Переваги	Ризики
Забезпечення чіткого і зрозумілого орієнтиру для суспільства	Ускладнення досягнення інфляційної цілі в умовах необхідності збереження контролю за валютним курсом
Збільшення прозорості політики НБУ й Уряду та посилення їх відповідальності	Зменшення ефективності застосування грошової маси як інструменту монетарної політики внаслідок все ще суттєвого рівня доларизації економіки
Підвищення рівня довіри суспільства до політики НБУ й Уряду та зменшення інфляційних очікувань	Ускладнення контролю за інфляцією у зв'язку з вразливістю економіки до зовнішніх шоків та непередбачуваністю останніх
Законодавче закріплення спільної відповідальності НБУ та Уряду за досягнення інфляційної цілі, що підвищує ефективність управління інфляцією	Обмежені можливості НБУ у використанні такого інструменту монетарної політики як проведення операцій на відкритому ринку внаслідок нерозвиненості ринку державних цінних паперів
Висока гнучкість у виборі інструментів монетарної політики	Незначний вплив облікової ставки НБУ на економічні процеси
Створення передбачуваних умов для здійснення господарської діяльності, що є важливою передумовою економічного зростання	Існування достатньо тривалих лагів монетарної політики, що зменшує оперативність такого інструменту як грошова маса
Відсутність суперечностей між цілями монетарної політики	

Вивчення світового досвіду застосування ІТ, його можливих наслідків для економіки в цілому дає підстави вважати, що запровадження цього режиму в Україні дозволить і нашій економіці в перспективі отримати вагомі переваги. Поряд із цим перехід до ІТ пов'язаний і з деякими ризиками з огляду на сучасні економічні умови в Україні (див. табл.).

Проте важливо зазначити, що наявність ризиків притаманна будь-якій економіці, незалежно від обраного монетарного режиму. Насамперед це пов'язано із відкритістю сучасних економік, в тому числі і України, що робить їх вразливими до зовнішніх шоків. Також це відноситься і до об'єктивно існуючих лагів монетарної політики. Разом із тим не всі з вищенаведених ризиків є такими, що не можуть бути усунені у майбутньому. Більшість з них є характерними саме для перехідного стану вітчизняної економіки, на якому ще не створені всі необхідні передумови для застосування ІТ. Тому в процесі їх створення протягом першого етапу ІТ в Україні будуть поступово зменшуватися і ризики, пов'язані із запровадженням цього режиму.

До найголовніших з передумов в економічній літературі, як правило, відносять такі: 1) інституційна незалежність центрального банку в проведенні монетарної політики, відсутність політичного чи фіскального тиску на нього; 2) пріоритетність інфляційної цілі до інших економічних цілей; 3) макроекономічна та фінансова стабільність; 4) якісний прогноз інфляції; 5) розвиненість фінансового ринку, зокрема ринку державних цінних паперів; 6) гнучкість валютного курсу та його підпорядкованість інфляційній цілі.

Щодо перших п'яти передумов серед вітчизняних науковців не існує сумнівів щодо необхідності їх створення в Україні. З приводу ж ступеня гнучкості валютного курсу існують різні точки зору. Одні науковці критикують фактичне проведення НБУ політики фіксованого валютного курсу та обстоюють запровадження плаваючого режиму, інші ви-

ступають за подальшу підтримку курсової стабільності з огляду на неминучі втрати для економіки у разі допущення курсових коливань.

Світовий досвід показує, що режим фіксованого валютного курсу може проводитися тільки протягом нетривалого часу (два–три роки) з метою стабілізації економічної ситуації в країні, у подальшому він викликає цілий ряд негативних наслідків. Тому довгострокової стабільності за фіксації валютного курсу досягти зазвичай не вдається. У зв'язку з цим багато країн відмовилися від фіксованого валютного курсу на користь ІТ. На думку багатьох українських економістів, прив'язка національної грошової одиниці до долара США поступово вичерпує свій позитивний стабілізаційний потенціал, особливо враховуючи те, що долар США останні роки демонструє сталу тенденцію до послаблення, що призводить до падіння вартості гривні щодо валют основних торговельних партнерів України – євро та російського рубля.

Досвід інших країн слід врахувати і в Україні. Це означає, що в Україні доцільно поступово переходити до режиму плаваючого валютного курсу, що посилюватиме ринкові засади у процесі його формування. Висока вразливість української економіки до зовнішніх чинників та їх нестабільність не дозволяють відразу запровадити вільне курсоутворення. Але перехід від фіксованого до плаваючого курсу можливий через запровадження валютного коридору з поступовим розширенням його у майбутньому відповідно до виникнення та утвердження необхідних економічних передумов. Так, у Чилі курсовий коридор протягом перехідного періоду поступово розширився з +5 до +15% за десять років, після чого влада у 2002 році перейшла до повного ІТ з плаваючим валютним курсом. У Польщі валютний коридор з початку запровадження ІТ (червень 1998 р.) розширився з +2 до +15%, і з квітня 2000 року запроваджено вільне курсоутворення [1, с. 4]. Досить тривалий перехід від фіксо-

ваного валютного курсу до ІТ був характерним і для Угорщини, Ізраїлю, Колумбії, Туреччини та ін.

Вважаємо, що оптимальний коридор, в межах якого НБУ має допускати коливання валютного курсу, має визначатися, з одного боку, величиною валютних резервів, за допомогою яких НБУ може утримувати валютний курс у цих межах, а з іншого – можливостями НБУ здійснювати незалежну монетарну політику, спрямовану на досягнення інфляційної цілі. Обсяг міжнародних резервів НБУ на 1 жовтня 2007 року становив \$30,6 млрд., що покриває близько шести місяців імпорту та перевищує міжнародно визнані критерії мінімальної достатності резервів, а тому дозволяє переходити до режиму керованого плавання валютного курсу. Спочатку встановлені межі коливань валютного курсу можуть бути незначними – до 2–3%, головне, щоб вони були достатніми, аби не заважати досягненню інфляційних цілей, проте не надто широкими, щоб допустити надмірні курсові коливання та викликати інфляційні очікування з боку населення.

Висновки

1. Застосування в Україні режиму ІТ дозволить підтримувати інфляцію на низькому і стабільному рівні, що є передумовою забезпечення високих темпів економічного зростання.

2. Враховуючи перехідний статус української економіки, впровадження режиму ІТ потрібно здійснювати у два етапи: перший – зниження інфляції до оптимального рівня; другий – утримання інфляції на оптимальному рівні.

3. Об'єктом таргетування має слугувати очищена від шоків, тобто контрольована державою частина ІСЦ, а неконтрольована інфляція повинна бути підставою для можливо-го відхилення від цільового рівня.

4. Раціональним горизонтом таргетування інфляції є середньостроковий період, а необхідною передумовою його дотримання має бути запровадження в Україні на середньостроковий період державної програми розвитку економіки та державного бюджету.

Література

1. Петрик О. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи // Вісник НБУ. – 2007. – №3. – С. 2–8.
2. Лисенко Р. Сучасні стратегії грошово-кредитної політики // Фінансовий ринок України. – 2006. – №11. – С. 3–5.
3. Гриценко А., Кричевська Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики. Стаття третя. Основні засади побудови і запровадження середньострокової монетарної стратегії в Україні // Вісник НБУ. – 2006. – №7. – С. 8–22.
4. Петрик О., Половнюк Ю. Проблема вибору цільового показника монетарної політики Національного банку України // Вісник НБУ. – 2003. – №7. – С. 8–14.
5. Hoffmaister A.W. Inflation Targeting in Korea – Wash.: IMF, 1999, p. 41.
6. Хеммонд Д. Встановлення цільових орієнтирів інфляції // Матеріали наук.-практ. конф. «Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування». – К.: Ін-т екон. прогноз., 2003. – С. 87–93.
7. Batini N., Nelson E. Optimal horizons for inflation targeting. – London: Bank of England, 2000. – P. 8.
8. Кузнецов О.В. Стратегічний вибір НБУ?.. // Матеріали наук.-практ. конф. «Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування». – К.: Ін-т екон. прогноз., 2003. – С. 102–111.
9. Петрик О.І. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи // Матеріали наук.-практ. конф. «Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики». – К., 2007. – С. 91–100.
10. Семенова Ю. Механізм інфляції попиту в Україні // Банківська справа. – 2007. – №2. – С. 83–91.
11. Гальчинський А. Найвищий пріоритет – грошова стабільність // Вісник НБУ. – 2001. – №5. – С. 2–5.
12. Кричевська Т.О. Особливості перехідного періоду до інфляційного таргетування: зарубіжний досвід // Матеріали наук.-практ. конф. «Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики». – К., 2007. – С. 217–227.

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, НТУУ «КПІ»

Теоретичні та методичні аспекти державного регулювання банківських ризиків

Систематизація різноманітних типів банківських ризиків дає можливість запропонувати ефективні засоби їх державного контролю. На основі ґрунтовного аналізу теорій загального ризику та диверсифікації ризиків, дослідження досвіду провідних економічно розвинених

країн подаються конкретні поради щодо формування державної політики в цій галузі для України. Доводяться критерії оптимальності для кількісного та якісного державного регулювання власних коштів банків, а також програм страхування депозитів.

Постановка проблеми. Ризик можна визначити як ситуативну характеристику діяльності будь-якого економічного агента, у тому числі банку, що відбиває собою невизначеність, пов'язану з певною подією у майбутньому, яка може завдати збитків. Фактично державний контроль за банківськими ризиками являє собою один з найважливіших чинників, що визначають стабільну і прибуткову роботу банківського сектора у короткостроковій та середньостроковій перспективі, підтримує суспільну довіру до них, обмежує витрати уряду та громадськості, пов'язані з страхуванням депозитів. Посилення глобальної економічної нестійкості та проблеми з кредитами в численних галузях господарства примушують уряди багатьох країн світу приділяти особливу увагу методології державного управління банківськими ризиками.

Головними **цільми** даної **статті** є систематизація різноманітних типів банківських ризиків, а також пропозиція ефективних, теоретично та методично обґрунтованих заходів їх державного регулювання для запровадження в Україні.

Викладення основного матеріалу. Уільямс [6] пропонує узагальнюючу систематику банківських ризиків, яка дає змогу здійснювати їх подальший кількісний та якісний аналіз і прогнозування за допомогою інструментів теорії ймовірностей та математичної статистики. Він поділяє ризики:

- за часом – на ретроспективні, поточні та перспективні. Аналіз ретроспективних ризиків, їх характеру і засобів зниження дає можливість краще прогнозувати поточні та перспективні ризики;
- за ступенем – на незначні, помірні та повні;
- за чинниками – на економічні та політичні;
- за сферою виникнення – на внутрішні ризики, пов'язані з самим банком або з його контактною аудиторією, та зовнішні до банку.

На противагу такій концепції Брюер та Ченг [1] пропонують докладнішу, хоча й дещо суб'єктивну, класифікацію основних видів банківських ризиків: кредитний ризик, ризик незбалансованої ліквідності, ринковий (процентний) ризик, ризик неплатоспроможності (банкрутства), інфляційний ризик, валютний (курсовий) ризик, політичний ризик, ризик зловживань, ризик форс-мажорних обставин.

Слід наголосити, що за своєї активності банки стикаються з сукупністю різних взаємозв'язаних та взаємодіючих ризиків, що впливає на ступінь і методи їх аналізу та оптимізації.

Проблема ризику діалектично трактується специфічними теоріями банківського ризику. **Теорія загального ризику** спирається на поняття загального ризику, що відрізняється від ризику окремих операцій. Побудова банківської політики згідно з уявленнями про загальний ризик передбачає формування резервних фондів для покриття можливих збитків. Контролю за окремими операціями приділяється менша увага. Така концепція забезпечує банкам кращу динаміку розвитку та максимізацію прибутків. Істотним недоліком її є неможливість забезпечити себе резервами у пов-

ній відповідності до майбутніх потреб, оскільки обсяги збиткових та сумнівних операцій змінюються в залежності від економічної кон'юнктури, і тому неможливо прогнозувати розмір цих змін, а отже і розмір загальних резервів.

Нині домінуючою концепцією є **теорія диверсифікації банківських ризиків**. Сутність її полягає у всебічній диверсифікації операцій банку, як активних, так і пасивних. Сучасні дослідники вважають, що надання кількох великих кредитів є значно небезпечнішим, ніж численні дрібні, позички. Яскравим проявом процесу диверсифікації банківських ризиків є розвиток консорціального кредитування. З іншого боку, державні органи часто вимагають лімітування не лише обсягів кредиту одному позичальнику, але й коштів, залучених від одного депонента чи кредитора. В результаті цього кредитна установа може уникнути ускладнень за банкрутства основного вкладника або ж бойкоту ним зв'язків із банком.

Диверсифікація ризику банківської діяльності проводиться на основі закону великих чисел, аналогічно до страхової справи ризик поділяється між різними установами. Отже, проблема скорочення ризику розв'язується не за рахунок знищення економічних чинників його появи, а шляхом використання суспільних ресурсів для покриття структурних вад функціонування окремих господарських суб'єктів. Крім того, за концепцією універсализації банківських операцій можна відвертати ризики банкрутств окремих контрагентів і навіть кризові ситуації в окремих галузях господарства, але не в умовах загальної системної кризи економіки.

До основних форм державного регулювання банківських ризиків звичайно відносять управління власним капіталом банків та державні програми страхування вкладів.

Найбільш відомою і традиційною формою державного контролю банківських ризиків є **кількісне та якісне регулювання капіталу або власних коштів банку**. Захисна функція капіталу полягає не тільки у можливості виплати компенсації вкладникам у випадку ліквідації банку, але й у збереженні платоспроможності шляхом утворення резерву активів, що дає змогу банку функціонувати, незважаючи на загрозу збитків. На думку Уолта [5, с. 6], основними причинами державного регулювання банківського капіталу є підтримка суспільної довіри до банків, а також обмеження витрат уряду, пов'язаних зі страхуванням депозитів.

Чи впливає абсолютний розмір власних коштів на надійність банку? Більшість статистичних досліджень це заперечує. Наприклад, Сантомеро та Віно [3, с. 185] дійшли висновку, що збільшення абсолютного розміру капіталу не призводить до істотного зниження ризику. Більшість банків все одне збанкрутувало б, навіть якщо їхній капітал був би вдвічі або втричі більшим. Як зазначає Уолл [5, с. 11], банки, поставлені перед жорсткішими вимогами капіталу, вдаються до надмірного ризику в інших аспектах діяльності, щоб запобігти зниженню прибутковості. Змістовнішими та об'єктивнішими показниками адекватності капіталу є відношення власних коштів до сукупних активів, зважених за ризиком.

Базельська угода про міжнародні стандарти капіталу. У 1988 році представники монетарних органів 12 провідних країн (США, Бельгія, Канада, Франція, Італія, Німеччина, Японія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Великобританія та Люксембург) у місті Базелі підписали угоду про нові стандарти капіталу, які б застосовувалися однаково до всіх банківських установ, що знаходяться під юрисдикцією перелічених держав. Нові вимоги набули чинності з 1 січня 1993 року. Декларується, що вони призначені для:

- стимулювання банків до зміцнення своїх капітальних позицій;
- зменшення невідповідності між регулюючими нормативами різних країн;
- урахування ризику, пов'язаного із позабалансовими зобов'язаннями.

Основна ідея Базельської угоди полягає у вимозі: відношення власного капіталу банку до сукупних зважених за ризиком активів не має бути нижчим 8%. Кожна одиниця активів на балансі банку множить на ваговий коефіцієнт ризику, що відбиває схильність конкретної операції до ризику. Особливо жорсткому контролю підлягають позабалансові активи: гарантії, акредитиви тощо.

Банківське законодавство України щодо достатності власних коштів банку повністю уніфіковане з Базельською угодою ще з 1997 року. Крім того, для реєстрації комерційного банку встановлено мінімальний розмір статутного фонду банку в сумі, еквівалентній 3 млн. євро [7, п. 3.1].

Досить поширеним є **державне регулювання максимального розміру ризику на одного позичальника**, що запобігає надмірній орієнтації банку при проведенні ним кредитних та позабалансових операцій на одного великого позичальника. Наприклад, у США обсяг кредитів одному клієнту або групі клієнтів, пов'язаних інвестиційно-засновницькими відносинами, не повинен перевищувати 10% суми власних коштів банку. Кредити, надані банком державним установам, вважаються наданими одному клієнту.

У Німеччині обсяг усіх великих кредитів, кожен з яких дорівнює або перевищує 15% власного капіталу банку, не повинен перевищувати останній більш як у 8 разів. Найбільший із великих кредитів не повинен перевищувати 50% власних коштів банку [4].

В Україні максимальний розмір ризику на одного позичальника не повинен перевищувати 40% власних коштів банку. Сума позичок одному клієнту та 50% позабалансових зобов'язань на його користь, що перевищує 10% розміру власних коштів, вважається великим кредитом. Сума всіх великих кредитів не повинна перевищувати розмір власних коштів банку більш як у 8 разів [7, п. 4].

Однією з форм державного регулювання ризику банківських операцій є **страхування депозитів**. Його головна мета – пом'якшення тяжких соціальних наслідків втрат дрібних та середніх вкладників, що можуть виникнути внаслідок банкрутства банків. У ряді випадків ця система охоплює не тільки фізичних

осіб, дрібний та середній бізнес, але й самі банки та інших фінансових посередників. Таким чином, страхування вкладів набуває нової функції – регулювання втрат фінансового капіталу шляхом перерозподілу збитків між кредитними інститутами. Така система існує майже в усіх розвинутих країнах.

Механізми відшкодування збитків дуже різноманітні. Часто з цією метою формується фонд з внесків банків. Згодом ці кошти розподіляються між вкладниками, які постраждали від банкрутства банку, в межах визначеної норми. Іноді фонд не формується, а у випадку краху банку певна категорія його вкладників отримує відшкодування від інших банків. Розмір участі кожного з них визначається обсягом залучених депозитів від небанківського сектора.

Найрозвинутіша система страхування депозитів діє у США. Федеральна корпорація страхування депозитів (FDIC), заснована у 1934 році, захищає вкладників, що мають не більше \$100 тис. у будь-якому із застрахованих банків. Головною метою FDIC є підтримка довіри суспільства до банківської системи. Хоч FDIC і не усунула банкрутства, вона зробила надбанням історії банківську паніку, масові вилучення коштів із банківської системи у випадку банкрутства однієї з установ. Крім того, її повноваження щодо банківського нагляду зменшують ризики, яким піддають банк керівництво та акціонери. FDIC може вживати таких заходів [2]:

- сплатити компенсацію безпосередньо постраждалим вкладникам;
- допомогти банку, що зазнає труднощів, злитися з іншою установою, яка візьме на себе його зобов'язання перед вкладниками.

Ще у 1977 році FDIC ввела в дію Об'єднану систему контролю (UCS), щоб дистанційно спостерігати за діяльністю банків у періоди між ревізіями. Ця комп'ютерна система покликана своєчасно виявляти проблемні банки. В UCS застосовують вісім критеріїв, за допомогою яких вимірюють достатність капіталу банку, ліквідність, прибутковість, структуру активів і пасивів, а також темпи зростання операцій у порівнянні з встановленими раніше нормативами. Дані UCS використовуються як основа для ухвалення рішень щодо дострокової ревізії або втручання у менеджмент банку.

Вартість федеральної програми страхування депозитів у США досить висока і неухильно зростає. Щорічні внески спочатку становили 0,083% загальної суми депозитів, у 1990 році вони зросли до 0,12%, а в 1991 році – до 0,15%.

Швейцарська банківська асоціація надає клієнтам своїх банків-учасників гарантії щодо сплати вкладів по розрахункових та ощадних рахунках у розмірі до 30 тис. швейцарських франків. Ці кошти сплачуються негайно, коли розпочато процедуру банкрутства банку.

У Франції гарантія становить до 60 тис. євро на одного вкладника (не враховуючи депозитні сертифікати та вклади в іноземній валюті). Однак є загальна межа гарантії – не більше 30 млн. євро. Асоціація французьких банків не стягує регулярних внесків до гарантійного фонду, а суми фак-

Програми страхування банківських депозитів

Держава	Форма регулювання	Орган регулювання	Розмір гарантії	Примітки
Великобританія	Держава	Фонд захисту вкладників	75% суми вкладу до 20 тис. GBP (\$35 тис.) на 1 вкладника	Кожен банк вносить у фонд 0,3% від суми депозитів
Канада	Держава	Канадська корпорація страхування депозитів	До 60 тис. CAD (\$40 тис.) на одного вкладника	Великі банки мають спеціальну домовленість з державою про недопущення банкрутств
Нідерланди	Держава	Банк Нідерландів	До 15 тис. євро на одного вкладника	Збитки покриваються всіма банками пропорційно до суми залучених депозитів
Німеччина	Квазігромадська	Федеральна асоціація німецьких банків	30% від власних коштів банку на одного вкладника	Щорічний внесок банку – 0,03% вкладів клієнтів
США	Держава	Федеральна корпорація страхування депозитів	До \$100 тис. на одного вкладника	Щорічний внесок – 0,15% суми депозитів
Франція	Квазігромадська	Асоціація французьких банків	До 60 тис. євро на одного вкладника, але не більше, ніж 30 млн. євро на один банк	Ефективно працюючі банки подають допомогу тим, що зазнають труднощів
Швейцарія	Квазігромадська	Швейцарська банківська асоціація	До 30 тис. CHF (\$20 тис.) на одного вкладника	У випадку банкрутства пріоритет щодо відшкодування мають рахунки до 10 тис. CHF
Японія	Держава	Японська корпорація страхування депозитів	До 10 млн. JPY (\$80 тис.) на 1 вкладника	Нестійким банкам допомагають злитися з міцними

Складено за джерелами: [0, pp. 221–235], [0, pp. 114 –117].

тичних виплат покриваються членами асоціації пропорційно до обсягу залучених ними депозитів.

У Німеччині існує Фонд захисту депозитів під егідою Федеральної асоціації німецьких банків. Участь у фонді добровільна. Банки–учасники повинні регулярно проходити аудиторські перевірки, вони зобов'язані дотримуватися ряду вимог щодо капіталу, прибутків та кваліфікації менеджерів. Щорічні відрахування у фонд дорівнюють 0,03% загальної суми зобов'язань банку щодо небанківського сектора.

Канадська корпорація страхування депозитів покриває страховкою до \$60 тис. на кожного вкладника. Внески банків становлять 0,1% суми застрахованих депозитів.

В Японії сума страховки покриває до 10 млн. ієн на кожного вкладника. Внески банків у фонд досить низькі – 0,012% суми застрахованих депозитів за попередній рік.

Державна влада провідних капіталістичних країн неодноразово декларувала, що не допустить банкрутства великих банків за допомогою політичних засобів. Уряди Франції, Німеччини, Великобританії, Канади заявляли, що вони готові прийти на допомогу великим банкам, навіть якщо страхового фонду не вистачить для відшкодування втрат вкладників. Приклади державних програм страхування депозитів наведено в таблиці.

Суттєвою вадою державного страхування депозитів є те, що воно знижує нормальний рівень уваги вкладників до надійності банків. Відчуваючи себе повністю захищеними, більшість вкладників не «карають» банк, що бере на себе надмірний ри-

зик, переміщенням своїх коштів до надійніших установ. Програми державного страхування вкладів провокують банки до зменшення відношення капіталу до залучених ресурсів, що піддає державні або суспільні страхові фонди ризику збитків.

Висновки

У цілому треба зазначити, що здійснення державними органами функцій щодо запобігання банківським ризикам та регулювання пов'язаних з ними проблем має велике суспільно корисне значення. Державне регулювання власного капіталу банків та страхування депозитів не є альтернативними стратегіями підвищення надійності банківського сектора, вони діалектично пов'язані та доповнюють одна одну. В Україні є доцільним використання досвіду провідних економічно розвинутих країн щодо раціонального поєднання обох зазначених методик.

Слід мати на увазі, що банківське законодавство України повністю уніфіковане згідно з Базельською угодою про міжнародні стандарти капіталу. Якись зміни нормативів у даний момент небажані, бо вони можуть тільки дезорганізувати налагоджену систему.

Страхування депозитів в Україні існує лише у непрямому вигляді, за допомогою мінімальних резервів. Тому необхідно терміново створити Державну корпорацію страхування вкладів у рамках організаційної структури НБУ. Утворення самостійного органу є недоцільним, бо йому доведеться дублювати функції банківського нагляду НБУ. Мінімальний розмір га-

рантї повернення вкладу повинен бути не меншим, ніж 100 тис. грн. на одну особу (однаковий для фізичних і юридичних осіб) плюс частка ліквідаційної вартості активів збанкрутілого банку, пропорційна до розміру депозиту. Страховий фонд має формуватися за рахунок обов'язкових щорічних відрахувань усіх банків у розмірі не менше 0,1% від загальної суми пасивів банку щодо небанківського сектора.

Література

1. Brewer, Elijah and Cheng, Lee F. How the Market Judges Bank Risk // Economic Perspective. – Federal Reserve Bank of Chicago. – December 1986, pp. 54–63.
2. Federal Deposit Insurance Corp. Annual Report of Operations 2004. – DC, Government Printing Office, 2004, p. 86.

3. Santomero, Anthony M. and Joseph D. Vinso. Estimating the Probability of Failure for Commercial Banks and the Banking System // Journal of Banking and Finance №1, 1977, p. 181–189.
4. The Regulation of Banks in the Member States of EEC. – Strasbourg, 1994, p. 96.
5. Wall, Larry D. Regulation of Banks Equity Capital // Economic Review. – Federal Reserve Bank of Atlanta. – November 1985, pp. 4–22.
6. Williams, Edward J. The Risk Matrix – A Tool for Bank Analysis // Journal of Commercial Bank Lending, January 1986, pp. 2–6.
7. Інструкція Національного банку України №10 «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків» від 30 грудня 1997 р.

В.О. АНІЦЕНКО,

к.е.н., доцент, Чернігівська філія Європейського університету

Т.А. ГОГОЛЬ,

к.е.н., доцент, Чернігівський державний технологічний університет

До питання організації екологічного аудиту територій

У статті розглядаються питання ефективності впровадження екологічного аудиту територій, а також організації та пошуку методів реалізації його в сучасних умовах України. Також обґрунтовано, що дані екоаудиту територій можуть бути основою для регулюючих територіальних екологічних програм та уточнення кадастрів природо-ресурсного потенціалу певної території для систематизації видачі ліцензій на природокористування певним суб'єктам господарювання і для вдосконалення системи екологічного страхування.

В результаті дослідження було запропоновано замінити екологічний паспорт промислового підприємства на більш удосконалену форму – екологічний паспорт природокористувача, який надасть можливість проведення більш якісного екологічного контролю та моніторингу забруднень довкілля.

Постановка проблеми. Одним із важливих інструментів управління раціональним природокористуванням є екологічний аудит, який базується на всебічному та детальному аналізі, оцінці виконання, дотримання екологічних вимог економічними суб'єктами господарювання. На превеликий жаль, у галузі управління природокористуванням екологічний аудит як еколого-економічний інструмент екополітики лише частково виконує свої функції. Особливо це стосується процесу втілення щодо рівня порушення екологічної рівноваги навколо промислових підприємств, які вносять екодеструктивний

розлад у довкілля, а також щодо рівня забрудненості й придатності для здоров'я людей у населених пунктах чи інших живих істот у різних екосистемах їх існування.

Тому ми вважаємо, що питання організації, пошуку ефективних методів реалізації екоаудиту територій є слухним й актуальним на теперішній час.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що екоаудиту, як одному з сучасніших світових інструментів екополітики, управління й організації незалежного екологічного контролю, все більше приділяється уваги з боку як вітчизняних (В.О. Лук'янихін, Л.Г. Мельник, І.М. Сінякевич, М.А. Хвесик, В.Я. Шевчук, Ю.С. Шемшученко та ін.), так і зарубіжних науковців (Є.В. Гиросов, Т.А. Трифонова, Я.Я. Ядиганов та ін.) [2–11]. Безумовно, в роботах вчених і у світових стандартах щодо екологічного менеджменту, в якому екологічний аудит грає велику й провідну управлінську роль, розкриваються його сутність, принципи, процедури проведення. Однак недостатня увага приділяється розкриттю суті та можливостей впровадження екоаудиту територій як окремого виду екоконтролю.

Саме тому **метою** даної **статті** є розкриття сутності, ролі та шляхів організації екоаудиту територій в Україні.

Викладення основного матеріалу. На сучасному етапі впровадження екоаудиту можна виділити три основних підходи щодо розуміння сутності загального екоаудиту:

– як одного з видів екоконтролю;

- як правового механізму забезпечення безпеки в екологічній сфері;

- як інструменту контролю правильності ведення обліку та підтвердження достовірності звітності в частині відображення природокористування та природоохорони певного суб'єкта господарювання.

Перш за все таке розуміння екоаудиту витікає з Міжнародних стандартів серії ISO 14000 (ISO 14010, ISO 14011, ISO 14012, ISO 14031). Основні положення цих стандартів полягають у вимозі дотримання на підприємствах певних принципів і процедур, підготовці та складанні конкретної документації, визначенні відповідальних осіб у кожній області управління охороною навколишнього природного середовища (НПС) впровадження екоменеджменту, в тому числі екологічного аудиту.

Ці стандарти ISO розроблені на підставі організаційних підходів, відповідно до яких ключем щодо досягнення якості НПС є побудова належної організаційної структури та розподіл відповідальності не тільки за якісний стан НПС, але й продукції, яка випускається підприємством–природокористувачем.

З урахуванням принципів організаційного підходу ми пропонуємо розглядати екоаудит територій як важливий та необхідний компонент всебічного екологічного контролю як з боку підприємств–природокористувачів, так і з боку державних органів управління в галузі природокористування, природоохорони та екобезпеки.

Екологічний аудит територій спрямований на оцінку природно–ресурсного потенціалу конкретних земельних ділянок, виявлення негативних природних і природно–техногенних процесів, встановлення видів і оцінку рівнів техногенного впливу на навколишнє середовище. Важливість цього напрямку екоаудиту давно зрозуміли на Заході та широко використовують у США, Великобританії та інших країнах. У нашій країні екологічний аудит територій поки що не одержав широкого розвитку та впровадження.

Актуальність цього виду екологічного аудиту обумовлена глобальністю проблеми раціоналізації використання й охорони територій, надр і біоресурсів. Так, з моменту виникнення сучасної цивілізації на планеті знищено більш 1/3 площі лісів. Неприпустимих розмірів досягло забруднення світового океану нафтопродуктами, синтетичними засобами, отрутохімікатами, нерозчинними пластиками. Існує думка, що 1/5 частина поверхні світового океану покрита нафтовою плівкою. Головний фундамент життя, ґрунти, деградують практично по всій поверхні Землі, в той час як один сантиметр чорнозему накопичується за 300 років, нині один сантиметр ґрунту гине за три роки.

Найбільш вразливою частиною територій і надр стали прісна вода і копні ресурси. Стічні води, пестициди, добрива, ртуть, миш'як, свинець і багато іншого у величезних кількостях попадають у ріки й озера. Особливо забруднені є малі ріки України та підземні джерела. Запаси нафти, вугілля, газу виснажуються все з великою швидкістю.

Очевидною є необхідність екологічного аудиту міст. Перевищення гранично допустимої концентрації шкідливих речовин спостерігається вже не тільки на території окремих підприємств, але і на територіях міст. Особливо велику шкоду наносить широке застосування міського транспорту. У зв'язку з цими проблемами зростає число захворювань, особливо ракових і серцево–судинних. Території навколо міст перетворені в смітники побутових і виробничих відходів.

Необхідно зазначити, що на Заході поряд із загальним екоаудитом (environmental auditing) широко розповсюдженим є і такий, як екоаудит з питань здоров'я, безпеки і довкілля (heals, safety and environmental auditing). Саме цей інструмент є частковим відображенням екоаудиту територій.

З нашої точки зору екоаудит територій чітко встановлює взаємозв'язок рівня соціально–екологічного та соціально–економічного добробуту населення певних територій міст, областей чи регіонів. При виявленні певних порушень у галузі якості атмосферного повітря, питної води, ґрунту на окремих територіях населених місць можна вивести чітку залежність як фінансових (що вказують на рівень економічних збитків від забруднення), так і соціальних показників (які вказують на рівень тривалості життя, рівень загальної захворюваності населення, рівень смертності немовлят, стан трудових ресурсного потенціалу та інші).

Отже, для прогнозування подальших шагів виявлення якості територіального розміщення, архітектурного планування, раціонального землекористування й землеупорядкування, раціонального й комплексного використання різних видів природних ресурсів, складання кадастрів природних ресурсів, об'єктів і територій, підтримки здоров'я населення вважаємо за необхідне переглянути організаційний механізм управління природокористуванням.

Основним організаційним кроком для впровадження екологічного аудиту територій, з нашої точки зору, є необхідність вдосконалення екологічного паспорту промислового підприємства (ГОСТ 17.0.04 = 90), який у даний момент складається без врахування всіх необхідних вимог, та замінити його на більш досконалу й інформаційно розширену форму – екологічний паспорт природокористувача.

На теперішній час екологічний паспорт – це нормативно–технічний документ, який містить дані про використання підприємством ресурсів і визначення впливу його виробництва на навколишнє середовище. За допомогою екологічного паспорта вирішуються такі завдання: оцінюється вплив викидів забруднюючих речовин і відходів на природне середовище та здоров'я населення; встановлюються нормативи викидів забруднюючих речовин і складування відходів; плануються і оцінюються природоохоронні заходи на підприємстві; аналізується дотримання підприємством законодавства, стандартів і нормативно–технічної документації з охорони довкілля; здійснюється експертиза проектів реконструкції підприємства; розробляються заходи з підвищення ефективності вико–

ристання природних і матеріальних ресурсів, енергії і вторинної сировини. Щорічно паспорт корегується і уточнюється. Однак із точки зору контролю за екологічним станом довкілля природні системи розглядаються як у межах норми, так і за її межами, все ж існує важливий недолік, який полягає в тому, що не враховується ступінь відхилення від нормативу: в однаковому становищі виявляються системи, в яких норматив перевищується в кілька разів. Нормою вважається відповідність державним стандартам (ГДК) стану різних складових біосфери.

При екодеструктивному навантаженні природні системи можуть перебувати у певному стані: нормальному (природні системи не зазнають істотного навантаження); пригніченому (такий стан потенціалу природних систем, який піддається самовідновленню); сильно навантаженому (коли відбувається істотне зниження продуктивності природних систем); стані екологічного лиха (коли відбувається прогресивне руйнування природних систем – втрата їх фонового якісного стану). Хоча певні природні процеси сприяють самоочищенню природних систем, усі вони мають обмеження щодо граничного рівня асиміляційного потенціалу. Ми вважаємо, що ці обмеження слід обов'язково враховувати. У встановленні рівня обмеженості головну роль, на нашу думку, буде грати екоаудит територій, як тих, що прилягають до промислового об'єкту, так і тих, що підвергаються забрудненню в результаті переносу шкідливих речовин та їх осідання у приземному шарі атмосфери.

В цьому документі мають бути присутніми такі принципові моменти:

- перехід від дослідження наслідків (реального стану довкілля) до детального диференційованого аналізу причин (ситуація по кожному окремо і по групах підприємств певної території);

- перехід від розгляду загального обсягу викидів, скидів, відходів, у тому числі їх поховання, до відносних показників, які розраховуються до одиниці виробленої продукції, що дає можливість порівняти їх з найкращими показниками в цій сфері, які були досягнуті.

Тому, на нашу думку, до структурних елементів екологічного паспорта природокористувача можна віднести такі, що будуть містити повну інформацію про раціональне використання природокористувачем природних ресурсів, ступенів впливу діяльності підприємства на НПС і певну територію міста, вказані норми впливу й розміри зборів за забруднення НПС. Особливу увагу екологічний аудитор під час проведення екоаудиту підприємства має приділити оцінці показників кожного розділу екологічного паспорта природокористувача. Це сприятиме виконанню якісної оцінки забруднення територій, як в буферній зоні, санітарно-захисній зоні, так і в інших з урахуванням певних кліматичних, геоморфологічних та інших характеристик, які є притаманними даній території дослідження.

Отже, ми вважаємо, що в такій формі екоаудит надасть життєво необхідне якісно нове рішення існуючих проблем, за допомогою вирішення таких завдань:

- 1) оцінки вартості земельних ділянок і надр;
- 2) оптимізації структури екосистем;
- 3) контролю відповідності ступеня антропогенного навантаження на територію відповідно до встановлених нормативів;
- 4) збереження родючості ґрунтів;
- 5) охорони пам'яток природи: національних лісів, степів, рік і озер, ландшафтів, рідких рослин і тварин.

У даний час екологічний аудит території не завжди проводиться при супроводі операцій з нерухомістю, угодах із земельними ділянками, хоча його висновки можуть дієво вплинути на цінові тенденції торгів нерухомістю, земельними ресурсами тощо. Обов'язковий екологічний аудит озер, морів, лісових масивів, міст і екосистем проводиться за розпорядженням органів державної влади. Можливим є також комплексний аудит або оцінка стану одного з компонентів навколишнього середовища, результати якого дозволяють виконати прогноз розвитку подій екодеструктивного характеру на тій чи іншій території, що підлягає забрудненню.

Більш наглядно можна показати місце екоаудиту території у системі складання екологічної паспортизації України, яка поки що знаходиться у стадії формування: «екологічний паспорт промислового підприємства → муніципальний екологічний паспорт (місто, селище) → екологічний паспорт території (адміністративного району) → екологічний паспорт регіону (певної області, АРК) → екологічний паспорт України (національний доклад)».

Найбільш повно й послідовно розвиток екологічного аудиту територій може бути досягнутим на територіальному рівні в рамках розробки та реалізації комплексних екологічних програм.

Перший етап в розробці такого роду програм – обґрунтування територіальної екологічної стратегії та політики розвитку. Територіальна екологічна стратегія як система взаємопов'язаних короткострокових цілей і завдань розвитку, що визначають зміни впливу на НПС, зміни стану довкілля й наслідки зміни стану НПС з урахуванням пріоритетних і соціально-економічних особливостей території, може бути деталізована за такими напрямками:

- територіальна екологічна політика включає основні засоби досягнення цілей і завдань, що визначається територіальною екологічною стратегією, в тому числі принципи розвитку правових, економічних і соціальних механізмів контролю та управління природокористуванням на територіальному рівні;

- розробка й обґрунтування варіантів територіальної екологічної стратегії і політики представляють собою завдання, яке може бути вирішене в рамках відповідних комплексних програм екологічного аудиту. Інша ключова задача в галузі розробки територіальних екологічних програм, також вирі-

шується переважно методами екоаудиту, – узагальнення, якісне й кількісне обґрунтування необхідних вихідних даних, основу яких складає система територіальних пріоритетів, обмежень й заборон в галузі охорони НПС і використання природних ресурсів.

Подібна система пріоритетів мусить включати:

– перелік й стислу характеристику пріоритетних речовин і груп їх сумачії, забруднюючих водойми та атмосферне повітря, в тому числі встановлені критерії якості довкілля за цими речовинами;

– перелік і стислу характеристику локальних критичних екологічних ситуацій, для яких виявлений однозначний взаємозв'язок між видимими і необоротними змінами довкілля, суттєвим екологічним збитком, захворюваннями населення, ін.;

– перелік і динаміку змін обсягів випуску пріоритетних видів продукції, виробництво якої визначає негативний вплив на НПС, стан довкілля і використання природних ресурсів;

– опис і оцінку існуючої територіальної інфраструктури моніторингу, контролю та управління впливом на довкілля, а також існуючу схему розробки, прийняття та контролю реалізації екологічно значимих рішень на територіальному рівні.

Висновки

За результатами певного дослідження розвитку екологічного аудиту, особливо екологічного аудиту територій як окремого виду загального екоаудиту, можна зазначити таке:

– зміна екологічного паспорту промислового підприємства на більш розширений документ – екологічний паспорт природокористувача, надасть можливість проведення більш якісного екологічного контролю та моніторингу забруднень довкілля;

– всі дані екоаудиту територій будуть базою для регулюючих територіальних екологічних програм, регулювання природокористування в місті, області, регіоні та уточнення кадастрів природо-ресурсного потенціалу певної території;

– ці дані послужать для систематизації видачі ліцензій на природокористування певним суб'єктам господарювання і

для вдосконалення системи екологічного страхування, яка набуває поширення майже в усіх розвинутих країнах світу.

Література

1. Аніщенко В.О. Стратегія розвитку екологічного аудиту як одного з основних інструментів забезпечення стійкого розвитку України // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – №3(10). – С. 127–133.
2. Аніщенко В., Кайстренко Т., Митькевич Н. Аналіз екологізації фінансово-економічної системи в Україні // Сіверянський літопис. – 2002. – 1 (43). – С. 169–173.
3. Екологічний менеджмент / За ред. В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлюк. – К., 2006. – 366 с.
4. Игнатов В.Г., Кокин А.В. Экология и экономика природопользования. – Ростов н/Дону, 2003. – 512 с.
5. Кац М.Д. Технологический аудит. – К., 1998.
6. Лук'янихин В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком: Монографія. – Суми, 2002. – 314 с.
7. Мельник Л.Г. Екологічна економіка. – Суми, 2002. – 346 с.
8. Рябчиков А.К. Экономика природопользования. – М., 2002. – 192 с.
9. Синякевич І.М. Економічні інструменти екополітики: Теорія і практика // Економіка України. – 1999. – №10. – С. 78–83.
10. Синякевич І.М. Пріоритетні інструменти екологічної політики // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 139–146.
11. Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент. – М., 2005. – 320 с.
12. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Кулаковский Ю.П. Економіко-правове регулювання природокористування. – К., 2004. – 524 с.
13. Шемшученко Ю.С. Екологічне право України. – К., 2005. – 848 с.
14. Шевчук В.Я. Екологічний аудит: Підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький. – К.: Вища школа, 2000. – 344 с.
15. Экология и экономика природопользования / Под ред. Э.В. Гирусова, В.Н. Лопатина. – М., 2002. – 519 с.
16. World Congress of Environmental and Resource Economists. Book of Abstracts. – Venice, Isola di San Giorgio Maggiore. – 1998. – P. 87–88.

А.В. БЕЗКРЕВНА,
к.е.н., доцент, ПВНЗ «Європейський університет»

Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід

У статті розглянуто основні питання розвитку та вдосконалення податкової системи України на прикладі систем оподаткування різних країн.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть спостерігається підвищений інтерес науковців та гро-

мадськості до питань побудови ефективної податкової системи. Перш за все це зумовлене тим, що розбудова податкової системи забезпечує відповідність стратегії розвитку країни, сприяє утвердженню інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

У ході широких дискусій висувуються найрізноманітніші напрями реформування системи оподаткування, часто без необхідної в таких випадках глибокої аргументації. Незважаючи на те що в українській фінансовій науці приділяється належна увага теоретичним і практичним аспектам податкових реформ, розробки науковців не завжди знаходять своє відображення у законопроектах, податковому законодавстві і діях уряду. Неврахування досвіду податкового регулювання у розвинутих країнах світу хоча і остання причина негараздів податкової системи в Україні, але поважна. Адже наш власний досвід надзвичайно обмежений, оскільки в умовах адміністративно-командного соціалізму відносини між державою і підприємствами базувалися на прямому вилученні значної частини їхніх доходів до бюджету у вигляді відрахувань від прибутку, різного роду платежів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання оподаткування досліджували як видатні економісти минулого, А. Сміт, Дж. Кейнс, Д. Рікардо, П. Самуельсон, К. Віксель, Д. Бюкенен, так і наші сучасники: О. Абдурахманов, А. Аронов, В. Базилевич, І. Мазур, В. Вишневський, Д. Липницький, С. Каламбет, В. Калюжний, В. Копич, П. Мельник, В. Стоян та інші. Але питання дослідження та аналізу розвитку податкової системи, спрямованої на забезпечення економічного розвитку, підвищення добробуту населення та виходу коштів із тіньової економіки, є актуальними питаннями сьогодення.

Перехід української економіки на ринкові відносини потребує вдосконалення податкової системи для оптимального виконання нею своїх завдань. Реформувати ж дану систему слід з урахуванням позитивного досвіду зарубіжних країн. Зрозуміло, що при цьому необхідно виходити із конкретних історичних та економічних особливостей України. Адже податкова стабілізація, як відомо, є важливим чинником економічної стабілізації країни.

Метою даної статті є дослідження загальних закономірностей формування податкових систем, що відбивають причинно-наслідкові зв'язки між певними параметрами соціально-економічного, культурного розвитку країни та характеристиками її податкової системи.

Викладення основного матеріалу. У світовій практиці державного регулювання економіки податкова система стоїть в одному ряду з такими інструментами, як бюджетне фінансування прийнятих пріоритетів і вплив через кредитну політику на грошовий обіг і господарську кон'юнктуру в цілому. І якщо фінансовий механізм є головним елементом економічних методів управління, оскільки саме він визна-

чає мотивацію господарської діяльності, то податкова система – його несуча конструкція [1].

В загальному вигляді система оподаткування в Україні являє собою сукупність податків і зборів – обов'язкових платежів до бюджету та внесків до державних цільових фондів, що справляються у визначеному порядку. Її сьогодинішній стан можна охарактеризувати як створення основ реформування податкової системи. Податкові системи економічно розвинутих країн спираються на детально розроблену теорію податків. Її творцями є видатні представники економічної науки: Адам Сміт, Давид Рікардо, Джон Кейнс, Поль Самуельсон, Кнут Віксель, Йозеф Шумпетер, Джеймс Бюкенен та багато інших [2].

Отже, проаналізуємо практику побудови податкових систем та їхні основні риси на прикладі таких країн, як Сполучені Штати Америки, Великобританія, Німеччина, Франція та Швеція.

Сполучені Штати Америки. Країна займає перше місце у світі з основних соціально економічних показників, зокрема за обсягом ВВП (\$7100,0 млрд. за 2000 рік), має значні валютні резерви.

Бюджетна історія США налічує два століття. За цей час бюджетні відносини трансформувалися у чітку злагоджено систему, що дає змогу ефективно вирішувати масштабні зовнішні та внутрішні проблеми. Американці досить успішно подолали період Великої депресії (1929–1933 рр.), хоча за ці роки обсяг виробництва скоротився на дві третини, банківсько-біржовий крах паралізував ділове життя, зарплата зменшилася удвічі, безробітних налічувалося 13 млн. осіб. Новий уряд шляхом радикальних реформ зумів за досить короткий історичний період – за кілька років – виправити ситуацію.

В системі оподаткування США переважають прямі податки. Характерною особливістю справляння податків є те, що один і той самий податок може стягуватися до різних рівнів бюджету, як це відбувається з податком із продажу, прибутковим податком [4].

Розглянемо більш детально федеральні податки, до яких належать податок на доходи фізичних осіб, відрахування до фондів соціального страхування, податок на прибуток корпорацій, акцизи, податки на подарунки і спадок, державне мито.

Податок на доходи населення. За рахунок цього податку поповнюється близько 45–48% доходів федерального бюджету. Оподатковується або окрема особа, або сім'я за спеціальною шкалою (див. табл.).

Шкала податку на доходи населення

Оподатковуваний дохід, \$				Податкові ставки, %
подружжя (спільні доходи)	подружжя (окремі доходи)	глава сім'ї	одиначки	
0–29750	0–14875	0–23900	0–17850	15
29750–71900	14876–35950	23901–61650	17851–43150	28
719001–149250	35951–113300	61650–123790	43151–89560	33
Більше 149250	Більше 113300	Більше 123790	Більше 89561	28

Обчислення податку

Підсумовуються всі доходи: заробітна плата, доходи від комерційної діяльності, пенсії, допомоги, доходи від цінних паперів тощо. З отриманого таким чином доходу вираховуються: витрати, пов'язані з підприємницькою діяльністю, витрати на придбання капітальних активів – землі, будинку, обладнання, витрати на спецодяг, транспортні витрати при переїзді в іншу місцевість або пов'язані з професійною діяльністю. Повністю або частково виключаються з доходу відсотки за облігаціями державної позики, окремі виплати зі спеціальних соціальних фондів, 50% доходів від реалізації довгострокових капітальних активів. Крім того, з отриманого чистого доходу вираховується неоподатковуваний мінімум, який на початку 90-х років дорівнював \$3 тис. для одиначів і \$5 тис. для подружжя, внески в благодійні фонди, податки, сплачені в бюджет штату або в місцеві бюджети, вся сума аліментів, витрати на медичне обслуговування в межах, що не перевищують 15% оподаткованої суми.

Заповнення річної податкової декларації – доволі складний процес, тому інколи платники податків користуються послугами фахівців, які можуть бути платними при зверненні до приватних фахівців.

Відрахування у фонди соціального страхування. У США діють дві системи соціального страхування – федеральна пенсійна система і федерально-штатна система щодо безробіття. Внески мають обов'язковий характер і сплачуються в однакових частках як працівником, так і роботодавцем. На початку 90-х років ставка була 15,3% фонду заробітної плати, але обкладались лише перші \$50,1 тис. у розрахунку на кожного працюючого.

Податок на прибуток корпорацій. Вноситься за певною шкалою: за перші \$50 тис. – 15%, за подальші \$25 тис. – 25 і лише на суму, що перевищує \$75 тис., становить 34%. Цей вид податку має ту особливість, що із загальної суми податку вираховуються суми податку на прибуток, вже внесені в бюджети штату і місцеві бюджети. Крім того, суми, які витрачені з прибутку на інвестиції, науково-технічні розробки, оподатковуються за зниженими ставками. Якщо підприємство використовує сонячну енергію або енергію вітру у виробничому процесі, підприємству надається податковий кредит у розмірі 50% вартості цього обладнання.

Податок на спадок і подарунки. Цей вид податку має неоподатковуваний мінімум в \$10 тис. Більш дорогий подарунок або спадок оподатковується за шкалою від 18 до 50%. Найбільш висока ставка застосовується, коли вартість перевищує \$2,5 млн., але при цьому враховується ступінь спорідненості.

Податки штатів

Податок на доходи громадян. Сплачують жителі або працівники, які отримують заробітну плату в даному штаті. Наприклад, працівники, які працюють у Нью-Йорку, але тут не живуть, сплачують податок із заробітної плати у Нью-Йорку, а з інших доходів – за місцем проживання.

Ставки коливаються від 2 до 12%. Цей вид податку застосовується в 44 штатах. Не сплачують зазначений податок у штатах Вайомінг, Невада, Техас, Флорида, Південна Дакота і в окрузі Колумбія.

Податок з продажу. Не оподатковуються продовольчі товари, крім ресторанів. Цей вид податку застосовується в 44 штатах і його розмір коливається від 3 до 8,25% над ціною товару.

Податок на ділову активність. Податок включає два елементи: оподаткування загального річного доходу підприємства – від 1 до 2,5% і податок на фонд заробітної плати – від 1 до 1,6%.

До місцевих податків, які справляються у США, належать майновий податок, окремі акцизи, прибутковий податок із фізичних осіб, екологічні податки.

Майновий податок. Один із основних місцевих податків, який застосовувався ще в колоніальні часи. Наприклад, у Нью-Йорку він забезпечує 0% усіх власних доходів бюджету. Оподаткуванню підлягають: земля, будівлі, споруди; матеріальні активи: обладнання, машини, технологічне устаткування, товарно-матеріальні цінності довготривалого користування, худоба; нематеріальні активи: акції, інші цінні папери. Від цього податку звільняється нерухоме майно органів влади, власність благодійних, релігійних організацій, якщо вона не використовується в комерційних цілях; у 36 штатах звільнені від оподаткування нематеріальні активи; у чотирьох штатах звільнено від оподаткування особисте майно. Майновий податок сплачується як фізичними, так і юридичними особами в розмірі від 0,33 (Гонолулу) до 6,75% у м. Уінтон (штат Іллінойс).

Базою оподаткування є ринкова вартість майна, тобто ціна, за якою власність можна було б продати в даному році. Місцеві органи влади ведуть облік майна та його характеристик. Інформація про кожну одиницю нерухомості отримується шляхом видачі дозволу на нову власність та свідоцтва про стан наявного майна. База періодично оновлюється. Методи оцінювання майна встановлюються на рівні законодавства штатів і використовуються місцевими органами влади.

Екологічні податки. Це нова група податків, запроваджених у 80-ті роки і спрямованих на захист навколишнього середовища від шкідливих промислових виробництв. До шкідливих виробництв належать видобуток нафти, перероблення нафти тощо. З 1987 року запроваджені додаткові акцизи на нафту (8,2 цента з бареля американської нафти, 11,7 цента – з імпортової). Крім того, запроваджені податки у розмірі 40,7 цента з галону бензину, дизельного пального і спеціального моторного пального. Існує також податок на викиди в атмосферу шкідливих речовин [5].

Великобританія. Країна займає п'яте місце в світі з обсягу ВВП (\$1094,73 млрд. за 2000 рік).

До бюджетних відносин Великобританії причетні прем'єр-міністр, міністерства, казначейство, парламент. Казначейство як головний урядовий орган з фінансових

питань відає управлінням і регулюванням податків. Казначейство також розробляє і здійснює загальну економічну стратегію.

Йому підпорядковуються Управління внутрішніх доходів та Управління мита й акцизів. Управління внутрішніх доходів має контори головного податкового інспектора в Лондоні, а також близько 700 контор по всій країні.

Великобританія є батьківщиною науки про оподаткування. І сьогодні залишаються актуальними праці А. Сміта та Д. Рікардо. Сучасна система оподаткування формувалася ще в XIX ст., але суттєвих змін зазнала в 1965, 1973 роках та в середині 90-х років. Податки в унітарній державі поділяються на загальнодержавні й місцеві. Загальнодержавні податки становлять близько 90% усіх додаткових надходжень. Місцевий податок практично один – муніципальний, але місцеві органи влади можуть вводити додаткові збори на конкретні місцеві потреби. Основні з них:

– **податок на доходи.** Вперше був застосований у 1799 році як тимчасовий захід з метою фінансування військових потреб у війні проти Наполеона, а з 1842 року закріпився на постійній основі. У Великобританії застосовується шедюлярна форма стягування податку, яка передбачає розмежування доходу на частини (шедули) залежно від походження доходу. Таких шедул шість, і кожна з них має особливий механізм оподаткування.

А. Доходи від майна: від власності на землю, від будівель і споруд, квартирна плата від здавання в найм квартир.

В. Доходи від лісових масивів, які використовуються у комерційних цілях.

С. Доходи від державних цінних паперів.

Д. Доходи від комерційної діяльності:

– доходи від ділових операцій, наприклад прибуток власника магазину;

– доходи від приватної професійної діяльності – лікаря чи адвоката;

– отримані відсотки й аліменти, які підлягають оподаткуванню;

– доходи від цінних паперів, які розміщені за кордоном і які не ввійшли в шедулу;

– доходи від майна, розташованого за кордоном;

– усі інші доходи, наприклад гонорар.

Е. Заробітна плата, пенсії, допомоги, інші трудові доходи;

– **дивіденди та інші виплати, які здійснюють компанії Великобританії на користь працівників.**

Справляння податку здійснюється за місцезнаходженням джерела доходу, тому якщо працівник отримує дохід в одному місці роботи, він податкову декларацію не заповнює.

Для всіх платників податків діє особова знижка і додаткова сімейна знижка. Розміри особової і сімейної знижки переглядаються щорічно з урахуванням інфляції. У 1997 році особова знижка становила 3445 фунтів стерлінгів.

Діють три категорії податку на доходи, які застосовуються після особової та сімейної знижки: 20% – після 2,5 тис.

фунтів стерлінгів, 25 – від 2,5 до 23,7 тис. фунтів стерлінгів, 40% – після 23,7 тис. фунтів стерлінгів доходу з розрахунку на рік;

– **податок на додану вартість (ПДВ).** Цей вид податку посідає друге місце в податкових надходженнях і становить 17–19% від усіх податкових надходжень. Базою оподаткування є вартість, додана на кожній стадії виробництва і реалізації товару, або різниця між виручкою і вартістю закупівель у постачальників. Основна ставка – 17,5%. Не підлягають оподаткуванню такі види товарів, які є основними для забезпечення нормального існування людини, – продовольчі, книги, ліки, імпорتنі й експортні товари, основні види палива й енергії для домашнього вжитку, будівництво нових будинків, транспортні послуги, дитячий одяг, поштові і фінансові послуги, страхування, ритуальні послуги.

Стягується ПДВ з підприємств, що мають оборот понад 45 тис. фунтів стерлінгів на рік. Нульова ставка встановлена також на енерго- і водопостачання для побутових потреб, а також на деякі операції із золотом, цінними паперами, комунальні платежі, будівництво і реконструкцію житла, пасажирський транспорт, страхові і деякі інші послуги;

– **податок на приріст капіталу.** Застосовується при реалізації певних видів активів, що приносять прибуток, – приватні автомобілі, житло, національні ощадні сертифікати та облігації тощо. Мета цього податку – обмежити розміри і спекулятивність угод. Доходи визначаються як різниця між ринковою вартістю капіталу і вартістю придбання. Податок сплачується за найвищою ставкою прибуткового податку, якщо платником є фізична особа, і за основною ставкою податку на прибуток, якщо платник – юридична особа.

Ставки з фізичних осіб еквівалентні ставкам прибуткового податку (від 20 до 40%), а з компаній – ставкам податку на корпорації (від 25 до 33%). Стягується з фізичних і юридичних осіб, резидентів і нерезидентів, що займаються комерційною діяльністю і мають представництво у Великобританії, при продажі чи обміні, безоплатній передачі капіталомістких активів. Фізичні особи Ц нерезиденти сплачують податок з переданої у Великобританію власності. Компанії можуть виключити з оподаткування збитки протягом року чи звітного періоду;

– **податок на спадок.** При отриманні спадку не оподатковуються перші 150 тис. фунтів стерлінгів, потім застосовується ставка в 40%, але існує ціла система знижок і пільг, які можуть становити від 20 до 80%;

– **муніципальний податок.** Це основний вид місцевого податку. Він залежить від ринкової вартості майна і кількості дорослих членів сім'ї. Класифікація майна передбачає вісім оцінних категорій. Існує система знижок для окремих категорій громадян;

– **акцизи.** Стягуються з нафтопродуктів, тютюнових виробів, міцних спиртних напоїв, вина, пива, сидру, а також з ігрового бізнесу. Ставки акцизів на деякі товари: на бензин (за 1 л) – 0,3314 і 0,2832 фунта стерлінгів; на сигарети –

20% від роздрібною ціни плюс 52,33 фунта стерлінгів за 1000 шт.; на спиртні напої (за 1 л чистого спирту) – 19,81 фунта стерлінгів;

– **прибутковий податок.** Ставки 20, 25 і 40% (залежно від рівня річного доходу). Стягується з усіх видів доходів фізичних осіб–резидентів у формі заробітної плати чи прибутку. Дозволяється віднімати з доходу деякі види збитків і необхідні для діяльності витрати; надаються знижки окремим категоріям платників податків. Нерезиденти оподатковуються податком з доходів, отриманих у Великобританії (за деякими виключеннями); для них діють спеціальні знижки;

– **податок на прибуток корпорацій.** Стандартна ставка 33%. Передбачено знижки для компаній із прибутком менш 1,25 млн. фунтів стерлінгів у рік. Невеликі компанії з прибутком, що не перевищує 250 тис. фунтів стерлінгів у рік, оподатковуються по ставці в 25%. Стягується з усього прибутку компаній–резидентів (крім дивідендів і інших доходів, отриманих від інших компаній–резидентів). Дозволяється віднімати витрати, пов'язані з бізнесом і прискореною амортизацією деяких видів капіталовкладень. Особливий податковий режим застосовується у відношенні до інвестиційних, страхових, будівельних, промислових і ощадних компаній, капіталовкладень. З нерезидентів податок стягується з прибутку, отриманого від операцій у Великобританії;

– **гербовий збір.** Стягується при оформленні правових і комерційних документів; ставки податку залежать від характеру документа: наприклад, при продажі акцій і інших цінних паперів – 0,5–1,5% від продажною ціни, при оренді землі й іншої нерухомості – 1–24% від щорічної вартості оренди залежно від її терміну;

– **податок на реєстрацію автомобілів.** Ставка податку при реєстрації легкового автомобіля – 130 фунтів стерлінгів в рік.

З місцевих податків найбільше значення мають такі:

– **податок на майно.** Стягується з власників чи орендарів нерухомого майна, включаючи землю. Ставка податку різна по графствах і містах;

– **підприємницькі податки.** У Шотландії і Північній Ірландії стягуються з усього майна, за винятком сільськогосподарських ділянок і будівель; в Англії й Уельсі – з орендарів земельних ділянок і будівель, що належать нерезидентам і використовуваних у підприємницьких цілях. Ставки податків щорічно змінюються залежно від потреби місцевого бюджету [3].

Узагальнюючи наукові праці вчених–економістів різних країн, можна виділити такі основні риси сучасних податкових систем розвинених країн світу. Основні з них такі:

1. Сучасним податковим системам властива вагома частка податкових надходжень бюджетів у ВВП. За даними останніх років, вона становила: у США – 30%, Японії – 31, Англії – 37, Канаді – 37, Німеччині – 38, Італії – 40, Франції – 44, Бельгії – 46,1, Нідерландах – 48, Норвегії – 48,3, Данії – 52, Швеції – 61%.

Так, найменші масштаби перерозподілу державою ВВП характерні для американського варіанта ліберальної рин-

кової економіки та японської моделі. У США це зумовлено використанням податкової політики як засобу державного регулювання економічних процесів, перш за все як засобу створення умов, сприятливих для діяльності промислових компаній, що потребує низького рівня податкового тягара у країні. В Японії невелика частка податків у ВВП є наслідком того, що податкова політика як метод державного регулювання відіграє другорядну роль. Провідна роль належить іншим методам – державному програмуванню, прямій державній підтримці певних галузей і підприємств (цільові субсидії і т. ін.).

Найвища частка податкових надходжень у ВВП характерна для шведського варіанта моделі функціональної соціалізації з властивим їй державним втручанням передусім не у виробництво, а у відносини розподілу, що зумовлює необхідність акумуляції в руках держави значної частки ВВП з її подальшим використанням на соціальні цілі.

2. Важливою характеристикою сучасних податкових систем розвинених країн є їхня структура, дослідження якої почнемо з аналізу співвідношення прямих та непрямих податків. Це співвідношення має певні особливості в різних країнах. Так, у США, Японії, Канаді, Англії переважають прямі податки. У Франції – непрямі, 56,6% (податки на споживання, акцизи, внески підприємців у фонди соціального страхування). Німеччина, Італія мають досить урівноважену структуру податків (частка непрямих податків у Німеччині – 45,2%, в Італії – 48,9%).

Переважаання на початку і в середині ХХ ст. непрямих податків зумовлене низьким рівнем доходів більшості населення, що об'єктивно обмежувало масштаби прямих податкових надходжень, а також відносною простотою збирання непрямих податків, адже форма прямого оподаткування потребує складного механізму обліку платників, об'єкта оподаткування, механізму стягнення податків.

Очевидним є зв'язок між співвідношенням прямих та непрямих податків і рівнем податкової культури. Адже саме податкова культура, що впливає на ефективність збирання податків, масштаби ухилення від сплати, разом з іншими чинниками створює сприятливі умови для підвищення ролі прямих податків. Зміна співвідношення між прямими і непрямими податками на користь перших стала також наслідком зростання орієнтованості західних суспільств на соціальний компроміс, що зумовило підпорядкування податкових систем принципу соціальної справедливості.

Що ж до використання непрямих податків у сучасних розвинених країнах, то вони зумовлені іншими причинами, зокрема традиціями використання цих податків. Наприклад, у Німеччині, Франції непрямі податки традиційно відіграють значну роль.

Однією з важливих причин розвитку непрямих податків в країнах ЄС стала, поряд з історичними традиціями, наполегливо впроваджувана політика уніфікації податкових систем країн співтовариства. Політика уніфікації була прого-

лошена з самого початку інтеграційних процесів у Західній Європі. В наш час результатом цієї політики стало наближення методів вилучення непрямих податків, тоді як у сфері прямого оподаткування окремим країнам надається більша самостійність.

Значні масштаби непрямого оподаткування у Франції, Італії, Німеччині окрім вищезазначеної причини зумовлені також особливостями соціально-економічної політики урядів цих країн, спрямованої, з одного боку, на стимулювання за допомогою податків від господарської діяльності, що потребує застосування широкого спектра податкових пільг для корпорацій (тоді як, наприклад, у США податкова реформа 1986 року скасувала більшість пільг), які зменшують надходження від податку на прибутки до бюджету (в Німеччині частка цього податку – 4,7%, у Франції – 5,4%). Значна роль непрямих податків у багатьох західних країнах викликана також їхньою високою фіскальною ефективністю і використанням цих податків для збалансування місцевих бюджетів (зокрема, в Німеччині). Можливість останнього зумовлена тим, що споживання є більш-менш рівномірним у територіальному розрізі, тому непрямі податки забезпечують більш рівномірне надходження до місцевих бюджетів [2].

3. Наступним важливим аспектом структури податкових систем розвинутих країн є структура прямих податків, яка характеризується певними закономірностями, а саме залежністю співвідношення між податком на прибуток корпорацій і особистим прибутковим податком від структури національного доходу. В країнах з розвинутою ринковою економікою у створеному національному доході переважають індивідуальні доходи. Тому частка особистого прибуткового податку значно вища. Податок на прибуток корпорацій не має великого фіскального значення. Його питома вага у податкових надходженнях більшості розвинутих країн порівняно низька.

Така роль податку на прибуток корпорацій у більшості розвинутих країн, окрім зазначеної причини, що створює можливість зменшення питомої ваги цього податку в податкових надходженнях, зумовлена ще й іншими причинами. Зокрема, визнанням західною теорією та практикою жорсткого взаємозв'язку між розміром податку на прибуток і його впливом на виробничі стимули. Вважається, що обкладання прибутку податком, що перевищує 50% його величини, негативно впливає на стимули до приватної підприємницької виробничої діяльності.

Таким чином, активне використання в практиці державного регулювання саме податкових важелів, і зокрема податку на прибуток, а також розуміння характеру регулюючого впливу цього податку на господарську діяльність створили необхідність зменшення його частки в структурі податкових надходжень. Однією з причин більш високої питомої ваги податків на прибуток в Японії є менше значення податкових методів державного регулювання, про що вже йшлося, і використання цього податку переважно у його фіскальній функції.

4. Структура непрямих податків розвинутих країн характеризується закономірним зменшенням питомої ваги специфічних і збільшенням питомої ваги універсальних акцизів. Ця тенденція стала наслідком як політики ЄС, спрямованої на поширення використання універсального акцизу у формі ПДВ, так і об'єктивними перевагами цього податку. Його високою фіскальною ефективністю, зумовленою ширшою базою оподаткування, з одного боку, і високою еластичністю споживання підакцизних товарів щодо цін і доходів споживачів – з іншого, реальністю ПДВ щодо ринкового механізму ціноутворення.

Наведені приклади свідчать про те, яке велике значення у зарубіжних країнах мають проблеми урегульованості взаємовідносин платника податку з податковими органами, що, насамкінець, є головним фактором ефективності всієї системи оподаткування.

Висновки

Таким чином, можна дійти основного висновку, що проблема вдосконалення податкових систем постала не лише перед країнами з перехідною економікою, а й перед розвинутими державами. Вона об'єктивна й визначається необхідністю державного втручання в процес формування виробничих відносин і зміни тенденцій економічного розвитку.

Те, що податкові системи різних країн склалися під впливом різних економічних, політичних та соціальних умов, пояснює їхню недосконалість. Це, в свою чергу, зумовлює ту обставину, що в різних країнах ведеться постійний пошук оптимальних варіантів у галузі оподаткування. На думку багатьох економістів Західної Європи, податкова система оптимальна, якщо наслідують такі принципи:

а) витрати держави на утримання податкової системи та витрати платника, пов'язані з процедурою сплати, мають бути максимально низькими;

б) податковий тягар не можна доводити до такого рівня, коли він починає зменшувати економічну активність платника;

в) оподаткування не повинно бути перешкодою ні для внутрішньої раціональної організації виробництва, ні для його зовнішньої раціональної орієнтації на структуру попиту споживачів;

г) процес отримання податків треба організувати таким чином, аби він більшою мірою завдяки накопиченню фінансових ресурсів сприяв реалізації політики кон'юнктури та зайнятості;

д) цей процес має впливати на розподіл доходів у напрямі забезпечення більшої справедливості;

е) при визначенні податкової платоспроможності приватних осіб слід вимагати надання лише мінімуму даних, які торкаються особистого життя громадян [1].

Наведений перелік переконує, що ці загальні вимоги значною мірою повторюють фундаментальні принципи, які мають бути основою для побудови податкової системи будь-якої цивілізованої держави. Тому основним напрямом підвищен-

ня ефективності податкових систем як основи для їх вдосконалення може бути активніше втілення фундаментальних принципів оподаткування, що є надбанням багатьох поколінь вчених і практиків. І хоча ці заходи специфічні щодо окремих країн, які вирізняються прихильністю до тієї чи іншої економічної теорії та власною інтерпретацією положень, у цілому вони спрямовані на досягнення справедливості й ефективності оподаткування. На сьогодні в країнах із розвинутою ринковою економікою податкова система дійсно мусить впливати на стабілізацію економічного циклу, стимулювання економічного зростання, обмеження інфляції та безробіття.

Література

1. Крисоватий А.І., Десятник О.М. Податкова система: Навч. посібник. – Тернопіль: Кар-бланк, 2004. – 331 с.
2. Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира. – М.: 2001 – 240 с.
3. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: Навч. посібник. – К., 2003 – 240 с.
4. Місцеві податки США та особливості їх справляння. – Фінанси України. 1999. – №1 – С. 100.
5. Філіпов О. Податки й оподаткування у США. – Економіка. Фінанси. Право. – 1999, №6. – С. 28–33.

Р.Л. ГРЕЦЬКИЙ,
аспірант, Державна установа «Інститут економіки і прогнозування НАН України»

Механізм захисту конкуренції в контексті антимонопольної політики України

У статті обґрунтовано необхідність державного регулювання конкуренції з метою формування високоефективного конкурентного середовища України. Розглядається зарубіжний досвід використання антимонопольних заходів.

Постановка проблеми. Функціонування ринкових відносин, в основі яких лежить багатоукладна економіка, передбачає створення рівних можливостей для суб'єктів господарської діяльності, а також їхню конкуренцію, під якою розуміється змагальність суб'єктів господарювання, коли їхні самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач.

Надання Україні статусу країни з ринковою економікою, вступ до СОТ, посилення вектора європейської і євроатлантичної співпраці вимагають наукового обґрунтування оптимальних шляхів створення ефективного конкурентного середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним та практичним аспектам вивчення конкуренції та особливостей застосування антимонопольних заходів присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні учені, як А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Робінсон і Е. Чемберлін, А. Курно, Ф. Найт, П. Єщенко, С. Мочерний, Я. Жаліло та ін. Проте залишається актуальною необхідність дослідження досвіду зарубіжних країн щодо захисту конкуренції та можливості його використання в Україні.

Метою цієї статті є розгляд основних заходів антимонопольної політики та їх використання для підтримки конкурентного середовища в Україні.

Викладення основного матеріалу. Державне регулювання конкурентних відносин полягає в дотриманні опти-

мального поєднання монополюючих та конкурентних сил на тих чи інших ринках. Засобами державного впливу є законодавство про правила створення, функціонування й припинення діяльності підприємств і регулярний вибірковий контроль із боку виконавчої влади, в тому числі через аудиторську систему.

У світі нині найпоширенішими є дві головні концепції конкурентної політики. Перша ґрунтується на пануванні ринку, і згідно з нею підприємцям законом дозволено займати монопольне становище на ринку, але не допускаються зловживання із застосуванням ринкової влади. Законодавства держав на основі цієї концепції більше уваги приділяють створенню здорового конкурентного середовища та контролю за дотриманням суб'єктами господарювання встановлених правил поведінки на ринку.

Друга концепція конкурентної політики базується на владі над ринком: законодавства держав опираються на визначення частки на ринку підприємницьких структур та структури ринку, вивчення умов виходу на ринок, наявності бар'єрів та товарів-замінників.

У сучасній економічній науці відомі також різновиди державної політики щодо захисту конкуренції: антитрестівська політика, характерним прикладом якої є політика США; конкурентна політика, якої найсуворіше дотримуються законодавства країн європейської спільноти; антимонопольна політика, яка представлена законодавчою системою, що функціонує в Японії.

Світова практика регулювання конкуренції започаткована у 1880 році, коли в США був ухвалений Антитрестовий акт Шермана. Мета цього акту полягала у збереженні ідеальної економіки, в якій панує «чиста конкуренція». Цей нормативний документ забороняв монополізацію будь-якої

галузі торгівлі та передбачав перелік покарань, які можна було застосувати до монополістів, – від грошових штрафів до кримінальної відповідальності [1, с. 16].

У Великобританії законодавство про конкуренцію складається з чотирьох законів – актів парламенту: Акту про добросовісне підприємництво (1973 р.); Акту щодо обмежувальних підприємницьких практик (1976 р.); Акту про перепродажні ціни (1976 р.); Акту про конкуренцію (1980 р.).

Антимонопольне законодавство Європейського союзу складається з двох рівнів: основою є національні законодавства, а інший рівень – це конкурентне право ЄС.

Узагальнюючи механізми проведення антимонопольної політики в розвинутих країнах, слід зазначити, що норми законодавства США та Великобританії мають попереджувальний характер, при визначенні монополій головну роль відіграє не розмір підприємства, а його спроможність контролювати ринок й обмежувати конкуренцію. Антимонопольне законодавство країн Західної Європи спрямоване на підвищення конкурентоспроможності підприємств на світовому ринку та пріоритетний захист інтересів споживачів.

Антимонопольне законодавство в Україні визначає правові основи обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за його дотриманням [2, с. 189]. Монопольним вважається таке становище підприємця, коли його частка на ринку певного товару перевищує 35 відсотків і він має змогу самостійно або разом з іншими підприємцями обмежувати тут конкуренцію. Законом України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», прийнятим у березні 1992 року, змінами до нього та прийнятим у червні 1996 року на його розвиток Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції» караються всі дії підприємця, які спрямовані на створення перешкод доступу на ринок іншим та на встановлення дискримінаційних цін на свої товари. Щоб не допустити зловживання монопольним становищем на ринку, створюються компетентні державні органи, які повинні контролювати угоди, що укладаються між підприємцями, а також між підприємцями та органами влади й управління. До їхніх функцій входить також контроль за веденням підприємцями конкуренції з метою запобігання недобросовісним формам і її методам.

У всіх країнах контроль за виконанням антимонопольних законів здійснюють спеціальні державні антитрестовські органи. В Україні такі функції покладено на створений у березні 1992 року Антимонопольний комітет та його територіальні відділення. До його компетенції входить визначення монопольного становища підприємців на ринку; здійснення контролю за дотриманням антимонопольних вимог при створенні, реорганізації чи ліквідації монопольних утворень; прийняття рішень і розпоряджень про припинення порушень антимонопольного законодавства та про відновлення початкового стану.

Всесвітній економічний форум протягом багатьох років проводить дослідження конкурентоспроможності країн. Відповідно до індексу росту конкурентоспроможності, що розраховується даною організацією, Україна в 2004 році посідала 86-те місце серед 104 країн. При цьому за станом макроекономічного середовища наша країна посідала 76-те місце, по використанню технологій і інновацій – 83-тє, а за якістю суспільних інститутів – 97-ме місце. Таким чином, саме інституціональні фактори найбільшою мірою обумовлюють наше відставання від розвинутих країн. Ці фактори негативно позначаються і на розвитку конкурентних відносин [3, с. 4].

За даними Антимонопольного комітету, в Україні монополізовано 903 ринки послуг, надання яких пов'язано із спеціальними адміністративними обмеженнями, і 887 ринків послуг, пов'язаних із здійсненням функцій держави і місцевого самоврядування. Дані ринки в сукупності становлять більше чверті всіх монополізованих товарних ринків у державі. До першої групи належать насамперед ринки роздрібної торгівлі ліками, що містять отруту, наркотики; ринки ритуальних, охоронних послуг. Обмеження конкуренції на них пов'язані з розуміннями державної безпеки, підтримки суспільного порядку, охорони здоров'я. Імовініше всього, вони не можуть бути в найближчій перспективі усунуті. Більш складною і специфічною для перехідної економіки нашої країни проблемою є обмеження конкуренції на ринках послуг, пов'язаних із здійсненням функцій держави і місцевого самоврядування. У даний час у нас склалася досить специфічна сфера господарської діяльності державних органів, яку утворюють платні послуги, що надаються такими органами або суб'єктами господарювання, які одержали відповідні повноваження. За своїм характером такі послуги безпосередньо впливають із владних повноважень державних органів або є супутніми при виконанні ними таких повноважень. Характерною рисою зазначених послуг, що відрізняє їх від інших видів діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, є те, що їхнє фінансування здійснюється не за рахунок бюджетних коштів, а безпосередньо споживачами послуг. У результаті послуга відповідного органу стає об'єктом купівлі–продажу, предметом господарського обігу й створює товарний ринок. З іншого боку, відповідна послуга залишається пов'язаною з функцією державного управління, що монопольно закріплена за тим чи іншим органом (конкуренція між владними структурами при реалізації державної політики означала б втрату єдності останньої і тому неприпустима). Внаслідок цього можливості для розвитку конкуренції на ринках послуг, пов'язаних зі здійсненням функцій органів влади або місцевого самоврядування, або зовсім відсутні, або є вкрай обмеженими.

На сьогодні законодавство про захист економічної конкуренції побудовано за принципом установаження на законодавчому рівні правил конкуренції, які є обов'язковими для

виконання суб'єктами господарювання. При цьому роль Антимонопольного комітету полягає не у тотальному втручанні у все, що відбувається в економіці, а перш за все у наданні допомоги підприємцям врегульовувати спірні питання, які виникають у них у зв'язку з конкуренцією [4, с. 220]. Але, безумовно, не завжди комітет може обмежитися виключно роллю арбітра. Оскільки конкурентний механізм є невід'ємним елементом ринкової економіки, в найважливіших випадках Антимонопольний комітет зобов'язаний виявити ініціативу, навіть якщо з тих чи інших причин підприємці не можуть або не хочуть звернутися до нього за допомогою. Останнім часом Антимонопольний комітет приділяє велику увагу формуванню проконкурентної свідомості. Особливо широкого резонансу ці проблеми набули зі створенням Міжнародної мережі з питань конкуренції. Міжнародна мережа з питань конкуренції є єдиною міжнародною організацією, створеною для обговорення суто питань конкуренції. Вона об'єднує на добровільних засадах конкурентні відомства розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. Перша установча конференція Міжнародної мережі з питань конкуренції відбулася в Італії 28–29 вересня 2002 року за участю представників відомств 59 країн, у тому числі України, та 50 неурядових радників. Антимонопольний комітет України є членом Міжнародної мережі з питань конкуренції з квітня 2002 року та бере участь в її діяльності у складі робочої групи з питань формування проконкурентної свідомості з питань злиття та з питань створення внутрішнього режиму конкуренції.

На сьогодні формування основних засад вітчизняної конкурентної політики набули важливого значення і є предметом дискусії серед економістів–науковців. У концентрованому вигляді її можна представити як вузьке та широке розуміння конкурентної політики: у вузькому розумінні конкурентна політика – діяльність держави та її виконавчих структур різних рівнів з контролю за дотриманням суб'єктами ринку законів і нормативних правових актів, усієї сукупності елементів системи конкурентного права; у широкому розумінні конкурентна політика – сукупність економіко–правових чинників, спрямованих на стабільний, динамічний розвиток економіки, зокрема в напрямках реформування існуючих та створення нових конкурентоспроможних підприємницьких структур.

У чинному Господарському кодексі України визначено, що «антимонопольно–конкурентна політика» – це політика, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки.

У контексті розгляду заходів антимонопольної політики варто акцентувати увагу на необхідності зниження негатив–

них ефектів використання узгоджених дій, які передбачають укладення суб'єктами господарювання угод у будь–якій формі, прийняття об'єднаннями рішень у будь–якій формі, а також будь–яка інша погоджена конкурентна поведінка (діяльність, бездіяльність) суб'єктів господарювання. Це домовленості підприємців про певну ринкову поведінку, які можуть вилитися у встановлення однакових цін, територіальний чи товарний розподіл ринку. Узгодженими діями є також створення суб'єкта господарювання, об'єднання, метою чи наслідком створення якого є координація конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили зазначений суб'єкт господарювання, об'єднання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання, або вступ до такого об'єднання. Узгоджені дії можуть знищувати конкуренцію, тому без дозволу Антимонопольного комітету вони заборонені. У цьому напрямі Антимонопольний комітет України вживає відповідні заходи щодо пом'якшення негативного впливу концентрації на конкуренцію та зменшення негативних наслідків узгоджених дій, які здійснюються з метою монополізації ринків (див. табл.).

Нині більшість вітчизняних науковців–економістів наполюгають на необхідності забезпечення балансу конкурентної політики з промисловою, структурною, інноваційно–інвестиційною, ціновою політикою тощо. Стверджується, що гострою проблемою в Україні є «новий монополізм», пов'язаний із нерівністю у сфері доступу до державних ресурсів інформації та політичної влади [6, с. 18]. Саме ці проблеми мають стати пріоритетними напрямками конкурентної політики.

Дієвість конкурентного середовища має забезпечити належна інституційна структура регулювання конкуренції в Україні. Вона передбачає функціонування та вплив міжнародних організацій, органів державної влади, фондового ринку, об'єднань підприємців конкретних галузей господарювання на розвиток конкуренції в Україні.

Важливу і пріоритетну роль в інституційній структурі економіки виконують міжнародні організації (COT, ЮНКТАД ООН, COIB, ОЕСР, МРАП) та їх співпраця з відповідними органами різних країн, спрямована на гармонізацію національних конкурентних політик та механізмів її реалізації [7, с. 155].

Основними документами COT у сфері розвитку та регулювання конкуренції є:

- Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) – стаття 40 «Про інструменти, які можуть застосовувати країни–члени COT у відповідь на антиконкурентні зловживання з правами інтелектуальної власності»;

- Генеральна угода про торгівлю послугами (GATS) – стаття 8 «Про неможливість зловживань ринковою владою монополіями та виключними постачальниками послуг». Стаття 9 – «Про міждержавні консультації щодо ділової практики, яка стримує конкуренцію»;

- Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (TRIMS) – стаття 9 «Про Раду з торгівлі товарами як орган,

Інформація щодо рішень Антимонопольного комітету України про надання зобов'язань учасникам концентрації, узгоджених дій у 2006 році

Кому надано рекомендації	Сутність рекомендацій
ЗАТ «СКМ» (Донецьк)	Надати ЗАТ «СКМ» (Донецьк) дозвіл на придбання акцій ЗАТ «Криворізький завод гірничого обладнання (м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл.), що забезпечує покупцеві перевищення 50% голосів у вищому органі управління акціонерного товариства. З метою пом'якшення негативного впливу концентрації на конкуренцію, зобов'язати учасників концентрації: – не допускати дискримінаційних дій до інших споживачів порівняно із споживачами, які пов'язані відносинами контролю із ЗАТ «СКМ», зокрема не обмежувати виробництво та /або постачання продукції ЗАТ «Криворізький завод гірничого обладнання» (ВАТ «Криворізький центральний рудоремонтний завод» без економічно обґрунтованих та тих причин, якщо це може завдати шкоди споживачам продукції, що виробляється ЗАТ «Криворізький завод гірничого обладнання» (відкритим АТ «Криворізький центральний рудоремонтний завод»); – не встановлювати таких цін чи інших умов придбання або реалізації продукції, що виробляється ЗАТ «Криворізький завод гірничого обладнання» (відкритим АТ «Криворізький центральний рудоремонтний завод»), які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку
Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» (Київ)	З метою пом'якшення негативного впливу на конкуренцію, зобов'язати державне підприємство «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом» (Київ) та ВАТ «Харківський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект» (Харків): – не допускати дискримінаційних дій до інших споживачів порівняно з державним підприємством «Національна атомна енергогенеруюча компанія «Енергоатом», зокрема, не обмежувати у наданні проектно-конструкторських послуг в галузі енергетики, які надаються відкритим АТ «Харківський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект», без економічно обґрунтованих на те причин, якщо це може завдати шкоди споживачам послуг ВАТ «Харківський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект»; – не встановлювати таких цін чи інших умов надання послуг, що надаються відкритим АТ «Харківський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект», які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку
Компанія «CBR Portland B.V.» (м. Хертогенбош, Нідерланди)	З метою пом'якшення негативного впливу концентрації на конкуренцію, зобов'язати учасників конкуренції: – не обмежувати виробництво та/або постачання цементної продукції Амвросіївського ВАТ «Донецмент» без економічно обґрунтованих на те причин, якщо це може завдати шкоди споживачам продукції, що виробляється зазначеним вище суб'єктом господарювання; – не встановлювати таких цін чи інших умов придбання або реалізації продукції, що виробляється ВАТ «Донецмент», які неможливо було б встановити за умов існування значної конкуренції на ринку.

* За даними Антимонопольного комітету України [5].

який розглядає необхідність доповнення Угоди положеннями з конкурентної політики», тощо.

На сьогодні, коли конкуренція в Україні стає реальністю, головним завданням антимонопольного законодавства має бути не лише усунення монополізму, а й створення високоєфективного конкурентного середовища. При цьому доцільно застосовувати широкий спектр заходів для боротьби з монополіями, який пропонує світова практика. Сучасне конкурентне середовище розвинутих країн є надзвичайно динамічним і різко відрізняється від вітчизняного, тому при використанні зарубіжного досвіду слід враховувати національні особливості.

Висновки

Отже, для створення високоєфективного конкурентного середовища в Україні потрібно здійснити такі заходи: реорганізувати адміністративну систему управління, що регулює монополні відносини; розділити та роздрібнити виробників монополістів; надавати більшу увагу при розробці та реалізації економічної політики держави розвитку малого та се-

реднього бізнесу та створення сектора малого бізнесу; створити, розробити і впровадити організаційні, правові механізми для попереднього виявлення монополістичних тенденцій.

Література

1. Мельник О. Державне регулювання розвитку конкурентного середовища // Наука молода, №4, 2005. – 15–25 с.
2. Щербина В. С. Господарське право України: Навч. посібник. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 384 с.
3. Костусев О.О. «Інституціональні фактори, що обмежують конкуренцію в Україні» // «Конкуренція» №7, 2005. – С. 4.
4. Дахно І.І. Антимонопольне право. – К.: Четверта хвиля, 2006. – 352 с.
5. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України – www.amc.gov.ua
6. Лазур П.Ю. Особливості політики формування конкурентного середовища в підприємницькій діяльності // Економічна наука, №14, 2006. – С. 15–20.
7. Європейська інтеграція та Україна. – К.: Друк ТОВ «Макрос», 2002. – 480 с.

Міжнародні кредитні розрахунки: методи управління

Ускладнення міжнародних банківських послуг вимагає застосування відповідних інструментів та методів управління міжнародними кредитними розрахунками. Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України вимагає запровадження регуляторного механізму, що включає в себе методи цивільно-правового регулювання, методи економічного регулювання, а також адміністративні методи регулювання.

Діяльність банківських установ постійно супроводжується різного роду ризиками, які не завжди отримують адекватну оцінку з боку менеджерів банків. Ризики визначаються умовами діяльності банків, які формуються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Постановка проблеми. Банківська установа – це відкрита система, яка складається з безлічі частин, залежних одна від одної та від зовнішнього світу. Безперечно, до внутрішніх змінних організації, які вимагають особливої уваги, належать ціль, структура, завдання, технології та люди. Сучасність вимагає, крім визначених внутрішніх проблем, вирішувати проблеми, пов'язані із зовнішнім оточенням (прямі та опосередковані фактори), які складаються з споживачів, конкурентів, урядових організацій, постачальників, фінансових інститутів тощо. В процесі діяльності на міжнародному рівні необхідно враховувати фактори не тільки конкретної країни, до яких відносяться культурні, економічні, юридичні, політичні особливості, але й фактори міжнародного середовища, що значно ускладнює практику управління.

Сучасність докорінно змінює усталені погляди на банки та їх діяльність. Інтеграційні процеси банківських систем, постійна конкуренція, передові інформаційні технології вимагають нових методів здійснення банківських операцій: кредитних, засновницьких, розрахунково-касових, інвестиційних, депозитних, міжбанківських, емісійних, комісійних, посередницьких. У світовій практиці підсилюється тенденція ускладнення міжнародних банківських послуг. В Україні збільшується частка таких складних послуг, як кредитування експортно-імпортних операцій, проектне фінансування, міжнародний фінансовий лізинг, факторинг та форфейтинг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концепція управління міжнародними кредитними розрахунками вимагає застосування відповідних інструментів для досягнення мети у найкоротший термін із найвищими результатами та найнижчими видатками. Серед вітчизняних дослідників проблем міжнародного лізингу слід назвати Н. Бойцун, Н. Внукову, А. Загороднього, О. Луб'яницького, Л. Мельника,

В. Міщенко, А. Мокія, В. Пинзеника, Н. Слав'янську, Ю. Сосярка, Н. Стукало, В. Трача, Т. Унковську, А. Фукса, Г. Холодного, Г. Черевка, Н. Шульгу та інших. Дослідженню теоретичних засад факторингових і форфейтингових операцій приділяли увагу Е.Ф. Жуков, Л.Н. Красавина, В.В. Батрименко, Л.В. Руденко, Є.В. Склеповий, В.М. Шульга.

Утім, комплексне дослідження чинників, які мають вплив на вибір міжнародних кредитних операцій, умови платежу та відповідний інструментарій, внутрішні та зовнішні методи управління ризиками вказаних операцій практично залишилися поза увагою. Особливого вивчення потребують міжнародні кредитні розрахунки: лізинг, який об'єднує в собі риси кредитної та орендної господарської операції, але не тотожний їм, та розглядається як порівняно нова форма інвестиційної діяльності; факторинг, інструмент за допомогою якого можливо отримувати оплату дебіторської заборгованості, які пов'язані з продажем рахунків-фактур і платіжних вимог; форфейтинг, який дозволяє здійснити інкасування дебіторської заборгованості оформленої векселями, поручителствами, гарантіями та іншими зобов'язаннями.

Метою дослідження запропонованих в статті проблем є:

- 1) умови виникнення потреб у кредитних ресурсах у процесі здійснення міжнародної діяльності установами та організаціями;
- 2) дослідження проблем, що виникають в системі фінансового регулювання взаємовідносин суб'єктів міжнародних кредитних розрахунків, а саме в сфері застосування форм розрахунків та платіжних інструментів;
- 3) проведення аналізу сутності проблем термінологічних понять важливих категорій сфери міжнародних кредитних розрахунків: умови розрахунків, способи платежу, форми платежу, методи платежу, кошти платежу, методи розрахунків, форми розрахунків, кошти розрахунків;
- 4) розмежування форм розрахунків в банківській і небанківській сфері;
- 5) виявлення сутності і форми міжнародного кредитування зовнішньої торгівлі;
- 6) здійснення оцінки особливостей окремих форм операцій, що мають кредитний характер: лізинг, факторинг, форфейтинг.

Викладення основного матеріалу. Міжнародні розрахунки включають розрахунки між державами, організаціями, фірмами, громадянами, які знаходяться на території різних держав. На думку автора, сферу міжнародних кредитних розрахунків супроводжують базові проблеми: встановлення та регулювання співвідношення національної

грошової одиниці до іноземних валют; вирішення незбалансованості розрахунків; опосередковування зв'язків між окремими суб'єктами в міжнародній економіці через міжнародну валютно-фінансову систему.

Комплекс відносин, що виникають у процесі міжнародних розрахунків, презентує платіжний баланс країни. Валютно-фінансова система є необхідним ланцюгом у розвитку міжнародної торгівлі товарами, фінансовими інструментами, рушієм факторів виробництва, яку представлено у вигляді моделі на рис. 1.

Міжнародний кредит – рух позикового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин, що утворюються між двома або декількома країнами одночасно, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, строковості та платності. Розвиток підприємницької діяльності в Україні потребує додаткових коштів і носить практично односторонній характер, зважаючи на те, що такі кошти потрібні національним суб'єктам підприємництва, а не зарубіжним партнерам. Міжнародні кредити мають різні види, форми, різноманітні варіанти механізмів

банківського та фірмового кредитування. Вивчення економічної літератури радянського періоду, зарубіжної літератури та сучасної вітчизняної літератури засвідчує різні підходи авторів до форм та видів міжнародного кредиту. Деякі автори досліджують форми кредиту і зовсім не згадують про види кредиту, інші, навпаки, види вважають формами. Отже, необхідно визначитися з поняттями «форма» та «вид». Форма – це зовнішній, найбільш загальний вияв певного предмета чи явища [1, с. 1328], а вид – це підрозділ, що об'єднує ряд предметів, явищ за спільними ознаками і входить до складу загального вищого розділу – роду [1, с. 92]. За дотриманням визначених класифікаційних ознак, на думку автора, доцільно визначити такі форми міжнародного кредиту: натуральний, товарний, грошовий, інвестиційний, банківсько-фірмовий. Вся інша класифікація міжнародного кредиту є видами кредитів. Кредитування зовнішньої торгівлі в Україні здійснюється традиційними та нетрадиційними методами, які характерні для експортерів та імпортерів, згруповані в табл. 1, 2.



Рисунок 1. Модель міжнародної валютно-фінансової системи

Досить дискусійною та актуальною в економічній літературі та актах законодавчого та нормативно-правового забезпечення сфери міжнародних відносин є проблема визначення критеріальних ознак у системі фінансового регулювання взаємовідносин суб'єктів міжнародної торгівлі, і перш за все в сфері міжнародних кредитних розрахунків:

умови розрахунків, способи платежу, форми платежу, методи платежу, кошти платежу, методи розрахунків, форми розрахунків, кошти розрахунків, які практично застосовуються як тотожні поняття.

Крім того, необізнаність українських резидентів із можливостями різних форм міжнародних розрахунків не да-

Таблиця 1. Види банківського кредитування експортерів

Кредитування за строками	Традиційні методи	Нетрадиційні методи
Кредитування експортера		
Короткострокове кредитування обігового капіталу	Незабезпечений овердрафт у національній або іноземній валюті	Експортний факторинг
	Аванси під інкасо	
	Облік і купівля векселів банками	
	Облік і купівля чеків банками	
	Послуги по документарному акредитиву	
	Акцептні кредитні лінії	
Середньострокове кредитування	Фінансування кредиту постачальнику, гарантоване державою або іншими організаціями приватної власності	Факторинг. Лізинг. Купівля з розстроченням платежу. Зустрічна торгівля
	Позика в національній валюті	
	Позика в іноземній валюті	
Довгострокове кредитування	Кредити валюті. Емісія єврооблігацій	Консорціумне кредитування
Кредитування імпортера		
Короткострокове кредитування обігового капіталу	Незабезпечений овердрафт в національній або іноземній валюті	Форфейтинг. Лізинг. Купівля з розстроченням платежу. Зустрічна торгівля
	Кредит під готову продукцію	
	Вексельний кредит	
Середньострокове кредитування	Позика в національній валюті	Консорціумне кредитування
	Позика в іноземній валюті	
Довгострокове кредитування	Кредити в валюті	

Таблиця 2. Класифікаційна характеристика за різними ознаками

Характеристика критеріальних ознак	Банківські форми розрахунків			Небанківські форми розрахунків	
Форма розрахунків	Переказ	Акредитив	Інкасо	Векселі	Чеки
Інструменти платежу:					
– платіжне доручення	+	+	+	–	–
– платіжна вимога	+	–	+	–	–
– платіжна картка	+	–	–	–	–
– меморіальний ордер	+	+	+	–	–
– вексель	–	–	–	+	–
– чек	–	–	–	–	+
Кошти платежу:					
– національна валюта	+	+	+	+	+
– іноземна валюта	+	+	+	+	+
– корзина валют	+	+	+	–	–
Термін платежу:					
– авансові платежі	+	–	–	+	+
– платіж проти поставки	+	+	+	+	+
– комерційний кредит	+	+	+	+	+

ють змоги застосовувати складні схеми розрахунків, які використовують зарубіжні партнери в сфері банківських і небанківських розрахунків. Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що класифікаційна структура платежу в контрактах матиме наступний вигляд, представлений у табл. 2.

Дані табл. 2 систематизують характеристику умов платежу за класифікаційними ознаками: форми розрахунків, інструменти платежу, кошти платежу, термін платежу, які передбачають застосування оптимальних характеристик в системі банківських і небанківських розрахунків.

Наступним питання дослідження є проблеми оцінки та застосування окремих форм операцій, що мають кредитний характер:

– лізинг (leasing – здавати в оренду) – надання лізингодавцем матеріальних цінностей лізингоотримувачу в оренду на різні строки. Лізинг має комплексний характер, об'єднує елементи зовнішньоторгівельних, кредитних і інвестиційних операцій;

– факторинг (factor – агент, посередник) – це купівля банком (спеціалізованою факторинговою компанією) гро-

шових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду, з прийняттям ризику несплати вимог, в тому числі фінансових ризиків, пов'язаних з неплатоспроможністю імпортера. Крім кредитних і обліково-контрольних операцій, факторингові компанії надають юридичні, складські, інформаційно-консультаційні послуги;

– форфейтинг (а forfait – цілком, загальною сумою) – кредитування експортера шляхом купівлі векселів або інших боргових зобов'язань, що означає передачу прав в обмін на платіж. У банківській практиці це купівля на повний строк на заздалегідь обумовлених умовах векселів, інших боргових зобов'язань, при цьому покупець бере на себе комерційні ризики без права регресу документів на експортера.

На сучасному етапі лізинговий ринок в Україні перебуває в зародковому стані, хоч і показує досить високі темпи розвитку. В 2006 році зростання лізингового ринку становило 80% і на кінець року обсяги ринку становили \$650 млн. (у 2005 році – \$353 млн.) [8]. Досить велику частку всіх лізингових угод становлять угоди міжнародного лізингу [7]. За даними Державного комітету статистики України, загальний обсяг експорту-імпорту лізингових операцій у 2006 році становить близько \$166,3 млн. У 1996 році цей показник становив лише \$1,5 млн., отже за останні десять років виріс більш як в 110 разів. Потенційний попит на лізингові послуги в Україні оцінюється фахівцями Світового банку від \$12 до \$50 млрд. Ці розрахункові цифри враховують теперішній знос основних засобів (що становить на сьогодні 48%) і потребу їх заміни в різних галузях економіки [2]. Щоб відновити існуючі ОФ, за оцінками Міжнародної фінансової корпорації, потрібно \$106 млрд., що в півтора рази перевищує нинішній річний ВВП України [8]. Показники зростання ВВП за 2000–2006 роки наведені в табл. 3.

Враховуючи, що країні потрібні не тільки відремонтовані, але й нові основні засоби, які дозволять забезпечити користувачів новою технікою та технологіями, поповнять парк транспортних засобів та технологічного обладнання сучасними високопродуктивними зразками, зазначена сума інвестицій має бути збільшена у декілька разів. Основним джерелом фінансування лізингових операцій є банківський

кредит – 62,8%, власні кошти становлять 11,5%, позикові кошти юридичних осіб – 7,8%, інші джерела – 17,9% [10].

Таким чином, проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України переходить у площину пошуку шляхів стимулювання розвитку міжнародного лізингу як ефективного інвестиційного інструменту. За наявності перелічених перспектив необхідно відмітити повне ігнорування державою розвитку лізингової галузі. Розвиток міжнародного лізингу зазнає труднощів у зв'язку з конкуренцією на світовому ринку, розбіжністю норм та вимог національного законодавства, методики розрахунків і діючою системою оподаткування.

Втілення стратегії економічного зростання нашої держави та розвитку її окремих пріоритетних галузей на засадах міжнародного лізингу можливо лише за умови створення функціонального регуляторного механізму, що включає в себе методи цивільно-правового регулювання, методи економічного регулювання, а також адміністративні методи регулювання лізингової діяльності [3]. Саме система регулювання визначає динаміку, тенденції та напрями розвитку міжнародного лізингового ринку. Особливе значення мають економічні методи регулювання лізингу, серед яких слід виділити систему оподаткування [6], яка безпосередньо впливає на економічну доцільність та ефективність використання даного фінансового інструменту.

Факторинг – це достатньо новий для України фінансовий інструмент, розвиток якого потребує створення інституційних умов, насамперед податкового законодавства і нормативно-правової бази, що дозволяє стягувати заборгованість за договорами факторингу. Факторингові операції є гнучким інструментом функціонування торгівлі, максимально враховуючи інтереси сторін комерційних угод. До основних переваг факторингу належить забезпечення фінансової ліквідності, прискорення обігу капіталу, різні терміни погашення заборгованості, зниження рівня заборгованості по кредитах.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Стан розрахунків між суб'єктами в Україні погір-

Таблиця 3. Показники ВВП

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Обсяг ВВП, млн. грн.	172952	201927	222100	263265	344822	363163	452939
Обсяг ВВП по відношенню до 1990 року, %	43,2	47,2	49,7	54,3	60,8	90,7	113,1
Темпи зростання ВВП до попереднього року, %	105,9	109,2	105,2	109,3	112,1	105,3	124,7

Таблиця 4. Стан заборгованості в Україні, \$ млрд.

Стан заборгованості	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Дебіторська заборгованість	220,3	239,8	274,5	312,8	118,5	103,0
Прострочена дебіторська заборгованість	88,3	90,9	71,9	75,7	90,7	88,2
Питома вага простроченої заборгованості	40,1	37,9	26,2	24,2	76,5	85,6
Кредиторська заборгованість	282,4	302,7	433,9	395,1	116,0	102,3
Прострочена кредиторська заборгованість	110,4	115,9	133,2	87,3	86,6	84,5
Питома вага простроченої заборгованості	39,1	38,3	30,7	22,1	74,7	82,6

шується, про що свідчить зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, а також зростання частки простроченої заборгованості, динаміку якої представлено в табл. 4.

Як свідчить практика проведення факторингових операцій в Україні, основним джерелом фінансування факторингових операцій є банківський кредит – 65,8%, власні кошти становлять 25,2%, кошти юридичних осіб – 3,3%, інші кошти – 3,8% [10].

У національному законодавстві відносини, що виникають при укладанні факторингових угод, регулюються Цивільним кодексом України. Визначення факторингу також дає Закон України «Про банки і банківську діяльність» та Закон України «Про податок на додану вартість». Національне законодавство України щодо регулювання правовідносин міжнародного факторингу визначене Законом «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг» від 11.01.2006 р. Прийняття нормативних актів щодо створення інституційно-сприятливих умов для розвитку міжнародних факторингових відносин сприятиме збільшенню зовнішньоторговельних операцій за допомогою факторингу. До короткострокових наслідків приєднання до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг можна віднести зниження рівня ризиковості зовнішньоторговельних операцій, розширення джерел фінансування українських підприємств за рахунок експортно-імпортного факторингу. Довгострокові наслідки приєднання до конвенції дозволяють розширити визначення факторингових операцій від цесії з обов'язковою оплатою (ЦКУ) до визначення п. 1 конвенції, що включає фінансування постачальника, включаючи позику і попередній платіж; ведення обліку (бухгалтерських книг) по належних сумах; пред'явлення до оплати грошових вимог; захист від неплатоспроможності боржників.

Форфейтинг – одна з форм кредитування зовнішньої торгівлі, яка з'явилася під впливом росту експорту. Продавцем при форфейтуванні зазвичай виступає експортер як суб'єкт, що виконав свої зобов'язання, що оформлені у формі комерційних тратт (переказних векселів) або простих векселів. Форфейтор приймає на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю, а тому вимагає гарантію банку країни-імпортера. Форфейтор може зберігати придбані документи в себе, в такому разі їх можливо розглядати як капіталовкладення. Форфейтинг як метод трансформації комерційного кредиту в банківський надає експортеру ряд переваг: прискорює отримання коштів; звільняє від ризику неплатежу та валютного ризику; ризику, пов'язаного з коливанням валютних курсів; зменшує дебіторську заборгованість в балансі підприємства; надає можливість економити на управлінні борговими зобов'язаннями; підвищує ліквідність.

На відміну від експортного факторингу, що використовується для майбутніх, ще не повністю визначених угод, форфейтування застосовується для існуючих міжнародних зобов'язань, причому на більш довготривалий термін

і матеріалізованих у вигляді векселів, а також із більш широкою сферою покриття ризиків – неплатежу, валютного ризику.

Розглянуті операції носять кредитний характер, порівняльна характеристика факторингу і форфейтингу та перспективи застосування в Україні представлена в публікації [5] автора, практика управління операціями форфейтингу представлена в праці [4] автора. Доцільно зауважити, що всі операції наражаються на певного роду ризики, як внутрішні, так і зовнішні. До внутрішніх методів управління ризиками відносять вибір валюти, умов платежу, форм та інструментарію розрахунків, застереження, маніпулювання термінами розрахунків, регулювання, системи управління ліквідністю. Основними зовнішніми методами управління валютними ризиками є форвардні операції, опціони, валютні свопи, рахунки в іноземній валюті, використання комбінованих розрахунків.

Висновки

Вищезазначене дозволяє обґрунтувати такі висновки:

1. Світова банківська практика має тенденцію до ускладнення міжнародних банківських послуг, а тому концепція управління міжнародних кредитних розрахунків (МКР) вимагає застосування відповідного інструментарію. Комплексне дослідження чинників впливу на МКР виділяє базові проблеми: встановлення та регулювання співвідношення національної грошової одиниці до іноземних валют; вирішення незбалансованості розрахунків; опосередковування зв'язків між окремими суб'єктами в міжнародній економіці через міжнародну валютно-фінансову систему.

2. Міжнародна валютно-фінансова система є необхідним ланцюгом в розвитку міжнародної торгівлі товарами, фінансовими інструментами, рушієм факторів виробництва, яка включає валютні елементи, фінансові елементи, елементи розрахунків (див. рис.).

3. Міжнародні кредити мають різні види, форми, різноманітні варіанти механізмів банківського та фірмового кредитування. Вивчення економічної літератури засвідчує про різні підходи авторів до класифікації форм та видів міжнародного кредиту. За дотриманням визначених класифікаційних ознак щодо форм та виду за тлумачним словником, на думку автора, доцільно визначити такі форми міжнародного кредиту: натуральний, товарний, грошовий, інвестиційний, банківсько-фірмовий. Уся інша класифікація міжнародного кредиту є видами кредитів. Практика кредитування зовнішньої торгівлі в Україні застосовує традиційні та нетрадиційні методи.

4. Класифікаційна структура банківських і небанківських розрахунків чітко визначає форми розрахунків, інструменти платежу, кошти платежу.

5. Підвищення конкурентоспроможності економіки України залежить від швидкого розвитку лізингової галузі. Сти-

мулювання розвитку міжнародного лізингу дає можливість отримати ефективний інвестиційний інструмент за умови створення функціонального регуляторного механізму та системи оподаткування, яка безпосередньо впливає на економічну доцільність та ефективність використання даного фінансового інструменту.

6. Розвитку факторингових послуг в Україні певною мірою сприяє стан розрахунків та наявні боргові зобов'язання між суб'єктами, які мають тенденцію до їх нарощення. Форфейтування застосовується для існуючих міжнародних зобов'язань, причому на більш довготривалий термін і матеріалізованих у вигляді векселів, інших боргових зобов'язань із більш широкою сферою покриття ризиків.

7. Внутрішні методи управління ризиками – це вибір валют, умов платежу, форм та інструментарію розрахунків, застереження, маніпулювання термінами розрахунків, регулювання, системи управління ліквідністю. Зовнішні методи управління валютними ризиками – форвардні операції, опціони, валютні свопи; рахунки в іноземній валюті; використання комбінованих розрахунків.

Викладене у цій статті слугуватиме теоретичним та практичним підґрунтям для подальших досліджень інструментарію міжнародних кредитних розрахунків, у тому числі визначенню ефективності застосування методів управління.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
2. Внукова Н.М., Бадзим О.С., Череватенко В.А. Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С. 49–58.
3. Іонова М.М. Сучасні тенденції організаційно-правового забезпечення міжнародного лізингу // Стратегія розвитку України – Київ, 2005. – №1. – С. 118–123.
4. Левченко О.М. Управління операціями «А-ФОРФЕ» // Стратегія розвитку України: Наук. зб. Вип. 3–4. – К.: НАУ, 2004. – С. 608–612.
5. Левченко О.М., Бруй О.В. Факторингові та форфейтингові операції: проблеми і перспективи розвитку // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 223: В 3 т. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 89–99.
6. Мороз В. Особливості оподаткування міжнародних лізингових операцій в Україні // Податкова політика в Україні та її нормативно-правове забезпечення. – Ірпінь, 2001. – Ч. 2. – С. 306–308.
7. Рязанова Н. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2005. – №9. – С. 55–63.
8. www.leasing.org.ua
9. www.leaseurope.org
10. www.dfp.gov.ua

В.Д. МАКОГОН,
аспірант, НДФІ

Концептуальні засади зміцнення місцевих фінансів

У статті обґрунтовуються основні напрями вдосконалення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Постановка проблеми. Підвищити добробут громадян України на основі якісних критеріїв надання суспільних послуг можна шляхом зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування, а також шляхом посилення впливу системи формування доходів місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування присвячені праці таких вітчизняних вчених, як І.Я. Чугунов, В.І. Кравченко, В.В. Зайчикова, І.О. Луніна та ін.

Метою даної статті є обґрунтування напрямів вдосконалення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування.

Викладення основного матеріалу. Виходячи з зарубіжного досвіду зміцнення фінансової основи органів міс-

цевого самоврядування відбувається шляхом децентралізації управління бюджетними коштами.

На думку російського економіста В.А. Кашина, з метою максимального зміцнення фінансового забезпечення місцевих бюджетів необхідно спростити процес розподілу податкових надходжень шляхом повної відмови від регулюючих податкових доходів і закріплення податків за рівнями бюджетної системи таким чином [1]:

- за федеральним бюджетом – акцизи, митні платежі, ПДВ і податки за використання природних ресурсів;
- за бюджетами суб'єктів федерації – податки на доходи і прибутки, податок на власність, державне мито, платежі за використання природних ресурсів регіонального рівня;
- за місцевими бюджетами – податок на нерухомість, податок з продаж та інші місцеві податки і збори.

На нашу думку, такий кардинальний перехід від практики розділення до практики повного закріплення для України є передчасним і неприйнятним, оскільки на сьогоднішній

день спостерігається висока диференціація регіонів за рівнем економічного розвитку.

Тобто з метою зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування в Україні в бюджетному процесі необхідно проводити зміни. Основними напрямками таких змін є:

- зниження регіональних витрат;
- підвищення власних доходів регіонального бюджету.

Проте слід зазначити, що зниження регіональних витрат може призвести до виникнення соціальної нестабільності, яка паралізуватиме діяльність регіонального господарства.

Тому в умовах, що виникли на сьогоднішній день, на нашу думку, пріоритетними напрямками вдосконалення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування є зміцнення власної бази фінансового забезпечення. Основними напрямками вирішення цієї проблеми є вдосконалення податкових джерел надходжень і ефективне використання неподаткових доходів.

В українському законодавстві на сьогоднішній день немає чіткого визначення переліку власних доходів місцевих бюджетів. Проте, ґрунтуючись на наявній практиці та концептуальному підході щодо визначення поняття «власні доходи», до їх складу потрібно віднести:

- місцеві податки та збори;
- платежі, які запроваджуються органами місцевого самоврядування;
- доходи від комунального майна та підприємств;
- штрафи та санкції, пов'язані зі справлянням власних доходів.

Слід зазначити, що, на думку багатьох економістів, нецільно ставити бюджети у велику залежність від одного джерела доходів. На думку І. Піскотіна, для ефективного виконання бюджетів питома вага певних джерел фінансування не повинна перевищувати 30–35% [2].

Збільшення фінансового забезпечення місцевих бюджетів може бути одержано за рахунок встановлення нових джерел надходжень або розширення діючої бази місцевих бюджетів.

Основна проблема оподаткування полягає в тому, щоб забезпечувати передбачуваність і стабільність податкових

надходжень до місцевих бюджетів, сприяти зростанню зацікавленості органів місцевого самоврядування в економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, які знаходяться в їх підпорядкуванні, формуванні сприятливого інвестиційного клімату, а також давати можливість для проведення довгострокової фінансової і бюджетної політики. При цьому за місцевими бюджетами доцільно, на наш погляд, закріплювати податкові джерела, які найбільшою мірою відповідатимуть таким критеріям:

- рівномірність розміщення податкової бази на території;
- можливість впливу органів місцевого самоврядування на збір податкових надходжень;
- податкові джерела, безпосередньо пов'язані з рівнем благоустрою населення, що проживає на цій території.

Оцінка податків, що зараховуються до місцевих бюджетів за зазначеними критеріями, відображена в таблиці.

Провідне місце в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів у 2000–2006 роках належить податку з доходів фізичних осіб. Тобто він є одним із основних резервів збільшення власної податкової бази місцевих бюджетів.

Так, якщо у 2001–2002 роках приріст частки податку з доходів фізичних осіб (прибуткового податку з громадян) у валовому внутрішньому продукті становив 0,5%, у 2003 році – 0,3, у 2005 році – 0,1, у 2006 році – 0,5%, то за підсумками 2004 року зменшився на 1,5% (за 2004 рік – 3,6%) [3] (рис. 1).

Надходження від податку з доходів фізичних осіб взаємопов'язані з надходженнями від всіх інших податкових надходжень (наявність такого тісного зв'язку дозволяє використовувати показник середньодушових доходів населення). Але, оскільки розподіл надходжень від даного податку пов'язаний з територіальним розподілом податкового потенціалу, закріплення податку на доходи фізичних осіб за місцевими бюджетами припускає необхідність системи фінансової допомоги або вирівнювання бюджетної забезпеченості, яка компенсувала б незбалансованість фіскальної бази.

Надання пільг по податку з доходів фізичних осіб дозволяє створювати стимули для розвитку певних видів діяльності, тобто податок на доходи фізичних осіб може викори-

Оцінка податкових надходжень місцевих бюджетів за критеріями доцільності їх закріплення

Нерівномірність розміщення податкової бази	Можливість органів місцевого самоврядування впливати на розмір податкової бази	Зв'язок із благоустроєм населення
Податок з доходів фізичних осіб		
Низький рівень	Відсутня	Високий
Податок на прибуток підприємств		
Високий рівень	Відсутня	Низький
Податки на власність		
Середній рівень	Відсутня	Середній
Збори за спеціальне використання природних ресурсів		
Низький рівень	Відсутня	Середній
Внутрішні податки на товари та послуги		
Високий рівень	Відсутня	Низький
Інші податки		
Низький рівень	Присутня	Високий

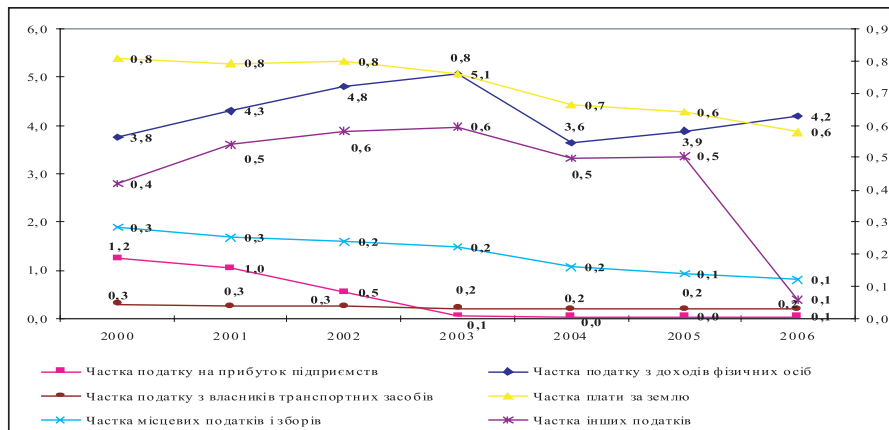


Рисунок 1. Динаміка частки податкових надходжень місцевих бюджетів у ВВП, 2000–2006 роки, %

стовуватися як інструмент проведення економічної або соціальної політики.

З метою зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, на наш погляд, треба змінити нормативи відрахувань податку з доходів фізичних осіб між рівнями місцевих бюджетів:

- із 25% податку з доходів фізичних осіб (які зараховувалися до обласних бюджетів), 20% передати районним бюджетам та бюджетам міст обласного значення, що дозволить зменшити дотаційність бюджетів міст обласного значення та бюджетів районів на 2,2 млрд. грн., зокрема:

- по бюджетах районів та міст обласного значення дотація зменшиться майже на 2 млрд. грн. (в першому випадку з дотаційності виходять два бюджети, а в другому – 34 бюджети);

- в той же час збільшується дотаційність обласних бюджетів майже на 4 млрд. грн.

Стосовно податку на прибуток підприємств та місцевих податків і зборів, як видно з рис. 1, протягом 2000–2006 років спостерігається падіння часток у валовому внутрішньому продукті.

Проте слід зазначити, що до позитивних аспектів податку на прибуток підприємств для місцевих бюджетів, на наш погляд, слід віднести те, що об'єкт важко приховати, регулярний характер надходжень в бюджет, достатньо простий для податкового контролю.

Другим за вагомістю джерелом наповнення місцевих бюджетів залишається плата за землю. У 2006 році обсяг надходжень від даного податку становив 3122,3 млн. грн., що на 404,2 млн. грн., або на 14,9%, більше від рівня 2005 року. Планові розрахунки цього надходження були перевищені на 73,9 млн. грн., або на 2,4%.

У структурі даного надходження найбільшу питому вагу має земельний податок з юридичних та фізичних осіб (52,1%, або 1628,2 млн. грн., у 2006 році).

Надходження від орендної плати у 2006 році становили 1494,1 млн. грн., або 47,9% загального обсягу надходжень плати за землю. Причому починаючи з 2003 року вони збільшуються, і відповідно зростає їх частка в надходженнях плати за землю (рис. 2).

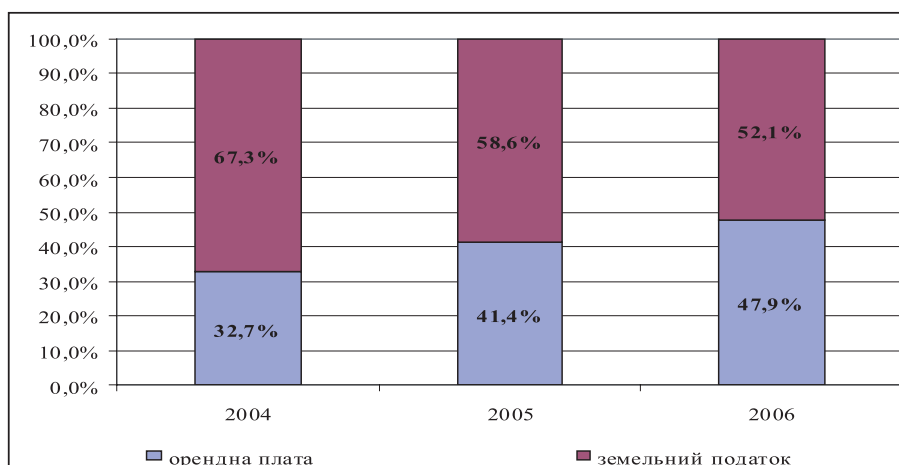


Рисунок 2. Структура плати за землю у 2003–2006 роках, %

З метою зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, на наш погляд, треба передати у «II кошик» обласним та районним бюджетам плату за землю, що зараховується до доходів I кошику, а саме: 15% плати за землю з I кошику районного бюджету, передати до II кошику районного бюджету з одночасним закріпленням за II кошиком районних бюджетів видатків на позашкільну освіту; 25% плати за землю з I кошику обласних бюджетів передати до II кошику обласних бюджетів з одночасним закріпленням за II кошиком обласних бюджетів видатків на позашкільну освіту та на інноваційний розвиток територій області.

При цьому доходи I кошику місцевих бюджетів зменшаться на 0,8 млрд. грн.

Компенсувати втрати доходів при застосуванні змін щодо перерозподілу плати за землю можна шляхом передачі з державного бюджету в I кошик обласних бюджетів та бюджетів міст Києва та Севастополя збору за спеціальне водокористування, плату за надра та надходження від окремих видів ліцензій. Сума по цих податках становить близько 1 млрд. грн.

Також потрібно зарахувати до II кошику місцевих бюджетів податок на нерухомість, доходи від перевищення валових доходів над видатками комунальних банків, що дозволить зміцнити власну ресурсну базу місцевих бюджетів. Дозволити місцевим органам влади встановлювати додаткові збори на підакцизні товари. Надходження слід зараховувати до II кошику обласних бюджетів.

Зазначене дозволить розширити повноваження місцевих органів влади в частині встановлення нових податків саме на ті види продукції, споживання яких шкодить здоров'ю населення.

Актуальним в пошуку додаткових джерел наповнення місцевих бюджетів є відстоювання податку на майно. На думку В.В. Зайчикової, введення податку на майно може стати найбільш стабільним доходом для місцевих бюджетів, які не

враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Введення податку на нерухоме майно має базуватися на новій площі нерухомості з урахуванням коефіцієнтів її використання (для проживання/комерційне/промислове тощо) і розташування (базується на порівнянні відносної майнової вартості між містами і районами в цих містах). Запровадження цього податку дозволить додатково спрямувати до міських, сільських і селищних бюджетів 1,7 млрд. грн. [4]

Висновки

Отже, введення зазначених змін могло б суттєво вплинути на можливість надання суспільних послуг органами місцевого самоврядування відповідно до покладених на них повноважень і сприятиме зміцненню доходної бази місцевого самоврядування України.

Запропоновані пропозиції щодо зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів повинні реалізовуватися в комплексі, оскільки є збалансованими:

- дотація вирівнювання, що надається з державного бюджету, по бюджетах міст обласного значення та районів зменшується на 2 млрд. грн., по обласних бюджетах – збільшується на 4 млрд. грн.;
- сума вилучення коштів до державного бюджету збільшується на 2 млрд. грн.

Таким чином буде повністю витримано баланс ресурсів державного і місцевих бюджетів.

Література

1. Общая теория финансов: Учебн. / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ. – 1995. – 186 с.
2. Пискотин М.И. Советское бюджетное право: основные проблемы / М.И. Пискотин. – М., 1971. – 118 с.
3. <http://www.minfin.gov.ua>
4. Зайчикова В.В. Актуальні аспекти бюджетної політики у сфері розвитку місцевих фінансів. – № 1. – 2006. – С. 42–44.

Д. М. ТАРАНОВ,
здобувач, Київський національний економічний університет

Актуальні проблеми бухгалтерського обліку в банківських установах

У статті розглянуто проблеми в розумінні суті двох видів послуг: послуг по проведенню семінарів та послуг по матеріально-технічному забезпеченню проведення семінарів, а також підходи до їх обліку у фінансовому обліку банківських установ. Проведений детальний аналіз суті витрат по матеріально-технічному забезпеченню проведення семінарів, конференцій та розглянуто проблемне питання їх обліку. Надані пропозиції по оптимі-

зації здійснення обліку витрат у фінансовому та податковому обліку банку.

Постановка проблеми. Розглядаючи економічну систему, слід відмітити важливість впливу законодавчого поля держави на розвиток економіки та країни. Система законів та підзаконних актів створює умови для функціонування всіх видів суб'єктів, що беруть участь в економіці. Так би мовити, встановлює правила «гри». І ці правила мають як-

найліпше сприяти розвитку і діяльності вітчизняних виробників, стимулювати їх до розвитку і вдосконалення існуючих та впровадження нових надсучасних технологій, послуг, виробничих процесів. Саме стимулювання суб'єктів до розвитку і впровадження нового надасть змогу економіці країни вийти в лідери на світовому економічному ринку. Особливу увагу слід приділяти сфері послуг. Адже за минулих часів ця сфера була недорозвинута, і з переходом до ринкової економіки перед економічними суб'єктами відкриваються безмежні можливості з її освоєння. Сфера послуг зростає великими темпами, ускладнюється, відбувається процес спеціалізації за видами послуг. Зі всієї кількості послуг, що надаються зараз на ринку, можна виділити окремою галуззю освітній напрям. У сучасних умовах, коли країна прямує до західних стандартів життя і праці, їй вкрай необхідна велика кількість висококваліфікованих спеціалістів у різних галузях економіки і виробництва. І тому бурхливо розвиваються послуги з навчання у навчальних закладах різних ступенів і рівнів акредитації, безліч різноманітних курсів, тренінгів, семінарів, консультацій і конференцій. Проте, як показує практика, іноді їх все одно не вистачає. Не оминули ці проблеми і сферу банківських послуг. В останні пару років на український ринок вийшли одразу декілька великих західних банківських установ, що агресивно заволодівають ринком. Однією із складових успішного захоплення частини ринку є впровадження нових видів послуг і технологій. Зробити це непросто – адже час обмежений, а для запровадження нового необхідний кваліфікований та творчий персонал, на пошук та підбір якого потрібно багато часу. Банки знайшли вихід – вони навчають персонал у процесі виробничого процесу шляхом організації семінарських та консультативних занять. Це, звичайно, потребує додаткових грошових та трудових витрат, витрат на придбання приміщень та оргтехніки, на утримання персоналу (харчування, проживання тощо). Окрім того, специфіка діяльності окремих банківських установ, оригінальне програмне забезпечення, організаційна структура та корпоративні цінності примушують банки доволі часто залучати до лекторського складу власних спеціалістів та керівників середньої та вищої ланки управління. Вище наведені обставини приводять до потреби в отриманні специфічних послуг – послуг по матеріально-технічному забезпеченню проведення семінарських занять, консультацій, зустрічей. У такий спосіб банківські установи зменшують витрати на придбання (оренду) приміщень, оргтехніки, зарплату обслуговуючого персоналу і не відволікають увагу менеджменту від основного напрямку діяльності.

На жаль, такі прості за своєю суттю послуги породжують певні складнощі для банків, що їх отримують. Це складнощі в сфері обліку і, як результат, відносин з перевіряючими органами.

Одним із перших підрозділів в організаційній структурі установ і організацій, що стикається з проблемами неузго-

дженості нових видів економічної діяльності і правового поля, є бухгалтерський відділ. Бухгалтерія є невід'ємною складовою організаційної структури будь-якого економічного суб'єкта. Бухгалтерський облік – це інформаційна основа прийняття багатьох управлінських рішень у процесі діяльності суб'єктів. І тому важливо, щоб процес ведення обліку, з одного боку, забезпечував достовірність інформації і її відповідність суті здійснюваних операцій, з іншого – дотримувалися вимоги нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Практичні питання бухгалтерського обліку в банківських установах розглядалися в працях таких науковців і дослідників, як О.І. Кіреєв, Л.М. Кіндрацька, В.М. Остапович. Слід зазначити, що велика робота щодо нормалізації ведення бухгалтерського обліку в банках та його відповідності міжнародним та національним стандартам, зручності застосування в практичній діяльності проводиться Національним банком України, де детально і ретельно розробляються нормативні акти з усіх напрямів ведення бухгалтерського обліку. Проте існують деякі питання, ще не вирішені, суперечливі.

У зв'язку з цим **метою статті** є:

- розгляд економічної суті деяких видів послуг, що надаються банківським установам;
- розгляд практичного питання ведення обліку в банківських установах нового різновиду послуг, що з'явилися останнім часом на ринку;
- надання пропозицій щодо ведення фінансового обліку нових послуг.

Викладення основного матеріалу. В даній статті автор має намір проаналізувати суть послуг по матеріально-технічному забезпеченню проведення семінарів та проблему обліку цих послуг у фінансовому обліку банківських установ.

Даний вид послуг уже не перший рік присутній на ринку, і останнім часом кількість організацій, що їх надають, збільшується швидкими темпами, особливо у великих містах, що виконують роль бізнес-центрів країни. Слід одразу розділити два дуже схожі за назвою та різні за суттю поняття: послуги по матеріально-технічному забезпеченню проведення семінарів та семінарські послуги. Семінарські послуги включають в себе лекції, забезпечення інформаційними матеріалами, харчування, іноді проживання (що, до речі, може не входити в загальну вартість семінару).

Відмінність послуг по забезпеченню семінарів полягає в тому, що організатор не залучає консультантів та лекторів для проведення семінару, тобто не надає інформаційно-консультативних послуг як таких. Забезпечення фахівцями, що здійснюють надання інформації, займається безпосередньо замовник. Це можуть бути як залучені фахівці зі сторонніх організацій, так і працівники замовника. Організатор у цьому випадку надає такі послуги: надання (оренда) приміщення для проведення семінару, харчування учасників семінару, проживання, транспортні послуги (перевезення учасників семі-

нару по місту, до вокзалу тощо), забезпечення оргтехнікою, інші організаційні послуги. При цьому харчування та проживання може організовуватися не в сторонніх організаціях, а на базі власних (чи взятих в оренду) основних фондів.

З огляду на ці відмінності у банківських установ виникає проблема однозначного обліку таких витрат на рахунках фінансового обліку. Розглянемо відмінності обліку витрат на семінари та витрат на послуги по забезпеченню семінарів.

При організації семінару організатор залучає лекторів і організовує харчування, проживання. При оформленні документів (договорів, рахунків, актів виконаних робіт) такі послуги називаються «інформаційно-консультаційними», що відповідає суті наданих послуг, більшою частиною без виділення окремими статтями витрат на харчування та проживання, тощо. Якщо тема семінару пов'язана з банківською діяльністю хоча б опосередковано, то такі витрати без проблем закриваються банківською установою на рахунок 7396 «Витрати за отриманими консультаційними послугами фінансового характеру». Така схема не викликає нарікань ні в Національного банку України, ні в податкових органах.

Тепер розглянемо облік витрат на матеріально-технічне забезпечення проведення семінарів. Так, згідно з договором організація (надалі – організатор) надає послугу банку по матеріально-технічному забезпеченню проведення семінарів. Викладачі та лектори є або працівниками банку, або найманими особами. Під забезпеченням розуміється забезпечення проживання і харчування працівників на власній базі, оренда зала, забезпечення семінару оргтехнікою, організація транспортного обслуговування, адміністрування заходу. Тобто всі питання проведення семінару, окрім найголовнішої його частини – безпосереднього надання інформації, вирішує організатор. Постає питання: на який рахунок (чи рахунки) банк має відносити ці витрати?

По-перше, треба вирішити, чи можна дані послуги вважати інформаційними чи консультаційними, як вважають деякі працівники банківських установ, і чи правомірно відносити ці витрати на рахунок 7396 «Витрати за отриманими консультаційними послугами фінансового характеру». Згідно з Законом «Про інформацію» від 2.10.92 р. №2657–XII «Інформаційна послуга – це здійснення у визначеній законом формі інформаційної діяльності по доведенню інформаційної продукції до споживачів з метою задоволення їх інформаційних потреб». Що стосується консультації, то «Консультація – форма навчального заняття, при якій студент отримує відповіді від викладача на конкретні запитання або пояснення певних теоретичних положень чи аспектів їх практичного застосування» (Міносвіти, Наказ «Про затвердження положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах» від 2.06.93 р. №161). З вищенаведеного опису послуг можна побачити, що дані послуги, по суті, не є інформаційно-консультаційними і немає підстав відносити ці витрати на рахунок 7396 у будь-якому разі.

По-друге, звернімося до положення (стандарту) бухгалтерського обліку №16 «Витрати». Так, згідно з п. 17 «Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати». Далі, до адміністративних витрат відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);

- інші витрати загальногосподарського призначення.

До інших операційних витрат включаються такі:

- інші витрати операційної діяльності.

У п. 2.10 глави 2 постанови Правління НБУ від 18.06.2003 р. №255 визначено, що «Загальні адміністративні витрати – операційні витрати, пов'язані із забезпеченням діяльності банків. До них належать витрати на утримання персоналу (заробітна плата, витрати на соціальне забезпечення, обов'язкові нарахування, страхування, додаткові виплати, премії, навчання тощо); амортизація необоротних активів; витрати на утримання та експлуатацію основних засобів і нематеріальних активів (ремонт, страхування), інші експлуатаційні витрати (комунальні послуги, охорона тощо); гонорари за професійні послуги (юридичні, медичні тощо); витрати на зв'язок (поштові, телефонні, факс тощо); сплата податків та інших обов'язкових платежів, крім податку на прибуток та інші витрати, спрямовані на обслуговування та управління банком. Підкреслимо – «витрати на навчання» та «інші, спрямовані на обслуговування та управління банком». Хоча ці витрати і не є витратами на навчання, проте вони є забезпеченням, можна сказати обслуговуванням, процесу навчання.

Оскільки програма семінарів зазвичай включає навчання співробітників роботі з банківським програмним забезпеченням, внутрішнім процедурам і загальному законодавству, то без навчання персоналу банк обійтися не може. Отже ці витрати в цілому підходять під визначення «інших витрат загальногосподарського призначення». Можна з упевненістю включити їх до розділу 74 «Загальні адміністративні витрати».

Далі проаналізуємо суть витрат у розрізі номенклатури, що її пропонує Національний банк у Плані рахунків бухгалтерського обліку банків України, затвердженому постановою Правління НБУ №280. Якщо розглядати розділ 74 «Загальні адміністративні витрати», то можна виділити два варіанти віднесення витрат, що розглядаються, – або облік на рахунку 7457 «Інші адміністративні витрати», або на рахунку 7499 «Інші витрати». Найбільш близьким, на думку автора, є рахунок 7499, оскільки на рахунку 7457 обліковуються витрати, що безпосередньо пов'язані з управлінням установою. А витрати, що обліковуються на рахунку 7499, за своєю суттю найбільш підходять до виз-

начення «інших витрат загальногосподарського призначення».

Проте дані варіанти не дають вичерпної кінцевої відповіді на наше питання, адже буде недоречним списати ці витрати загалом. Так, НБУ не має претензій до банківських установ щодо правильності віднесення таких витрат на певні рахунки фінансового обліку, оскільки в Плані рахунків немає рахунку, що однозначно підходив би для цих витрат. Проблема виникає при перевірці банківської установи податковими органами – якщо зв'язок суті витрат із суттю рахунка чітко не буде простежуватися, податківці наполягатимуть на не-правильному (зайвому) віднесенні на валові витрати і, зрозуміло, на заниженні оподатковуваного прибутку.

Тому автор вважає, що витрати на матеріально-технічне забезпечення семінарів, конференцій слід розділити на декілька видів витрат по суті, а не вважати одним видом витрат.

Так, витрати на оплату викладачам або лекторам, що є працівниками банківської установи, можна віднести до операційних витрат – витрат на оплату праці.

Витрати на оплату викладачам або лекторам, що не є працівниками банку, можна віднести до інших операційних витрат – витрати на інформаційно-консультаційні послуги.

Забезпечення проживання і харчування працівників, що забезпечує організатор, – це загальні адміністративні витрати, а саме за суттю їх можна віднести до витрат на відрядження.

Організація транспортного обслуговування – за суттю є загальні адміністративні витрати – операційні витрати, пов'язані із забезпеченням діяльності банків.

Оренда зала, забезпечення семінару оргтехнікою – це інші операційні витрати, витрати на оперативний лізинг (оренду).

Адміністрування заходу – це загальні адміністративні витрати.

Отже, розділивши таким чином загальну суму на складові, ми маємо більш чітку картину щодо суті витрат і можемо віднести їх на відповідні рахунки фінансового обліку банку, задовольняючи таким чином вимоги законодавства щодо правильності віднесення в фінансовому обліку і відповідності витрат їх суті.

Це є найбільш прийнятний варіант як для фінансового, так і для податкового обліку. І в фінансовому обліку витрати будуть віднесені на рахунки таким чином: проживання та харчування – на рахунок 7452 «Витрати на відрядження»; транспортні послуги – на рахунок 7431 «Господарські витрати»; витрати на оренду залу, приміщень – на рахунок 7395 «Оперативний лізинг (оренда)»; забезпечення оргтехнікою – на рахунок 7395; адміністрування заходу – на рахунок 7457 «Інші адміністративні витрати». При даному підході забезпечується найбільш точна відповідність суті витрат рахункам фінансового обліку. Тут слід відмітити, що облік на рахунок 7395 «Оперативний лізинг (оренда)» має на увазі також укладення договору оренди (лізингу) між організатором та

замовником, адже обов'язковість наявності договору оренди обумовлюється Господарським кодексом України. Виникає необхідність в укладенні додаткового договору (договору оперативного лізингу (оренди) до основного договору про матеріально-технічне забезпечення семінару.

Однак при такій деталізації у деяких банківських установах може виникнути проблема, пов'язана з веденням управлінського обліку. Залежно від системи організації управлінського обліку та програмного забезпечення процес обліку може суттєво ускладнитися. Складність у тому, що при такому підході для відображення в управлінському обліку статті витрат на матеріально-технічне забезпечення семінарів, конференцій рахунки фінансового обліку мають бути суттєво деталізовані, що вимагає наявності гарного програмного забезпечення, відповідної кваліфікації та більших затрат праці працівників бухгалтерії.

Висновки

На сучасному комерційному ринку розвивається велика кількість нових видів послуг, що не були притаманні нашо-му ринку декілька років тому. Поява та швидкий розвиток нових послуг та товарів вимагає від суб'єктів економічної діяльності вчасного та адекватного реагування на зміни, іноді навіть шляхом перебудови організаційно-виробничого процесу чи структури. Особливо важко для господарюючих суб'єктів в умовах сучасної української економіки, де нормативно-законодавча база не встигає реагувати на зрушення в економічному житті, здійснювати свою діяльність у межах законодавчого поля держави. В сучасній нормативній базі багато питань спірних, багато питань не розглянутих, але вони щоденно постають перед суб'єктами діяльності, заважають їх нормальному функціонуванню. Прогалини в законодавчому полі призводять до негативних наслідків в економіці, таких як законодавчий тиск на господарюючих суб'єктів; створення перепон, що призводять до відставання вітчизняних виробників від закордонних; великі витрати держави та підприємств на судові врегулювання конфліктів; недоотримання бюджету внаслідок дій несумлінних платників податків, що скористалися неврегульованими питаннями в законах та інших. Тому одним із найважливіших завдань державних законотворчих органів є вчасне реагування на зміни, що відбуваються в економіці.

Для уникнення конфліктних ситуацій між банками та перевіряючими органами потрібно якнайшвидше вирішувати спірні питання також і в бухгалтерському обліку. Проблему, що розглянута вище, при існуючих трактуваннях і формулюваннях в законодавчих актах краще вирішувати шляхом розділення витрат на складові частини. Однак найбільш раціонально було б застосування окремого рахунку: або вже існуючого (наприклад, 7499 «Інші витрати»), або введенням нового рахунку в розділ 74 «Загальні адміністративні витрати». Облік на одному рахунку надасть змогу уникнути

суперечок щодо правильності ведення обліку, внесе однозначність, не буде ускладнювати управлінський облік.

На даний час кожна банківська установа має сама визначити спосіб обліку витрат на матеріально-технічне забезпечення семінарських занять, враховуючи розміри таких витрат, свої потреби управлінського обліку, а також можливість і бажання вступати в суперечки з перевіряючими органами.

Подальші дослідження та розробки в сфері бухгалтерського обліку нових видів послуг мають здійснюватися вчасно і обов'язково з урахуванням практичного досвіду, що іноді ігнорується при розробці положень та інструкції з бухгалтерського обліку в банківських установах.

Література

1. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках України: Підручник / Київський національний економічний ун-т. – 2-е вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 636 с.
2. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2002. – 287 с.: табл. – Бібліогр.: с. 205–211.

3. Кіреєв О.І. Реформування бухгалтерського обліку та звітності комерційних банків України на основі впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку: Дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Київський ун-т ім. Т. Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К., 1998.

4. Основи банківського бухгалтерського обліку: Конспект лекцій / Чернівецький держ. ун-т ім. Ю. Федьковича / В.М. Остапович (укл.). – Чернівці: Рута, 2000.

5. «План рахунків бухгалтерського обліку банків України», постановова Правління Національного банку України від 17.06.2004 р. №280.

6. Закон України «Про інформацію» від 2.10.92 №2657–XII.

7. Наказ «Про затвердження положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах», Міністерство освіти України, №161 від 2.06.93 р.

8. «Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України», постановова Правління Національного банку України від 18.06.2003 р. №255.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318.

Ю.О. ВОЛКОВА,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу

У статті проаналізовано сучасний стан та розглянуто основні тенденції розвитку офшорного сектора.

Постановка проблеми. Жорстке податкове законодавство України, зокрема високий податок на прибуток, спонукає підприємців до активного пошуку засобів планування та мінімізації податків. На Заході для цього широко практикують створення так званих офшорних компаній. За оцінками спеціалістів, нині майже половина світових капіталів так чи інакше проходить через офшорні території.

Офшорна зона є однією з різновидів вільних економічних зон, особливостями яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового, фіскального режиму, високого рівня банківської і комерційної таємниці, лояльності державного регулювання. Вивчення особливого статусу офшорних зон та умов їх функціонування слугує вирішенню проблем, пов'язаних із здійсненням тіньових операцій у цих центрах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні дослідження окремих питань сутності офшорних центрів, тенденцій їх розвитку та впливу міжнародного співтовариства присвячені праці таких вчених, як О. Бондарева, В. Кравченка, Н.П. Кучерявенка, С.А. Квасова, Н. Сулік, В. Бабаніна, С. Гриценка та інших.

Проте, незважаючи на значну кількість вітчизняних і зарубіжних праць, подальший аналіз міжнародного досвіду ведення і регулювання офшорного бізнесу сприяє пошуку легальних способів мінімізації податків.

Метою даної **статті** є дослідження стану і тенденції розвитку офшорного сектора, аналіз причин ставлення до нього як до режиму нечесної податкової конкуренції і засобу відмивання коштів.

Викладення основного матеріалу. Англійське слово offshore перекладають як такий, що знаходиться в морі на відстані від берега, що знаходиться за межами берегів, направлений від берега вбік моря, закордонний, іноземний. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови дано таке визначення: «Офшор – території, які забезпечують пільговий режим для фінансово-кредитних операцій із закордонними учасниками в іноземній валюті» [2, с. 7].

Отже, у загальному вигляді термін «офшорна зона» передбачає будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії прибутків, визначений рівень банківської або комерційної таємниці і мінімальною або повною відсутністю резервних вимог центрального банку чи обмежень по конвертованості валюти.

Крім того, більшість офшорних зон мають спрощені вимоги по ліцензуванню фінансових та інших компаній і фірм.

До основних рис офшорних зон слід віднести:

- політичну й економічну стабільність;
- гарантію дотримання фінансової і банківської таємниці;
- відсутність валютних обмежень;
- сучасні засоби зв'язку і добре обладнану мережу комунікацій;
- зручну правову систему;
- виконання індивідуальних потреб інвесторів [5, с. 68].

Директори та власники офшорних компаній не можуть бути резидентами даної країни; компанія не повинна вести комерційну або виробничу діяльність на території, де зареєстрована; вона не платить податку або сплачує його за фіксованою та зниженою процентною ставкою; пільговий режим надається лише для фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами в іноземній валюті; у країні реєстрації інтереси компанії в офіційних інстанціях представляє секретарська компанія.

Найбільші пільги традиційно надаються в офшорних зонах, відомих також як «податкові гавані» чи «фінансовий рай». Порядок реєстрації юридичних осіб тут гранично спрощений, а податок на прибуток – істотно знижений або повністю відсутній. Згідно із законодавством переважної частини офшорних зон розкривати анонімність інвестицій можна лише в разі кримінального переслідування інвестора, але здебільшого акції випускаються «на пред'явника», тому власник компанії залишається в «тіні».

Створюючи офшорну зону, держава переслідує стратегічні цілі, які можна об'єднати в такі три групи:

1. Економічні цілі:

- залучення іноземних інвестицій;
- зростання валютних надходжень в економіку всієї країни або її окремого регіону від реєстраційних зборів.

2. Соціальні цілі:

- прискорення розвитку країни в цілому чи конкретної території в її складі;
- підвищення зайнятості і рівня доходів населення;
- створення висококваліфікованої робочої сили за рахунок вивчення і впровадження на практиці світового досвіду в сфері організації, управління, фінансів; орієнтація культури менеджменту на світові вимоги до технології управління.

3. Науково-технічні цілі:

- впровадження провідних закордонних технологій, насамперед інформаційних, у галузі сучасних засобів зв'язку і банківської справи.

Зрозуміло, що на практиці такі цілі можуть корегуватися в залежності від конкретної ситуації і типу офшорної юрисдикції. Наприклад, цілеспрямована податкова політика таких пільгових холдингових юрисдикцій, як Нідерланди і Люксембург, привела до того, що вони не тільки залучили величезні додаткові кошти у свою економіку, але й самі стали найбільшими світовими інвесторами. При цьому для використання

переваг офшорного бізнесу невеликі, економічно слабкорозвинуті країни, як правило, йдуть шляхом перетворення всієї країни в офшорну зону і відповідно до цього організовують структуру національної економіки [1, с. 145].

Детальний аналіз даного питання показує, що наявність у законодавстві країни або її відособленої частини спеціальних положень, що надають відповідні пільги іноземним інвесторам чи бізнесменам, робить її офшорною юрисдикцією тільки на папері. Для того щоб вона перетворилася в реально діючу офшорну зону, необхідно створити на її території необхідну інфраструктуру, що включає достатню кількість підготовлених кадрів, високо розвинуті сучасні засоби комунікації, банківський сектор, забезпечити політичну стабільність, завоювати авторитет або щонайменше досягти популярності на міжнародній арені.

В Україні розвиток офшорного бізнесу стимулює комплекс чинників. До основних з яких можна віднести вагу податкового навантаження і неефективність фіскальної політики, несприятливий інвестиційний клімат і потужні мотиви до експорту капіталу за рубіж, високі інвестиційні ризики і використання офшорних схем для приховування факту володіння інвестиційними об'єктами в Україні, криміналізацію економіки і використання офшорних схем для відмивання прибутків, отриманих злочинним шляхом.

Для економічно розвинутих країн, що мають авторитет в усьому світі, найбільш простим, не потребуючим зайвих витрат кроком на шляху використання можливостей офшорного бізнесу є дозвіл реєстрації на своїй території громадянами інших країн нерезидентних компаній, що мають дотримуватися у своїй діяльності «класичних» офшорних принципів, чи надання офшорного статусу компаніям, що здійснюють певний вид діяльності. Цим шляхом пішли багато країн, у зв'язку з чим можна говорити про існування стійкої тенденції збільшення кількості країн, що надають подібним чином офшорні послуги. Часто такі країни стають проміжними ланками на шляху фінансових потоків між країнами з нормальною системою оподаткування й офшорними юрисдикціями.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2003 року №77-р було оприлюднено перелік офшорних зон (загалом 38 країн), з яких дві (Науру та Острови Кука) внесено також до переліку країн, які не беруть участі в міжнародному співробітництві у сфері попередження та протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму (розпорядження КМУ від 17.07.2003 р. №419-р). Чинний перелік офшорних зон наведений нижче [2, с. 7].

Водночас ефективними з точки зору податкового планування залишаються офшорні юрисдикції, які не ввійшли до переліку Кабміну, зокрема центр міжнародного бізнесу «Інгушетія», Чорногорія, Уругвай.

Центр міжнародного бізнесу «Інгушетія» – перший і досі єдиний офшорний центр на території Росії та інших країн

Перелік офшорних зон

Додаток до розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2003 р. №77-р

Британські залежні території	
Острів Гернси	Гренада
Острів Джерсі	Кайманові острови
Острів Мен	Монтсеррат
Острів Ордерні	Нідерландські Антильські Острови
Близький Схід	Пуерто-Ріко
Бахрейн	Сент-Вінсент і Гренадіни
Центральна Америка	Сент-Кітс і Невіс
Беліз	Сент-Люсія
Європа	Співдружність Домініки
Андорра	Теркс і Кайкос
Гібралтар	Африка
Кіпр	Ліберія
Монако	Сейшельські Острови
Карибський регіон	Тихоокеанський регіон
Ангілья	Вануату
Антигуа і Бар буда	Маршальські Острови
Аруба	Науру
Багамські острови	Ніуе
Барбадос	Острови Кука
Бермудські острови	Самоа
Британські Віргінські Острови	Південна Азія
Віргінські острови (США)	Мальдівська Республіка

СНД. Створений у 1996 році згідно з федеральним Законом «Про центр міжнародного бізнесу «Інгушетія» від 30.01.96 р. №16-ФЗ, він має максимально можливі за російський умов законодавчі гарантії й офшорний режим на 20 років.

Основними формами інкорпорування офшорних підприємств в Інгушетіє є товариство з обмеженою відповідальністю й акціонерне товариство; найпоширеніший вид офшорної компанії – компанія міжнародного бізнесу; фізична/юридична особа (директор) – фізичні та юридичні особи, які не є резидентами Росії. За основними характеристиками ЦМБ «Інгушетія» можна поставити поряд із класичними офшорами – такими як Багами та інші. Проте інгуська компанія хоч і не є податковим резидентом Росії, все ж лишається суб'єктом її законодавства, а статус російської компанії є все ж таки вищим, ніж, скажімо, панамської.

Недоліками інгуських компаній є те, що вони не мають права укладати контракти з російськими компаніями (це загальний принцип офшорного бізнесу) та мати рахунки в рублях у Росії (є можливість – у банках Прибалтики). Також вони не можуть використовувати податкові переваги, що надаються Договором про уникнення подвійного оподаткування між Росією та Україною. Це зумовлено тим, що інгуським компаніям не надаються посвідчення, які підтверджують їх податковий резидентський статус у РФ (постанова КМУ №825).

Уся територія Республіки Чорногорія оголошена зоною вільної торгівлі та розвитку. У зв'язку з цим законодавство Чорногорії надає деяким компаніям суттєві податкові пільги, що прирівнює республіку до офшорної юрисдикції. Крім того, іноземним юридичним і фізичним особам дозволено реєструвати судна, яхти і повітроплавальні апарати під югославським прапором. За перші чотири роки існування офшорного центру в Чорногорії зареєстровано понад 1200 компаній (із них 300 – банки та страхові товариства).

Найпривабливішим, на думку спеціалістів, є використання чорногорських офшорних банків. Банки, зареєстровані на території цієї республіки, можуть замінити у «конвертаційних» та інших офшорних фінансових «зв'язках» банківські інститути Самоа і Науру, віднесених розпорядженням Кабінету Міністрів України до переліку офшорних зон. Вартість створення та обслуговування чорногорських банків не перевищує аналогічні в Самоа і Науру.

Уругвай часто називають Швейцарією Південної Америки, що зумовлено його демократичною стабільністю, привабливими податковими пільгами та відсутністю валютного контролю. Найбільшою перевагою уругвайських компаній є те, що країна не належить до традиційних офшорних зон і маловідома серед операторів офшорного бізнесу. Водночас відомості про акціонерів і директорів тут не є публічними, а збереження конфіденційності у банківській справі – суворо регламентовано (порушення банківської таємниці тягне за собою позбавлення волі строком до трьох років).

До недоліків можна віднести відсутність домовленостей про уникнення подвійного оподаткування, у тому числі з Україною. Хоча ця обставина є вагомою лише за умови, що уругвайська компанія отримує прибутки на території України [7, с. 29].

Останнім часом європейське співтовариство почало з прохолодою ставитися до компаній із «податкових гаваней», спрямовуючи свою ділову активність до країн, які не мають офшорної юрисдикції, проте є привабливіші з точки зору податкового планування. Більшість із них уклала договори про уникнення подвійного оподаткування, що важливо для мінімізації податків на платежі дивідендів і продаж лі-

цензій. Місцезнаходження дочірньої фірми в країні з поміркованим податковим режимом у респектабельній європейській країні працює на її імідж і сприяє підвищенню довіри з боку влади та солідних бізнес-партнерів.

До таких юрисдикцій належать країни, де за достатнього рівня прибуткового податку діє система спеціальних податкових пільг. Тут, як правило, знижено податки, що стягуються при вивезенні та репатріації дивідендів, платежів роялті, банківського проценту та деяких інших видів платежів. Для них характерні ліберальний валютний та митний режими. Ці фактори визначають характер ділових операцій розташованих тут офшорних фірм, через які переводяться капітали та доходи.

Країни, що не належать до офшорних юрисдикцій, проте є привабливими з точки зору оптимізації оподаткування, можна умовно поділити на дві групи:

- країни з пільговим оподаткуванням, компанії яких можуть використовуватися в податковому плануванні. Це, зокрема, Угорщина, Швейцарія, Швеція, Люксембург, Естонія, Латвія;

- країни з високим рівнем оподаткування, компанії яких можуть використовуватися у підприємницьких схемах з метою зниження рівня оподаткування, зокрема Великобританія, Данія, Австрія, Канада, Нідерланди.

Одним із варіантів взаємин національної економіки й офшорного бізнесу є дозвіл реєстрації нерезидентних компаній у своїй країні або використання офшорних зон, що існують на частині своєї території. При цьому залучаються історично сформовані офшорні території або створюються нові офшорні зони. Однак у світовій практиці є як позитивний, так і негативний досвід. Як приклад позитивного досвіду приведемо Францію, Італію, КНР, Великобританію і США.

Досвід Італії, накопичений в галузі врегулювання відносин із власною офшорною зоною, розглянемо на прикладі Кампіоне. Податкові пільги в Кампіоне поширюються тільки на місцевих жителів або іноземців-імігрантів, яким для того, щоб одержати право на проживання, необхідно придбати у власність житло. Територія цього італійського анклаву на швейцарській землі дуже обмежена, а населення становить приблизно 3500 осіб, з яких 1500 – так звані податкові біженці. Тому можливості Кампіоне як офшорної зони обмежені і не можуть негативно вплинути на ситуацію з оподаткуванням в Італії. З іншого боку, використання міста іноземними громадянами як податкової гавані сприяє додатковим валютним надходженням у скарбницю Італії. Зусилля держави в цьому випадку спрямовані переважно на запобігання негативного впливу на економіку країни з боку внутрішньої офшорної зони.

Крім того, повчальним є італійський досвід боротьби з податковими правопорушеннями, що здійснюються в тому числі і з використанням громадянами цієї країни офшорних компаній. Так, у міжнародному податковому праві «діє незаперечна презумпція винності, тобто платник податків по-

винний довести перед податковими службами і судовими інстанціями свою невинність у махінаціях з відхилення від оподаткування».

Разом із тим у законодавстві Італії враховано інтереси не тільки держави, але й платників податків.

Гідний приклад використання офшорної зони на благо держави показує КНР. Йдеться про Гонконг, що перейшов до Китаю разом зі своїм офшорним статусом. Проголосивши принцип «одна держава – два лади», уряд КНР зберіг діючу там економічну систему. Влада Китаю виявляє зацікавленість у її ефективному функціонуванні і має намір розширювати можливості використання Гонконгу як фінансово-економічного вікна у зовнішній світ. Знаючи китайську послідовність і з огляду на накопичений досвід використання спеціальних економічних зон, не викликає подиву той факт, що «передача суверенітету над Гонконгом у руки влади КНР не спричинила вивезення капіталу, як це передбачали деякі аналітики». У даному випадку роль держави зводиться до збереження сформованого статус-кво Гонконгу і максимального використання його офшорних можливостей для розвитку економіки всієї країни.

Гонконг активно використовується владою Китаю як головні економічні ворота країни і джерела валютних надходжень. Можна навіть говорити про те, що економічний простір Гонконгу поширився й на СЕЗ «Шеньчжень», що прилягає до нього. Таким чином, водночас працюють податкова гавань і спеціальна економічна зона.

Окреме питання в галузі взаємин держави й офшорного бізнесу – це використання Великобританією у своїх інтересах розташованих за її межами офшорних зон. Причому цією країною переслідуються не тільки економічні, але й політичні цілі. Лондон є другим за обсягом банківським центром після Нью-Йорка. З цього випливає, що під прямим британським контролем зосереджено величезні фінансові засоби.

З іншого боку, більшість найпопулярніших податкових гаваней, таких світових фінансових центрів, як Кайманові, Багамські, Бермудські, Британські Віргінські острови, острови Гернси і Джерсі та інші, є колоніальними володіннями, залежними територіями Великої Британії або щонайменше входять у Британську Співдружність. А це дозволяє зробити висновок, що фактично Великобританія встановила свій протекторат і над засобами, що знаходяться в обігу офшорного сектора світової економіки. У тому числі й над тими, які мають «сумнівне походження».

Великобританія має на світовій арені ефективний засіб захисту власних інтересів і надійного провідника свого впливу.

Дуже цікавим є офшорний досвід Сполучених Штатів Америки. Сполучені Штати Америки є федеративною державою, тому система оподаткування має три рівні: федеральний, штату і місцевий. Це означає, що всі компанії мусять платити податки як федеральному уряду, так і штату, в якому вони зареєстровані.

Уточнення про те, якому штату має платити податки корпорація, важливе, оскільки в Америці на її податки можуть претендувати й інші штати, крім тих, в якому вона зареєстрована. Якщо дохід компанії приносить економічна діяльність або володіння власністю в інших штатах, ці штати можуть заявити права, у податкових цілях, на частину прибутку корпорації. Правовою основою при цьому виступає інститут «ефективного зв'язку» чи «податкових уз» (Tax nexus), що здійснюється корпорацією бізнесу з конкретним штатом. Звичайно корпорація встановлює достатні зв'язки, як тільки вона одержує дохід із джерел всередині штату, володіє або здає в оренду власність у штаті, має працівників у цьому штаті, або має там капітали чи власність. Положення, що детально регулюють пов'язані з цим питання, входять у законодавство штатів, регламентуються кодифікованими законодавчими актами і судовими прецедентами і розглядаються окремо в кожному конкретному випадку.

Разом із тим існують федеральні обмеження на права штатів обкладати податком іноземні (зареєстровані в іншому штаті – foreign corporation) корпорації. Цивільний закон №86–272 не дає можливості штатам встановлювати «ефективний зв'язок» для корпорації в тому випадку, якщо її зв'язок із даним штатом полягає в клопотанні наказу на продаж у штаті приналежної корпорації матеріальної власності. При цьому ці розпорядження можуть надходити або затверджуватися з іншого штату, але мають виконуватися внаслідок економічної діяльності, що здійснюється за межами розглянутого штату.

Закінчуючи огляд особливостей оподаткування американських корпорацій на рівні штату, слід зазначити ще одну важливу обставину. Закон про податкову реформу 1986 року (Tax Reform Act of 1986), знизивши максимальну ставку податку на прибуток з 46 до 34%, одночасно збільшив частку місцевих зборів і податок штату з 10,51 до 16,26% у загальних податкових зобов'язаннях корпорації. Крім того, в загальній структурі оподаткування в США провідну роль відіграє індивідуальний прибутковий податок, що складає до 45% сукупних податкових зборів, податки на прибуток корпорацій при цьому складають тільки 12% доходів бюджету.

Таким чином, до початку 90-х років у Сполучених Штатах Америки склалася ситуація, при якій, з одного боку, податок на прибуток корпорацій особливо не відігравав ніякої ролі через свою невелику частку в доходах бюджету, з іншого – одержавши пільгу в частині податків штату і місцевих платежів, корпорація отримала відчутну економію. Все це стало економічною основою для перетворення, з мовчазного схвалення федеральної влади, трьох американських штатів – Вайомінга, Делавера і Невади – в офшорні юрисдикції. Пільговий статус надається зареєстрованим у зазначених штатах компаніям при дотриманні ними офшорних стосовно штату реєстрації принципів діяльності. При цьому у випадку ведення офшорного бізнесу в межах

національної території Сполучених Штатів Америки будь-який штат може, завдяки інституту «ефективного зв'язку» чи «податкових уз», відстояти свої інтереси в ситуації, якщо корпорація використовувала його у своїй діяльності. Гарантом тут виступають ефективна податкова і судова системи і продумане законодавство. Тому пільговий режим в цих штатах не викликав «перекачування» коштів з одних кишень в інші, а, обмежуючи певними рамками бізнес таких корпорацій на території США, заохочував їхню зовнішньоекономічну діяльність і сприяв залученню додаткових надходжень від реєстрації офшорних фірм іноземними громадянами.

Найважливішою сферою діяльності зарубіжних офшорних фірм є інвестиції в інші країни та репатріація прибутків. Для цих цілей, як правило, використовуються дочірні фірми, розміщені в зонах податкових пільг та «податкових гаванях». Між материнською компанією та офшорною фірмою налагоджується відповідна взаємодія, яка й дає змогу створити чіткий та ефективний механізм репатріації доходів від інвестиційних операцій [5, с. 81].

Для України та її північно-східної сусідки Росії класичним прикладом використання іноземних офшорних структур є так зване самофінансування. Фінансові ресурси, виведені за кордон і оформлені на офшорні структури, повертаються в країну у вигляді кредитів та інвестицій. У подальшому власники офшорних компаній можуть безперешкодно переводити за кордон прибутки, отримані від використання фінансових ресурсів, а також сам кредит у разі несприятливих обставин. Близько 80% інвестицій в Україну зроблено українцями через офшорні компанії. Для цього використовуються договори, кредитні лінії, дочірні та спільні підприємства. Іноземні інвестиції також можуть вноситися у вигляді обладнання і технологій як зворотна фінансова допомога. Експерти називають Росію основним інвестором у нашу економіку, хоча офіційно вона посідає лише п'яте місце за обсягами інвестицій в українську економіку. До російського капіталу експерти зараховують інвестиції з Ліхтенштейну, Кіпру, Віргінських островів тощо. Так, місце реєстрації відомої російської компанії «Альфа Капітал Холдингз» – Британські Віргінські острови.

Дохід на інвестовані за кордоном капітали репатріюється, як правило, у вигляді переведення дивідендів, банківського процента, платежів роялті, у формі вкладів капіталів дочірньої зарубіжної фірми у країні материнської компанії.

Фактично через діяльність офшорних компаній бюджет недоотримує податкові надходження. Однак Господарський суд чи органи прокуратури не можуть кваліфікувати переказ грошей в офшорну зону як приховування (заниження) прибутку (доходу) чи неврахування інших об'єктів. Адже, по-перше, створення офшорних компаній, як і в більшості країн світу, не заборонено українським законодавством, а по-друге, формально дохід (прибуток) з'являється у суб'єкта, який не є платником податків в Україні.

Уряди економічно розвинутих західних країн і США ведуть систематичну боротьбу з неплательщиками податків, створюючи при цьому міжнародні організації з виявлення таких осіб та укладаючи відповідні міжнародні угоди. Так, усі банківські перерахунки в офшорних фінансових центрах, що здійснюються у доларах США, проходять через Федеральну резервну систему США, а дані за цими перерахунками (назва компанії або ім'я особи платника й одержувача, підстава платежу та його сума) накопичуються у базі даних міжнародної фінансової поліції, створеної країнами «великої сімки».

Спеціально створена група ЄС із розробки єдиної податкової політики визначила близько 80 податкових заходів, які можна кваліфікувати як заходи нечесної податкової конкуренції. У найближчому майбутньому планується в законодавчому порядку ліквідувати всі режими нечесної податкової конкуренції у межах ЄС. Керівництво Європейського союзу планує усунути всі прогалини у законодавстві країн союзу, що дасть урядам змогу залучати іноземні інвестиції через систему податкових пільг.

Усі країни – члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) затвердили єдиний список юрисдикцій, що належать до «податкових гаваней», і погодилися узгоджувати будь-які політичні та економічні контакти із цими країнами з метою запобігання нечесній конкуренції.

Також слід зазначити, що міжнародні фінансові організації ведуть боротьбу з відмиванням коштів через офшорні зони. Але дані заходи мають бути підкріплені політичною волею деяких європейських держав. Так, Великобританія, Люксембург, Нідерланди та Швейцарія неодноразово ставали в опозицію до спроб європейських політиків контролювати рух капіталів та обкласти їх мінімальним податком. Причиною цього, на думку деяких експертів, є те, що окремі великі фінансові центри перелічених країн працюють з офшорними капіталами. Загальновідомо, що у минулому 95% «податкових гаваней» були колоніями або залежними територіями Великобританії, Франції, Іспанії, Нідерландів США, а значна їх частина і досі перебуває під їхнім протекторатом.

Найближчим часом міжнародному співтовариству доведеться створювати законодавчу базу, яка дозволить контролювати фінансові операції, що набувають глобальних масштабів, а також запобігати можливості використання офшорних зон нерезидентами для ухилення від виконання законів своєї держави. Законодавством має передбачатися застосування жорсткіших заходів щодо моніторингу та контролю офшорного фінансового сектора, запровадження проти країн і компаній спеціальних штрафів і серйозних санкцій (фінансових ТА економічних – аж до

закриття компанії) у випадках порушення встановлених положень і правових норм щодо боротьби з незаконними фінансовими операціями з відмивання грошей і легалізації кримінальних прибутків. Від держав, включених до «чорного списку», слід вимагати проведення масштабних програм реформ правової і контролюючої систем регулювання фінансового сектора. Визначальною для успішного вирішення цього питання буде ефективність співпраці міжнародних фінансових організацій і політичних кіл країн – учасниць цих організацій.

Висновки

Аналіз світової практики показує, що більший економічний ефект досягається при налагодженому співробітництві економічно розвинутої країни й офшорної юрисдикції, що є сателітом або колишньою колонією. Це особливо наочно видно на прикладі Франції і Монако, Італії і Кампіоне, а також Великобританії й її колоніальних володінь, залежних територій і країн, що входять у Британську Співдружність Націй, – Гернси і Джерсі, Кайманових, Багамських, Бермудських і Британських Віргінських островів. Володіючи другим у світі за величиною фінансовим центром – Лондоном, а також протекторатом над коштами у перерахованих вище офшорах, Великобританія придбала практично необмежений доступ до світових фінансових ресурсів.

Література

1. Швейцарія узаконила банківську таємницю // Галицькі контракти. – 2003. – №49. – С. 12.
2. Балашов В.В. Оффшорный бизнес за рубежом и в России. – М., 1995. – 261 с.
3. Кумок С. И. Оффшорные компании. Обзоры, комментарии, рекомендации. – М., 1995. – 256 с.
4. Горбунов А.Р. Оффшорный бизнес и создание компаний за рубежом. – М., 1995. – 158 с.
5. Гриценко С. Чемодан – вокзал – зона // Галицькі контракти. – 2004. – №45. – С. 28–29.
6. Посторонний С. Оффшорные зоны: некоторые аргументы в пользу налогоплательщиков // Бизнес. – 1999. – №51. – С. 56–58.
7. Усиление борьбы международного сообщества с отмыиванием нелегальных денег // Інформаційний бюлетень Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю. – К.: Національна академія МВСУ. – 2003. – №1. – С. 112–123.
8. Черепухина Н. Правила оффшорного бизнеса // Ринок капітала. – 1999. – №11. – С. 68.

Програми кредитування Європейського банку реконструкції та розвитку у сфері підтримки малого бізнесу

Стаття присвячена адаптації концепцій, принципів, методів кредитування малого бізнесу, запроваджених ЄБРР до умов українських банків.

Постановка проблеми. Банківське кредитування суб'єктів малого бізнесу є важливим джерелом фінансування їх діяльності в умовах обмеженого доступу до кредитних ресурсів. Зважаючи на об'єктивні причини, вітчизняні банки все ще концептуально вирішують проблему доцільності широкого кредитування даного ризикового сектора економіки і підвищення ефективності цього виду кредитування для себе. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) протягом останніх десяти років показує приклад ефективного кредитування суб'єктів малого бізнесу в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні, активізуючи вирішення даної проблеми на цьому ринку.

Метою даної **статті** є адаптація концепцій, принципів, методів кредитування малого бізнесу запроваджених ЄБРР до умов українських банків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над проблемою кредитування малого підприємництва в Україні працюють З.С. Варналій, М.М. Фастовець, Д.В. Ляпін, Л.П. Щукін, А.С. Кудінов, Є.А. Бобров та інші вчені. Наслідки діяльності міжнародних фінансових організацій для економіки країн досліджували іноземні вчені С. Браун, Ч. Кіндлбергер, Дж. Полак, Дж. Сакс, Л. Саммерс, С. Фішер та ін. При цьому вплив міжнародних фінансових організацій на

кредитний ринок розкрито недостатньо, що й стало предметом дослідження даної статті.

Викладення основного матеріалу. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) було створено в 1991 році в Лондоні для сприяння прискореному переходу країн Центральної, Східної Європи та Центральної Азії до ринкової економіки.

В даний час ЄБРР складається з 61 члена (59 країн, Європейський союз та Європейський інвестиційний банк); працює банк у 27 країнах світу. Ним надаються кредити, інвестуються кошти у власний капітал підприємств, надаються гарантії для проектів у приватному та державних секторах. Його діяльність спрямована на зміцнення фінансових інститутів та правових систем, кредитування приватного сектора, але головним напрямом є розвиток інфраструктури, необхідної для його підтримки.

Інвестування банком коштів в економіку різних країн відбувалося нерівномірно. На рис. 1 наведена інформація по шести країнах, в які здійснено наймасштабніші інвестиції. В цю групу потрапили країни, частка інвестицій в економіку яких перевищувала 4,5% від усіх інвестицій ЄБРР. Найбільше грошових ресурсів цим банком вкладено в російську економіку – 7,2 млрд. євро, що становить майже 24% від усіх інвестицій банку за досліджуваний період. Україна отримала з 1991 по 2005 рік близько 2,2 млрд. євро, що дорівнює 7,2% від усіх інвестицій ЄБРР [1].

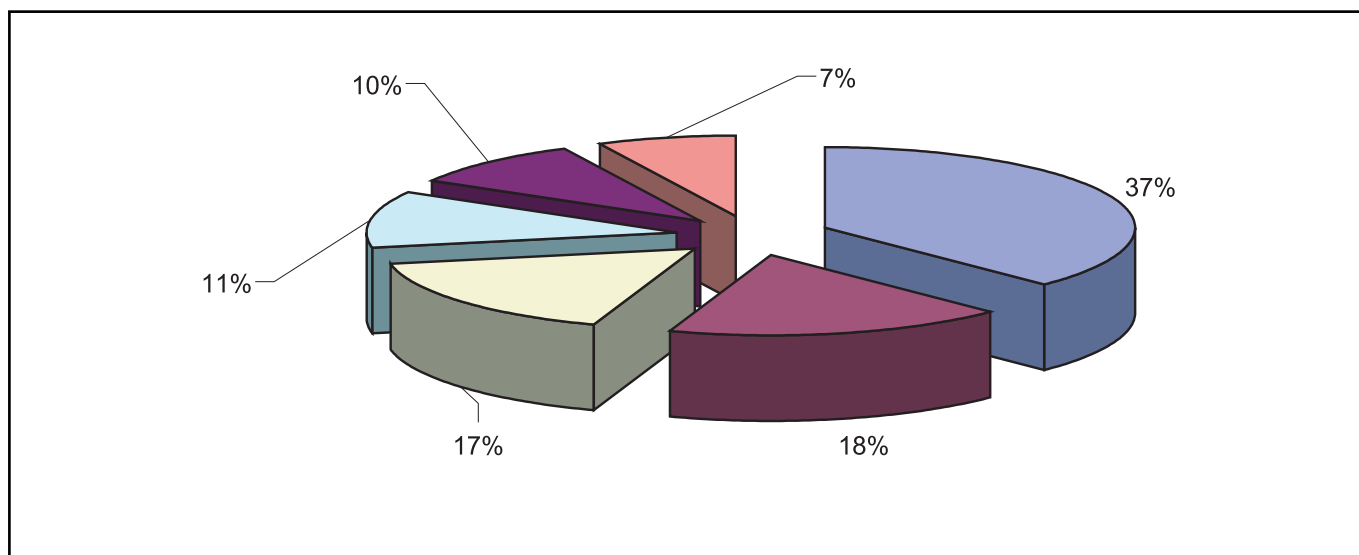


Рисунок 1. Найбільші інвестиції ЄБРР в економіку країн з 1991 по 2005 рік, тис. євро

Викликає інтерес галузева структура вкладень ЄБРР у цих країнах. Розглянемо вкладення в реальний, банківський та небанківський сектори економік.

Якщо уважно проаналізувати структуру інвестицій ЄБРР в економіку різних країн, вказаній в табл. 1, то виявляється, що Україна знаходиться у четвірці «споживачів» інвестицій цієї міжнародної фінансової організації, але при цьому досить сильно відстає за їх обсягами від Росії, Польщі та Румунії. Слід звернути увагу на такий факт: на відміну від усіх інших країн групи, яка аналізується, фінансування небанківського фінансового сектора в Україні банком не відбувається, що пов'язано із значно кращим розвитком української банківської системи порівняно з небанківським сектором.

Фінансування українських банків ЄБРР здійснюється у таких напрямках: пряме інвестування в капітал банків, кредитування банківських структур та фінансування суб'єктів малого бізнесу через банківські установи. Структура вкладень у банківський сектор, представлена в табл. 2, змінюється залежно від розвиненості ринкової економіки, доступу підприємств країни до фінансових ресурсів, рівня розвитку банківської системи в країні. Зокрема, в Росії, Румунії, Україні, Угорщині та Казахстані ЄБРР сконцентрував свої інвестиції в напрямі надання кредитів банківському сектору, при цьому найбільший відсоток від загальних інвестицій в банківський сектор країни отримала саме Україна – 86,6% а найменший – Казахстан (68,1%); ситуація в Польщі за ці роки склалася таким чином, що інвестиції в капітал банків та кредити цим банкам розподілені майже навпіл: 54,26 та 45,74% відповідно.

Також заслуговує на увагу той факт, що при фінансуванні ЄБРР небанківського фінансового сектору такі країни, як Ук-

раїна, Румунія та Казахстан, отримали порівняно невеликі кошти через нерозвиненість його інфраструктури – 71 252 тис. євро. Основні ж інвестиції по даному напрямі отримали Росія, Польща та Угорщина, що й показано в табл. 1 та 2.

Найбільша частка коштів для фінансування малого бізнесу через банківські установи спостерігалася в Угорщині – 23,7%, а найменша – в Польщі та Румунії. Фінансування малого бізнесу через банківські установи в Україні не перевищило 6%. Щоб зрозуміти причини цього явища, спробуємо розкрити принципи та підходи до фінансування малого бізнесу, якими керується ЄБРР:

- прискорення інтеграції малого бізнесу в фінансову систему;
- комерційна окупність проектів кредитування і мінімізація ризиків – банк фінансує лише ті проекти, які вже ефективно діють певний час;
- широке територіальне розповсюдження програм кредитування малого бізнесу.

З вищенаведених принципів роботи видно, що банк намагається діяти системно для реалізації своїх стратегічних завдань, а саме побудови ринкової економіки в країнах світу, що неможливо здійснити без створення економічно-розвинутого приватного сектору.

Для фінансування суб'єктів малого підприємництва ЄБРР використовує діючі місцеві фінансові установи, що відповідають усім вимогам банку та виступають як фінансові посередники в проектах фінансування малого бізнесу. Основні вимоги ЄБРР до місцевих комерційних банків для співпраці в сфері кредитування малого бізнесу – фінансова стабільність, прозорість структури власності та менеджменту, робота в сегменті кредитування малого бізнесу.

Таблиця 1. Структура вкладень ЄБРР в економіку країн за 1991–2005 роки, %

Країни	Всього вкладень		в т.ч.					
			фінансування реального сектора		фінансування банківського сектора		фінансування небанківського фінансового сектора	
	млн. євро	структура, %	млн. євро	структура, %	млн. євро	структура, %	млн. євро	структура, %
Росія	7224,7	37,57	5565,6	38,3	1439,9	35,6	219,1	32,3
Польща	3423,7	17,80	2559,0	17,6	611,2	15,1	253,4	37,4
Румунія	3183,3	16,55	2443,7	16,8	683,9	16,9	55,7	8,2
Україна	2188,3	11,38	1754,8	12,1	433,5	10,7	0	0,0
Угорщина	1835,8	9,55	1392,2	9,6	310,4	7,6	133,2	19,6
Казахстан	1374,3	7,15	792,8	5,4	565,9	13,9	15,5	2,3
Всього по групі країн	19230,3	100,00	14508,3	100,00	4044,9	100,00	677,0	100,00

Таблиця 2. Структура вкладень ЄБРР у банківський сектор країн за 1991–2005 роки, %

Напрями фінансування	Країни					
	Росія	Польща	Румунія	Україна	Угорщина	Казахстан
Інвестування в банківський капітал	12,0	54,3	28,2	7,5	6,5	21,8
Надання кредитів банківському сектору	71,6	45,7	70,0	86,6	69,8	68,1
Фінансування малого бізнесу через банківські установи	16,3	0,00	2,1	5,9	23,7	10,1
Всього вкладень у банківський сектор	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Якщо в країні наявні комерційні банки, що відповідають вимогам ЄБРР, то банк проводить навчання персоналу з допомогою технічних консультантів IPC GmbH та надає фінансові ресурси для початку роботи в напрямі кредитування малого бізнесу. В разі відсутності в країні таких банків або відсутності зацікавленості в даному продукті чи клієнтській групі з боку місцевих банків, ЄБРР може створювати спеціалізовані банки (наприклад, ProCredit Bank). Цей банк діє через спеціалізовані небанківські установи, що працюють на комерційних засадах.

Наприклад, в 1994 році ЄБРР за допомогою країн «великої сімки» та Швейцарії було створено Фонд підтримки малого бізнесу в Росії (RSBF) в розмірі \$300 млн. Основні цілі RSBF – надання фінансування малим підприємствам, що, як правило, не мають змоги отримати кредит з інших джерел, та розширення можливостей російських банків з кредитування малих підприємств для створення останнім умов стійкого довготермінового доступу до джерел фінансування [2].

Для реалізації мети ЄБРР напряму направляв, і продовжує це робити, кредитні ресурси російським банкам–партнерам, які потім надають кредити кінцевим споживачам – підприємствам малого бізнесу. До основних банків–партнерів Фонду підтримки малого бізнесу Росії належать банк «УралСиб», МДМ – Банк, Абсолют Банк, Пробізнесбанк, Транскапіталбанк.

Ряд банків у Росії отримали підтримку у створенні напрямку кредитування малого бізнесу і працюють самостійно: Банк Кредитування Малого Бізнесу (КМБ–Банк), НБД–Банк, Челіндбанк, Сібакадембанк, Уралтрансбанк, Уралвнешторгбанк.

Наведемо основні показники програми кредитування Фонду підтримки малого бізнесу в Росії за останні роки:

- працює через відділення банків–партнерів в 128 містах Росії;
- банками–партнерами надано більше 350 тисяч кредитів на суму більше \$3,5 млрд.;

- середній розмір кредиту – \$13 тисяч;
- відсоток прострочених кредитів не перевищує 1,3%.

Щодо стратегії діяльності ЄБРР в Україні на 2005–2007 роки, то дана фінансова організація найбільш важливими завданнями для себе вважає:

- покращення підприємницького середовища в Україні та боротьбу з корупцією за допомогою укріплення судової системи, верховенства права, реформування бюрократичного апарату, спрощення регуляторного режиму для підприємців та завершення податкової реформи;
- зміцнення фінансового сектора та підвищення його конкурентоспроможності, подальше удосконалення регуляторної бази для стимулювання консолідації капіталу;
- здійснення подальшої приватизації шляхом прозорих відкритих процедур, продовження процесу реструктуризації галузей економіки, особливо енергетики та телекомунікацій;
- сприяння подальшій інтеграції України в світову економіку.

Як свідчать дані рис. 2, ЄБРР фінансує українські підприємства вже більше десяти років із різною інтенсивністю, що пов'язано з цілою системою економіко–політичних факторів. У банківському секторі ЄБРР реалізовує свою стратегію розвитку підприємницької діяльності через Програму мікрокредитування в Україні (ПМКУ), яку здійснюють п'ять українських банків–партнерів та ПроКредит Банк. Спільно з цими банками були створені 180 відділів фінансування мікро– та малих підприємств у 45 містах. До цього часу в рамках Програми мікрокредитування в Україні було видано з фінансування ЄБРР та інших джерел більше 141 770 кредитів на суму \$781 млн., і в даний час є 55 768 позичальників, загальна сума боргу яких становить майже \$240 млн. [3]. З цього портфеля фінансування ЄБРР становить лише 31 млн. євро, решта – власні кошти банків–партнерів, що свідчить про значний ефект (майже 1:8) у використанні коштів банку. Дане співвідношення засвідчує, що ЄБРР став потужним каталізатором кредитування

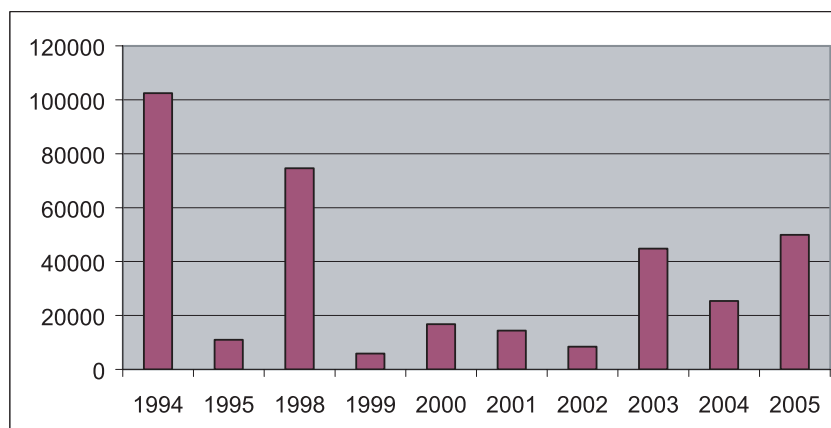


Рисунок 2. Динаміка фінансування ЄБРР українських малих та середніх підприємств в 1994–2005 роках, тис. євро

даного сегменту позичальників, а надалі українські банки будуть спроможні власними ресурсами продовжувати задовольняти попит на кредити малому бізнесу.

Друга кредитна лінія для малих та середніх/мікро підприємств буде продовжувати роботу в рамках попередньої кредитної лінії для малих та середніх підприємств, яка надавалася під державні гарантії та спрямована на покращення доступу кредитоспроможних мікро-, малих та середніх підприємств до джерел надійного фінансування, збільшення можливостей одержання кредиту та підвищення кваліфікації працівників вибраних банків. Друга програма мікрокредитування буде зорієнтована на подальше розширення діяльності у нових регіонах, на систематичну роботу з підприємствами сільськогосподарського сектору, на створення ряду необхідних структур в існуючих банках-партнерах (для навчання та управління персоналу у галузі кредитування мікро та малих підприємств, включаючи такі аспекти, як внутрішній аудит та системи управлінської інформації) та на подальший розвиток ефективних і легко доступних фінансових продуктів для мікро- та малих підприємств, особливо у сільських районах та сільському господарстві.

Класифікація кредитів, що надаються за Програмою мікрокредитування в Україні, залежно від суми кредиту та ступеню забезпечення операції має такий вигляд:

– експрес-кредит: сума кредиту – від \$100 до \$5000, строк кредиту – до 18 місяців, надається без застави під поруку третіх осіб, для приватних підприємців, що працюють за видом діяльності «торгівля та послуги»;

– мікрокредит: сума кредиту – від \$5001 до \$10 000, строк кредиту – до 24 місяців. Варіанти забезпечення: покриття заставою 50% суми кредиту та два договори поруки або покриття заставою суми кредиту та процентів та один договір поруки;

– малий кредит: сума кредиту – від \$10 001 до \$100 000, строк кредиту – до 5 років, застава надається на суму кредитів та відсотків.

Найбільше за кількістю банками-партнерами надається експрес-кредитів, при цьому відсоткова ставка в націо-

нальний валюті знаходиться в межах 30%, а в доларах США чи євро – близько 22% річних при разовій комісії в розмірі 4% від суми кредиту. Висока вартість таких кредитів спричинена відсутністю застави, що підвищує ризик неповернення позик. Однак, з іншого боку, така вартість кредитів і попит на такі кредити свідчить про те, що реальна рентабельність для позичальників, що користуються експрес-кредитами, є вище за відсоткову ставку.

Оскільки банк фінансує приватний сектор економіки країни не лише шляхом кредитування її фінансових установ, але й шляхом прямого інвестування в фінансові та нефінансові установи, то важливо розглянути ефективність таких інвестицій. Прикладом ефективної роботи на ринку кредитування суб'єктів малого бізнесу в Україні є ПроКредит Банк з типовою для банків – членів ПМКУ структурою кредитів за розмірами та галузями економіки, що кредитуються та рівнем простроченої заборгованості за кредитами, наданими саме суб'єктам малого бізнесу.

ПроКредит Банк приєднався до Програми мікрокредитування в Україні у 2001 році. Його засновниками є: ЄБРР (20%), американський фонд Western NIS Enterprise Fund (20%), ПроКредитХолдинг (60%). Даний банк зорієнтований виключно на роботу з суб'єктами малого підприємництва. Тож його досвід роботи має бути цікавим не лише для всіх учасників ринку кредитування малого бізнесу, але й для тих фінансових установ, що збираються розпочинати діяльність на даному сегменті кредитного ринку.

Основні показники діяльності банку [4]:

– на середину 2007 року кількість кредитних офіцерів банку сягнула 300 осіб, кожний з яких видає в середньому 11 кредитів на місяць;

– з початку діяльності банком надано 52 089 кредитів на загальну суму 249,9 млн. євро;

– середній розмір одного кредиту – близько 5 тис. євро;

– відсоток простроченої заборгованості в портфелі – 1,31%.

Щодо структури кредитного портфеля залежно від суми діючих кредитів, то вона виглядає таким чином:

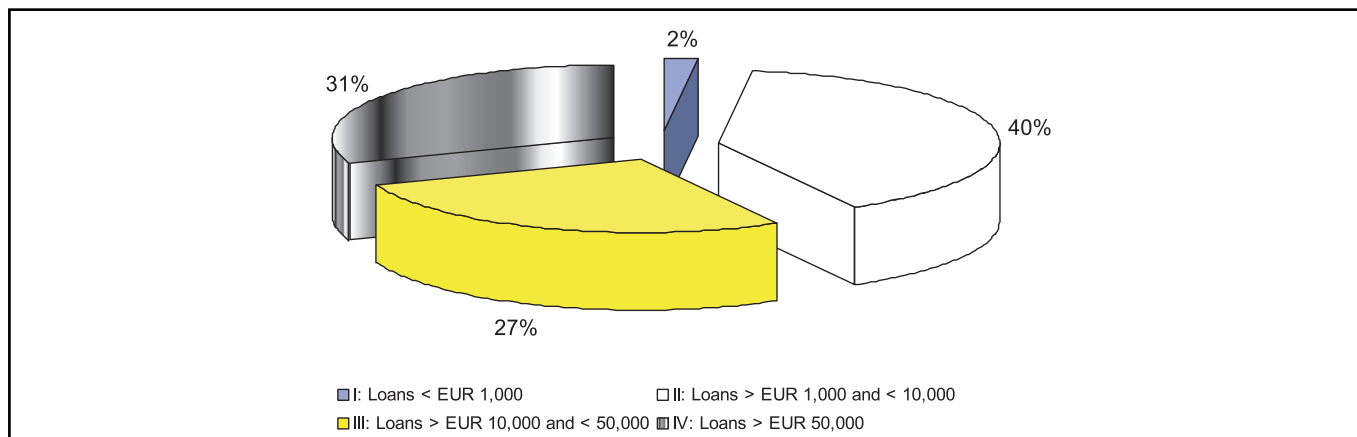


Рисунок 3. Структура кредитного портфелю ПроКредит Банку залежно від розміру кредитів станом на червень 2007 року, шт.

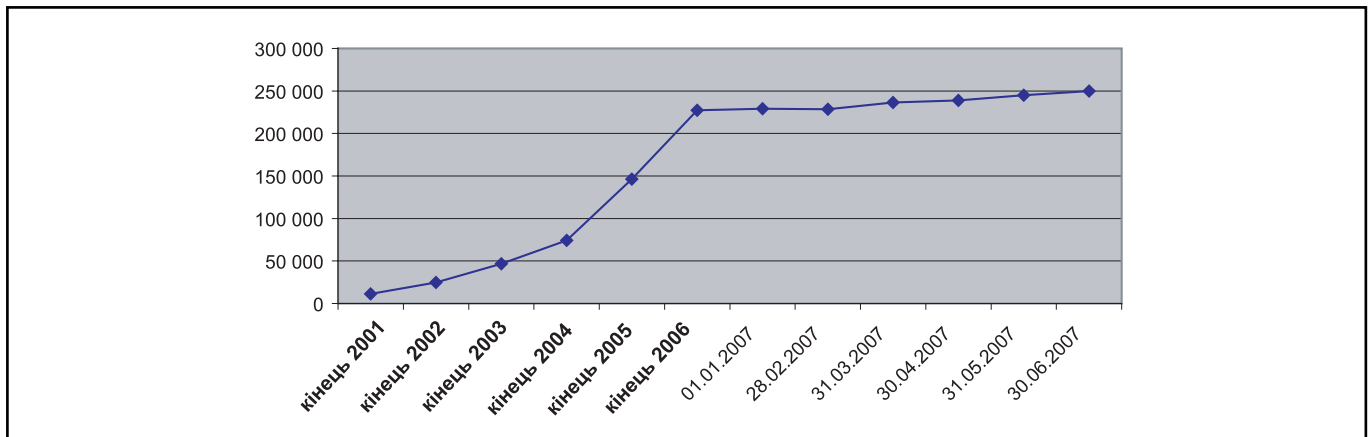


Рисунок 4. Динаміка кредитного портфелю Прокредит Банку з 2001 року по середину 2007 року, тис. євро, шт.

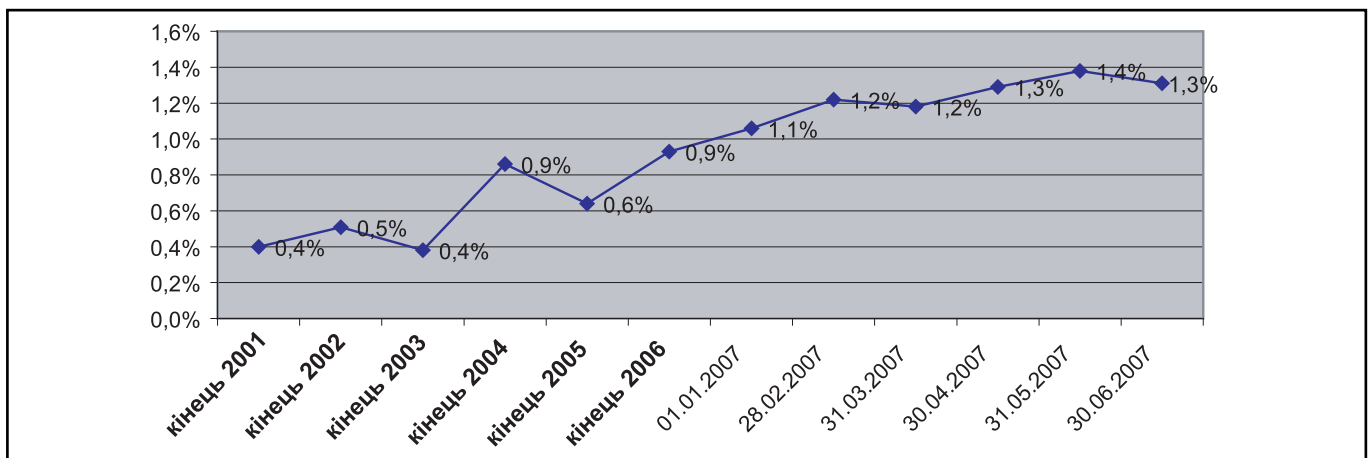


Рисунок 5. Динаміка простроченої заборгованості в кредитному портфелі Прокредит Банку з 2001 року по середину 2007 року, %

Як бачимо, портфель добре диверсифіковано за сумами кредитів: найбільшу частку займають кредити з розміром від 1 до 10 тис. євро (40%), менше третини – кредити від 10 до 50 тис. євро і третину портфелю займають кредити розміром більше 50 тис. євро.

Щодо структури портфелю за видами економічної діяльності позичальників, то найбільше кредитів видано банком у сферу торгівлі – близько 70%, більше 20% надано в сферу послуг і решту 10% у сферу виробництва.

Таким чином, кредитний портфель зорієнтовано на невеликі кредити і диверсифіковано за напрямками економічної діяльності, тобто банк не залежить від фінансового стану декількох великих клієнтів і є стійким до економічних змін у державі.

Як свідчать дані рис. 4, найбільш швидкими темпами кредитний портфель Прокредит Банку зростав з 2004 по кінець 2006 року, що було пов'язано з поживленням економічної ситуації як в країні в цілому, так і на ринку кредитування зокрема. Подальша динаміка є стабільною без значних прискорень. Це може свідчити, що банк перейшов від агресивного захоплення ринку до стратегії сталого зростання.

Як бачимо з рис. 5, динаміка зміни простроченої заборгованості корелює з динамікою зміни кредитного портфеля.

Однак важливим є те, що рівень простроченої заборгованості по кредитах ніколи не перевищував 1,4%. Зазначимо, що прострочена заборгованість до 1,5% є нормальним рівнем навіть для іпотечних кредитів в українських банках. Більше половини кредитів Прокредит Банку є взагалі бланковими кредитами. Тож досить цінним може стати висновок про те, що рівень забезпеченості кредитної операції не завжди є домінуючим показником для отримання безпроблемного кредитного портфелю.

Висновки

На початку роботи ЄБРР з Україною в державі був фактично відсутній ринок кредитування малих підприємств. На фоні відсутності доступних фінансових ресурсів для малих підприємців це призвело до серйозних соціально-економічних наслідків: безробіття та спаду виробництва. На початку 2007 року завдяки каталізуючим діям ЄБРР і процесам, які набули поширення в українських банках, обсяг ринку кредитування клієнтів середнього і малого бізнесу становить вже близько \$4,5 млрд., а це вже 8,5% загальної суми виданих банками кредитів (за інформацією Департаменту кредитування середнього і малого бізнесу АКБ «УкрСиббанк»).

За роки роботи в Україні ЄБРР у рамках Програми мікрокредитування було створено дворівневу структуру фінансування малих підприємств через мережі банків-партнерів. При цьому банк не обмежився простим фінансуванням українських банків, а впровадив адаптовану до умов української економіки систему кредитування малих підприємств – Програму мікрокредитування. В рамках даної програми банки-партнери отримали методичну та фінансову підтримку для широкомасштабного запровадження мікрокредитування як ефективного виду кредитування на вітчизняному ринку.

Деякі українські банки, аналізуючи ефективну роботу банків-партнерів у межах Програми мікрокредитування, поступово перейняли принципи, підходи, методи роботи ЄБРР і його партнерів на ринку кредитування суб'єктів малого бізнесу. Таким чином, було започатковано формування ринку кредитування малого бізнесу в державі, розвиток якого є безперечно об'єктивним економічним процесом, прискорення якому надав в тому числі і ЄБРР. У структурі всіх інвестицій в економіку України відсоток коштів, вкладених у фінансування малих та середніх підприємств, є найбільшим серед наших країн-сусідів і становить 16%.

За роки своєї діяльності в Україні банк став не лише каталізатором, а й вектором, що вказує на перспективні ринки. Все більше банків, які працюють на території України (вітчизняні та іноземні), намагаються ввійти на швидко зрос-

таючий ринок кредитування суб'єктів малого бізнесу з позитивним ефектом для себе і з користю для позичальників.

Ураховуючи, що Програма мікрокредитування ЄБРР на наступні роки буде направлена на подальше розширення діяльності в регіонах, на систематичну роботу з сільськогосподарським сектором, на створення банківських структур для навчання та управління кредитуванням малих підприємств, можна зробити висновок, що початковий етап формування цього ринку завершено, а надалі буде проводитися розширення мережі мікрокредитування за рахунок банків-партнерів у регіонах, впровадження додаткових адаптованих систем кредитування нових сегментів позичальників – сільськогосподарських підприємств, що одночасно стане позитивним сигналом для тих українських банків, які ще вагаються, чи варто працювати на ринку кредитування малого бізнесу.

До того ж вітчизняним банкам слід звернути увагу на платоспроможність та рентабельність нового енергійного сегмента економіки – мале підприємництво, який спроможний погашати кредити зі ставкою навіть в 30% річних із простроченою заборгованістю, що не перевищує 1,4%.

Література

1. <http://www.ebrd.org/>
2. <http://www.microcredit.ru/content/istoriyaiceli/>
3. www.microcredit.com.ua/
4. <http://www.ipcgmbh.com>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

М.І. ВИКЛЮК,
аспірантка, Європейський університет

Нормативно-правове забезпечення переходу підприємств транспортного машинобудування на інноваційну модель розвитку

У статті здійснено оцінку нормативно-правового забезпечення у сфері інноваційного розвитку підприємств транспортного машинобудування, а також подано висновки і пропозиції щодо його удосконалення.

Постановка проблеми. З урахуванням загальнонаціонального значення інновацій виникає необхідність державного регулювання інноваційного процесу. В даний час інновації стають основним засобом забезпечення збільшення прибутку суб'єктами господарювання. Але, незважаючи на таку важливу роль інновацій, без державного регулювання велика кількість нововведень не могла би швидко впроваджуватися у практику. Таким чином, економічна і соціальна роль держави вимагає від державних органів при регулюванні інноваційних процесів виконання декількох основних функцій, а саме:

- акумулювання засобів на проведення наукових досліджень інновацій шляхом концентрації ресурсів і механізмів перерозподілу бюджету, а також за рахунок формування спеціальних фондів;

- координація інноваційної діяльності шляхом визначення загальних стратегічних орієнтирів інноваційної політики.

Для забезпечення такої координації держава сприяє операції і взаємодії різних інститутів у здійсненні інновацій, головне місце серед яких займає створення правової бази інноваційної політики, шляхом формування дієвого необхідного законодавства і реально діючих механізмів його функціонування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нормативно-правове забезпечення належить до факторів, які мають вагомий вплив на інноваційний розвиток підприємств транспортного машинобудування.

Оцінка нормативно-правового забезпечення для інноваційної діяльності промисловості і базових галузей України відображена в літературних джерелах та в навчальній літературі в достатній мірі. Проте сфера регулювання інноваційної діяльності в транспортному машинобудуванні розглянута не досить масштабно, а проблема нормативно-правового регулювання інноваційного розвитку галузі відображена лише в

окремих працях вітчизняних науковців, серед яких слід назвати О.М. Шкільнюк, М.Т. Пашуту, О.М. Кондрашова та інші.

Метою статті є огляд нормативно-правового забезпечення переходу підприємств транспортного машинобудування на інноваційну модель розвитку та аналіз особливостей регулювання їх інноваційної діяльності.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні інноваційна діяльність в Україні регламентується на Конституції України і складається з низки законів. Проведений аналіз діючого законодавства та нормативно-правового забезпечення переходу економіки України на інноваційну модель розвитку показав, що таких документів у нашій державі нараховується більше двохсот, які регулюють відносини стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні. До цього переліку документів належать закони, укази президента, підзаконні акти у формі постанов уряду, наказів центральних органів виконавчої влади, а також міжнародні законодавчі акти у сфері інноваційної діяльності, які підписано Україною.

Вихідні правові передумови державної інноваційної політики закладено в Конституції України, яка гарантує громадянам свободу наукової і технічної, а також інших видів творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, а держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством. Для забезпечення вищеперелічених гарантій на рівні Конституції їх підкріплено положенням, що зобов'язує Кабінет Міністрів України забезпечити проведення політики у сфері освіти, науки і культури та з інших напрямів економічної діяльності. Також на Кабінет Міністрів України покладено функцію розробки і здійснення загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України [1].

Крім Конституції України, норми щодо інноваційної діяльності містяться в багатьох актах різних галузей законодавства. Тому, характеризуючи нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності в галузі транспортного машинобудування, його умовно можна поділити на три забезпечуючі сфери:

1. До першої сфери слід віднести акти законодавства, які визначають засади державної політики у сфері всієї інноваційної діяльності.

2. До другої сфери законодавчих актів належать такі, за якими інновації, науково-технічна й інноваційна діяльність є лише складником процесів функціонування соціально-економічних проблем країни.

3. До третьої сфери належать законодавчі та нормативно-правові акти, які безпосередньо стосуються регулювання інноваційної діяльності підприємств транспортного машинобудування, і прийняті з метою покращення ситуації щодо їх розвитку і спрямовані на підтримку даної галузі.

Для того щоб краще зрозуміти вплив низки нормативно-правових актів на стан інноваційної діяльності у даній

галузі, треба дати коротку характеристику змісту основних актів кожної групи. Тож почнемо з першої групи.

Законодавче забезпечення інноваційної діяльності в Україні започатковано, коли Україна здобула незалежність, Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності», який введено в дію 13 грудня 1991 року [4]. Згодом було внесено зміни і доповнення до цього закону та прийнято новий Закон «Про наукову і науково-технічну діяльність», який набув чинності з 1 грудня 1998 року із змінами і доповненнями до даного закону [5]. Цей закон визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери, створює умови для наукової і науково-технічної діяльності, забезпечення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку.

Основне правове регулювання інноваційної діяльності в Україні здійснюється за допомогою норм, закладених у Законі України «Про інноваційну діяльність». Він покликаний вирішити більшість зазначених проблем у сфері інноваційної діяльності, а також забезпечити вигідність і прибутковість інноваційної діяльності в Україні [3].

Цей закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.

Згідно з цим законом державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних.

У даному законі, без перебільшення, передбачені найважливіші економічні стимули – гарантії та пільги суб'єктам інноваційної діяльності, які спрямовані на безвідсоткове кредитування, можливість застосування прискореної амортизації, пільговий режим оподаткування інноваційної діяльності.

Закон України «Про державні цільові програми» визначає засади розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм [10].

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» затверджено систему пріоритетів як ключовий елемент інноваційної політики держави. Цей закон визначає правові, економічні та організаційні засади формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні [2].

Тут визначені стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003–2013 роки, які безпосередньо стосуються підприємств транспортного машинобудування, а саме машинобудування та приладобудування як основи високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва.

Згідно із законом Верховна Рада України на строк до 2007 року за стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності в Україні визначає низку середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за-

гальнодержавного рівня з виробництва авіаційної техніки, суден і електровозів нового покоління; обладнання, комплектуючі та новітні технології для складання та виробництва автомобілів.

Узагальнюючи питання правового забезпечення інноваційного розвитку в Україні, слід зазначити, що норми про інноваційну діяльність містяться в багатьох актах різних галузей законодавства. Так, у статті 48 «Державна підтримка підприємництва» Господарського кодексу України підтверджується, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава стимулює за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технологій, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг.

Безспірним питанням є те, що інновації є складовими інвестиційного процесу. У зв'язку з цим інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності закріплене у законах України «Про інвестиційну діяльність» та «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків». Так, у першому з них інновації вперше трактуються як специфічна форма інвестицій, що включає випуск і розповсюдження принципово нової техніки, технології, прогресивні міжгалузеві структурні зрушення, реалізацію довгострокових науково-технічних програм, фінансування фундаментальних досліджень для забезпечення якісних змін у виробничих засобах, розробку і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного стану виробництва.

У Законі України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» визначаються правові та економічні засади запровадження і функціонування спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності в технологічних парках України.

Важливе значення у регулюванні інноваційної діяльності та переходу економіки країни на інноваційну модель розвитку має Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку наукоємних технологій», який ґрунтується на впровадженні загальнодержавної комплексної програми розвитку високих наукоємних технологій [9].

Державне регулювання інноваційної діяльності у сфері трансферу технологій визначено у Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», який визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України.

Характеризуючи другу групу законодавчих актів, слід мати на увазі, що ці акти відносять до різних галузей законодавства.

Перш за все сюди належать закони та підзаконні нормативно-правові акти, які були прийняті на початку становлення України як незалежної держави. Звичайно, що про-

тягом усього періоду існування і розвитку економіки України ці акти зазнали змін та доповнень.

Правові основи діяльності підприємств у сфері інноваційної діяльності закладено у Законі України «Про власність» та Законі України «Про підприємства в Україні», обидва було прийнято ще 1991 році.

У першому з них визначено рівність усіх форм власності (колективної, приватної, державної), об'єктами права власності яких виступають не лише матеріали і речовинні предмети (підприємства, земля, устаткування, гроші тощо), а також продукти інтелектуальної і творчої праці – здобутки науки і культури, в тому числі відкриття, винаходи, ноу-хау, товарні знаки, промислові зразки та інші результати інтелектуальної праці.

А у другому з названих законів визначено види і організаційно-правові форми підприємства, правила їх утворення, реєстрації та ліквідації, організаційний механізм здійснення ними підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки. Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну й інші види діяльності, якщо це не вступає у протиріччя з антимонопольним законодавством.

Основою антимонопольного законодавства є Закон України «Про захист економічної конкуренції». Цей закон спрямований на розвиток конкурентного підприємництва, обмеження діяльності підприємств-монополістів, створення передумов для демонополізації економіки, запобігання недобросовісної конкуренції.

Важливе значення для розвитку інноваційної діяльності, охорони промислової власності в Україні мають такі закони, як Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» (1993 р.), «Про охорону прав на промислові зразки» (1997 р.), «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» (1997 р.) та ін. Вони регулюють відносини, які пов'язані з реєстрацією, правовою охороною і використанням товарних знаків, знаків обслуговування і найменувань міст походження товарів, а також майнові і особисті немайнові відносини, які виникають у зв'язку із створенням, правовою охороною і використанням винаходів, корисних моделей і промислових зразків.

Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу», прийнятий у 1995 році і доповнений у 1999 році, визначає правові, організаційні і фінансові основи експертної діяльності в науково-технічній сфері, а також загальні основи і принципи регулювання суспільних відносин у галузі організації та проведення наукової та науково-технічної експертизи.

Вказані закони, які регулюють відносини в сфері науково-технічної діяльності, створюють організаційно-правову систему для порушення монополізму в сфері виробництва, науки і техніки і переходу до ринкових відносин.

Державне регулювання інноваційної діяльності у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначено у Законі Украї-

ни «Про зовнішньоекономічну діяльність», за яким до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належить наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша комерційна операція з іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Отже, перші дві групи законів слугують джерелом формування законодавчої бази у сфері регулювання інноваційної діяльності підприємств транспортного машинобудування.

Тому з метою ефективного використання виробничого, науково-технічного та експортного потенціалу вітчизняного автомобілебудування, авіабудування та ракетобудування, суднобудування та залізничного машинобудування, які визначаються як пріоритетні галузі економіки України, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, у тому числі іноземних, а також забезпечення економічних інтересів держави в нарощенні обсягів виробництва українських підприємств за роки незалежності створено законодавчі акти, які безпосередньо регулюють відносини в сфері інноваційної діяльності в галузі транспортного машинобудування і сприяють їх розвитку.

Законодавче регулювання суднобудівної промисловості в Україні здійснюється на основі Закону України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні» [13]. Дія цього закону розпочалася ще в 2000 році, триває досі і спрямована на ефективне використання виробничого, науково-технічного та експортного потенціалу і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного суднобудування, в тому числі малотоннажного, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, зокрема іноземних, зниження витрат на будівництво суден і поповнення обігових коштів суднобудівних підприємств. Названим законом передбачено такі заходи державної підтримки суднобудівної галузі за визначених умов, які скорочують оподатковуваний прибуток, звільняють від сплати податку на землю, мита, оподаткування ПДВ за нульовою ставкою, державна фінансова підтримка суднобудівної галузі, яка визначається Кабінетом Міністрів України, та інше.

Важливе сприяння відродженню суднобудування та відкриття перспектив для підвищення ефективності роботи суднобудівних заводів міста Миколаєва визначено Законом України «Про спеціальну економічну зону Миколаїв», в якому надано ряд пільг суднобудівним підприємствам, що розташовані в цій зоні.

Розв'язання питання щодо спонукання до інноваційної діяльності підприємств автомобільної галузі закладено у законах України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» [11] та «Про розвиток автомобільної промисловості України» і створюють умови переходу галузі на інноваційну модель розвитку [14].

Перший створює умови для залучення інвестицій (у тому числі й іноземних) у вітчизняне автомобілебудування.

Він передбачає надання за певних умов істотних пільг будь-якому інвестору (в тому числі іноземному), який вве-

се інвестицію у грошовій формі, що становить суму в національній валюті, еквіваленту не менше ніж \$150 мільйонів, за офіційним курсом, встановленим Національним банком України на день її внесення до статутного фонду підприємства із виробництва автомобілів і запчастин до них. Таким чином закон створює рівні умови для всіх без винятку фірм для їх виходу на автомобільний ринок України.

Слід зазначити, що корпорація «ДЕО» – єдина іноземна фірма, яка виявила бажання створити спільне підприємство з виробництва легкових автомобілів на базі ВАТ «Авто ЗАЗ», використовуючи такі пільги до 1 січня 2008 року:

- ввізне мито не справляється при ввезенні товарів (включаючи машино-комплекти) на митну територію України, які використовуються для будівництва і виробничої діяльності підприємств по виробництву автомобілів і запасних частин, якщо такі товари не виробляються підприємствами на території України;

- площа землі, що звільняється від оподаткування земельним податком, визначається із розрахунку суми інвестицій у грошовій формі до статутного фонду таких підприємств на 1 га площі землі, яку вони займають, еквівалентній \$400 тисячам;

- звільняються від оподаткування ПДВ операції з ввезення (пересилання) на митну територію України товарів, що використовуються для будівництва і виробничої діяльності підприємств по виробництву автомобілів і запасних частин;

- оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою операції з продажу автомобілів власного виробництва;

- встановлюються такі особливості оподаткування їх прибутку: податковий період вважається звітний податковий рік; валові доходи і валові витрати підлягають індексуванню виходячи з офіційного індексу інфляції за періодом від місяця, наступним за місяцем сплати витрат (отримання доходу) об'єкт оподаткування зменшується на суму коштів, які направляються на погашення кредитів, отриманих для реалізації інвестиційної програми акціонерних товариств реінвестуються підприємством у розвиток власного виробництва, а також на суму нарахованих і сплачених дивідендів, які реінвестуються на ті ж цілі;

- податок на дивіденди не стягується у разі реінвестування їх у розвиток виробництва;

- звільняється від зборів до Державного інноваційного фонду.

Цей закон діє з 17 вересня 1997 року до 1 січня 2008 року.

Слід зазначити, що Законом України «Про списання заборгованості відкритого акціонерного товариства «Авто ЗАЗ», який набрав чинності у 1997 році, створено умови для залучення іноземних інвестицій до вітчизняного автомобілебудування [83].

Другий Закон України – «Про розвиток автомобільної промисловості України» – є не менш важливим для іннова-

ційного розвитку підприємств автомобілебудування, оскільки він спрямований на ефективне використання виробничого, науково-технічного та експортного потенціалу вітчизняного автомобілебудування, яке визначається як пріоритетна галузь України; на створення сприятливих умов для залучення інвестицій, а також на забезпечення економічних інтересів держави в нарощенні обсягів виробництва українських підприємств і приведення національного законодавства у відповідність з вимогами ГАТТ / СОТ та Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським співтовариством та їх державами-членами.

Дія цього закону поширюється виключно на підприємства з виробництва автомобілів, автобусів і комплектуючих виробів до них з інвестицією, які діють відповідно до Закону України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні».

В основі цього закону лежить програма створення виробничих потужностей і робочих місць, яка здійснюється для виробництва автомобілів, мотоциклів та комплектуючих виробів і запасних частин, країною походження яких є Україна, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Законом передбачені вимоги до підприємств з виробництва автомобілів, і особливу увагу заслуговує пункт, де ці підприємства повинні мати міжнародний ідентифікаційний код виробника дорожніх транспортних засобів (WMI), який надано відповідно до вимог ДСТУ 3525-97 (ISO 3779-96), що є кроком у СОТ.

Слід зазначити, що цей закон хоча і зупиняє дію Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні», який надавав пільги підприємствам із іноземними інвестиціями до 2008 року, однак передбачає подальшу роботу підприємств, які отримали інвестиції і зареєстрували інвестиційні програми до кінця 2003 року. Передусім це рішення гідно оцінили українські ЗАЗ і ЛАЗ, які самі почали працювати завдяки залученню прямих іноземних інвестицій.

Крім цього, для створення конкурентоспроможного вітчизняного ринку автомобілів, забезпечення доходів Державного бюджету України від діяльності підприємств автомобілебудування та залучення інвестицій в автомобільну промисловість та регулювання ринку автомобілів в Україні прийнято Закон України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі транспортні засоби» та Закон України «Про внесення змін і доповнень до Законів України щодо тимчасового ввезення транспортних засобів на митну територію України під письмове зобов'язання про зворотне вивезення».

З метою створення сприятливих умов для ефективного використання виробничого, науково-технічного потенціалу та підвищення експортних можливостей вітчизняного літакобудування, модернізації авіаційних підприємств, активізації інвестиційної діяльності, прийнято Закон України «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні», дія якого поширюється на період з 1 січня 2002 року до 1 січня 2007 року [12].

Згідно з законом передбачено визнати літакобудування пріоритетною галуззю економіки України і віднести науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи по створенню нової авіаційної техніки до категорії критичних технологій.

У положеннях цього закону викладено ряд заходів щодо державної підтримки літакобудівної промисловості, а саме суми авансованих платежів та попередньої оплати за контрактами підприємств літакобудівної промисловості, отримані від замовників продукції, зараховуються на окремі рахунки цих підприємств та використовують лише за цільовим призначенням відповідно до контрактних зобов'язань зазначених підприємств; підприємства на п'ять років звільняються від сплати ввізного мита за ввезення на митну територію України матеріалів, комплектуючих виробів і обладнання, що використовуються для потреб розробки та виробництва авіаційної техніки; підприємства на п'ять років звільняються від сплати податку на землю; підприємства на п'ять років звільняються від оподаткування операцій із ввезення на митну територію України матеріалів, комплектуючих виробів і обладнання, що використовуються для потреб розробки та виробництва продукції авіаційної промисловості; операції з продажу продукції, яка вироблена підприємствами літакобудівників за кошти державного бюджету, оподатковується ПДВ за нульовою ставкою.

Розглядаючи відповідні законодавчі акти і їх зміни та доповнення, Україна, поза всякими сумнівами, мусить рухатися обраним нею стратегічним курсом на інтеграцію в СОТ і європейське співтовариство. До того ж, адаптуючи чинні закони до міжнародних норм, необхідно зберегти сьогоднішні умови діяльності для тих підприємств, що вже одержали іноземні інвестиції і реалізують довгострокові інвестиційні програми (це, зокрема, Запорізький автомобільний завод і Львівський автобусний завод).

Висновки

Враховуючи сказане вище, одним із ключових положень законодавства, що регулює підприємства транспортного машинобудування, мають стати критерії, за якими визначається країна походження транспортного засобу і комплектуючих виробів, — це одночасно і ефективний метод стимулювання виробництва, і основна умова для отримання податкових субсидій, яка не суперечить світовим стандартам. І другим важливим критерієм є довести Україною спроможність у роботі з іноземними інвестиціями, вміння виконувати взяті на себе зобов'язання із захисту іноземних інвестицій. Адже не варто пояснювати, наскільки важливо для національної економіки зберегти здоровий інвестиційний клімат і збільшити фінансові потоки у транспортне машинобудування.

Поряд із цим сьогодні є ще одна проблема, вирішення якої стоїть перед законодавством України, — знайти оптимальне співвідношення між обсягом преференцій, наданих автовиробникам в Україні, і заходами для захисту внутріш-

нього ринку, тобто ввізного мита на імпорту товарів транспортного машинобудування. При вирішенні цього питання уряд і парламент мають визначитися, кого вони підтримують – внутрішнього виробника чи іноземного. Важливо розуміти, що відповідь на це питання лежить в основі державної політики, спрямованої на розвиток в Україні транспортного машинобудування, яка мала б ґрунтуватися на підтримці власного виробника, незалежно від того, організоване це виробництво українською чи іноземною компанією, що прийшла в Україну. А якщо державну підтримку галузі буде сконцентровано навколо компаній-імпортерів, Україна ризикує втратити власне виробництво і фактично вийти з категорії країн – виробників автомобілів.

Насамкінець хочеться наголосити, що виконання переліченої групи законів, які в прямому значенні сприяють переходу транспортного машинобудування на інноваційний шлях розвитку, дозволить Україні відчутно наростити обсяги виробництва й експортного потенціалу високотехнологічної продукції галузі; залучити для її розвитку внутрішніх і зовнішніх інвесторів; підвищити конкурентоспроможність вітчизняного транспортного машинобудування; зберегти й ефективно використовувати виробничий, науково-технічний та експортний потенціал вітчизняного машинобудування; за рахунок одержаних пільг суттєво покращити фінансовий стан підприємств транспортного машинобудування та соціальні умови в трудових колективах.

Література

1. Конституція України. – Відомості Верховної Ради, 28.06. 1996 р.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» // Урядовий кур'єр. – 2001, 15 серпня.

3. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 4 липня 2002 р. // Голос України. – 2002, 9 серпня.

4. Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності», 13 грудня 1991 року. – №1977-XII, ВВР, 1992 ст. 12.

5. Закон України «Про науково-технічну інформацію» // ВВР. – 1991.

6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» // ВВР. – 1997.

7. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.06.2001 р. №2623-III, /// Відомості Верховної Ради України, №48 2001, 30 листопада. – Ст. 253.

8. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» №433-IV від 16.01. 2003 р. // ВВР. – 2003. – №13.

9. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку наукоємних технологій» №1676-IV від 9.04.2004 р. // Урядовий кур'єр. – 2004. – 7 травня.

10. Закон України «Про державні цільові програми» // ВВР. – 2004. – №25.

11. Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів в Україні» із змінами, внесеними згідно із законами України, введені в 2002 році // ВВР. – 1997. – №47.

12. Закон України «Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні» // Урядовий кур'єр. – 2001. – 15 серпня.

13. Закон України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні» зі змінами, внесеними згідно з законами України в 2002–2003 рр. // Голос України. 1999. 30 грудня.

14. Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості України» // ВВР. – 2005.

В.В. ЖИГІНАС,
Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Джерела інвестиційних ресурсів структурної перебудови

Розглядаються основні джерела інвестиційних ресурсів та шляхи їх мобілізації для фінансування структурних перетворень української економіки. Наведено класифікацію джерел інвестиційних ресурсів, показано аномалії та перешкоди їх залучення до інвестиційного процесу. Встановлено, що іноземні інвестиції в умовах перехідної економіки можуть слугувати доповненням до внутрішніх інвестиційних ресурсів, але вони не можуть відіграти роль головного важеля структурних змін. Обґрунтовано пропозиції по активізації та державному регулюванню інвестиційної діяльності в Україні.

Постановка проблеми. У сучасних умовах найважливішим засобом для здійснення структурних зрушень в народному господарстві та забезпечення його технічного прогресу є інвестиційні ресурси. Трансформуючись в елементи реального капіталу, інвестиції формують матеріальну основу суспільного виробництва, створюють реальні передумови для розширеного відтворення та структурного оновлення економіки. Як показує досвід окремих постсоціалістичних країн, зокрема Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини, активізація та результативність економічних та структурних реформ безпосередньо залежить від обґрунтованості пріоритетів та джерел їх фінансового забезпечення. Таким чином, важливим

теоретичним та практичним аспектом структурного реформування трансформаційної економіки України є дослідження основних джерел інвестиційних ресурсів та пошук шляхів їх залучення до інвестиційного процесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Провідна роль інвестицій у здійсненні структурних перетворень визначається багатьма українськими та зарубіжними дослідниками. Вагомий вклад у вивчення та вирішення проблем інвестиційного забезпечення структурних перетворень зробили О. Алимов, В. Гончаров, А. Даниленко, С. Захарін, О. Коломойцев, І. Крючкова, Л. Кузнецова, А. Навроцький, С. Онишко, В. Просяник, В. Трегобчук [1, 2, 4, 6, 7, 16, 23] та ін. Незважаючи на достатню кількість досліджень з цієї тематики, проблема інвестування структурних змін в умовах перехідної економіки України залишається до кінця не розробленою, а багато її аспектів є дискусійними та потребують подальшого вивчення.

Метою даної статті є дослідження джерел інвестиційних ресурсів, які можуть використовуватися для фінансування структурних перетворень вітчизняної економіки. Відповідно до поставленої мети в ході подальшого дослідження автором ставиться завдання проаналізувати основні джерела інвестиційних ресурсів на макроекономічному рівні дослідження, оцінити їх потенційні масштаби та розробити пропозиції щодо залучення інвестиційних ресурсів для фінансування структурних перетворень економіки України.

Викладення основного матеріалу. За експертними оцінками, мінімальна потреба в інвестиціях для проведення структурної перебудови в Україні становить не менше \$40 млрд., що за сьогоднішнім курсом НБУ становить понад 200 млрд. гривень [1, с. 54]. Однак, на наш погляд, цю цифру занижено на порядок: така сума необхідна тільки для технічної модернізації діючих підприємств. Що ж до масштабної структурної перебудови в поєднанні зі створенням секторів «нової економіки» і прискореним зростанням людського капіталу, то вона вимагає декількох сотень мільярдів доларів. Разом із тим на кінець 2005 року за рахунок усіх джерел фінансування в економіку було інвестовано 93,1 млрд. грн. [2]. Ця цифра не виглядає так переконливо, якщо врахувати, що річна величина вибуття основного капіталу дорівнювала 50,5 млрд. грн., а загальний обсяг інвестицій становив 56,8% від рівня 1990 року [3, с. 205]. З цього випливає, що приріст чистих інвестицій є недостатнім для забезпечення повномасштабних структурних змін.

У науковій літературі досить поширеною є точка зору, що на макроекономічному рівні дослідження основним джерелом інвестицій є заощадження. Відповідно, визначивши джерела заощаджень, тим самим будуть визначені і джерела інвестицій. На думку В.М. Просянка, останніми є такі: доход по праці, доход від власності, трансфертні доходи, прибуток та амортизація [4, с. 24]. Недоліком цієї класифікації є те, що, по-перше, даний підхід враховує лише ті джерела, які створюються (отримуються) фізичними та юридичними особами, які є резидентами країни, та не враховує ресурси, які можуть бути отримані ззовні. По-друге, він не враховує джерела, які формуються за рахунок доходів держави та можуть бути використані безпосередньо на інвестиційні потреби. Ми дотримуємося точки зору, що найбільш повною є класифікація джерел інвестиційних ресурсів, яка враховує як внутрішні (національні), так і зовнішні джерела. До перших належать ті, які формуються за рахунок національних заощаджень: заощадження населення, власні кошти підприємств (прибуток та амортизація), бюджетні кошти, до других – іноземні інвестиції. Економічний зміст зовнішніх джерел інвестицій полягає в тому, що вони, як правило, є результатом заощаджень, здійснених в інших державах, але, оскільки останні надходять в економіку ззовні, їх доцільно виокремити в окрему групу.

В розвинених країнах світу модернізація виробництва в значній мірі фінансується за рахунок особистих заощаджень населення. Інвестиційні заощадження акумулюються понад ті заощадження, які здійснюються на споживчі потреби (поточні заощадження, заощадження на купівлю товарів тривалого використання, заощадження на непередбачений випадок, старість тощо). Високий рівень доходів населення дає змогу виділяти вільні кошти та спрямовувати їх на інвестування шляхом вкладення у різні фінансові активи.

Позитивна макроекономічна динаміка в Україні в останні роки супроводжується зростанням особистих заощаджень населення (табл. 1).

Суттєвий приріст реальних доходів населення в 2004–2006 роках обумовлений масштабним переформуванням структури валового наявного доходу на користь населення шляхом підвищення пенсій, заробітних плат працівникам бюджетної сфери, соціальної допомоги, натуральних трансфертів тощо. Ці процеси значною мірою позитивно вплинули на приріст заощаджень населення, але, як видно з даних табл. 1, інвестиційна динаміка не відповідає динаміці

Таблиця 1. Співвідношення окремих макроекономічних показників, % *

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Заощадження населення, % до ВВП	1,7	6,5	5,5	8,2	9,3	9,0
Заощадження населення, % валових заощаджень	6,5	23,3	19,6	25,8	36,3	–
Споживчі видатки населення, % до ВВП	68,6	68,0	67,6	64,2	69,5	71,3
Інвестиції в основний капітал, % до ВВП	19,7	19,2	20,6	22,5	22,0	23,3
Інвестиції в основний капітал, % до валових заощаджень	77,0	69,1	74,1	70,9	85,5	–

* Розраховано автором за даними [2].

заощаджень. Посилення перерозподільних процесів в економіці, які забезпечили перехід заощаджень від підприємств і держави до населення, не відіграло свою інвестиційну роль (що було особливо в 2005 році, коли інвестиції в основний капітал по відношенню до ВВП зменшилися на 0,5 п.п. порівняно з 2004 роком, а заощадження населення до ВВП збільшилися на 1,1 п.п. за цей же період). Це позначилося на економічній динаміці 2005 року, коли річний приріст реального ВВП становив лише 2,7%. Таки чином, в економіці спостерігається протиріччя між заощадженням і інвестиціями: заощадження населення не конвертуються в інвестиції, а їхній приріст, який здійснюється за рахунок перерозподільних процесів, скорочує інвестиційний потенціал країни. Зрештою це означає, що канал, який має забезпечувати конвертацію заощаджень населення в інвестиції, не спрацьовує через відсутність повноцінних фінансових ринків в Україні, особливо кредитного та фондового.

Основним гравцем на ринку фінансових послуг України є банківські установи, активи яких майже в 9 разів більші за активи небанківських фінансових установ. За даними НБУ, в 2005 та 2006 роках депозитні вклади фізичних осіб в комерційних банках зросли на 31,6 та 51,5 млрд. грн. [5]. Але кредити інвестиційного призначення в останні роки становлять близько восьмої частини від загальних обсягів кредитування, а процентні ставки по довгостроковим кредитам в 2–2,5 раза перевищують ставку рефінансування НБУ. Українським комерційним банкам вигідніше здійснювати короткострокові операції між суб'єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку і таким чином гарантувати собі стабільний прибуток, ніж кредитувати реальний сектор економіки. Внаслідок цього банківські заощадження населення слабо працюють на розширення інвестиційних ресурсів підприємств через канал кредитування, тоді як банківська система характеризується надліквідністю. Внаслідок цього інвестиційний потенціал населення реалізується переважно в новому житловому будівництві. Однак це не компенсує втрат від зниження заощаджень та інвестиційної активності решти секторів народного господарства [6, с. 7].

Безпосереднє інвестування заощаджень населення в цінні папери через канал фондового ринку майже не здійснюється. Фактично фондовий ринок України використовується як приватизаційний, а не інвестиційний механізм [7, с. 104]. Розвиток цього сегмента фінансового ринку гальмує недостатня захищеність прав міноритарних акціонерів, що не дозволяє підтримувати належний рівень капіталізації заощаджень домогосподарств. Стримуючим фактором є дискримінаційне оподаткування доходів фізичних осіб, які обрали об'єктом інвестування цінні папери. Зараз доходи від таких операцій оподатковуються по вищій ставці порівняно з доходами від депозитів [8].

Іншою проблемою є недоступність пересічних громадян то торгівельних систем унаслідок непрозорості фондового ринку. Якщо банківські депозити є доступними для

будь-яких фізичних осіб, то придбати акцію або облігацію звичайній людині проблематично. Річ у тім, що переважна більшість угод на фондовому ринку України здійснюється на нерегульованому ринку, який є непрозорим. За даними ДКЦПФР, обсяг виконаних договорів на організованому ринку в 2005 році становив 16,4 млрд. грн., що становить 4,06% від загального обсягу виконаних торговцями договорів, який у 2005 році становив 403,8 млрд. грн. Слід зазначити, що протягом всього періоду функціонування вітчизняного фондового ринку обсяги торгів на організованому ринку не перевищують 10% від загального обсягу торгів на фондовому ринку України, тобто значна частка (понад 90%) договорів із цінними паперами укладається поза межами організованого ринку [9]. Це позбавляє дрібних акціонерів можливості продавати акції за ринковою ціною, деформує механізми ціноутворення та сприяє утворенню тіньових схем обігу цінних паперів. Домінування нерегульованого обігу цінних паперів не відповідає світовій практиці функціонування фондових ринків, оскільки в усьому світі ринок цінних паперів є найбільш регламентованим, а його перехід до саморегулювання був поступовим зі збереженням активної регулюючої ролі держави.

Важливою практичною проблемою, пов'язаною зі збільшенням інвестиційних ресурсів за рахунок заощаджень домогосподарств, є те, що недостатній рівень капіталізації заощаджень населення в Україні поєднується з низькою їх часткою в структурі валових національних заощаджень. Зокрема, в країнах ЄС заощадження населення становлять близько 50% від валових національних заощаджень, а в Україні – трохи більше 36% [2]. Існує точка зору, що у зв'язку з тривалим періодом розриву між рівнем доходу та прожитковим мінімумом слід прогнозувати заповнення цього розриву. Тому збільшення реальних доходів населення переважно трансформується не в заощадження, а на споживання. Теоретично зростання споживчих витрат населення і відповідно сукупного внутрішнього попиту має позитивно впливати на нарощення інвестиційного потенціалу підприємств і макроекономічну динаміку в цілому. Однак в Україні цей канал теж не спрацьовує належним чином. Потужний стрибок у споживчих витратах 2005–2006 років слабо позначився на результатах діяльності вітчизняних товаровиробників, але суттєво вплинув на товарний імпорт. У 2005 році темпи зростання обсягів промислового виробництва становили 3,1%, у тому числі в харчовій промисловості – 13,7%, а в легкій – лише 0,3% [3, с. 107]. При цьому товарний імпорт в поточних цінах зріс на 24,6%, а імпорт харчових продуктів та виробів легкої промисловості збільшився на 43,3% [10, с. 39–47]. Такі процеси свідчать про те, що вітчизняні товаровиробники поступово витісняються з внутрішнього ринку іноземними конкурентами, що спричиняє відтік фінансових ресурсів за кордон і обмежує інвестиційний потенціал економіки. Внаслідок цього спо-

живчі витрати населення України стають чинниками економічного зростання зарубіжних економік.

Політику зростання доходів не можна вважати першою причиною сповільнення інвестиційної динаміки в Україні. Така політика є необхідною, але недостатньою умовою для збільшення інвестиційних ресурсів за рахунок заощаджень населення. Для цього зростання реальних доходів і перетворення заощаджень населення на інвестиції має поєднуватися із подальшим розвитком фінансових ринків. На нашу думку, першочерговими кроками у напрямі вдосконалення розвитку фінансових ринків та посилення їх інвестиційної спрямованості мають стати: по-перше, перегляд економічних нормативів та запровадження додаткових стимулів для тих комерційних банків, які значну частину свого кредитного портфеля спрямовують на довготермінові інвестиції; по-друге, прийняття необхідних законодавчих актів, спрямованих на захист прав міноритарних акціонерів, та жорсткий контроль держави за їх дотриманням; по-третє, встановлення на певний період пільгового оподаткування доходів, отриманих фізичними особами від операцій з цінними паперами і внаслідок володіння ними; по-четверте, запровадження економічних стимулів для зосередження торгівлі цінними паперами на регульованому ринку; по-п'яте, сприяння розвитку сектору небанківських фінансових устав (інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні компанії, компанії з управління активами тощо), які можуть скласти повноцінну конкуренцію банківському сектору в майбутньому.

Разом із тим трансформація споживчих витрат населення у внутрішній сукупний попит вимагає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників шляхом структурних реформ та активізації імпортозаміщення.

Джерелами інвестиційних ресурсів, за рахунок яких здійснюється самофінансування підприємств, є їх власні кошти. Потенційно ресурси, які можуть бути спрямовані на фінансування інвестицій в основний капітал, формуються за рахунок амортизації та прибутку, який реінвестується.

В останні роки за рахунок власних коштів підприємств здійснюється близько двох третин валових капітальних інвестицій в економіку. Хоча ці джерела є домінуючими, спостерігається неухильна тенденція до зменшення їх частки в структурі усіх джерел інвестицій в основний капітал: якщо протягом 90-х років за рахунок власних коштів фінансува-

лося 70–75% усіх інвестицій, то на кінець 2005 року – лише 57,4% [3, с. 205].

Можливості використання прибутку підприємств як джерела капітальних вкладень визначаються, перш за все, рентабельністю їх діяльності. Остання є вузьким місцем нашої економіки і особливо промисловості: рентабельність операційної діяльності промислових підприємств є низькою і коливалася в останні роки від 2,6% у 2002 році до 5,5% за підсумками 2005 року. Разом із тим маса чистого прибутку і його частка в структурі власних коштів підприємств неухильно зростає (табл. 2).

Особливості податкового законодавства України спонукають підприємства свідомо завищувати свої операційні витрати і таким чином ухилятися від оподаткування (за різними оцінками масштаби тіньового сектора дорівнюють 58–63% офіційного ВВП України) [15, с. 38]. Власне цим, на нашу думку, пояснюється феномен зростання маси прибутку при незначному зростанні, а то й скороченні рівня рентабельності. Дійсно, як показує практика, на формування інвестиційних ресурсів підприємств особливо відчутно впливає податкова політика держави. Більшість розвинених країн світу мають гнучкий та мотиваційний механізм оподаткування. Хоча базову ставку податку на прибуток в Україні було знижено з 30 до 25% (для порівняння: в Японії застосовується податок на прибуток у розмірі 42%, а для малих підприємств – 30%, у Великобританії – відповідно 35 і 29%), але вона «обростає» цілою низкою додаткових податків і платежів (відрахування у різні фонди, ПДВ, акцизи тощо) [16, с. 101]. Приховування від оподаткування знижує офіційний чистий прибуток по економіці і обмежує легальні можливості фінансування інвестицій за рахунок цього джерела.

Негативною тенденцією сучасного економічного розвитку є посилення розриву між прибутковістю окремих видів діяльності. У 2005 році 37,7% усіх прибутків промислових підприємств припадало на два види діяльності – металургію (30,5%) та виробництво електроенергії, газу і води (7,2%), а частка решти знаходилася в межах від 0,6% у легкій промисловості до 10,6% у харчовій промисловості [12, с. 119–120]. Особливу стурбованість викликає скорочення прибутків інвестиційно спрямованих та споживчо орієнтованих видів діяльності. Так, за 2003–2005 роки частка прибутку машинобудування зменшилася з 12,7 до 9,8%, харчової промисловості – з 12,2 до 10,6%, а прибутки лег-

Таблиця 2. Обсяг і структура власних коштів підприємств у 2001–2005 роках*

	2001		2002		2003		2004		2005	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Власні кошти	33909,3	100,0%	26824,1	100,0%	31554,0	100,0%	57339,3	100,0%	81081,5	100,0%
амортизація	21593,9	63,7%	23351,5	87,1%	26721,4	84,7%	29670,3	51,7%	39820,9	49,1%
чистий прибуток	12315,4	36,3%	3472,6	12,9%	4832,6	15,3%	27669,0	48,3%	41260,6	50,9%

* Джерело: [11, с. 127], показники за 2004–2005 роки розраховано за даними: [12, с. 117, 131], [13, с. 89], [14, с. 127].

кої промисловості за розглянутий період зменшилися в 2 рази [12, с. 119–120].

Збільшення інвестиційних ресурсів за рахунок прибутків підприємств вимагає посилення дієвості впливу держави на економіку, перш за все шляхом удосконалення системи оподаткування. Вона має стимулювати, а не стримувати вивільнення інвестиційних ресурсів на потреби розвитку виробництва. Для цього доцільно знизити загальне податкове навантаження до економічно обґрунтованого рівня, який є компромісом між потребами максимального розширення і оновлення виробництва та надходженнями до доходної частини державного бюджету. З метою усунення розриву між прибутковістю окремих видів промислової діяльності прийнятним є запровадження диференційованих ставок податку на прибуток, розмір яких має встановлюватися на певний термін та виходячи з пріоритетності розвитку тієї чи іншої галузі (виду промислової діяльності). Нижчі від середньогалузевих ставок мають застосовуватися для збільшення маси та частки прибутків для інвестиційно спрямованих та споживчо орієнтованих видів діяльності (машинобудування, харчова, легка промисловість).

Важливим джерелом інвестиційних ресурсів є амортизація. В теоретичному аспекті функція амортизаційного фонду – бути джерелом відтворення основних фондів. Використання амортизаційних відрахувань для оновлення основного капіталу є більш ефективним, ніж можливості використання прибутку на ці цілі. Річ у тім, що прибуток може використовуватися на інвестиційні цілі лише за бажанням керівництва або власників підприємства, і будь-яких законів, які зобов'язують спрямовувати частину прибутку на відновлення основних фондів, в Україні не існує. Натомість зміст та призначення амортизації полягає в тому, що її не можна використати на інші потреби, окрім капіталовкладення.

Світова практика показує, що держава може суттєво впливати на процес нагромадження основного капіталу шляхом зміни норм та регламентації методів нарахування амортизації. Під час економічної кризи у США (1970–1975 рр.) велику стабілізуючу роль відіграли зміни в амортизаційній політиці, які базувалися на розширенні масштабів прискореної амортизації. В перші роки запровадження нової амортизаційної політики у США спостерігався справжній інвестиційний бум, коли щорічний приріст інвестицій у порівняльних цінах дорівнював 8–10% [17]. В США на долю амортизації припадає 65–70% усіх валових інвестицій, а абсолютна величина амортизаційних відрахувань не зменшується навіть у періоди циклічних коливань [18, с. 33]. Аналогічний показник для України, за нашими розрахунками, на кінець 2005 року дорівнював 42,8% [3, с. 89]. При цьому зношеність основних фондів у промисловості становить в середньому 50–60%, у важкій індустрії – 70–80%, а понад 40% балансової вартості основних фондів – це об'єкти віком приблизно 25 років [19]. Існуючі темпи оновлення основних фондів не дають можли-

вості призупинити процес їхнього фізичного старіння, не кажучи про моральне. Більшість підприємств поступово вичерпують матеріально-технічний потенціал, створений у попередні роки, а технічний стан основних засобів підтримується переважно шляхом ремонту.

Таким чином, сучасна амортизаційна політика не стимулює суб'єктів господарювання до інвестиційного використання амортизаційних відрахувань і прискореного оновлення виробничої бази. Недоліки чинного законодавства в цій сфері полягають в тому, що, з одного боку, воно встановлює досить жорсткі вимоги щодо нарахування амортизації (застосування методів прискореної амортизації, встановлення норм амортизації для конкретних груп основних фондів тощо), а з іншого – відсутні законодавчі акти, які регламентують використання та передбачають відповідальність за нецільове використання амортизаційних коштів.

Відновлення економічної функції амортизації та підвищення її частки у складі нагромадження основного капіталу вимагає перегляду та вдосконалення низки організаційно-правових аспектів амортизаційної політики.

По-перше, необхідно запровадити порядок нарахування амортизації, який враховує реальний знос основних фондів. Норми амортизації мають бути гнучко прив'язані до реального терміну експлуатації обладнання. Останній має визначатися як компроміс між потенційною (фізичною) довговічністю та тим терміном, який диктується НТП (моральний знос).

По-друге, слід застосовувати методи нарахування амортизації залежно від особливостей експлуатації обладнання. Прискорена амортизація має застосовуватися до обладнання, придбання якого здійснювалося для виконання певних замовлень або проектів. Строк експлуатації таких фондів визначається «життєвим циклом» продукції, створеної за їх участі. Термін експлуатації універсального обладнання з високим ступенем гнучкості може тривати до повного фізичного зносу. Тому застосовувати прискорену амортизацію до такого обладнання є недоцільним.

По-третє, нинішня ситуація вимагає прийняття відповідних законодавчих актів, які регламентують створення і цільове використання коштів амортизаційного фонду підприємств. Слід передбачити санкції за нецільове використання амортизаційних відрахувань у вигляді оподаткування таких сум на рівні базової ставки податку на прибуток.

По-четверте, доцільно розширити права підприємств щодо вибору конкретних методів і норм нарахування амортизації. Високорентабельним підприємствам більш вигідно нарахувувати амортизацію по максимально можливим нормам, тоді як для менш рентабельних доцільно застосовувати знижені норми прискореної амортизації, а для низькорентабельних і збиткових – прискорену амортизацію застосовувати недоцільно (у цьому випадку може застосовуватися метод лінійного нарахування).

Серед усіх джерел інвестиційних ресурсів особлива роль належить бюджетним коштам. Державні капіталовкладення

є найбільш ефективним різновидом бюджетних витрат у розвинених країнах. Їхня мета полягає у створенні імпульсів для економічної активності, поживленні кон'юнктури, дає сигнал для приватних інвесторів. Вони виконують функцію своєрідного каталізатора, завдяки якому збільшується обсяг залучених коштів в інвестиційну сферу та посилюється їхній вплив на розвиток економіки. Саме державні капітальні витрати були домінуючими в ході важливих структурних перетворень економіки США, Китаю та деяких країн Південно-Східної Азії. Наприклад, у США в період кардинальної структурної перебудови (1970–1980 рр.) державні капітальні вкладення в окремі галузі становили від 10 до 40% усіх видатків федерального бюджету [20, с. 142]. У розвинених країнах до цього часу бюджетні кошти залишаються найважливішим та найдієвішим інструментом структурної політики.

Для економіки України в порівнянні з розвиненими країнами світу характерним є досить низький обсяг видатків на підтримку реального сектора економіки. Наприклад, у 2006 році їх обсяг становив лише 3,8% ВВП цього року [21]. У цілому інвестиційні видатки зведеного бюджету (табл. 3) свідчать про поступове зменшення частки державних інвестицій в основний капітал по відношенню до їх загального обсягу. За період з 1997 по 2006 рік вони зменшилися на 2.1 п.п. Частка державних інвестицій по відношенню до ВВП теж є невисокою, хоча й спостерігається тенденція до її поступового зростання.

Зменшення обсягів державних витрат на розвиток економіки спричинене помилковим підходом до вирішення проблем капітальних вкладень переважно за рахунок власних коштів підприємств. Його подальше дотримання призведе до стихійного оновлення капіталу та посилить структурні перекося.

Інша проблема полягає в тому, що видаткова частина Державного бюджету України є відособленою від завдань стратегічного розвитку економіки. Ті галузі народного господарства, які фактично користуються фінансовою підтримкою держави, часто суперечать пріоритетам соціально-економічного розвитку, визначених в офіційних документах уряду та інших органів державної влади. Найчастіше пріоритетне фінансування мають два види діяльності: паливно-енергетичний комплекс та сільське господарство. Зокрема, на них було спрямовано 7,7% (8,6 млрд. грн.) усіх витрат державного бюджету 2005 року та 8,5% (11,7 млрд. грн.) витрат бюджету 2006 року [22]. У провідних

країнах переважають зовсім інші тенденції. Там перевага у прямій державній фінансовій підтримці надається галузям обробної промисловості, сектору послуг, а не сировинним галузям, як це відбувається в Україні. Поряд із цим галузі, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності нашої економіки та належать до вищих технологічних укладів, не користуються реальною бюджетною підтримкою. Тому в умовах обмежених фінансових ресурсів держави її бюджетні витрати не сприяють прогресивним структурним зрушенням, а тому мають низьку ефективність.

Суттєвим недоліком бюджету України і його інвестиційної складової є те, що капітальні витрати плануються разом із поточними в межах річного бюджету. Такий підхід не дозволяє належним чином планувати виділення коштів на інвестиційні проекти та обмежує можливості контролю за їх використанням. Тому великі інвестиційні проекти з тривалим періодом реалізації, участь в яких бере держава, не отримують належного і стабільного фінансування.

Планування капітальних видатків відрізняється від поточних, для яких характерна щорічна повторювальність бюджетних процедур. У зв'язку з цим дослідниками вже тривалий час обговорюється доцільність фінансування капітальних видатків на основі бюджету розвитку, який виокремлюється з консолідованого бюджету згідно із Законом України «Про бюджетну систему» [11].

Принциповим аспектом, пов'язаним із фінансуванням інвестиційних потреб економіки за рахунок коштів бюджету розвитку, має стати зміна пріоритетів державної підтримки окремих виробництв. Визначальним критерієм щодо вибору пріоритетів державного фінансування має стати рівень технологічного укладу. Відповідно до цього виробництва, які належать до вищих технологічних укладів, потребують першочергової державної підтримки, в тому числі за рахунок скорочення фінансування підприємств, які належать до нижчих технологічних укладів [23].

Незважаючи на незначні масштаби державних капітальних інвестицій, потенційні можливості для їх нарощення все ж існують. Особливість використання бюджетних коштів в Україні полягає в тому, що найбільший приріст видатків, як правило, спостерігається в кінці року. У зв'язку з тим, що виконання бюджету здійснюється без можливості перенесення невикористаних коштів на наступний рік, головні розпорядники цих коштів намагаються здійснити максимальні видатки до кінця року. Це пов'язано з тим, що фактичний обсяг ви-

Таблиця 3. Фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок коштів зведеного бюджету України

Інвестиції	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Інвестиції в основний капітал за рахунок зведеного бюджету, млн. грн.	1479	2185	3081	3228	5665	11489	8992	12292
Інвестиції в основний капітал за рахунок зведеного бюджету, % до валових інвестицій в основний капітал	11,9	9,2	9,5	8,7	11,1	15,2	9,7	9,8
Інвестиції в основний капітал за рахунок зведеного бюджету, % до ВВП	1,58	1,29	1,52	1,45	2,14	3,33	2,04	2,29

Джерело: розраховано автором за даними [3, с. 205] [2].

датків є одним із критеріїв визначення видатків на наступні роки. Зазначене є свідченням як загальної неефективності витрачання коштів, так і прорахунків у системі планування бюджетних видатків. Останнє полягає в тому, що при плануванні видатків на наступний рік не проводиться аналіз ефективності здійснених витрат за минулі роки, а враховується лише рівень виконання плану (зіставляються планові і фактичні витрати). Тому перевага віддається кількісним, а не якісним показникам, що обумовлює низьку ефективність витрачання коштів державного бюджету і спонукає розпорядників коштів свідомо завищувати потреби у видатках. Для прикладу наведемо дані виконання видаткової частини державного бюджету за 2006 рік, коли в грудні цього року загальні видатки порівняно з листопадом збільшилися у 1,8 раза та становили 27660,9 млн. грн. [22]. Очевидно, що особливості потреби у цих коштах не було і за інших умов вони могли бути використані більш ефективно. Тому необхідно, щоб виділення бюджетних коштів було прив'язано до конкретних результатів їх отримувачів, а не до фактичних видатків, понесених раніше. Це дозволить заощадити ті ресурси, які неефективно використовуються на поточне споживання, і дасть змогу спрямувати значну частину вивільнених таким чином коштів на інвестиційні потреби розвитку економіки. На прикладі 2006 року така економія становила б близько 12,3 млрд. грн., що відповідає загальному обсягу інвестицій в основний капітал, здійснених за рахунок коштів зведеного бюджету цього ж року. Тобто, підвищивши ефективність використання коштів державного бюджету, державні капіталовкладення можливо подвоїти.

Формування сучасної структури економіки вимагає мобілізації всіх національних ресурсів. Однак поза увагою не повинні залишатися ті інвестиційні джерела, які перебувають за межами країни і здатні прискорити процеси модернізації її економіки.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у формі кредитів, прямих і портфельних інвестицій. Кредитне фінансування здійснюється міжнародними фінансовими організаціями (МВФ, Світовий банк, ЄБРР) та має конкретне цільове призначення (проведення структурних реформ, формування валютних резервів, підтримка бюджету та проблемних галузей, кредитування малого та середнього бізнесу тощо). Однак у цьому разі держава повинна здійснювати платежі на обслуговування зовнішнього боргу, зростання якого може мати негативні наслідки для економіки країни—рецидива. Основним недоліком портфельних інвестицій є їх переважно спекулятивний характер, оскільки у цьому випадку іноземні інвестори претендують лише на чисті доходи від акцій, облігацій та інших активів. Тому найбільш оптимальним джерелом зовнішнього фінансування структурних перетворень вважаються прямі іноземні інвестиції.

Усупереч очікуваним результатам прямі іноземні інвестиції в Україні поки що не відіграють важливої ролі у фінансуванні структурних змін економіки. Їх загальний обсяг на

1 січня 2007 року становить \$21 186,0 млн., або \$450 на душу населення [2]. Це набагато менше, ніж в інших пост-соціалістичних країнах, які стали на шлях ринкових реформ. Наприклад, ще в 2005 році в Угорщині на одну особу припадало \$6,1 тис. іноземних інвестицій, у Польщі — \$2,4 тис., Латвії — \$2,1 тис., Литві — \$1,8 тис. [24]. За даними Державного комітету статистики України, в загальному обсязі капіталовкладень 2006 року частка прямих іноземних інвестицій становить усього 3,4%, тоді як в країнах Центрально-Східної Європи — близько 15% [25].

У контексті залучення іноземних інвестицій важливе значення має не лише їх обсяг (масштаби), але й якість. Не секрет, що іноземні інвестори здебільшого не зацікавлені фінансувати високотехнологічні виробництва. Стосовно країн із перехідною економікою, та України зокрема, їх цікавлять доступ до сировинних ресурсів, продовження «життєвого циклу» неконкурентоспроможної на світових ринках продукції, дешева робоча сила, доступ до нових ринків збуту, географічне розташування тощо. Тому слід усвідомлювати існування загрози економічній та екологічній безпеці за умов відсутності адекватної політики регулювання іноземних інвестицій із боку приймаючої країни. Саме така ситуація характерна для України. Розподіл іноземних інвестицій за видами економічної діяльності не відповідає пріоритетам структурної перебудови нашої економіки. Іноземних інвесторів переважно цікавлять швидкоокупні види діяльності, які за короткий час можуть забезпечити повернення вкладених капіталів. У загальному обсязі прямих іноземних інвестицій останнім часом домінують оптова торгівля та посередництво (10,7% в 2006 р.), фінансова діяльність (11,4%), операції з нерухомістю (8,4%), металургія та обробка металу (6,6%) [21]. На сьогодні іноземний капітал особливо необхідний у тих сферах економіки України, які визначають її технологічний розвиток та забезпечують виробництво важливих інвестиційних та споживчих товарів (машинобудування, приладобудування, легка промисловість тощо). Однак ці галузі поки що являються аутсайдерами по залученню прямих іноземних інвестицій.

Стратегічні інтереси розвитку економіки України вимагають активного державного регулювання іноземних інвестицій з метою збільшення не лише їх обсягів, але і якісних параметрів. Для цього доцільно запровадити широкую та гнучку систему податкових, митних, кредитних та інших пільг, які можуть бути надані іноземному інвестору в разі дотримання умов, визначених державою. Останні мають тісно кореспондуватися із пріоритетами структурної перебудови та соціально-економічного розвитку економіки (залучення інвестицій у пріоритетні сфери вітчизняної економіки, впровадження сучасних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій, раціональне використання природоресурсної бази, розвиток інфраструктури, закупівля вітчизняних машин та обладнання, створення певної кількості нових робочих місць та ін.). Цілком реально, що

дотримання цього підходу буде сприяти позитивним структурним змінам економіки.

Досвід колишніх постсоціалістичних країн, зокрема Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини та інших, показує, що іноземні інвестиції найбільш активно надходять у ті країни, де вже інтенсивно здійснюється інвестування за рахунок національних ресурсів. Разом із тим іноземні інвестори не зацікавлені у вкладенні коштів у країни, де бракує внутрішніх інвестицій, а іноземний капітал використовується як інструмент економічних реформ. Ця логіка є цілком зрозумілою, адже іноземного інвестора цікавить насамперед прибутковість і захищеність його вкладень. Іноземні інвестиції для економіки України можуть слугувати доповненням до внутрішніх національних ресурсів, однак вони не можуть відіграти роль головного важеля структурних змін. Але за умов економічно обґрунтованого та раціонального використання іноземних інвестицій, навіть у незначних масштабах, вони можуть суттєво підвищити ефективність вітчизняного виробництва та прискорити перебіг структурних реформ.

Висновки

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки та пропозиції:

1. Джерела інвестиційних ресурсів, які можуть бути використані в цілях структурної перебудови, формуються за рахунок внутрішніх національних заощаджень (заощадження населення, прибуток підприємств та амортизація, бюджетні кошти), а також зовнішніх заощаджень, якими є іноземні інвестиції.

2. Заощадження населення України не відіграють суттєвої ролі у збільшенні інвестиційного потенціалу економіки. Їхній обсяг у структурі валових національних заощаджень є набагато нижчим, ніж у розвинених країнах світу. Політика зростання доходів є необхідною, але недостатньою умовою для збільшення інвестиційних ресурсів за рахунок заощаджень населення. Для цього зростання реальних доходів має поєднуватися із подальшим розвитком фінансових ринків, зокрема кредитного та фондового.

3. Збільшення інвестиційних ресурсів за рахунок прибутків потребує удосконалення системи оподаткування. Доцільно знизити загальне податкове навантаження до економічно обґрунтованого рівня, який є компромісом між потребами максимального розширення і оновлення виробництва та надходженнями до доходної частини державного бюджету. З метою усунення розриву між прибутковістю окремих видів промислової діяльності доцільним є запровадження диференційованих ставок податку на прибуток, розмір яких має встановлюватися на певний термін та виходячи з пріоритетності розвитку тієї чи іншої галузі.

4. У розвинених країнах світу в ході важливих структурних перетворень серед усіх джерел інвестиційних ресурсів домінуючими були бюджетні кошти. Зазначене не відповідає практиці фінансування структурних перетворень перехідної

економіки України, де переважають власні кошти підприємств (прибуток та амортизація), що призводить до стихійного оновлення капіталу та посилює структурні перекоси. Автором доведено, що за рахунок удосконалення механізмів планування бюджетних видатків існує можливість подвоїти державні капіталовкладення.

5. Прямі іноземні інвестиції в Україні поки що не відіграють важливої ролі у фінансуванні структурних змін економіки. Їхній загальний обсяг є набагато меншим, ніж в інших постсоціалістичних країнах, а розподіл за видами економічної діяльності не відповідає структурним пріоритетам. Нинішня ситуація вимагає здійснення адекватної політики регулювання іноземних інвестицій. Заходи відповідної політики мають передбачати широку та гнучку систему пільг, які можуть бути надані іноземному інвесторові у разі дотримання умов, визначених державою. Останні мають тісно кореспондуватися із пріоритетами структурної перебудови та соціально-економічного розвитку.

Література

1. Кузнєцова Л. Структурні зміни у промисловості України // Економіст. – №8. – 2005. – С. 53–60.
2. За матеріалами офіційного інтернет-сайту Державного комітету статистики України – www.ukrstat.gov.ua
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осаулєнка. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.
4. Просяник В.М. Інвестиційні ресурси. – Харків: Гриф, 2001. – 142 с.
5. За матеріалами офіційного інтернет-сайту Національного банку України – www.bank.gov.ua
6. Крючкова І. Анатомія гальмування // Дзеркало тижня. – №46 (574). – 2005. – С. 7.
7. Захарін С.В. Регулювання розвитку інвестиційного ринку // Фінанси України. – 2005. – №7. – С. 98–105.
8. Пропозиції фінансової групи «Автоальянс» щодо покращення функціонування фондового ринку України // www.us.avtoallians.com.ua
9. За матеріалами офіційного інтернет-сайту Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку – www.ssmc.gov.ua
10. Зовнішня торгівля України: Стат. збірник. – К., Держкомстат України, 2006. – 312 с.
11. Алімов О.М., Даниленко А.І., Трегобчук В.М. Та ін. Економічний розвиток України: інституційне та ресурсне забезпечення. – К.: ОІЕ НАН України, 2005. – 540 с.
12. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник (частина I). – К.: Держкомстат України, 2006. – 265 с.
13. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності: Статистичний збірник (частина II). – К.: Держкомстат України, 2006. – 259 с.
14. Основні показники діяльності підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за 2004 рік. – К.: Держкомстат України, 2005. – 241 с.

15. Харазішвілі Ю.М. Тіньова економіка України в розрізі основних видів діяльності // Статистика України. – 2006. – №4. – С. 37–40.
16. Гончаров В.М., Навроцький А.А., Коломійцев О.А. та ін. Інвестиційні ресурси та їх економічне регулювання. – Донецьк: СПД Куренков В.С., 2006. – 270 с.
17. Обновление основного капитала в США. Под ред. Куренкова Ю.В. – М., Прогресс, 1977. – 344 с.
18. Дергачева В. Ресурсный потенциал экономического роста как фактор конкурентоспособности национальной экономики // Економіст. – 2006. – №11. – С. 32–38.
19. Проблеми амортизації: як їх вирішувати? // www.zn.kiev.ua/nn/show/
20. Государственные бюджеты ведущих капиталистических стран. – М., 1997. – 238 с.
21. За матеріалами офіційного інтернет-сайту агентства США з міжнародного розвитку (USAID) – www.mbr-ukr.org
22. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2006 рік // www.mbr-ukr.org
23. Онишко С. Державні фінанси в системі фундаментальних факторів забезпечення нової якості зростання // Економіст. – 2006. – №11. – С. 28–31.
24. Кузнецов К. Як виграти змагання за інвестиції // www.usci.org.ua
25. Гальчинський А. Иностранные инвестиции: проблемы и перспективы // www.zn.ua

Ю.В. КАРАКАЙ,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет

Критерії інноваційності в міжнародних оцінках

У статті викладено результати досліджень та узагальнення проблем, пов'язаних із критеріями інноваційності виробника та галузей економіки в міжнародних оцінках. Сформовані в даному контексті пропозиції будуть сприяти забезпеченню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та галузей економіки на міжнародних ринках.

Постановка проблеми. Теоретичне підґрунтя інноваційності складають теорії економічного розвитку взагалі та ринку інноваційних товарів зокрема. Причому найбільш повно і науково логічно це висвітлено в новітніх економічних теоріях. У контексті дослідження проблем визначення критеріїв інноваційності досить актуальними є теоретичні узагальнення сутності вказаної категорії стосовно переважно інноваційного товару. Оскільки дана категорія має загальнотеоретичне значення, в статті основна увага приділена визначенню інноваційності саме в міжнародних оцінках.

Як відомо, ринкова економіка передбачає в якості основних суб'єктів присутність на ринку найбільш конкурентних з них і найбільш ефективних. Дані ситуація вимагає узагальнення сучасних наукових поглядів на формування інноваційної термінології взагалі з виокремленням її національної специфіки. Саме визначення вказаних проблемних питань є основою для подальших наукових досліджень актуальної наукової і практичної народногосподарської проблеми.

Метою статті є визначення основних критеріальних параметрів інноваційності в міжнародних оцінках.

Викладення основного матеріалу. Проблема інноваційності економіки в цілому і окремих господарюючих суб'єктів, поки що не досить чітко осмислена в Україні, вже давно ста-

ла проблемою номер один в макрорівневій економічній політиці розвинених країн. Уперше явно вона була поставлена в післявоєнній економіці Японії. Потім, коли Японія стала економічно «турбувати» Америку, яка сприяла появі японського «чуда», проблема стала виходити на перший план і в США. Європа пройшла довгий шлях інтеграції насамперед для того, щоб забезпечити собі інноваційність як основу конкурентоспроможності, порівняну із конкурентоспроможністю США.

Слід відзначити, що позиція країни в світовій економіці відображає перш за все позиції своїх виробників як всередині країни, так і за її межами. Можливість країни зайняти гідне місце в глобальній економіці залежить від можливостей її фірм посісти (утримати) гідні місця на товарних та фінансових ринках світу [1]. Тому обґрунтування економічної стратегії країни лежить в площині аналізу, прогнозування та підтримки виробників, які мають конкурентні переваги або ж здатні придбати їх в найближчому майбутньому.

В подальшому наші роздуми концентруються навколо вкрай актуального питання: визначення критеріального апарату щодо рівня інноваційності виробника, сектора економіки (країни).

Передує цим роздумам необхідність осмислення теорії питання, що розглядається. Що може слугувати критерієм інноваційності галузі чи сектора економіки в епоху глобалізації? Класик економічної теорії М. Портер дає на це цілком визначену відповідь: «...успіх у міжнародній конкуренції визначають не стільки самі фактори /виробництва/, скільки те, де і наскільки продуктивно вони застосовуються» [2].

Проблема інноваційності дійсно тісно пов'язана із проблемою продуктивності, ефективності господарської діяль-

ності, оскільки саме зростання ефективності є запорукою конкурентоспроможності товарів, грошей, які є основним матеріальним результатом цієї діяльності, і фірм, які виступають її суб'єктами і отримувачами її вартісного еквіваленту. Не можна не розділити думку М. Портера про те, що висока конкурентоспроможність – не обов'язково наслідок наявності у підприємства високих технологій (як це дуже часто підкреслюється багатьма дослідниками проблеми): «Прибутковість галузі не залежить від того, що представляє собою її продукт, чи є він результатом високої чи низької технології... Деякі цілком звичні галузі, такі як торгівля зерном чи виробництво штемпелювальних машин для пошти, є виключно дохідними. Одночасно деякі більш престижні, високотехнологічні галузі, наприклад виробництво персональних комп'ютерів і кабельного телебачення, не прибуткові для багатьох фірм цих галузей» [2]. К.Л. Рожков пов'язує рівень інноваційності підприємства із характеристиками відтворювального циклу, в який воно включено, і виокремлює декілька рівнів конкурентних переваг фірм, утворюваних країнами, які розрізняються якісно [3]. Дана типологія інноваційних переваг є цікавою не тільки тим, що вона розширює вже традиційну портерівську класифікацію, але й тим, що дозволяє аналізувати конкурентоспроможність фірм за характером виконуваної ними господарської політики, за їх поведінкою на ринках. Це особливо важливо в умовах збереження комерційної таємниці, коли інформація про найбільш конкурентоспроможні фірми є закритою.

Зробимо короткий екскурс у міжнародну практику використання критеріїв оцінки інноваційних переваг, зокрема ту, яку проводять фірми США. Наш аналіз дозволив виділити такі основні критерії:

- посилення технологічних переваг;
- нарощування інноваційних переваг;
- розвиток переваг, які виникають у процесі глобалізації.

Слід відзначити, що інноваційні переваги великого виробництва все ще залишаються базовими і домінуючими в американській економіці, незважаючи на активізацію постіндустріальних тенденцій в 70–80-ті і особливо в 90-ті роки XX століття (в умовах глобалізації світової економіки).

Безумовно, підвищення рівня технологій за рахунок переходу від експлуатації ресурсних переваг до експлуатації технологічних був найбільш характерним для галузей первісного (добуваючого) сектора американської економіки і галузей, які виробляють продукцію з відносно низькою часткою добавленої вартості.

Так, вугледобувні компанії роблять ставку на підвищення продуктивності праці, поліпшення технологій видобутку і економію за рахунок масштабу видобутку, скорочуючи тим самим вартість видобутку вугілля. Починаючи з 1970 року кількість шахтарів скорочувалася на 2,1% на рік, а частка заробітної плати в собівартості скоротилася з 31 до 17%, до 2020 року прогнозується подальше падіння – до 15% [4].

Важливою тенденцією останніх років стала вертикальна інтеграція виробництва. Так, великі компанії, зайняті виробництвом м'яса, зерна та соєвих бобів, об'єднуються з компаніями, які займаються переробкою м'яса. Перероблений продукт має набагато більшу вартість, ніж сировина, тому компанії отримують можливість більш інтенсивно вкладати кошти в стадії виробництва, які не мають такої високої рентабельності. Таким чином, технологічний розвиток галузей, який за своєю сутністю базується на ресурсних перевагах, є досить дієвим засобом участі в міжнародній конкуренції.

Однак проблема підтримки інноваційної технології виробництва досить актуальна не тільки в первинному, а й у вторинному секторі [5]. Так, в автомобільному секторі також відбувалося зниження виробничих витрат у результаті загострення конкуренції. Проявом даної політики є злиття й поглинання. Наведемо тільки декілька прикладів останніх часів: поглинення «Фордом» японського виробника «Мазда», англійських «Астон Мартіні» і «Ягуара» (як наслідок – вихід на ринки елітних спортивних і представницьких автомобілів найвищої цінової категорії); об'єднання «Крайслера» з «Даймлер Бенц», у результаті чого утворився автогігант «Даймлер–Крайслер».

В американській мікроелектроніці також спостерігаються процеси нарощування технологічних переваг. У даному випадку ми маємо справу із галуззю американської економіки, значна частина активів якої винесена в країни з дешевою робочою силою. Дуже гострою ціновою конкуренцією характеризується ринок комп'ютерного обладнання. Ключовий фактор, який дозволяє фірмам активно експлуатувати технологічні інноваційні переваги, – короткий життєвий цикл програмного забезпечення в порівнянні із вартістю розробки і виробництва нової технології. Навіть в галузях, які традиційно вважаються наукоємними, спостерігається тенденція до посилення технологічних переваг, зниження витрат.

І якщо в процесах злиття і поглинання, основною причиною яких є скорочення витрат через розширення економії на масштабах виробництва, можна досить чітко виділити змішані інноваційно-технологічні переваги, то зміни в структурі компанії, викликані необхідністю підвищення якості продукції, структури збуту, можна із впевненістю віднести до чисто інноваційних.

Найбільш відчутним проявом нарощування інноваційних переваг є збільшення витрат фірми на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи. Лідируюче місце за витратами на дослідження і розробки посідають США. Для того щоб утримувати переваги в даному виді діяльності, компанії повинні постійно виходити на ринок із ультрановими продуктами. Інвестування в дослідження і розробку нових продуктів є необхідністю для індустрії, де життєвий цикл продукту становить не більше 18 місяців.

Особливо слід відзначити орієнтацію американської мікроелектроніки одночасно на внутрішній і зовнішній ринки. Це дещо парадоксальне явище чітко пояснив М. Портер на

засадах аналізу зв'язків галузі зі сполученими галузями, який він назвав кластерним аналізом [1]. Значна частка обсягу продажів мікроелектроніки припадає на комп'ютерні фірми. В свою чергу, ринок комп'ютерного «заліза» тісно пов'язаний із ринком програмного забезпечення, а також ринком інформаційних продуктів, що обертаються в глобальних мережах.

«Інтернетизація» світового інформаційного простору різко збільшила мобільність інформаційних ресурсів, і без того одних із найбільш мобільних в світовій економіці. Фактично мова в даному випадку йде про стирання кордонів між внутрішнім і зовнішнім інформаційними ринками країни.

Інноваційний розвиток притаманний і галузям, які не відносяться до наукоємних. Так, верстатобудівники США мають вигоду в якості верстатів, але програють в ціні за рахунок значних витрат. Галузь характеризується значною глобальною конкуренцією. Її проявом, зокрема, є перенесення із розвинених країн в такі, що розвиваються, частки виробничих і збутових операцій (будівництво заводів, мереж з продажу і сервіс-центрів в таких країнах, як Китай, Індонезія, Індія, Бразилія). Причому характерно, що така політика не була внутрішньо притаманна даній галузі. Вказані процеси стали наслідком глобалізації автомобільної промисловості США — основного споживача продукції верстатобудування. Підвищення рівня міжнародної присутності американських автовиробників зумовило таку ж тенденцію для виробників верстатів. Таким чином кластерний аналіз можна використовувати і в даному випадку.

Інноваційна хвиля із автомобільної промисловості й інших значних споживачів продукції верстатобудування спонукала інтенсивне технологічне удосконалення виробничого процесу в таких напрямках:

- використання сучасних інформаційних технологій при виробництві верстатів;
- використання лазерів у процесі виробництва, випуск верстатів із програмним управлінням, здатних швидко адаптуватися до зміни технології випуску продукції виробниками;
- їх оснащення електронними вимірювальними і контрольними приладами;
- випуск верстатів, здатних оброблювати нетрадиційні матеріали — метали та полімери, наприклад нейлон і пластик.

Інноваційні конкурентні переваги самої автомобільної промисловості між тим проявляються перш за все в чіткому позиціонуванні на світовому ринку. Період виробництва однієї моделі автомобіля (час від запуску у виробництво до зняття з виробництва) в американських фірм у порівнянні із азійськими більше — 8–10 років проти чотирьох–п'яти років. Можна вважати, що це є елементом політики фірм даного сектору. Азійські автомобілі більше приваблюють новизною, американські — надійністю. Незважаючи на те, що американці в даному випадку працюють на збільшення життєвого циклу своєї продукції, їхня діяльність цілком інно-

ваційна, оскільки надійність, як і оригінальний дизайн, — характеристики її якості.

Таким чином, можна вважати, що результати з'єднань в автомобільній галузі визивають не тільки зниження витрат у результаті збільшення масштабів виробництва, але й придбання нематеріальних активів фірми, яку поглинають (отримання доступу до нематеріальних активів нового компаньйона), що дозволяє створити додаткові інноваційні переваги.

В останні роки галузь знаходиться під значним впливом інтеграційних процесів. У розрізі даної галузі їх можна відстежити в перенесенні частки виробничих потужностей із США в інші країни (країни НАФТА, азійські й латиноамериканські країни). Важко знайти хоча б один автомобіль, виробництво якого було б пов'язано тільки з однією країною. Глобалізація автомобільного бізнесу між тим проходить за звичною схемою, згідно з якою розподіляються технологічні й інноваційні переваги між різними учасниками інтеграції: в США залишаються переважно наукоємні виробництва, а весь стратегічний блок, трудомісткі виробництва виносяться за кордон.

Значної ефективності набуває й текстильне виробництво спробами реструктуризації та реорганізації, яка в багатьох випадках веде до скорочення чисельності зайнятих чи, як у верстатобудуванні, до переносу виробництва за кордон. Перший варіант реструктуризації — нарощування технологічних переваг у чистому вигляді. Другий варіант — таке ж прозоре збільшення інноваційної конкурентоспроможності. Частка виробництв, які не потребують від працівників високої кваліфікації, перенесена в країни НАФТА і Латинської Америки, а капітало- та наукоємні операції виконуються в США (розробка нових видів продукції, маркетинг).

Однак слід мати на увазі, що не будь-яке винесення виробництва за кордон є проявом інноваційної політики фірм [6]. Схожі із текстильною галуззю явища відбувалися у взуттєвій і шкіряній промисловості. Виробництво взуття — вкрай трудомісткий процес. Тому американські виробники активно переносять виробничі потужності в країни з більш дешевою робочою силою. Але на відміну від текстильної галузі, яка диференціює розміщення технологічних процесів, взуттєва схильна до загального скорочення виробництва, в тому числі експорту. Таким чином, у даному випадку мова йде або про втрату конкурентоспроможності взагалі, або про збереження її на рівні так званого руху багатства, коли резиденти країни зберігають контроль за капіталом, що виведений за кордон.

Значна кількість з'єднань, як і у багатьох інших галузях промисловості, спостерігається у виробництві електроенергії. Суспільні підприємства формують більш значні з'єднання (групи) для підвищення ефективності і поліпшення доступу на конкурентні ринки. Останнім часом уряд обмежує такі дії, оскільки це обмежує конкуренцію. Окрім укрупнення розмірів, існує тенденція до об'єднання електричних і газових компаній. Це дозволяє формувати пакети із різних енергоносіїв.

Ще однією тенденцією стала диверсифікація бізнесу. Це і покупка енергії, безпека жилих будинків, телекомунікації. Мета компаній — розширення бази роздрібних споживачів, розвиток мережі та брендів шляхом створення нових продуктів.

Звертає на себе увагу, що освоєння нового бізнесу ламає традиційну вертикально інтегровану структуру в галузі. І горизонтальна, і вертикальна інтеграція, по суті, є інструментами впливу на витрати, тому можуть бути віднесені до засобів нарощування технологічних переваг. Диверсифікація ж пов'язана із збільшенням розмаїття продуктів, які вироблюються компаніями, що може свідчити про реалізацію інноваційної ринкової політики.

Ще раз вважаємо за необхідне відзначити, що мова тут йде не просто про наукомісткі галузі, а про галузі низького ступеня переробки вихідної сировини. І в даному випадку, як і в багатьох інших, характер галузі не пов'язаний із типом конкурентних переваг, що експлуатуються.

Висновки

Таким чином, можна стверджувати, що:

- аналіз політики фірм дозволяє оцінювати рівень їх інноваційних переваг;
- технологічні переваги активно використовувалися іноземними виробниками, причому їхнє використання не було пов'язано напряду з галузевою приналежністю виробника;
- виділяється декілька причин, що спонукають іноземні фірми проводити політику технологічного розвитку з метою зниження витрат і цін: загострення цінової конкуренції з нерезидентами в первинному секторі економіки, який має сильні ресурсні (нетехнологічні) переваги; загострення конкуренції на внутрішньому ринку продуктів вторинного сектора США, обумовлене високою ціновою еластичністю попиту; постійне скорочення життєвого циклу продукту в наукомістких галузях, пов'язане як із високою змінністю попиту, так і швидкістю нововведень у виробників; висока цінова еластичність попиту в наукомістких галузях, які виробляють інвестиційні товари;
- у розкладі факторів, які визначають технологічну політику фірм, проступають контури так званого портерівського «ромба»: сили конкуренції «центрального рингу», фактори попиту, вплив держави проявляються в перерахованих випадках підвищення цінової конкуренції фірм.

Утім дуже часто ці фактори діють по-різному. Так, вплив сил попиту змінюється залежно від сектора світового ринку (внутрішній чи міжнародний); характеру товару (низький

чи високий ступінь переробки, споживчий чи інвестиційний); характеру попиту на ринках (низько- чи високоеластичний за цінами); довжини життєвого циклу товару.

Інноваційні переваги активно використовувалися іноземними виробниками, причому їхнє використання не було пов'язано напряду з галузевою приналежністю виробників.

Експлуатація інноваційних конкурентних переваг у чистому вигляді спостерігається у випадках створення нових продуктів і технологій їх виробництва, а не продовження життєвого циклу існуючих продуктів і технологій. Виключення становить підтримка фірмою будь-якої споживчої характеристики відомого продукту на рівні більш високому, ніж у конкурентів, що обновлюють асортимент.

Створення і підсилення ступеня експлуатації інноваційних конкурентних переваг фірмами здійснювалося за допомогою [7]:

- збільшення витрат фірми на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи;
- зосередження науко- і капіталомістких виробництв усередині країни і виносу трудомістких за кордон;
- внутрішньогалузевих злиттів і поглинань з придбанням раніше недоступних нематеріальних активів, які забезпечують інноваційну конкурентоспроможність;
- диверсифікації бізнесу з розширенням номенклатури продуктів і послуг, які випускаються фірмами.

В подальшому ми передбачаємо уточнити і деталізувати систему критеріїв міжнародної конкуренції, проаналізувати методи оцінки рівнів конкурентоспроможності з метою більш точного прогнозування ситуації на світових ринках.

Література

1. Глобалізація і безпека розвитку (О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.). — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. — М.: 2003. — 356 с.
3. Рожков К.Л. Страновая и территориальная логистика. — М.: 2000. — 236 с.
4. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство: Пер. с англ. / Под ред. А.Н. Романова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 239 с.
5. Друкер П. Бизнес и инновации. Пер. с англ. — М.: ООО «ИД Вильямс», 2007. — 432 с.
6. Соколов Д.В. и др. Предпосылки анализа и формирования инновационной политики. — СПб.: ГУЭФ — 2004.
7. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів: Монографія. — К.: КНЕУ, 2005. — 226 с.

Оцінка вартості патенту та її впливу на економічну ефективність інноваційного проекту

У статті розглядається питання оцінки вартості патентів, вирішення якого, в кінцевому підсумку, надасть можливість прийняття раціональних управлінських рішень при здійсненні інноваційної діяльності. Насамперед встановлюються сутнісні особливості патентів, обґрунтовується доцільність застосування методів реальних опціонів для обчислення вартості патентів, а також визначається вплив останньої на економічну ефективність реалізації інноваційних проектів.

Постановка проблеми. Прискорені темпи розвитку національного господарства на сучасному етапі становлення економічних відносин у значній мірі залежать від досягнень науково-технічного прогресу, що закріплюються в правах інтелектуальної власності. Останні відіграють вагомий роль у багатьох сферах господарської діяльності як із правової, так і з економічної точок зору. Зокрема, звертається значна увага на їх вартість через призму як взаємовідносин контрагентів на ринку (купівля-продаж прав інтелектуальної власності), так і збільшення вартості інноваційних проектів.

Питання оцінки вартості прав інтелектуальної власності значно ускладнюється у випадку патентів, оскільки в окремих галузях промисловості науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), а також впровадження їх результатів у виробництво іноді займають багато часу на їх здійснення. Зазначене передбачає потребу в гнучкості прийняття управлінських рішень щодо патентів, а також ймовірність існування початкової технологічної та економічної невизначеності щодо успішності реалізації інноваційних проектів і, відповідно, економічного використання патентів на наукові винаходи і розробки.

За таких умов для оцінки вартості патентів передбачається можливість застосування методів реальних опціонів, оскільки вони є гнучкими в застосуванні і здатні врахувати вище вказані особливості інноваційної діяльності, через що можуть бути більш практичними і корисними в застосуванні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості патентів та укладення ліцензійних угод на їх використання за українських економічних реалій розглядали такі вітчизняні вчені, як Е. Волинець-Руссет, О. Пічкур, В. Трусевич, С. Удовиченко. Тоді як проблемі визначення вартості прав інтелектуальної власності, зокрема патентів, приділялося не так багато уваги. Останнім часом визначене питання розглядалося в розрізі оцінки вартості брендів П. Барвайзом і П. Хігсоном та було розширене на всі немате-

ріальні активи А. Андерсеном. Однак навіть вказані рішення поставленої проблеми базуються на фінансових підрахунках, а не на перспективному встановленні вартості прав інтелектуальної власності.

Мета статті. Стаття спрямована на встановлення характерних особливостей патентів, розгляду існуючих методів оцінки та можливостей використання методів реальних опціонів для обчислення перспективної вартості патенту як чинника збільшення вартості інноваційного проекту.

Викладення основного матеріалу. Пошук оптимального підходу до оцінювання вартості патентів неможливий без виявлення сутності патенту та чинників його цінності з позиції власника. Згідно з Законом України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» «патент – охоронний документ, що засвідчує пріоритет, авторство і право власності на винахід (корисну модель)» [1]. Це відзначає відмінність між об'єктом інтелектуальної власності та правом інтелектуальної власності. Перший не передбачає правового захисту, що може призвести до вільного копіювання винаходу і, відповідно, втрати певної частки економічного ефекту від реалізації інновації через наявність на ринку конкурентної продукції, в якій втілено даний винахід. Право інтелектуальної власності у формі патенту передбачає захист результатів інтелектуальної праці від використання іншими господарюючими суб'єктами, що підвищує цінність патенту на винахід.

Зумовлена правовим захистом цінність патенту (відповідно і його вартість) надає можливість отримання додаткового доходу за рахунок одноосібного використання винаходу, а також отримання прибутку внаслідок продажу патенту чи укладення ліцензійної угоди на право користування винаходом.

Вказане особливо стосується фармацевтичної промисловості, коли наявність патенту на виявлену діючу речовину (хімічну сполуку, що має лікувальний ефект) унеможливорює її легальне відтворення і виготовлення на її основі лікарського препарату з метою подальшого продажу іншими фармацевтичними підприємствами до закінчення терміну дії патенту.

Коли лікарський препарат вперше з'являється на ринку, він володіє тією або іншою формою патентного захисту. В Україні патент видається на 20 років з моменту реєстрації винаходу. Проблема полягає в тому, що винахід (виявлення хімічно активної речовини) нового препарату і його патентування відбуваються задовго до появи препарату на ринку: звичайно на розробку готових ліків йде ще близько десяти років. Тобто період власне комерційного використання па-

тенту становить від двох до десяти років, що дає можливість повернути вкладені в розробку ліків засоби, порівняно короткий. Коли дія патенту закінчується, генерикові компанії пропонують препарат, який, як передбачається, є еквівалентом оригінального. Ціна препарату після закінчення терміну дії патенту різко падає – інколи на 50–70% – залежно від вартості виробництва. Генерикові компанії лише пропонують по суті відомий уже всім препарат за нижчою ціною. За вказаних умов існує потреба в швидкому виведенні ліків на ринок для забезпечення якомога більшого періоду їх продажу ще за дії патентного захисту, що забезпечить отримання більшого додаткового доходу. В останньому існує складність, зумовлена в більшій мірі особливостями процесу науково-дослідної розробки ліків, які мають вагомий вплив на можливість отримання доходів від реалізації інновацій та вартість самого патенту – як умовну вартість, виражену в додаткових надходженнях від одноосібного користування винаходом, так і вартість можливого продажу, коли підприємству недоцільно здійснювати подальші розробку і впровадження у виробництво лікарського препарату.

Отже, вартість патенту перебуває в залежності від особливостей науково-дослідної розробки нових препаратів, тобто залежить від необхідності проходження ряду етапів досліджень:

I. Відкриття і передклінічні дослідження.

II. Клінічні дослідження.

1. Клінічний аналіз фази I.

2. Клінічний аналіз фази II.

3. Клінічний аналіз фази III.

4. Клінічний аналіз фази IV.

III. Реєстраційна процедура та виробництво.

Кожен з них може завершитися невдало, що зведе як економічну ефективність реалізації проекту, так і вартість патенту до нуля. Це передбачає наявність значної технологічної та економічної невизначеності і, відповідно, здійснення поетапних інвестицій та застосування дискретних методів оцінки, тобто можливості визначення потенційних результатів для кожного окремого етапу.

Таким чином, патент – це не тільки одні із початкових інвестиційних витрат, але й можливість отримання додаткових грошових надходжень через певний час за існування умов невизначеності щодо результату та варіантів управлінських дій з боку власника патенту.

Очевидно, що наявність можливих варіантів рішень вимагає їх дослідження, а також встановлення потенційної вартості патенту за кожного з них.

Оцінка вартості патенту необхідна в багатьох випадках, широкий перелік яких наведено С. Удовиченком [2, с. 63]. Серед них, з огляду на мету нашого дослідження, більшу значущість мають отримання можливого додаткового доходу та продаж патенту або ліцензії на використання патенту, оскільки вони сприяють підвищенню економічної ефективності інноваційного проекту. Отримання додаткового доходу

зумовлюється тим, що під час дії патенту існує можливість отримання вищих прибутків, користуючись монопольним правом на випуск певного виду лікарського препарату, оскільки у конкурентів не існує можливості його випуску, тоді, як вище зазначалося, по завершенню дії патенту вартість ліків суттєво падає внаслідок появи генеричних препаратів. Вплив реалізації патенту або ліцензії на право інтелектуальної власності іншим суб'єктам господарської діяльності підвищує економічну ефективність інноваційного проекту за умови, що внаслідок обмежень бюджету на інноваційну діяльність не існує коштів на подальшу реалізацію проекту, і, відповідно, його вартість дорівнює нулю, а за рахунок продажу або ліцензування патенту існує можливість отримати хоча б дохід, що покrije попередні витрати на НДДКР.

Визначення вартості патенту має досить проблематичний характер як через наявність технологічної та економічної невизначеності, зумовленої дискретним характером реалізації інноваційних проектів у фармацевтичній промисловості, так і за потреби у визначенні впливу зовнішніх умов на вартість патенту, інших умов ціноутворення: умов передачі ліцензії на патент, системи оплати вартості патенту тощо. Крім того, відсутній загальноприйнятий метод обчислення з огляду на особливості інноваційної діяльності у фармацевтичній промисловості.

Вирішення поставлених проблем потребує пошуку методу оцінки перспективної вартості патентів, а також детального аналізу ціноутворюючих чинників, що дасть можливість прийняття ефективних управлінських рішень по патентах та інноваційним проектам.

Згідно зі свідченням С. Удовиченка в міжнародній практиці для оцінки вартості патентів широко використовуються лише три методи: затратний, порівняльний та дохідний [2, с. 64]. Вони придатні для фактичного обчислення, тоді як у перспективних розрахунках не дають змоги в повній мірі врахувати майбутні вигоди від реалізації інноваційного проекту за умови наявності патенту. Лише дохідний метод частково передбачає майбутні надходження від патенту і, таким чином, за рахунок цього певне збільшення вартості проекту. Це зумовлює застосування певного елементу прогнозування, але знову ж таки за рахунок ринкових оцінок або затратного методу, тобто визначення середньої ставки платежів за ліцензію і відповідне встановлення величини вартості патенту, якою може бути замінена вартість інноваційного проекту у разі нестачі коштів на подальшу самостійну його реалізацію. В другому випадку встановлення рівня грошових надходжень від схожих інноваційних проектів без патентного захисту згідно з певною ринковою інформацією, внаслідок чого здійснюється порівняння із прогнозними оцінками вартості наявного проекту, що дасть можливість встановити передбачувану вартість патенту.

Отже, їхнє застосування доцільне лише в тих випадках, коли потрібні фактичні розрахунки, наприклад передпродажна вартість патенту або вартість ліцензії. Крім того, дані

методи не враховують ризику, з яким пов'язана реалізація інноваційних проектів, та чинника часу, що істотно впливає на оцінку через тривалий термін використання патенту.

На даний час існує досить багато й інших методів оцінки, що можуть бути використані для перспективних розрахунків, однак не всі вони можуть надати швидкий і достовірний результат, враховуючи такі особливості реалізації інноваційних проектів у фармацевтичній промисловості:

- попереднє планування робіт із метою пониження майбутньої невизначеності;
- потреба в раціональному розподілі бюджету на НДДКР;
- складна багата стадійна процедура реалізації проектів;
- майбутня невизначеність економічної ситуації;
- необоротність поетапних інвестиційних витрат;
- можливість оптимізації інвестицій.

Дисконтні методи, що на даний час широко застосовуються у багатьох сферах оцінювання, набули визнання завдяки їх простоті і гнучкості. Так, наприклад, простота застосування до оцінки вартості патентів полягає в тому, що патент має обмежений термін дії, через що не потрібно оцінювати залишкові грошові потоки поза горизонтом часу.

Утім дані методи наштовхуються на обмеження, закладені в них, які насамперед пов'язані з оцінкою як інноваційних проектів, так і патентів. Вони не досить вірно оцінюють здатність випереджувально реагувати на зміни в майбутній невизначеності, тобто не розглядають можливості зачекати і перевірити початкову стратегію, якщо майбутні події виявляться відмінними від передбачених, чи, щоб одержати наступні можливості від використання патенту, якщо інноваційний проект на даному етапі успішно реалізується.

Існує й інша проблема – патент може давати кілька ймовірних грошових потоків, тоді як дисконтні методи передбачають врахування сукупного грошового потоку, що дисконтується єдиною ставкою дисконту. А це ігнорує той факт, що рівень ризику (що відзначається рівнем технологічного успіху завершення кожного етапу реалізації інноваційного проекту) може коливатися на кожному етапі, що зумовлює застосування щоразу іншої ставки дисконту. Практично це передбачає розподіл оцінки на кілька етапів за використання дисконтних методів.

Використання ж аналізу чутливості чи методів імітаційного моделювання для подолання чинника невизначеності не дасть достовірного результату, оскільки дані методи призначені для визначення впливу окремих чинників на окремий результат, позаяк ними можна передбачити лише ймовірнісний розподіл доходів чи витрат, тоді як ризик буде врахований двічі: в ставці дисконту і кінцевому розподілі ЧДВ.

Додаткове застосування до дисконтних методів методу «дерева рішень» дозволяє врахувати ймовірність технологічного успіху певної фази реалізації фармацевтичного інноваційного проекту, тобто передбачає, що витрати і надходження наступної фази будуть реалізовані лише у випадку успішного проходження попереднього етапу. Предста-

влений аналіз розглядає гнучкість в управлінні патентом, що полягає в можливості зупиняти реалізацію інноваційного проекту у випадку технологічної невдачі і таким чином уникати додаткових збитків чи, у випадку фінансових проблем, покрити інвестиційні витрати за рахунок продажу патенту або надходжень від ліцензії. Тоді як широко застосовуваний метод ЧДВ вказаного аспекту не враховує.

У той же час метод «дерева рішень» має певні недоліки, що обмежують його застосування. Модель, заснована на розширенні показника ЧДВ «деревом рішень», враховує виключно технологічну невизначеність, передбачаючи гнучкість в управлінні патентом за умов успішного чи невдалого завершення певної фази його використання. В свою чергу, гнучкість, залежна від економічних умов, буде зігнорована, тобто не буде врахована можливість негативних економічних змін.

Для вирішення даного питання є можливим застосування аналізу чутливості, який здатен відобразити зміни економічних параметрів під впливом оточуючого середовища, тобто передбачити різні варіанти розвитку подій, вирішуючи цим економічну невизначеність.

Крім того, за застосування вказаної моделі оцінки вартості патенту постає питання пошуку оптимальної ставки дисконтування. В даному випадку дана ставка є залежною від фінансових показників фармацевтичного підприємства, тоді як проект має властиві безпосередньо йому характеристики, які є незалежними від ціни активів, проданих на фінансових ринках. Крім того, ризик проекту, на який коригується ставка дисконтування, не залишається стабільним протягом всього життєвого циклу проекту і має різні значення для кожної окремої фази.

Таким чином, ігнорується залежність ризику проекту від ризику діяльності підприємства і його зміна під впливом оточуючого середовища.

Вирішення даної проблеми можливе лише за допомогою використання для кожного окремого етапу власної ставки дисконтування, що значно ускладнює розрахунки.

На відміну від вказаних методів теорія реальних опціонів є кращим варіантом для вирішення поставленого завдання.

За її використання усувається проблема ставки дисконтування, охоплюється економічна невизначеність, забезпечується як єдина вартість патенту, так і відображення різних варіантів його кінцевої вартості.

В загальному випадку у фармацевтичній галузі будь-який інноваційний проект, і відповідно використання патенту протягом реалізації проекту, може бути розглянутий як складний опціон. На кожному етапі, коли потрібні нові інвестиції і встановлення вартості патенту за реалізації наступних фаз, необхідно вирішити, розпочинати його чи ні. Можливість інвестувати у чергову фазу проекту і перспектива отримання додаткових монопольних надходжень від використання патенту виникає тільки, якщо попередня фаза була технологічно успішною. Якщо приймається рішення

інвестувати, то одержується опціон на реалізацію наступної інвестиційної фази.

Вартість патенту може бути змодельована також і за допомогою інших опціонів: опціону відмови від подальшої реалізації проекту і, відповідно, відмови від використання патенту, опціону на продаж патенту чи ліцензії на патент, а також опціон росту проекту, зумовлений виявленням додаткових терапевтичних властивостей у розроблюваного препарату.

Реалізація інноваційних проектів у фармацевтичній промисловості повністю відповідає сутності європейського складного опціону «кол», що дає можливість визначити вартість патенту подібно до оцінки опціонів даного типу. Модель оцінки реальних опціонів представлено на прикладі європейських, оскільки:

- заборонено законом уводити розроблені ліки на ринок раніше успішного завершення всіх фаз НДДКР;
- виконання поточних фаз досліджень залежить від науково-дослідних результатів попередніх етапів;
- очікуючи введення нового продукту на ринок, підприємство може втратити переваги першовідкривача.

Методи оцінки, що базуються на концепції реальних опціонів, є розширенням моделей ціноутворення фінансових опціонів і передбачають їх використання щодо реальних інвестицій, якими також і є патенти. Однак реальні опціони на відміну від фінансових, які дають їх власнику право на деякі переваги залежно від зміни ціни базового активу, надають право на зміну ходу реалізації проекту. Загалом методи реальних опціонів є шляхом мислення, що допомагає визначити майбутні стратегічні можливості, створені сьогодишніми інвестиціями.

Для обчислення вартості складного опціону патенту може бути використана модель біноміальної решітки, оскільки інвестування проекту має дискретний характер і може бути відображено стрибкоподібним процесом. Для визначення ймовірності настання подій в біноміальній решітці доцільно використати методи недосконалого хеджування [3, 4], оскільки вартість патенту знаходиться також під впливом економічного ризику, що дає можливість припустити, що ринок повний і існує можливість арбітражу. Головна особливість даних методів полягає в тому, що при здійсненні хеджуючої стратегії свідомо допускається можливість виникнення втрат, тоді як безризикові методи нівелюють цей бік реалізації проектів, враховуючи лише можливість зростання вартості патенту.

Завдання розрахунку методом опціонів полягає у визначенні оптимальної структури множини позитивних значень вартості патенту. Останню, для більш наочного відображення, можна відобразити на прикладі біноміального дерева (рис. 1).

Практичне застосування біноміальної решітки в оцінці реальних опціонів вимагає таких кроків:

1. Побудови дерева подій предмету опціону.
2. Побудови дерева подій ціни виконання опціону.

3. Побудови дерева опціону з використанням методу оптимізації.

Фактично це передбачає побудову дерева подій складного опціону (рис. 2).

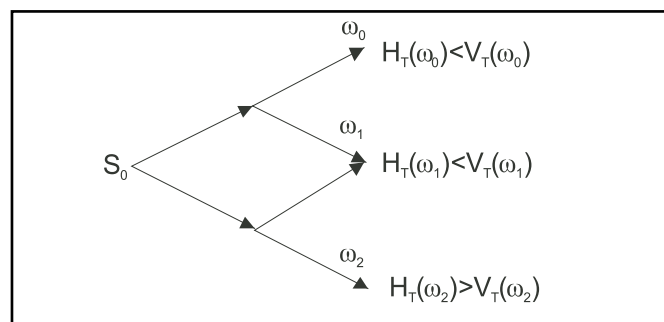


Рисунок 1. Множина успішного використання патенту на прикладі біноміальної решітки

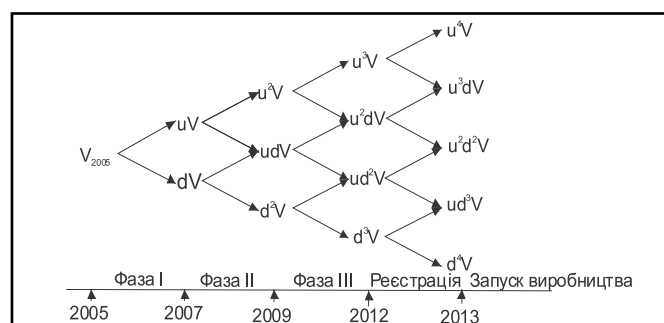


Рисунок 2. Дерево подій складного опціону

Для визначення чинників «вверх» (u) і «вниз» (d) на дереві подій складного опціону припускається, що вартість опціону може бути відображена за допомогою леми Іто:

$$dS_t = \mu \cdot S_t dt + \sigma \cdot S_t W_T^P. \quad (1)$$

Якщо виходити з того, що вартість опціону логарифмічно нормально розподілена, тоді одержимо:

$$\ln S_t = \ln S_0 + \left(\mu - \frac{1}{2} \sigma^2 \right) \cdot T + \sigma W_T^P. \quad (2)$$

З формули (2) виходить, що:

$$d = e^{\left(r - \frac{1}{2} \sigma^2 \right) \Delta t} \quad (3)$$

Причому $\Delta t = \sqrt{\frac{T}{t}}$,

де T – тривалість складного опціону;
 t – кількість періодів.

Дерево складного опціону патенту включає оптимальні рішення, що здійснюються у кожному періоді й у кожному вузлі. Величини в кожному вузлі решітки (рис. 2) є залежними від стану природи (зрушується вверх чи вниз економічною невизначеністю); поетапних інвестицій; ймовірності успіху науково-дослідних робіт (технологічної невизначеності).

Сама вартість патенту, відображена в початковому вузлі решітки, може бути розрахована як поточна вартість очікуваного монопольного прибутку від використання патенту за мінусом суми поточної вартості витрат і вартості опціону відкинути реалізацію проекту (що становить уже здійснені витрати).

Якщо ж на початку певної фази реалізації інноваційного проекту існуватиме проблема фінансування і, як наслідок, можливість прийняття рішення про відмову від інноваційного проекту (його продажу), альтернативно вартість патенту може розглядатися як вартість опціону «кол» на подальше використання патенту чи ціни виконання наступної стадії реалізації інноваційного проекту.

Проте в останньому випадку існуватиме інша проблема оцінки, пов'язана із формуванням ціни продажу патенту або ліцензійної угоди на його використання. Дана проблема достатньо широко була розглянута С. Удовиченком [2], однак доводиться констатувати, що вона потребує подальшого опрацювання. В нашому випадку необхідне вирішення питання врахування в розрахунках впливу таких чинників:

- особливостей прав інтелектуальної власності;
- можливостей отримання прогнозованого прибутку;
- рівня необхідних додаткових витрат;
- врахування власних затрат;
- порядку і видів платежів;
- умов ліцензійної угоди або договору купівлі–продажу тощо.

Отже, оцінку вартості патентів найкраще здійснювати методом реальних опціонів, коли існують ситуації із значною невизначеністю і можливість реагувати на зміни в процесі використання патенту по мірі вирішення невизначеності. Такі можливості існують за високої невизначеності майбутньої ситуації та кількох імовірних варіантів вирішення ситуації, що виникла внаслідок набуття нової інформації.

У певному розумінні за використання даної методики невизначеність розглядається як чинник, який створює можливість, а не спонукає до їх зменшення.

Загалом, метод реальних опціонів може бути підданий критиці за труднощі в обчисленні вартості патенту. Ускладнення виникає, коли наявні декілька опціонів, і в той же час

оцінюється не тільки патент, а й критичні межі, за яких вирішення опціону є оптимальним.

Крім того, А. Пейкс встановив, що монопольні вигоди від використання патенту зменшуються наприкінці життя останнього, оскільки відбувається старіння продукції [5]. Тому вартість опціону має більше значення на ранніх стадіях, через що на початку отримання патенту застосування методу опціонів має більш практичне значення. На початкових життя проекту вагома частка його вартості буде міститися у можливостях вибору (опціонах).

Висновки

Описана в статті модель, в більшій мірі, в загальному відображає механізм зростання вартості інноваційного проекту за існування патентного захисту або за рахунок укладення ліцензійної угоди. Зазначене дає можливість зробити висновок, що застосування методів реальних опціонів до прогнозованої оцінки вартості патентів може стати ґрунтовною основою для прийняття управлінських рішень щодо останніх на основі опису імовірних варіантів розвитку майбутніх подій.

Для забезпечення більш точних розрахунків вартості патенту існує потреба в уточненні методів розрахунку змінних, що впливають на останню; вирішення ряду управлінських питань щодо патентів, що базуються на перспективній оцінці опціонів патенту; методичних засад встановлення вартості патенту.

Література

1. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» // Відомості Верховної Ради. – 1994. – №7.
2. Удовиченко С. Особливості ліцензування прав на об'єкти інтелектуальної власності // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 60–66.
3. Антонов П.Ю. Экономическая эффективность методов несовершенного хеджирования финансовых опционов: Дис. экон. наук: 08.00.10. – М., 2004. – 187 с.
4. Foellmer H., Leukert P. Quantile Hedging // Finance and Statistics. – 1999. – Vol. 3. – P. 251 – 273.
5. Pakes, A. (1985). On patents, R&D and the stock market rate of return // Journal of political economy. – 1985. – №93 (2). – P. 390–409.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Т.А. ГОВОРУШКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Особливості механізму державного регулювання ефективності розвитку малого підприємництва в харчовій промисловості України

Проведено теоретичне дослідження сутності механізму державного регулювання підтримки та розвитку малого підприємництва і визначено його основні складові. Викладено пропозиції щодо особливостей формування механізму впливу держави на ефективність розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України з урахуванням його сучасного стану.

Постановка проблеми. Проведене автором одноосібне дослідження діяльності малих підприємств у харчовій промисловості України дозволяє зробити висновок про наявність ряду проблем, пов'язаних із необхідністю створення прибуткового виробництва, яке було б перспективним, заснованим на досягненнях науково-технічного прогресу, кращого світового досвіду. Результати дослідження відображено у монографії [2]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває пошук та методологічне обґрунтування напрямів і механізмів підвищення ефективності розвитку малих підприємств, які б мали прикладне значення та забезпечили перехід від екстенсивного до сталого інноваційного

розвитку малого підприємництва і галузі у цілому. Відомо, що інноваційний тип розвитку суб'єктів підприємницької діяльності визначає економічну міць країни та її роль у світовому господарстві.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема державного регулювання малого підприємництва в Україні достатньо добре розкрита в роботах З.С. Варналія, К.М. Ляпіної, В. Биковця, Л.І. Дмитріченко та інших відомих учених. Їх погляди та пропозиції стосуються загалом сфери малого підприємництва без виділення галузевих особливостей, властивих малим підприємствам тих чи інших видів економічної діяльності. Встановлено, що фактично недослідженими є питання державного регулювання ефективності малого підприємництва у харчовій промисловості України.

Вагомість обраного напрямку обумовлена ще й тим фактом, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників – це ключова проблема української економіки, від вирішення якої значною мірою залежить подолання кризових явищ та піднесення виробництва. Проблема не

може бути комплексно вирішена в прийнятні терміни за рахунок використання діючих механізмів, для її вирішення потрібне ефективне їх удосконалення.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо особливостей формування механізму державного регулювання розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України, що забезпечить підвищення ефективності функціонування малих підприємств із виробництва харчових продуктів та перероблення сільськогосподарської сировини. Для досягнення поставленої мети використано системно-функціональний метод та метод експертних оцінок.

Викладення основного матеріалу. В тлумачному словнику української мови термін «сталий» пояснюється як той, що не припиняється, не переривається, триває весь час, безперервний [10]. У подальшому під сталим інноваційним розвитком малого підприємництва будемо розуміти безперервний процес якісних змін, що базуються на впровадженні досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і ведуть до зростання продуктивності праці, якості продукції, забезпечують раціональне використання трудових, природно-сировинних ресурсів і стан довкілля, за якого встановлюються обмеження на витрачання природно-сировинних ресурсів і викиди у навколишнє середовище. Таким чином, інноваційний шлях неперервного розвитку є основною умовою досягнення економічної, екологічної і соціальної ефективності малого підприємництва у харчовій промисловості України, його структурного вдосконалення і реалізації конкурентних переваг, що можна тлумачити як результат розвитку.

Але для того, щоб ефективно сприяти сталому розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України, треба пояснити його соціальне значення і економічну потужність, що склалися на сьогодні. Якщо класифікувати мале підприємництво за комплексним критерієм, який поєднує в собі і соціальне значення і економічну потужність, то можна виділити такі прошарки малого підприємництва:

1. Мале підприємництво «проти бідності» – це переважно підприємці – фізичні особи, які займаються на ринках торгівлею, наданням дрібних побутових послуг. Головна особливість цього прошарку полягає в тому, що це самозайняте населення, яке займається підприємництвом задля задоволення своїх життєвих потреб і в переважній більшості не має амбіцій на розширення власної справи.

2. Стабільне мале підприємництво – це переважно підприємства, що займаються як торгівлею, громадським харчуванням та послугами, так і виробництвом. Вони мають відносно невеликі, але стабільні обсяги доходу, певні основні засоби, але найчастіше також на мають амбіцій на значне розширення бізнесу.

3. «Тигри» малого підприємництва – суб'єкти малого підприємництва, обсяги яких відповідають встановленим критеріям, але ці компанії стрімко зростають і мають великі амбіції. Такі підприємства, як правило, шукають та мають

власні ноу-хау, запроваджують найновіші системи управління, у тому числі й якістю продукції, є найкращим плацдармом для інновацій [8].

Не заперечуючи актуальності наведеної класифікації, деякі науковці дотримуються позиції, що підприємці – фізичні особи як прошарок підприємництва взагалі є представниками не малого, а дрібного підприємництва. До цієї категорії належать також власники особистих підсобних господарств населення та селянські (фермерські) господарства, які функціонують на особистій праці власника (як дрібного підприємця) та його сім'ї на засадах індивідуальної діяльності [3].

Але незаперечним є той факт, що різні прошарки малого підприємництва мають різні властивості і різну вагу. На наш погляд та на думку інших науковців [8], ця обставина зумовлює диференційований підхід до формування напрямів підвищення ефективності їх розвитку та відповідних методів реалізації.

Кількісно найбільший прошарок – «підприємництво проти бідності» – має велике соціальне значення, але є найбільш вразливим та чутливим до змін підприємницького середовища. Сьогодні цей прошарок потребує стабільного правового середовища, простих і прозорих правил ведення діяльності.

«Тигри» малого підприємництва є найперспективнішими для економічного розвитку підприємництва, хоча на сьогоднішній день вони займають досить незначну частку в загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності. Цей прошарок потребує сприятливої податкової, регуляторної, інноваційно-інвестиційної політики.

Щодо до другого прошарку (а саме до нього, на наш погляд, відносяться малі підприємства з виробництва харчових продуктів і перероблення сільськогосподарської сировини), то він також потребує стабільних правових правил. Діяльність цих суб'єктів стикається також із більшим обсягом регуляцій. Для малих підприємств харчової промисловості це пов'язано з необхідністю урахування норм законів України «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення» від 24.02.1994 р., «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.97 р. (в редакції закону від 6.09.2005 р.), «Про захист прав споживачів» від 12.05.98 р., «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14.01.2001 р., «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. [4]. Крім того, цей прошарок відчуває брак фінансових ресурсів, що є перешкодою у зростанні, і вимагає розробки вартового уваги фінансового механізму.

Таким чином, на наш погляд, із урахуванням реалій сьогоднішнього дня для забезпечення поступового переходу до сталого інноваційного розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України вартими уваги є механізм державного регулювання.

Загальні засади державного регулювання підприємницької діяльності законодавчо закріплені у ст. 42 Конституції України та в ст. 15 Закону України «Про підприємництво», в

Законі «Про державну підтримку малого підприємництва» в яких, зокрема, передбачено, що держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищає споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності [6].

Взагалі категорія «механізм» трактується як система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності [10]. О. Ковалюк виділяє два підходи, що склалися сьогодні до розуміння поняття «механізм». Перший – це організація, налагодження роботи економіки і фінансів. Другий – це «кермо» зовнішнього впливу держави і підприємства на економіку і суспільство. Аргументами на користь другого підходу цей автор вважає такі:

1. Економіка не може успішно розвиватися без втручання держави.
2. Управління господарством неможливе без відповідного механізму.
3. Без адекватного цілям і завданням механізму не можна вивести національну економіку «на траєкторію сталого розвитку» [7].

Автор роботи [5] вважає, що механізм державного регулювання підприємництва представляє собою сукупність форм, методів і засобів, за допомогою яких державні органи управління, органи місцевої і регіональної влади впливають на підприємницьке зовнішнє середовище з метою отримання бажаних результатів.

На думку Д.Г. Лук'яненка [9], державне регулювання малого бізнесу являє собою створення і забезпечення державою правових, організаційних і економічних умов та стимулів для ефективного і усталеного його розвитку. Сутність державного регулювання полягає у забезпеченні рівних можливостей провадження підприємницької діяльності, мінімізації відмінностей в умовах господарювання малих і великих підприємств. Це означає, що держава не повинна створювати «тепличні», такі, що викривляють дію ринкових регуляторів, умови для стимулювання розвитку малого підприємництва. Іншими словами, нормально функціонуючий ринковий механізм спроможний самостійно розставити пріоритети у конкурентному змаганні малих, середніх і великих підприємств. Необхід-

Таблиця 1. Основні вимоги до зовнішнього середовища малого підприємництва у харчовій промисловості України

Елементи зовнішнього середовища малого підприємництва у харчовій промисловості України	Вимоги до зовнішнього середовища малого підприємництва у харчовій промисловості України
1. Ринок збуту продукції, виробленої малими підприємствами харчової промисловості	1.1. Наявність незадоволеного платоспроможного попиту на продукцію малих підприємств залежно від виду економічної діяльності. 1.2. Наявність державних замовлень на продукцію малих підприємств
2. Ринок фінансових ресурсів	2.1. Наявність у держави власних фінансових ресурсів для фінансування розвитку малого виробничого підприємництва. 2.2. Державні гарантії під кредити для фінансування пріоритетних видів економічної діяльності залежно від кон'юнктури ринку збуту продукції
3. Ринок трудових ресурсів	3.1. Наявність здібних і енергійних індивідів, які мають якості підприємців. 3.2. Наявність вільних трудових ресурсів для роботи на малих підприємствах
4. Адміністративно-юридичні умови	4.1. Наявність комплексного правового підходу, що забезпечує узгоджену процедуру створення, функціонування і розвитку малих галузевих підприємств. 4.2. Встановлення вимог до мінімального розміру статутного капіталу малих виробничих підприємств. 4.3. Сприятливий режим оподаткування. 4.4. Створення правових механізмів системи страхування підприємницьких ризиків. 4.5. Сприятлива фінансово-кредитна політика держави. 4.6. Наявність правових гарантій проти насильного відчуження
5. Соціально-психологічні умови	5.1. Престижність малого виробничого підприємництва у суспільній свідомості. 5.2. Висока культура організаційної поведінки та ділової етики з боку бізнес-партнерів
6. Інфраструктура підприємництва	6.1. Наявність у структурі державного управління підрозділів, що відповідають за розвиток галузевого підприємництва. 6.2. Наявність бізнес-шкіл, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів галузевого спрямування. 6.3. Наявність галузевої професійної асоціації. 6.4. Наявність галузевих регіональних фондів підтримки малого підприємництва. 6.5. Наявність кептивних страхових компаній. 6.6. Наявність розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури

Складено автором.

но здійснювати лише дозоване його коригування в межах механізму державного регулювання.

Варто нагадати, що зовнішнє середовище малого підприємництва відрізняється особливою (порівняно з великим і середнім бізнесом, а також державними підприємствами) невизначеністю. В той же час ефективність розвитку малого підприємництва як соціально-економічної системи залежить від умов, в яких вона функціонує. У цій частині дослідження сформулюємо основні підходи до формування основних складових механізму державного регулювання з точки зору його впливу на зовнішнє середовище малого підприємництва у харчовій промисловості України, основні вимоги до якого представлені у табл. 1.

Із наведеного вище визначення державного регулювання випливає, що воно реалізується через його основні методи і інструменти. Методи проявляються у формах управління, через взаємодію суб'єктів та об'єктів управління, зв'язки, що між ними склалися. Від уміння їх вибирати та застосовувати залежить ефективність розвитку об'єкта управління.

Існують різні підходи до класифікації методів державного регулювання. Зокрема, в роботі [5] їх поділено за двома основними ознаками: за формами – на методи прямого і непрямого впливу; за способами впливу – на правові, адміністративні, економічні тощо.

Стисла характеристика цих методів полягає у такому. Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку через використання таких важелів, як нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, державні замовлення, квотування, ліцензування тощо. Методи непрямого регулювання регламентують поведінку суб'єктів на ринку опосередковано через створення сприятливого ринкового середовища, яке дозволяє спрямувати економічну діяльність підприємств на досягнення визначених соціально-економічних цілей. Таке опосередковане регулювання відбувається завдяки впливу на економічні інтереси суб'єктів ринку через застосування інструментів фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної інвестиційної, інноваційної та інших складових економічної політики держави.

Правове регулювання забезпечується діяльністю держави стосовно встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм (правил) поведінки суб'єктів права – юридичних та фізичних осіб. Основними вимогами до різних форм правового регулювання є своєчасність, стабільність, повнота, внутрішня узгодженість.

Адміністративне регулювання забезпечується використанням методів прямого впливу на поведінку всіх учасників ринку, економічне – переважно методів опосередкованого впливу.

Крім методів механізм державного регулювання базується на певних принципах, основними серед яких є диференційовано-цільовий підхід і мотиваційна складова; гармонія між поточними і стратегічними інтересами суспільства, корелятивність обсягів допомоги, що надається і від-

повідальністю за її отримання; баланс між протекціонізмом і ринковими свободами. Послідовне дотримання цих принципів забезпечить створення багатомірної системи, в якій знайдуть гармонійне сполучення соціально-економічні цілі держави та інтереси малих підприємств.

Для досягнення бажаних змін у підприємництві з соціальної і економічної точки зору необхідно знати його стан, потреби країни та окремих територій, на основі яких можна сформулювати рекомендації щодо пріоритетності розвитку видів діяльності малих підприємств. Ефективне регулювання підприємництва полягає в створенні сприятливих зовнішніх умов для його якісного розвитку відповідно до встановлених цілей і завдань на рівні країни і регіону.

Методологічно процес формування складових механізму регулювання ефективного розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України може бути представлений у вигляді певної послідовності:

1. Аналіз існуючих компонентів підприємницького середовища.
2. Виявлення недоліків у компонентах зовнішнього середовища, що впливають на ефективність розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України.
3. Аналіз стану та ефективності розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України.
4. Розробка заходів по створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності.
5. Розробка Національної програми сприяння розвитку малого виробничого підприємництва у харчовій промисловості.
6. Розробка галузевих територіальних програм сприяння ефективному розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України.
7. Розрахунок витрат на реалізацію програми та її очікуваної економічної і соціальної ефективності.
8. Реалізація розробленої програми та контроль за її здійсненням.

Із вищевикладеного випливає, що на часі є розробка і законодавче закріплення комплексної Програми для малого виробничого підприємництва у масштабах держави, а на її базі формування територіально-галузевих програм, які б враховували особливості локальних ринків. Річ у тім, що сфера діяльності малих підприємств обмежується у більшості випадків місцевими, локальними ринками, які на відміну від ринків великих корпорацій характеризуються великим ступенем стихійності.

Науково обґрунтовані програми мають важливе значення в забезпеченні комплексного сприяння розвитку малого підприємництва. Комплексність полягає в реалізації факторів, що впливають на розвиток малого галузевого підприємства на території тієї чи іншої області. У харчовій промисловості невеликі підприємства дають змогу поглибити спеціалізацію виробництва, зменшити потреби в сировині, повністю використовувати місцеві сировинні та трудові ресурси. Акту-

альним є й лишається створення невеликих, технічно добре оснащених підприємств у районах з інтенсивним агропромисловим виробництвом і низьким рівнем урбанізації. Крім того, якісні зміни організаційної структури управління економіки, одним із ключових напрямів якого є підвищення ролі малих підприємств, значно коригують територіальну організацію виробництва продуктів харчування. Але важливо зважити на те, що для ефективного розвитку малих переробних підприємств необхідна розробка і організація виробництва малогабаритної техніки, механізованих і автоматизованих ліній невеликої потужності для переробки сільськогосподарської сировини. Врахування цих факторів дає змогу виробити найбільш оптимальний варіант у кожному конкретному регіоні. В районах з інтенсивним агропромисловим виробництвом і низьким рівнем урбанізації доцільно будувати невеликі, технічно добре оснащені підприємства.

На рис. 1 подано схему розробки територіально-галузових програм сприяння розвитку малого виробничого підприємництва у харчовій промисловості України.

Методично розробка програми починається з формулювання стратегічних цілей і завдань. На наш погляд, ціллю розробки пропонованої програми має бути забезпечення

сприятливих умов для кількісного і якісного розвитку малого виробничого підприємництва у харчовій промисловості України. В числі пріоритетних завдань мають розглядатися забезпечення нормативного регулювання підприємницької діяльності відповідно до вимог ринкових відносин; подальша розбудова інститутів ринкової інфраструктури; підготовка бізнес-кадрів; допомога у виході на зовнішні ринки.

У той же час не можна ігнорувати проблему недостатньої «щільності» малих підприємств, низької частки малого підприємництва у ВВП. Варто зазначити, що збільшення кількості малих підприємств не самоціль, а необхідність. Справа в тім, що присутність відносно невеликої кількості суб'єктів на ринку не робить конкуренцію дієвим механізмом ринкового відбору. В свою чергу, ця обставина гальмує інноваційний процес у будь-якому виді діяльності. Згідно зі статистичними даними, питома вага конкурентоспроможної продукції, створеної малими підприємствами, становить лише 2% у загальному обсязі інноваційної продукції, створеної в Україні. Нерозвиненість внутрішнього ринку і конкурентного середовища відображається на інноваційній діяльності не тільки малих виробничих підприємств, а і в цілому промислових підприємств в Україні.

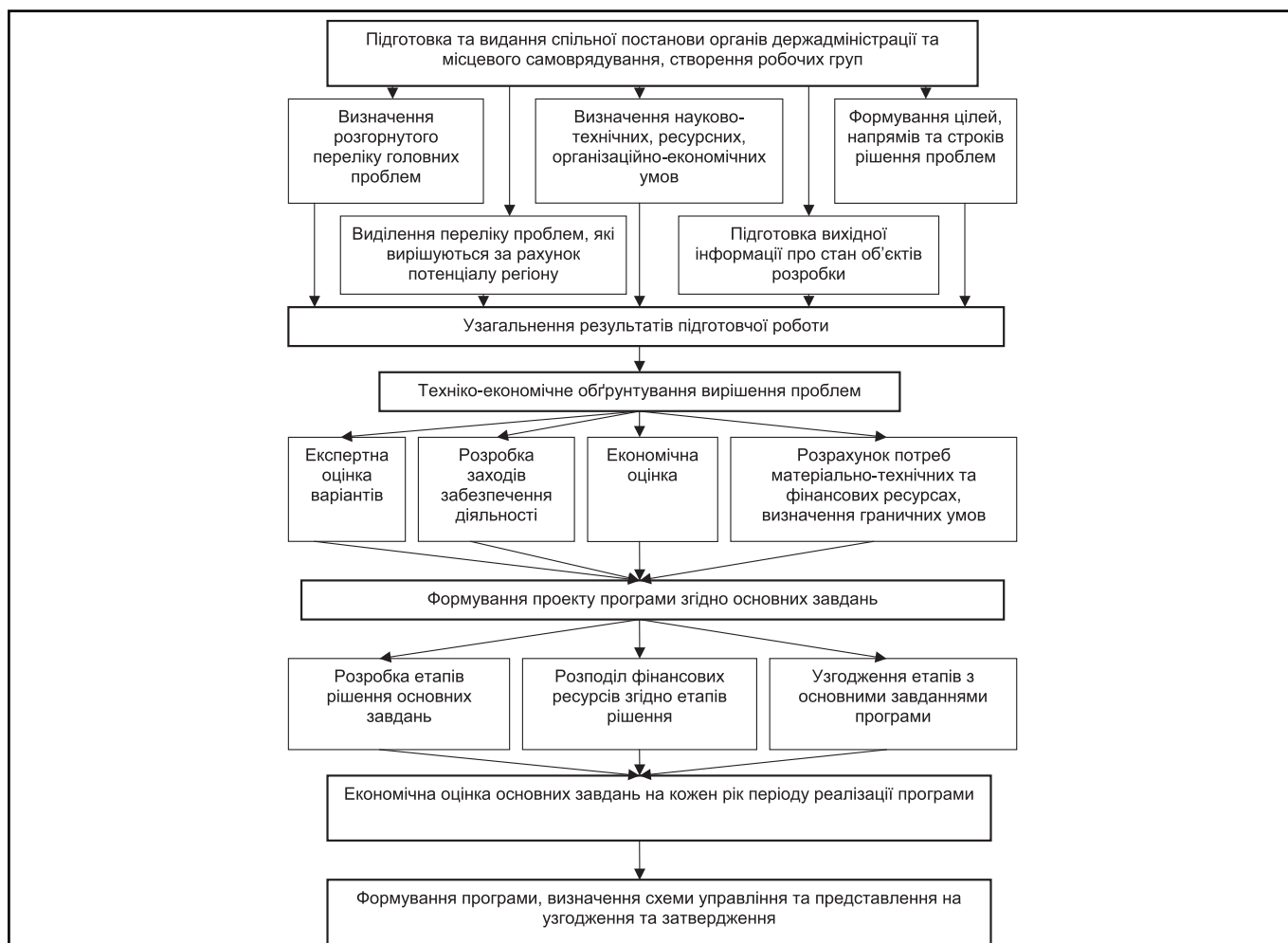


Рисунок 1. Схема розробки територіально-галузових програм розвитку малого виробничого підприємництва у харчовій промисловості України

Встановлено, що на рівень інноваційної активності впливають розмір підприємства, форма власності, особливості галузевої діяльності. Статистика свідчить, що в 2000 році рівень інноваційної активності промислових підприємств становив 18%, у 2003 році – 15,1%, у 2004 році – 13,7%, за січень–вересень 2005 року – 10,3% від загальної кількості. У харчовій промисловості цей показник у 2003 році становив 15,9%, у 2004 році – 12,3%. У той же час цей у розвинених країнах світу (США, Японія, Франція) рівень інноваційної активності промислових підприємств досягає 80%.

Інноваційна активність малих підприємств із кількістю працюючих до 50 осіб у 14 разів менша за інноваційну

активність підприємств із чисельністю працюючих понад 5000 осіб. Пасивність малих промислових підприємств у розробці і впровадженні інновацій С.В. Захарін пояснює їх функціонуванням у галузях, що є низькоприбутковими, а тому – не привабливими для масового інвестора. Автор робить висновок про відсутність схильності до інновацій цих суб'єктів господарювання [5].

Як уже зазначалось вище, на рівень інноваційної активності того чи іншого підприємства впливає не лише його розмір, а й форма власності.

В табл. 2 показано кількість інноваційно активних підприємств харчової промисловості приватної і колективної форм власності у 2000–2005 роках.

Таблиця 2. Інноваційна активність підприємств харчової промисловості приватної та колективної форми власності

Роки	Інноваційно активні підприємства приватної форми власності, од.	У % від загальної кількості підприємств	Інноваційно активні підприємства колективної форми власності, од.	У % від загальної кількості підприємств
1	2	3	4	5
2000	4	0,2	323	4,8
2001	98	5,8	3420	50,9
2002	117	6,7	3234	47,9
2003	10	0,5	315	4,7
2004	290	3,5	Відсутні достовірні дані	–
2005	210	2,6	Відсутні достовірні дані	–

Складено за даними джерела [5].

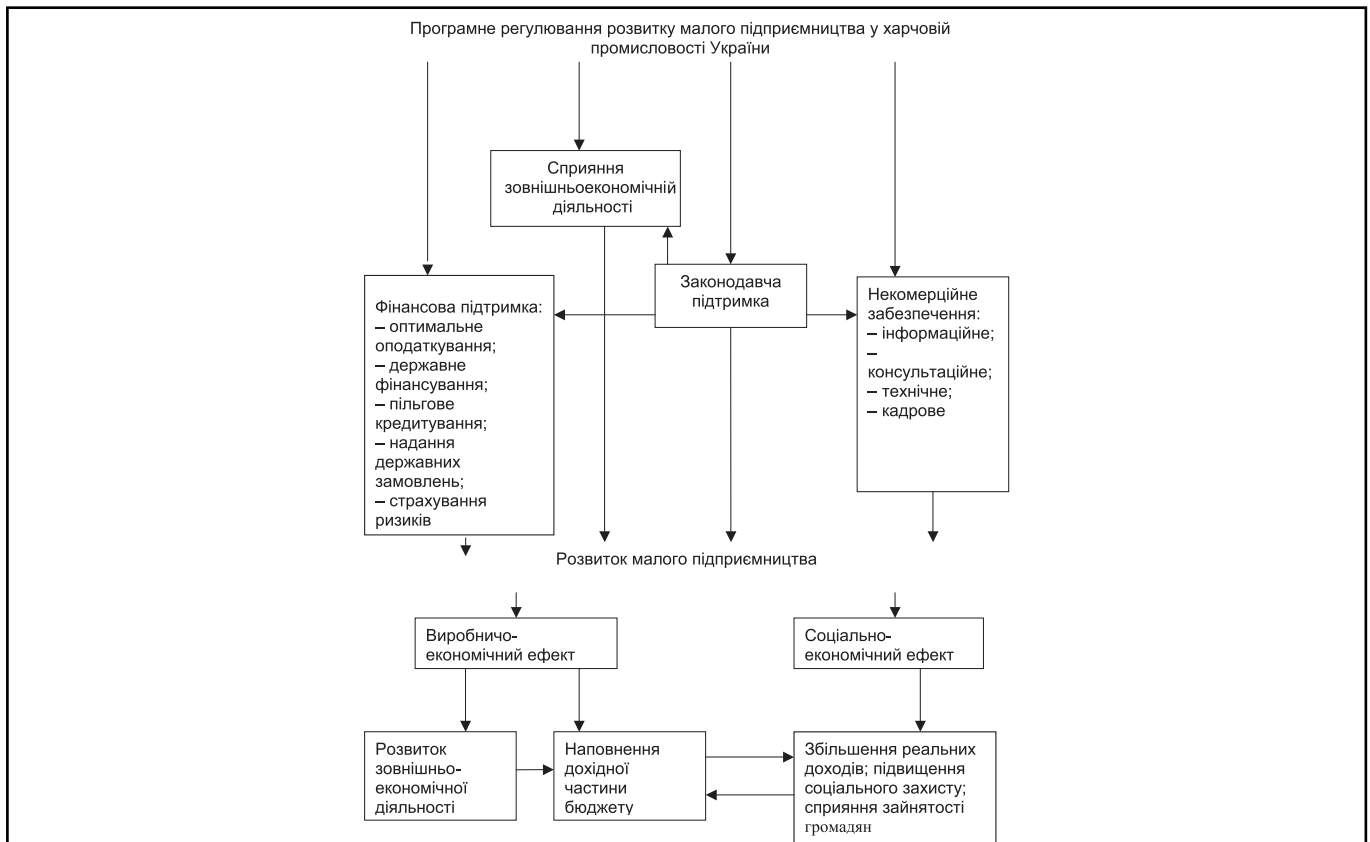


Рисунок 2. Напрями підтримки та ефекти розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості на основі реалізації програмного механізму

Слід зауважити, що вітчизняна статистика інноваційно активними вважає навіть підприємства, в яких частка реалізованої продукції у загальному обсязі реалізації становить менше 1%.

За досвідом розвинутих країн активізувати інноваційну діяльність в малому підприємстві можна лише завдяки досягненням певної критичної маси малих підприємств на 1000 осіб населення. А оскільки цей процес не може бути реалізований у короткі строки, то пропозиція щодо розробки довгострокової галузевої програми, а на її базі формування територіально-галузових програм є актуальною і своєчасною.

На наш погляд, програмна підтримка, реалізована як методами прямого, так і непрямого впливу, дозволить досягти необхідної гнучкості, тобто здатності швидко перебудовуватися з виробництва одних виробів на інші, що є необхідною передумовою для підвищення інноваційної активності як окремих суб'єктів господарювання, так і промисловості у цілому.

На рис. 2 відображено основні напрями підтримки розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України, що будуть реалізовані на основі запровадження програмного механізму. Аналіз основних напрямів свідчить про те, що на сьогодні актуальною залишається фінансова підтримка в частині подальшого опрацювання спрощених систем оподаткування та їх остаточного законодавчого закріплення, надання на некомерційній основі інформаційного, консультативного (гарячі лінії), технічного і кадрового забезпечення, сприяння зовнішньоекономічній діяльності. Реалізація всіх цих напрямів можлива лише за умови належної законодавчої бази. Результатом стане прискорення змін у малому підприємстві харчової промисловості, що спричинять рух (безперервні зміни соціально-економічної системи малого підприємництва), а значить розвиток. Наслідком розвитку стануть визначені виробничо-економічні і соціально-економічні ефекти.

Висновки

Таким чином, механізм державного регулювання ефективності розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України, що ґрунтується на програмних засадах, забезпечить системний і обов'язковий розгляд проблем та шляхів їх вирішення, що є гарантією кроку вперед. Світова практика підтверджує ефективність використання такого механізму.

Література

1. Говорушко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України: Монографія. – К.: НУХТ, 2007. – 391 с.
2. Долинський С.В. Становлення та розвиток малого підприємництва на регіональному рівні // Економіка АПК, 2003, №5. – С. 56–61.
3. Запольський А.К., Українець А.І. Екологізація харчових виробництв: Підручник. – К.: Вища шк., 2005. – 423 с.
4. Захарін С.В. Інноваційна активність промислових підприємств // Економіка і прогнозування – 2006, №3. – С. 80–98.
5. Казанцев А.К., Крупанин А.А. Менеджмент в підприємстві: Учебн. пособие. – М.: ИНФРА – М., 2003. – 230 с.
6. Коротченко Н.П. Порівняльна характеристика державного регулювання підприємництва в Україні та країнах ЄС // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2 (56). – С. 4–13.
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпін: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
8. Регуляторна політика: Нові можливості: Метод. посіб. / К. Ляпіна та ін. (упоряд.); Аналітична група координаційно-експертного центру об'єднань підприємств України. – 2. вид., доп. – К., 2004. – 170 с.
9. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
10. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів / За заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.

Г.А. ГРАДІЛЬ,
КНЕУ ім. В. Гетьмана,
О.М. КОВАЛЕНКО,
ст. викладач, КНЕУ ім. В. Гетьмана

Деякі технологічні та організаційні аспекти виробництва біопалива з рапсової рослини

У статті на основі вивчення досвіду країн ЄС та США в запровадженні біопалива як альтернативного джерела енергії, постійного спостереження розвитку галузі альтернативної енергетики в Україні, інтерв'ювання практиків даного сектору розглянуто перспективи та вигоди

виробництва біологічного дизельного пального з олійної рослини – рапсу, визначено основні тенденції та проблеми запровадження виробництва біопалива в Україні, проведено оцінку потенціалу українського сільського господарства щодо вирощування рапсової культури.

Запропоновано ключові шляхи управління виробництвом як інноваційної діяльності та розвитку ринку екологічно чистого палива.

Постановка проблеми: У ХХІ ст. людство вперше зустрілося з проблемою, яку раніше вважали лише прогнозом – ресурси нафти та природного газу неспинно скорочуються. Країни переходять до розробки покладів, що належать до групи важкодоступних. Ціни на традиційні енергоресурси динамічно зростають із року в рік. З метою припинення темпів світової енергетичної кризи розвинені країни запроваджують розробку та використання альтернативних джерел енергії: вітру, сонця, води, водню та біологічних продуктів. Сьогодні біопаливо, вироблене з залишків біологічних процесів чи олійних рослин, користується великим попитом. Україна намагається не відставати від ЄС й поступово запроваджує систему законодавчих актів з метою стимулювання та заохочування до розвитку галузі альтернативної енергетики, але на даному етапі багато юридичних аспектів залишаються прогалинами, тому на українських новаторів – підприємців чекають труднощі з розвитком даного сектору енергетики. Іншою проблемою є неповне та нечітке розуміння широких мас населення необхідності впровадження біологічного палива з метою економії традиційних ресурсів енергії, зменшення залежності від іноземних постачальників нафти й газу та призупиненню екологічної кризи, яка вже давно нависає над Україною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Іноді ідеї народжуються, але залишившись непоміченими, відходять або замерзають. Так вийшло і з ідеєю всесвітньо відомого вченого Рудольфа Дизеля, який створивши дизельний двигун, у 1895 році розробив концепцію використання рослинної олії замість палива. І в 1900 році в Парижі представив двигун, що працював на арахісовій олії. Цю ідею не сприйняли, і навіть забули, але наростаюча енергетична криза змусила людство зупинитися, задуматися і, поки ще не пізно, діяти. Дуже скоро згадалися ідеї розвитку альтернативної енергетики, як от вітроенергетика, геліоенергетика, а з ними і ідея Дизеля про біопаливо.

Метою даної статті є виявлення основних переваг використання біологічного палива в сільському господарстві та як добавки до традиційного бензину, висвітлення проблем

запровадження в Україні, запропонування можливих варіантів розвитку даної галузі.

Викладення основного матеріалу. Відомо, що ідеальним джерелом біопалива є олійні рослини (соя, соняшник, оливи, пальми) та відходи тваринного і рослинного походження (солома, гумус, залишки переробки соняшникового насіння та цукрового буряку). Якщо для переробки останніх потрібен процес бродіння та використання каталізаторів, то для отримання біопалива з олійних рослин використовують спеціальне обладнання. Біопаливо є досить специфічним продуктом зі своїми плюсами та недоліками у практичному використанні.

Для українського сільського господарства та економіки в цілому оптимальним джерелом біопалива є однорічна рослина з жовтими квіточками – рапс, з якого отримують той самий етанол, або біоетанол, який і є біопаливом. В Україні 35 млн. га посівних площ, такого потенціалу немає у всієї Європи. Нікому не новим буде також факт, що останніми роками частина цієї землі пустує. А ось чи відомо, що для того, щоб задовольнити річну потребу в дизельному пальному, Україні потрібно виділити лише 10% цих площ під посів рапсу. Зважаючи на те що ціна на тонну зерна цієї рослини щорічно зростає і на сьогодні становить 2500–2900 грн., то Україні вигідно не просто вирощувати ярий та озимий рапс, але й самостійно виготовляти біопаливо, що значно скоротить залежність від імпортованих джерел енергії. Так, при середній урожайності 1,5–3 т /га з тонни рапсу можна одержати близько 300 кг (30%) рапсового масла, а з нього – близько 270 кг біодизельного пального. Тобто з одного гектара можна отримати близько 0,4–0,8 т біопалива. За підрахунками, з території 3 млн. га всіх українських земель можна отримати близько 2,7 млн. т біопалива, енергетична ефективність якого лише на 15% поступається ефективності дизельного пального. Тобто це еквівалентно 2,3 млн. т традиційного дизельного пального. Для його виготовлення потрібно було б використати 7–8 млн. т нафти (за ціною станом на вересень 2007 року – \$688 млн.) Враховуючи те що щорічно Україна потребує за різними оцінками 24–28 млн. т нафти, вирощування рапсової рослини та виготовлення біопалива скоротило б імпорт нафти на 25%!!!

Для унаочнення розрахунків наводимо схему пропорційності виробництва біопалива з рапсової культури (рис. 1).

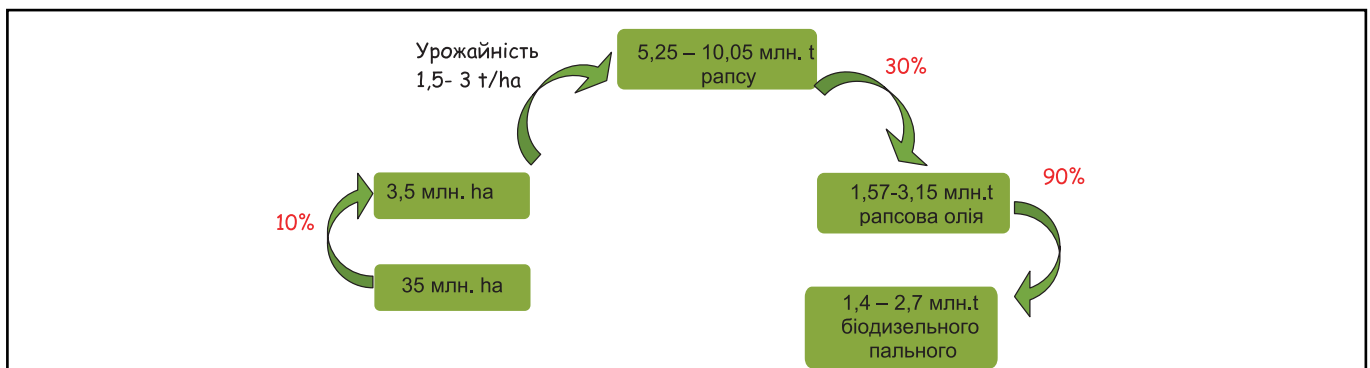


Рисунок 1

В основі процесу виробництва біопалива лежить хімічна реакція взаємодії жирних кислот із метиловим спиртом. Жири – це складні ефіри гліцерину і вищих одноосновних кислот, головним чином пальмітинової, стеаринової (ненасичені кислоти) та олеїнової (насичена кислота), – їх загальна назва – гліцериди, які і є основою біодизельного пального. Крім того, всі рослинні і тваринні жири також містять невелику кількість вільних жирних кислот (пальмітинової, стеаринової, олеїнової), отже в процесі виробництва біопалива до попередньо очищеної олії додають каталізатор (луг) і метиловий спирт. Вільні кислоти шляхом взаємодії з останнім перетворюються у складні ефіри. Побічним продуктом цього процесу буде гліцерин та шрот. Продовжуючи попередні розрахунки, окрім 1,4–2,7 млн. т біопалива отримують ще 4,8 млн. т шроту, що багатий на білок, а тому йде на корм худобі. Щорічна потреба становить близько 6,4 млн. т, тобто виготовлення біопалива з рапсу на 75% забезпечує сільське господарство шротом. До того ж ринкова ціна однієї тонни цього корму становить \$135–140 за тонну ($135 \cdot 4,8 \text{ млн.} = \648 млн.). Іншим вихідним додатковим продуктом буде гліцерин, який після очищення коштує 7,5 тис. грн. за тонну (приблизно 800 тис. т). Його можна використовувати для виготовлення технічних м'яких засобів та фосфорних добрив. Вихід та обсяг отриманих побічних продуктів залежить від використовуваної технології та обладнання.

У біопалива є ряд переваг перед традиційним дизельним паливом:

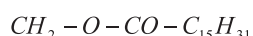
1. Собівартість цього продукту лежить у межах 1,5–2 грн. за літр.

2. Високе цетанове число забезпечує добрий спалах.

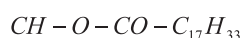
3. Біопаливо має здатність до змащування деталей, а тому тривалість роботи самого двигуна та паливного насоса зростає на 60%.

4. Біопаливо є досить безпечним у зберіганні, бо температура загорання становить 100 °C.

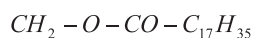
5. Що ж до екологічності, то біопаливо містить достатньо кисню (11%), щоб вуглець згорав повністю до утворення CO_2 ($\text{C} + \text{O}_2 = \text{CO}_2$), тому кількість вуглекислого газу зменшується на 80%. Варто зазначити, що при згоранні біопалива вивільняється стільки ж CO_2 , скільки рослина рапсу поглинала за період зростання у процесі фотосинтезу.



I



I



За структурною формулою одного зі стеаридів можна зробити висновок, щодо процентного вмісту кожного елементу: C=33,3%, O=3,6%, а вміст водню найбільший H=63,1%, за рахунок чого кількість чадного газу при згоранні біопалива зменшується на 35%

Оксидів сірки, які також мають пагубний вплив на атмосферу, у традиційному нафтовому дизельному паливі міститься 0,2%, а у біопаливі – лише 0,005%. Традиційне паливо при потраплянні у воду призводить до її отруєння і загибелі фауни. Як показали дослідження, в ґрунті або воді мікроорганізми переробляють 99% біопалива, що говорить про перспективу переведення водного транспорту на альтернативне пальне. До того ж сама рапсова рослина має здатність очищати ґрунт від радіонуклідів, при цьому не збираючи їх у своєму насінні. Це мало б неабиякий позитивний результат в очищенні ґрунту після катастрофи на ЧАЕС.

Якщо сьогодні біопаливо ще не використовується активно серед автомобілістів, альтернативним виходом буде змішування традиційного дизельного палива з біологічним у пропорції 80 до 20%. До речі, у Франції це змішування вже практикують, додаючи 5% біопалива, у Чехії – 31%. У Німеччині 5% всіх машин їздять виключно на біопаливі!!! Загалом, 2% ринку дизельного пального в Євросоюзі було змінено на біопаливо. Причому країни – члени ЄС планують використовувати біологічне паливо не лише для автомобілів. У червні 2007 року здійснив свій перший рейс потяг компанії Virgin Voyager (Великобританія), пальне якого містить 20% біологічної сировини (соеві боби, зерна рапсу та пальмова олія).

За підрахунками, якщо запровадити цю ж систему в Україні, додаючи 10% біопалива в традиційне, можна знизити потребу в імпортуванні нафти на 7–9% щорічно (а це близько 2 млн. т).

Уже сьогодні приватні підприємці, винахідники та й сама держава вбачають у біопаливі високі перспективи. Тому поряд із невеликими приватними фірмами, що виготовляють біопаливо для своїх же колгоспів, запроваджено будівництво заводів з переробки рапсу – в Тернопільській, Сумській, Житомирській та Харківській областях – з потужністю 1000–10000 т біопалива на рік. Згідно з вимогами ЄС частка використання біологічного та інших видів палива, що виробляються з відновлювальних ресурсів, у структурі енергоспоживання країн – членів ЄС становитиме до кінця 2006 і 2010 років відповідно 2,75 та 5,75%. З урахуванням цього в Україні, яка має намір співпрацювати з країнами ЄС, має вироблятися та споживатися в 2010 році не менш як 520 тис. т усіх видів біопалива.

А тому Кабінет Міністрів затвердив Державну програму розвитку виробництва дизельного біопалива, згідно з якою починаючи з 2007 до 2010 року 2,2 млн. га українських земель буде засіяно рапсовою культурою, побудовано близько 20 заводів з переробки рапсу та виготовлення біопалива потужністю від 5 до 100 тисяч тонн на рік, тим самим забезпечивши щонайменше 623 тис. т біопалива. Ще одним мотиваційним фактором є звільнення від сплати податків на додану вартість протягом 5–10 років виробникам біопалива, а також пільги на імпортування обладнання з-за кордону. Такі амбіційні й масштабні плани – не випадковість.

Проводячи спостереження за розвитком даної галузі, нами було виявлено, що з 2006 року кількість площ, засіяних рапсовою культурою з метою продажу насіння, в майбутньому майже подвоїлася. У 2007 році, за офіційними даними, було відрепортовано про збір рапсового зерна в обсязі 1,8 млн. т, з яких приблизно 1 млн. т було продано на імпорт, а інша частина залишилася для внутрішніх потреб виробництва. Зі зростанням потужностей державних та приватних заводів і маслоробень потреба в сировині буде зростати, а тому для вирощування рапсу потрібно відводити все більше площі. Інша тенденція, яка стала відкриттям 2007 року, – це активне проектування та виготовлення спеціальних установок та комплексного обладнання для переробки рапсового зерна чи рапсової олії на біопаливо. Ще з 2005 року українські техніки в деяких колгоспах запроваджували примітивні технології для виготовлення пального для власних потреб. З минулого ж року інженерні проектування матеріалізувалися в окремих установках типу УБУ–50 або БДД–50 (потужністю 1,2 т готового біопалива на добу), УБУ–250 або БДД–250 (6т на добу), УБУ–1000 або БДД–1000 (24 т на добу). Сьогодні більше п'яти фірм займаються продажем та доставкою, монтажем та тренуванням персоналу для роботи з цими та іншими установками. Характерною особливістю є не лише якість та економічність обладнання, але і його очевидна перевага в ціні. Так, якщо вартість обладнання німецьких виробників вимірюється сотнями тисяч євро, то український виробник пропонує ціни в межах від 60 тис. до 500 тис. грн., а тому навіть європейські заводи почали цікавитися нашими установками. До речі, вже існують стандарти щодо технічних вимог до устаткування та до самого біопалива. Більша частина обладнання відповідає українським стандартам ТУ У 29.5–34582279–001:2006 «Установки універсальні для виробництва біодизеля». А якість та вимоги до самого біопалива сформульовано стандартом ТУ У 24.1–34582279–002:2006 «Біопаливо дизельне» та відповідають європейському EN14214 та американському ASTM стандартам.

Але сам процес виробництва біопалива – це лише частина справи, іншим аспектом є управління таким заводом, пошук клієнтів, тренування персоналу, запровадження все більш нових технологій, контроль за процесом дистрибуції, підтримка зв'язків із ЗМІ та маркетинг нового продукту.

Виробництво біопалива є інноваційної діяльністю, тому менеджмент та організація виробництва характеризуються рядом особливостей:

По–перше, держава має продовжувати своє сприяння для розвитку біопалива, а особливо нормативно–правової бази, і запровадити систему змішування традиційного дизельного палива з біологічним. Основні побоювання інвесторів щодо вкладання грошей у цю галузь спричинені відсутністю чітких законопроектів. Якщо Кабінет Міністрів України прийме закон про запровадження біопалива в мережах споживацьких АЗС і окрім звичайного зимового та літнього пального водії матимуть змогу купувати так званий

«мікс» (марка В100 та традиційне паливо), приплив інвестицій як від українських, так і іноземних інвесторів гарантовано. Такі компанії–гіганти, як «Лукойл», теж вбачають своє майбутнє в біопаливі – саме ця компанія побудувала цех із виготовлення біопалива у Литві та Бургасі (Болгарія)

По–друге, щоб собівартість біологічного пального не перевищувала 85% вартості традиційної соляри, відстань від заводу чи цеху–виробника до пункту призначення не може перевищувати 50 км. Кандидатами технічних наук М. Сенчуком та В. Горбатовим розроблено методику розрахунку оптимальних параметрів пунктів для переробки органічної сировини в біопаливо:

$$r_{opt} = \sqrt[3]{\frac{3_6}{\pi \rho \alpha z_n}} \quad \text{та} \quad M_{opt} = \sqrt[3]{\pi \rho \alpha \left(\frac{3_6}{z_n}\right)^2},$$

де r_{opt} – оптимальна відстань перевезення;

3_6 – загальні накладні витрати (амортизація обладнання, будівель і споруд пункту, витрати на утримання будівель, і споруд, адмінперсоналу та інші витрати, не пов'язані з технологічною стороною процесу), грн./рік;

z_n – питомі витрати на перевезення, грн./т*км;

ρ – урожайність рапсу;

α – щільність розміщення полів;

M_{opt} – потужність пункту переробки.

На основі розрахунків, проведених за даною формулою, можна визначити оптимальну потужність установки та відстань перевезення:

Загальні накладні витрати становлять 360 000 грн. на рік, питомі витрати на перевезення становлять 1,3 грн./т*км, урожайність рапсу становить 2 т/га (200т/км²), щільність розміщення полів – 0,6.

$$r_{opt} = \sqrt[3]{\frac{3_6}{\pi \rho \alpha z_n}} = \sqrt[3]{\frac{360000}{3,14 * 200 * 0,6 * 1,3}} = \sqrt[3]{\frac{360000}{489,84}} = \sqrt[3]{734,9} = 9,02$$

$$[r_{opt}] = \sqrt[3]{\frac{z_{рн.}}{\frac{m}{\text{км}^2} * \frac{z_{рн.}}{m * \text{км}}}} = \sqrt[3]{\frac{z_{рн.} * \text{км}^3}{z_{рн.}}} = \sqrt[3]{\text{км}^3} = \text{км}$$

Отже, оптимальною відстанню перевезення рапсової рослини до місця переробки буде 9,02 км.

$$M_{opt} = \sqrt[3]{\pi \rho \alpha \left(\frac{3_6}{z_n}\right)^2} = \sqrt[3]{3,14 * 200 * 0,6 \left(\frac{360000}{1,3}\right)^2} = \sqrt[3]{288930 * 10^8} = 30680,9$$

$$[M_{opt}] = \sqrt[3]{\frac{m}{\text{км}^2} * \frac{z_{рн.}^2}{m^2 * \text{км}^2}} = \sqrt[3]{\frac{m}{\text{км}^2} * z_{рн.}^2 * \frac{m^2 * \text{км}^2}{z_{рн.}^2}} = \sqrt[3]{m^3} = m$$

Отже, потужність пункту переробки становить 30 680,9 т, або 30–31 тис. т. З нього можна отримати 8300 т біопалива.

Як бачимо, провести розрахунки досить просто, що значно полегшить логістичний бік процесу.

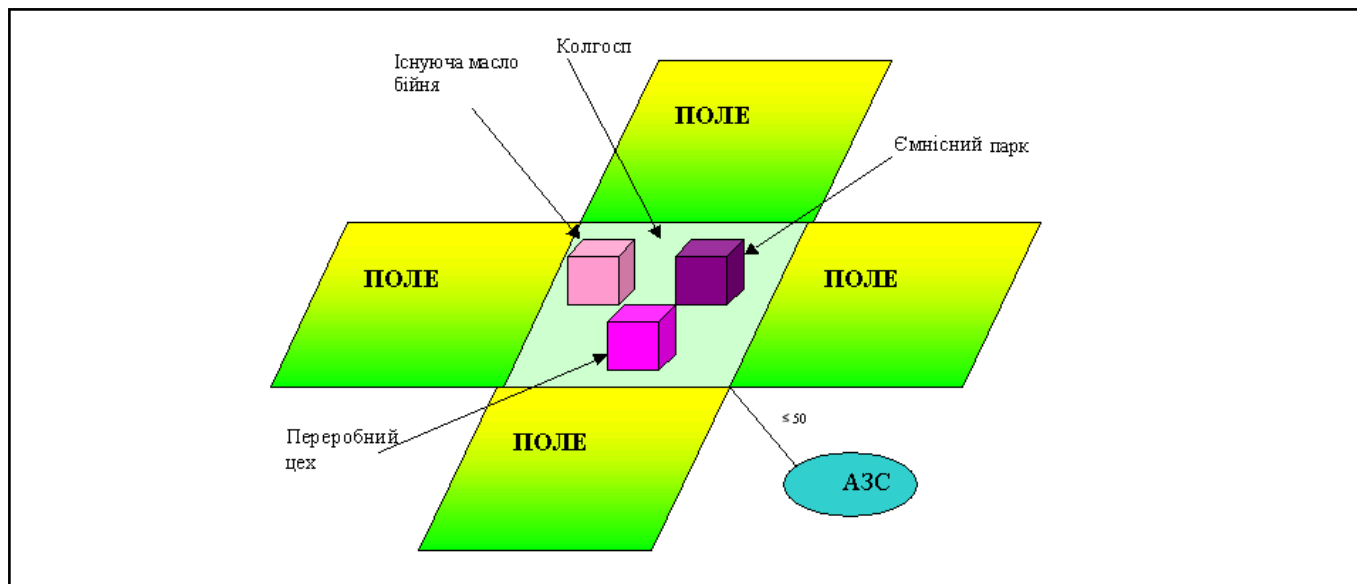


Рисунок 2

По-третє, доцільно використовувати вже існуючі масло-робні, що додатково знизить собівартість продукції. Так, найкращим варіантом власне ми бачимо існування маслоробні, переробного цеху та ємнісного парку (де паливо буде зберігатися) на території одного села чи селища, а ще краще – як комплекс, існуючий під одним колгоспом. Із сусідніх полів доставлялася б рапсова рослина, на маслоробні та в переробному цеху олія рапсу перетворювалася б на біопаливо, а в ємнісному парку зберігалася б до моменту використання. В свою чергу, шрот доцільно було б перевезти до місця зберігання, а гліцерин – направити на переробку до іншого пункту. Причиною передачі процесу переробки гліцерину іншим структурам є недостатньо велика кількість його утворення, тому недоцільно будувати окремий цех із переробки гліцерину. Також, за можливості, готове біопаливо можна доставляти до найближчих АЗС (відстань до яких не перевищує 50 км). Як висновок, пропонуємо таку схему (рис. 2).

По-четверте, створення вищезазначеної структури неодмінно приведе до зміни організаційної структури підприємства. Якщо говорити про колгосп, то першочерговим завданням стане як перекваліфікація вже існуючих кадрів, так і створення нових. Передовсім на рівні міських та обласних адміністрацій варто розробити проекти будівництва, розміщення та плану забезпечення переробних цехів. Виходячи з концентрації розміщення рапсових полів та наявності вже існуючих маслоробень варто визначити найоптимальніші зони створення таких комплексів. Ознайомивши колгоспних голів та голів селищних та сільських рад із загальною інформацією про вигідність і перспективність виготовлення біопалива, можна було б на конкурсній основі (якщо пригідних зон декілька) визначити ті кілька колгоспів чи селищ, де і буде започатковано виробництво. Якщо процес перевезення рослини та виготовлення масла на маслоробні нічим не відрізняється від аналогічних процесів з

переробки соняшника, то процес створення самого палива є досить специфічним, тому для цього треба створити нові посади технологів, які й будуть слідкувати за цим процесом. Узагалі, використовуючи обладнання українських виробників, для забезпечення технологічного процесу на зміну потрібно дві–чотири особи залежно від потужності використовуваного устаткування.

Якщо ж підприємства з виробництва біопалива існують незалежно від інших об'єктів, окрім технологів–спеціалістів, наукових працівників треба мати ще й свій автопарк (а отже водіїв), бухгалтерію, канцелярію, економістів та відділ маркетингу. Якщо це буде економічно виправдано, автопарк можна не створювати, а скористатися аутсорсингом – використанням послуг окремо–діючого автопарку.

Вагоме значення має відділ маркетингу, адже біопаливо – товар новий, який має малу нішу на ринку і якому дуже важко конкурувати з традиційним паливом, хоча б тому, що про нього менше знають. На даний момент, коли ще не затверджено жодної постанови про використання змішаного пального в нашій державі, відділ маркетингу має орієнтуватися на іноземного замовника та проводити пошук клієнтів серед українських колгоспів. Коли ж біопаливо затвердять як домішку до традиційного пального, реклама товару для широких мас населення є першочерговим завданням. Чим краще побудована реклама, яка наголошує на перевагах використання біопалива для пересічного українця, тим швидше зростатиме попит на товар, а тому й тим швидше розвиватиметься галузь альтернативної енергетики в цілому.

Висновки

Біопаливо, отримане з рапсу, – екологічно чистий вид пального, що характеризується такими показниками:

1. Значно нижча собівартість у порівнянні з дизельним паливом, отриманим із нафти.

2. Гарними технологічними властивостями (високе цетанове число, безпека зберігання, мастильні властивості, достатньо висока температура згоряння).

3. Показує привабливі екологічні характеристики: мінімальний вміст (практично відсутність) сірковмісних сполук, зменшення викидів в атмосферу чадного газу, відсутність негативного впливу на флору та фауну

Україна має можливості вирощувати рапс як сировину для отримання біопалива, бо тут є достатня кількість сільськогосподарських площ і відповідні погодні умови.

Вирощувати рапс в Україні вигідно: біопаливо отримане з 10% сільськогосподарських угідь скоротить імпорт нафти на 25%. Україні економічно доцільно запровадити виробництво біопалива, тому ще це не лише зменшення залежності від країн – постачальників нафти, але й додаткова стаття доходів бюджету. Тому Кабінетом Міністрів затверджено Державну програму розвитку виробництва дизельного біопалива.

Виробництво біопалива – інноваційний процес, який потребує грамотного менеджменту. Пропонуються такі управлінські дії в цьому процесі:

- розрахунок логістичного аспекту процесу;

- перекваліфікація кадрів та пошук нового персоналу;
- будівництво переробних цехів на основі існуючих ма-слоробень та колгоспів;
- активна рекламна кампанія.

Література

1. Гайдаш В. Ріпак – культура великих можливостей, Ужгород, Карпати, 1986 р.
2. Семенов В. Перспективи виробництва й застосування в Україні біодизельного пального // Пропозиція, №1, 2007 р.
3. Сенчук Н., Горбатов В. Методика расчета мощности и расположение пунктов по переработке органического сырья в биотопли-во // Техника АПК, №3, 2006 г.
4. Лесина Ю. Рапса – желейному коню! // <http://www.shans.com.ua>, №27, 2006 г.
5. <http://www.minagro.gov.ua>
6. <http://biodiesel.com.ua>
7. <http://au98.ru>
8. <http://www.regnum.ru>
9. <http://www.propozitsiya.com>
10. www.rbc.ua
11. www.fuelalternative.com.ua

О.В. ІЛЬЄНКО,
аспірант, Національний авіаційний університет

Оцінка ефективності партнерської взаємодії авіакомпаній

Стаття присвячена аналізу факторів підвищення ефективності співробітництва авіакомпаній та моделювання вартості авіарейсів з урахуванням угод між ними.

Постановка проблеми. Забезпечення власної конкурентної позиції авіакомпанії на світовому ринку повітряних перевезень та отримання необхідних доходів досягається оперативним рішенням спектру складних оптимізаційних завдань:

- утримання та нарощування обсягів робіт (збільшення рівня комерційного завантаження рейсів);
- формування гнучкої тарифної політики (підвищення рентабельності рейсів);
- удосконалення структури та рівня постійних та змінних витрат по кожному рейсу (зниження собівартості рейсу);
- взаємовигідного функціонування логістичної системи надання авіакомпанії авіаційних та неавіаційних послуг із боку постачальників, контрагентів, партнерів – аутсорсерів організацій, які співпрацюють (отримання синергетичного ефекту).

Кожен з цих чотирьох блоків оптимізаційних завдань, у свою чергу, може бути декомпозовано на конкретні програ-

ми різного рівня рішення, які кінцевою метою мають стати часткою єдиної інтегрованої програми економічної оптимізації стратегії і тактики діяльності авіакомпанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальними проблемами співробітництва та інтеграції підприємств, галузей економіки окремих країн присвячені дослідження відомих вчених-економістів У. Отермана, П. Друпера, І. Ансоффа, С. Глазьева, Н. Кондратьєва, Д. Черванєва, В. Євтушевського.

Питання взаємодії транспортних підприємств у світових та національних транспортних системах в цілому та в авіаційному транспорті конкретно є предметом дослідження та розробок відомих фахівців: Шумпетера, К. Макконнелла, В. Лівшиця, Т. Хачатурова, Г. Арутюновой, Ю. Кулаєва, Л. Яценко, М. Бідняка та ін.

Технологічні аспекти взаємодії авіаційних підприємств регламентуються нормативними документами та стандартами в галузі авіації: IATA [1], ICAO [2–4].

Аналізуючи фактори посилення взаємодії авіапідприємств в умовах функціонування світового транспортного ринку, можна визначити певну невизначеність врахування

умов і обставин дії конкретних партнерських угод про використання єдиної авіаційної документації, спільної експлуатації авіаліній, взаємної перехресної участі в капіталах взаємодіючих компаній та інше.

Відсутні також методичні рекомендації та моделі економічного обґрунтування рейсів залежно від умов їх виконання при різних варіантах партнерських угод.

Метою статті є дослідження і розробка методичних засад моделювання вартості перевезень з урахуванням сучасних тенденцій глобалізації та партнерської співпраці авіакомпаній у відповідності до угод про взаємне надання послуг при комерційному співробітництві авіакомпаній.

Викладення основного матеріалу. Комплекс взаємопов'язаних оптимізаційних завдань економічного обґрунтування польотів повітряних суден при пасажирських та вантажних авіаційних перевезеннях на внутрішніх та міжнародних авіалініях дозволяє виконати розрахунок рейсів по різноманітних алгоритмах, які досить легко модифікуються:

- порівняльний розрахунок рейсу для різних типів пасажирських та вантажних повітряних суден;
- порівняльний розрахунок вартості перевезень для різних авіаліній маршруту;
- оптимізація вибору маршруту польоту по критеріях мінімальної відстані і мінімальних витрат;
- візуалізація маршруту польоту на рівні ППМ із використанням карти світу з нанесенням кордонів держав, зон і районів УВД, аеропортів та інших атрибутів;
- діалоговий режим формування–корегування алгоритму розрахунку вартості рейсу в рамках спеціалізованого математичного редактора;
- автоматичний розрахунок аеропортових зборів і тарифів аеронавігації по маршруту для різних держав;
- оптимізація заправки паливом по маршруту польоту з перевіркою на обмеження по максимальній зльотній масі та максимальній посадковій масі повітряного судна, максимальній масі палива, максимальній масі вантажу, максимальній посадковій масі палива;
- розрахунок рентабельності рейсу при заданих завантаженні і тарифах на пасажирські і вантажні перевезення. Розрахунок тарифів на авіабілеті і вартості перевезення 1 од. вантажу для різних рівнів рентабельності;
- розрахунок економічних характеристик виконаних рейсів на основі бази даних польотних завдань.

Моделі розрахунку в системі представляють собою послідовні алгоритми розрахунку, які закладені в рамки спеціалізованого математичного редактора. Структурно модель складається з блоку даних управління розрахунком, блоку даних, отриманих моделлю з карти світу (кількість злетів–посадок, відстань між аеропортами і пунктами траси та ін.), характеристик типу літака, даних хронометражу польоту, системи розрахунку витрат палива і управління заправкою, харчування пасажирів і екіпажу, витрати на відрядження екіпажу, різноманітних зборів (за злет–призе-

млення, стоянку, технічне і комерційне обслуговування, завантаження і розвантаження вантажів, обслуговування пасажирів, аеронавігаційне обслуговування тощо), системи контролю польоту, розрахунку витрат по авіакомпанії, витрат в аеропортах відправлення, призначення і проміжних аеропортах, блоку експлуатаційних витрат (кінцевий результат), вартість рейсу з різними рівнями рентабельності, затрати на перевезення одного пасажирів, прибутки авіакомпанії, покриття витрат прибутками та ін. (рис. 1).

Планово–економічний розрахунок вартості рейсу включає процедури підготовки даних по техніко–економічним характеристикам ПС, вибір траси польоту, розрахунок усіх видів витрат на проведення польоту, включаючи собівартість льотного часу, аеронавігаційний збір за проліт території, витрати на паливо, збори за зліт–посадку, обслуговування пасажирів, вантажу, витрати на відрядження екіпажу, витрати на харчування пасажирів і екіпажу, технічне і комерційне обслуговування в аеропортах, збори за користування трапом, ангаром, збором за безпеку, метеопослуги та ін. витрати. Витрати по всіх видах зборів залежать від типу літака, країни (аеропорту) відправлення, призначення і проміжної посадки, траси польоту, числа пасажирів та ін. характеристик рейсу.

Автоматизація розрахунку вартості рейсу вимагає обробки великої кількості обсягу вихідної, інколи недостатньо сформульованої інформації.

Розрахунок вартості рейсу відіграє основоположну роль в економічному обґрунтуванні (чи плануванні) польоту пасажирського чи вантажного ПС. У справжній системі використано декілька варіантів реально використаного розрахунку рейсу авіакомпаній України і світу.

Стандартну методику розрахунку рейсу, яка використовується в авіакомпаніях України, нами запропоновано умовно розбити на чотири блоки: блок вихідних даних; блок внутрішніх витрат авіакомпанії і витрати по аеропортам вильоту та призначення (проміжні посадки). Нами дається принципово нова методика підходу до виконання розрахунків по блоках.

Узагальнюючи попередні рекомендації щодо розрахунку окремих видів витрат на здійснення авіаційних перевезень, нами розроблено стислі методичні вказівки формування витрат по кожному з чотирьох блоків.

1. Витрати по внутрішнім та міжнародним регулярним і чартерним рейсам визначаються на основі таких вихідних параметрів для кожної з локальних задач розрахунку рейсу:

- дата розрахунку;
- відстань по маршруту всього в км;
- тип повітряного судна;
- максимальна злітна вага ПС в тоннах;
- вартість 1 т керосину із а/п вильоту;
- кількість членів екіпажу;
- кількість днів перебування в країні;
- наліт годин (туди і назад) (із Ф–14ЦА);

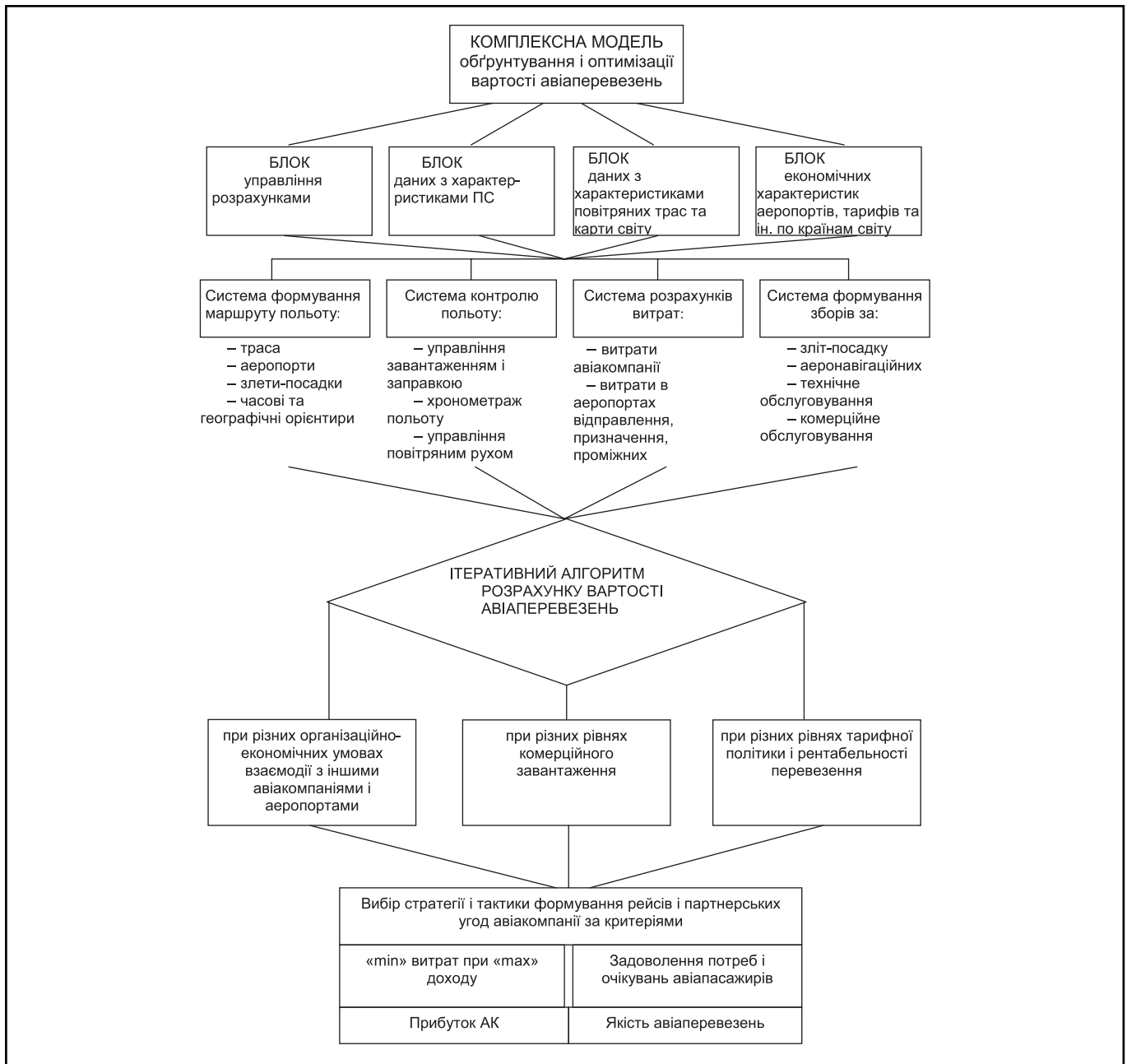


Рисунок 1. Структура комплексної моделі оптимізації виконання рейсів авіакомпанії

- собівартість льотного часу по авіапідприємству;
- завантаження рейсу (із Ф–14ЦА):
 - а) пасажирів (туди, назад);
 - б) вантажів (туди, назад);
- потреба ПММ (туди, назад) (із Ф–14).

2. Розрахунок внутрішніх витрат авіакомпанії по рейсу включає витрати авіакомпанії по експлуатації ПС як собівартість 1 льотного часу, помножена на наліт годин по даному маршруту.

До вартості льотного часу, як правило, частіше всього входять витрати:

- амортизація СМП;
- ремонтний фонд;
- заробітна плата;

- відрахування на зарплату;
- наземні витрати.

По кожній авіакомпанії формуються затрати на страхування ПС.

Сума страховки за одну льотну годину ПС множиться на наліт годин по маршруту.

Утримання представництва компанії планується виходячи із ставки по типу ПС, розрахованої на основі звітних даних по кошторису представництва за місяць, поділеної на кількість виконаних рейсів а/к в даному напрямленні.

Витрати на проліт території враховують ставки зборів за 100 км шляху, помножені на відстань по кожній країні, що пролітається, з врахуванням коефіцієнту, який враховує злітну масу ПС (туди і назад).

3. Витрати по аеропорту вильоту.

Витрати на авіаційне паливо рахуються шляхом множення вартості 1 т палива на вагу використаного палива в тоннах до а/п прильоту. В загальні витрати включаються:

- збір за зліт–посадку: ставка збору, помножена на максимальну зльотну вагу ПС;
- пасажирський збір: ставка збору за 1 пас., помножена на кількість перевезених пасажирів в даному напрямку;
- забезпечення безпеки: ставка збору за 1 пас., помножена на кількість перевезених пасажирів.

Харчування пасажирів та екіпажу:

а) вартість 1 порції для пасажирів (даного класу), помножена на кількість пасажирів по даному класу (туристичному, бізнес–класу);

б) вартість 1 порції для члена екіпажу, помножена на кількість членів екіпажу.

Наземне обслуговування (забезпечення справності): ставка збору, помножена на максимальну зльотну вагу ПС.

Збір за оренду стійки реєстрації: ставка зборів за 1 год., помножена на кількість годин реєстрації.

Метеообслуговування – згідно зі ставкою збору за 1 рейс, яка встановлена метеослужбою аеропорту.

Обробка вантажу: ставка зборів за 1 т вантажу на кількість перевізних тонн у даному напрямку.

Добові екіпажу: сума добових по країні прильоту, помножена на кількість членів екіпажу та на кількість діб.

Сума добових береться із нормативних документів, встановлених для всіх підприємств України.

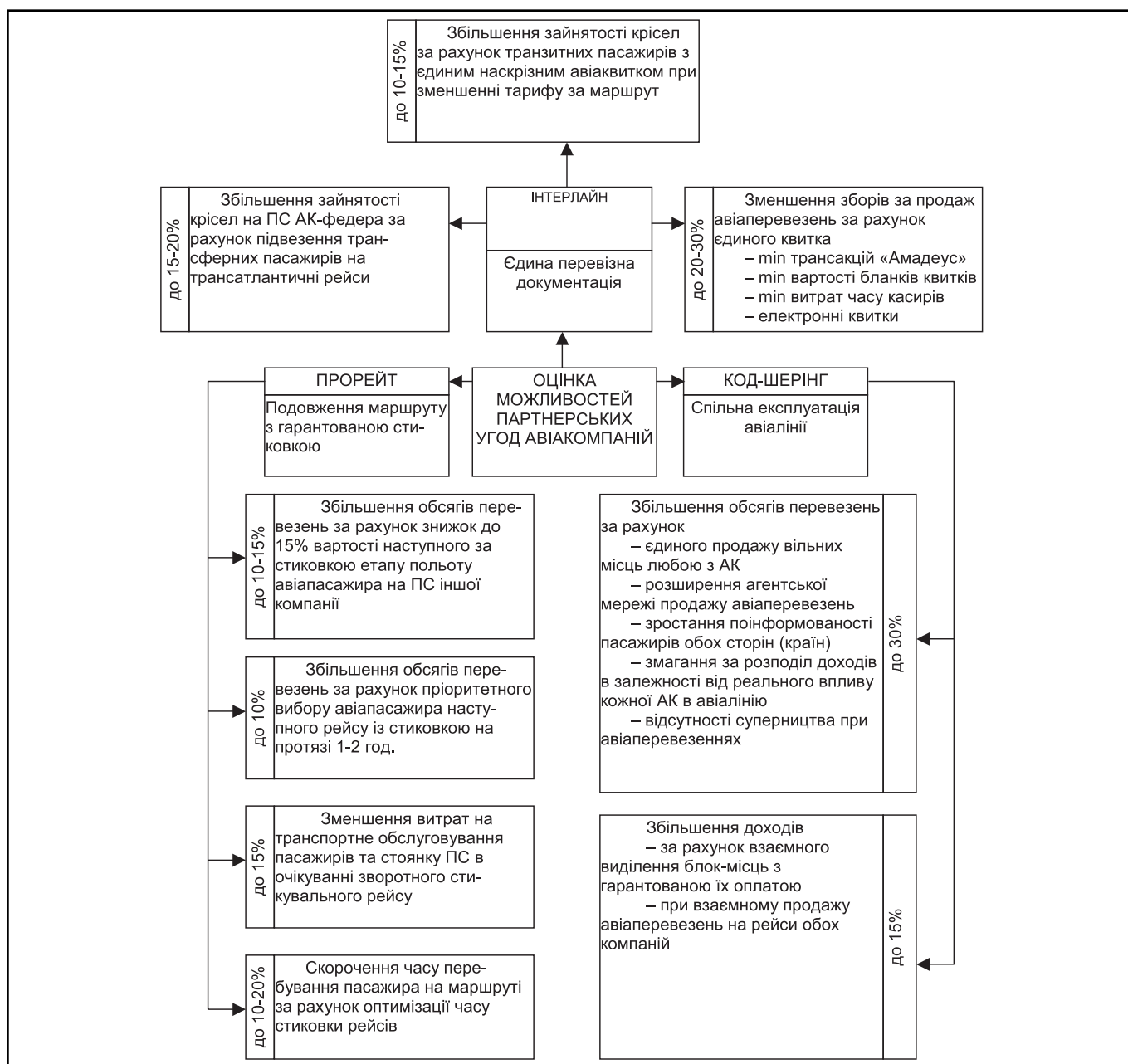


Рисунок 2. Експертна оцінка ефективності взаємодії авіакомпаній

Витрати по готелю: вартість 1 номеру готелю на 1 особу на кількість людино-днів, які залежать від кількості членів екіпажу і днів перебування.

Транспортні витрати: витрати на транспортування екіпажу в аеропорт беруться на основі ставки в цьому аеропорту.

4. Витрати по аеропорту зворотного вильоту.

Витрати по аеропорту зворотного вильоту розраховуються аналогічно витратам із аеропорту вильоту з врахуванням ставок даної країни, а також з врахуванням, якщо такі є, додаткових зборів по країні: за шум, держзбір, підвіз на борт харчування, подача палива, подача буксиру, карантинні послуги, послуги бухгалтерії, транспортні витрати, прибирання літака, джерело харчування та ін.

Якщо посадка і зліт ПС відбуваються в нічний час, то стягуються додаткові збори за користування світлотехнічним обладнанням.

Якщо стоянка ПС відбувається більше встановленої норми по країні, то за час, який перевищує встановлену норму, стягується додатковий збір.

Особистим внеском автора в удосконалення комплексної системи розрахунків рейсу є врахування в моделях сучасних тенденцій глобалізації, інтеграції та партнерської співпраці авіаційних та неавіаційних підприємств і організацій, які сприяють підвищенню основних характеристик ефективності роботи авіакомпанії:

- загальних обсягів авіаперевезень та рівня комерційного завантаження рейсів;
- авіаційної безпеки та безпеки і регулярності польотів;
- використання потенційних можливостей сучасного парку ПС, аеропортів, вантажних терміналів та ін.;
- економії витрат на кожному етапі авіатранспортного та супутніх сервісних процесів;
- якості послуг авіакомпанії та рівня задоволеності споживачів-авіапасажирів.

Враховуючи результати аналізу діяльності українських авіакомпаній МАУ та «АероСвіт», практики їх взаємодії і партнерської співпраці з визнаними лідерами – провідними авіакомпаніями світу у сфері агентських та інших угод, нами розроблено й обґрунтовано максимальне використання можливостей, які відкривають нашої країні інтерлайнівські, прорейсові, код-шерінгові та інші угоди для збільшення обсягів перевезень та рівня комерційного завантаження, економії витрат за рахунок інтенсифікації та ущільнення процесів, зменшення часу перебування авіапасажирів в рейсі від свого (початкового) до кінцевого аеропорту.

Зведені результати аналізу факторів підвищення ефективності роботи авіакомпаній за рахунок розвитку партнерства показані на схемі (рис. 2).

Саме ці параметри – коефіцієнт комерційного завантаження, витрати по окремих калькуляційних статтях собівартості авіаперевезень, час перебування пасажирів і ПС в аеропорту вильоту, проміжних аеропортах та аеропорту прильоту введено нами додатково в модифіковану програму розрахунку рейсу, що дозволяє оцінити економічну результативність можливих угод та інших управлінських рішень.

Експертні оцінки, отримані від провідних авіакомпаній: МАУ, «АероСвіт», «Іберія» – вказують орієнтири можливого ефекту комплексного використання угод типу інтерлайн, прорейт, код-шерінг.

Висновки

Запропоновані в даній статті рекомендації та схематичні моделі врахування можливостей партнерських угод стримують підвищення інтенсивності використання перевізних потужностей ПС, зменшують собівартість перевезень, що відкриває можливості оперативного маневрування тарифною політикою авіакомпанії.

Подальшим розвитком цього науково-практичного напрямку обґрунтування економічної діяльності польотів можуть бути конкретні моделі розрахунку синергетичного ефекту партнерської взаємодії авіапідприємств на внутрішньому та зовнішньому рівнях.

Література

1. «Воздушные перевозки» нормативные акты, комментарии и рекомендации, автор-составитель Б. Елисеев: М. Право и закон, 2001. – 464 с.
2. Керівництво по регулюванню міжнародного повітряного транспорту: ICAO, Dok 9626.
3. Політика та інструктивний матеріал в сфері економічного регулювання міжнародного повітряного транспорту: ICAO, Dok 9587.
4. Доповідь Всесвітньої авіатранспортної конференції по регулюванню міжнародного повітряного транспорту: сьогодні і в майбутньому: ICAO, Dok 9644.
5. Щелкунов В.И., Переверзев С.А. Механизм регулирования коммерческой деятельности авиакомпаний Украины: Монография. – К.: Наукова думка, 2006. – 304 с.
6. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Монография. – К.: Издательство «Феникс», 2004. – 320 с.
7. Некрасов А.Г., Мельников Д.А. Безопасность цепей поставок в авиаиндустрии: Монография. – М.: ГУП МТС ГА «Авиатехснаб». – 2006. – 260 с.
8. Касянов В. Субъективный анализ: Монография. – К.: НАУ. 2007. – 512 с.
9. Полянская Н.Е. Организация коммерческой работы на воздушном транспорте: Монография. – К.: НАУ, 2004. – 320 с.

Особливості формування складу та структури основних засобів на прикладі підприємств автомобільного транспорту

Дана стаття присвячена актуальним питанням формування складу та структури основних засобів з урахуванням ефективного функціонування економічної та організаційної складових механізму відтворення основних засобів за сучасних умов господарювання.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження питань ефективного формування та функціонування організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів на підприємстві, з одного боку, обумовлена проблемами низької конкурентоспроможності використовуваної техніки та технологій, з іншого — обмеженістю використання власних та залучених джерел для їх відтворення. Саме тому, оцінюючи ефективність функціонування механізму відтворення основних засобів, першочерговим завданням є дослідження особливостей формування складу та структури наявних засобів праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання щодо дослідження особливостей формування основних засобів на підприємствах висвітлювалися в наукових працях таких вчених, як А.Д. Баранов, Г. Островська, Д.М. Палтерович, О. Пасько, І. Танасюк, О. Островська, О.А. Бондаренко, А.Е. Фукс та інші. Кожен з них виокремлював галузевий вплив на формування складу та структури основних засобів, що є, безумовно, основним фактором, проте за сучасних умов господарювання не єдиним, що й обумовлює подальше дослідження цих питань.

Метою даної статті є дослідження особливостей формування складу та структури основних засобів підприємств з урахуванням впливу організаційної та економічної складових механізму їх відтворення.

Викладення основного матеріалу. Для виявлення ефективного функціонування організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів нами було досліджено особливості кругообігу основних засобів на підприємстві. Кожен із вищезгаданих авторів розглядав кругообіг основних засобів з урахуванням свого бачення взаємозв'язку між процесами використання та відтворення основних засобів. Так, ряд вчених вважають головним у процесі кругообігу основних засобів саме їх формування, інші — використання, а прихильники третього підходу — саме процес розширеного відтворення основних засобів. Проте все ж вирішального значення набувають питання щодо їх формування та нагромадження.

З метою обґрунтування факторів впливу на склад та структуру основних засобів як об'єкта дослідження обираємо автотранспортні підприємства, що здійснюють вантажні перевезення і розміщені на території Вінницької області. Транспортний комплекс є важливою складовою у структурі економіки країни. Одним із напрямів розвитку транспортного комплексу протягом ряду років залишається забезпечення оновлення рухомого складу, основних засобів з метою досягнення їх конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Як свідчать статистичні дані, частка основних засобів підприємств виду економічної діяльності «Транспорт» на початок 2006 року становила 13,4% загальної вартості основних засобів. Через важке фінансове становище у підприємств не вистачає власних коштів на придбання і введення в дію нових основних засобів. Тому на балансі підприємств накопичуються застарілі (морально і фізично) основні засоби, зокрема рухомий склад, який конструктивно не відповідає сучасним вимогам. Основні засоби підприємств цього виду економічної діяльності характеризуються високим ступенем зносу, який становив 51,0%. Коефіцієнт оновлення основних засобів за 2005 рік становив лише 3,0%, що нижче за загальнообласний на 1,5 відсоткового пункту [1].

В цілому у Вінницькій області станом на 2003 рік функціонувало 15 підприємств, основним видом економічної діяльності яких були вантажні перевезення. Станом на 2006 рік їхня кількість суттєво знизилася, проте стрімко розвиваються малі підприємства. З сукупності десяти підприємств нами було обрано такі: БАТ «Вінницька автобаза облводгоспу»; БАТ «Вінницьке АТП-10556», БАТ «Гайсинське АТП-10562», ТОВ «ОП і АП», БАТ «Крижопільське АТП-10539», БАТ «Вінницьке АТП-10554».

З метою вивчення ефективності функціонування організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів розглянемо динаміку залишкової вартості основних засобів підприємств за 2001–2006 роки за допомогою рис. 1.

На основі отриманих результатів бачимо, що на досліджуваних підприємствах економічний механізм відтворення основних засобів функціонує неефективно. В цілому слід відмітити, що підприємства автомобільного транспорту характеризуються неліквідним балансом, що відображено великою часткою необоротних активів, представлених основними засобами, та незначною часткою оборотних акти-

вів, представлених у вигляді значної частини дебіторської заборгованості та виробничими запасами (паливно-мастильні матеріали, запчастини тощо). Відповідно зміна залишкової вартості основних засобів на даних підприємствах прямо пропорційна зміні валюти балансу.

Найбільш негативна ситуація сформувалася на підприємстві БАТ «Вінницька автобаза облводгоспу», де розширене оновлення не відбувалося починаючи з 2001 року, що негативно позначилося на кінцевих фінансових результатах діяльності підприємства (збитки зростають щороку на 100–150%). Щорічні темпи зменшення залишкової вартості основних засобів на даному підприємстві коливаються в межах 5–7%, відповідно це вплинуло на зменшення загальної вартості активів підприємства – в межах 5–10%.

На підприємствах БАТ «Вінницьке АТП–10556» та БАТ «Гайсинське АТП–10562» упродовж 2001–2003 років розширеного відтворення не спостерігається, що відображено в балансі зменшенням залишкової вартості. Проте за рахунок організаційних змін (зміна адміністративно-управлінського персоналу) відбувся перегляд існуючої економічної політики, що привело до нарощування виробничого потенціалу досліджуваного підприємства, особливо в 2005 році – валюта балансу становила 3302,1 проти 1471,7 тис. грн. в 2001 році та залишкова вартість основних засобів – 2602,4 тис. грн. проти 1164,7 тис. грн. 2001 року.

З даного рисунку бачимо, що з шести досліджуваних нами підприємств частково реалізується механізм відтворення основних засобів, що проявляється як співвідношення між залишковою вартістю та валютою балансу, лише на двох: БАТ «Вінницьке АТП–10556» та БАТ «Вінницьке АТП–10554».

Наступним етапом дослідження реалізації організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів є оцінка їх складу та структури, що представлено рис. 2.

Таким чином, з отриманих нами результатів видно, що впродовж 2001–2006 років склад та структура основних

засобів не зазнавала кардинальних змін, що свідчить про недієвість механізму відтворення основних засобів на досліджуваних нами підприємствах. На всіх досліджуваних нами шести підприємствах найбільшу частку в структурі основних засобів займають такі групи основних засобів, як «транспортні засоби», що безпосередньо залежить від специфіки здійснення господарської діяльності підприємств, та будинки, споруди та передавальні пристрої, що зумовлено високою вартістю даних об'єктів. Звичайно, вагомий вплив на формування складу та структури основних засобів, а отже й на ефективність механізму відтворення основних засобів в ринкових умовах має така організаційна складова, як організаційно-правовий форма господарювання підприємства, оскільки певним чином коригує чи встановлює обмеження щодо фінансування процесів відтворення.

З метою детального вивчення дієвості організаційно-економічного механізму на підприємствах, що здійснюють вантажні автоперевезення, нами було обрано як акціонерні товариства відкритого типу, яких переважна більшість, та товариства з обмеженою відповідальністю. Встановлюється чітка розбіжність щодо формування складу та структури основних засобів: на відкритих акціонерних товариствах, що характеризуються як значними, так і незначними обсягами вантажних перевезень, було відмічено наявність у складі основних засобів всіх основних груп основних засобів; проте в товариствах, які характеризуються як малі підприємства, такі групи, як будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, в звіті за формою №11–ОЗ «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос) за звітний період» є відсутніми через укладення орендних договорів на їх використання. Слід відмітити, що активна частинка основних засобів на таких підприємствах коливається в межах 90–98% їх загальної вартості. Така ситуація безпосередньо впливає на функціонування організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів, оскільки даний механізм спрямований

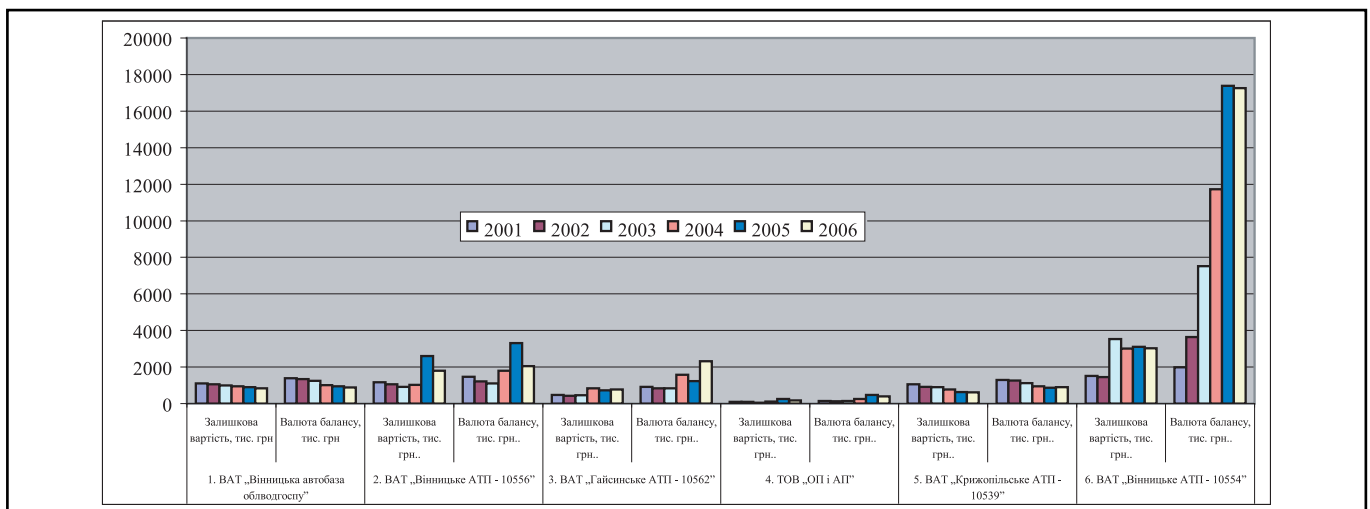


Рисунок 1. Динаміка зміни залишкової вартості та валюти балансу підприємств за 2001–2006 роки

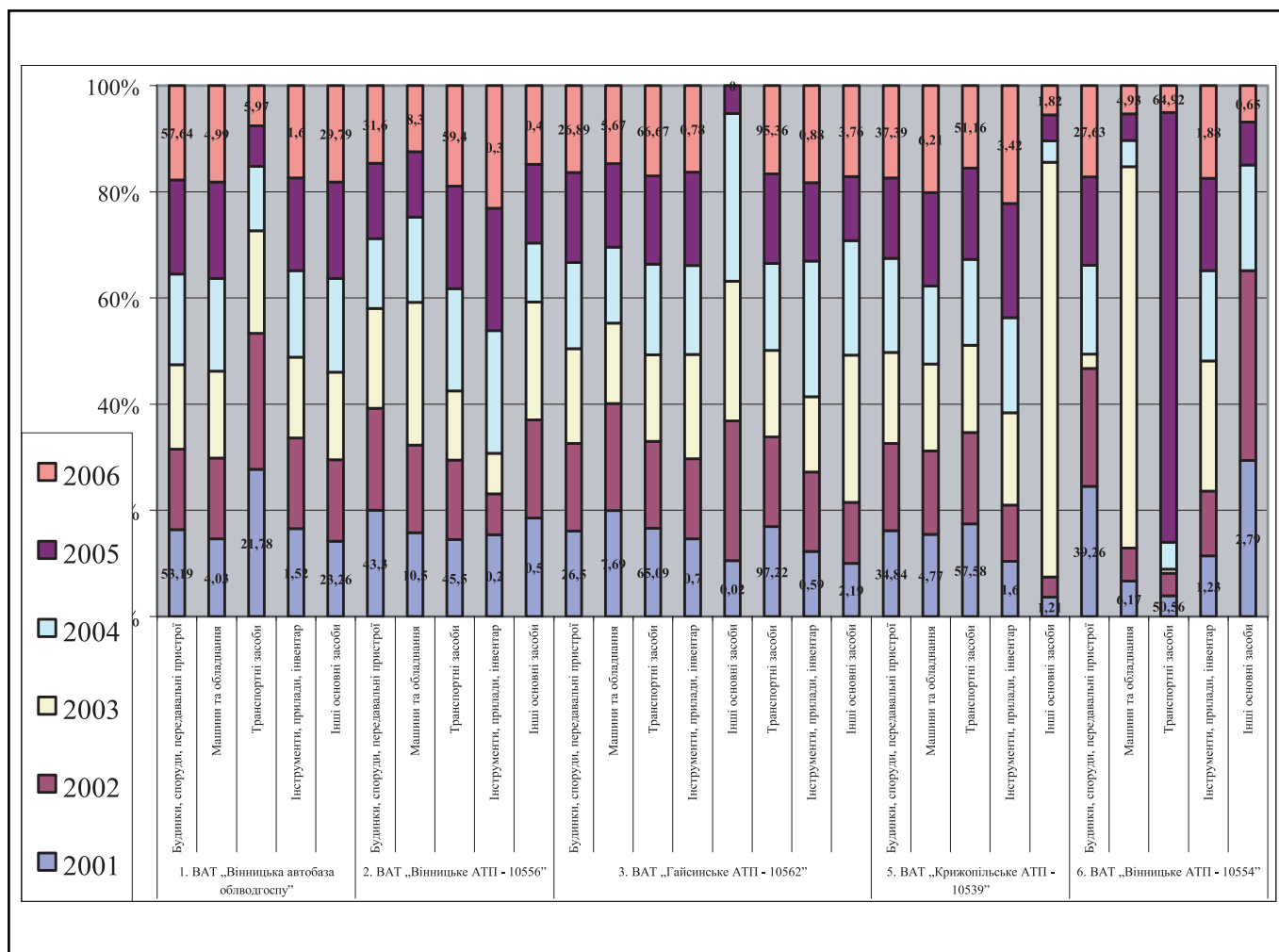


Рисунок 2. Динаміка складу та структури основних засобів підприємства за їх основними групами впродовж 2001–2006 років

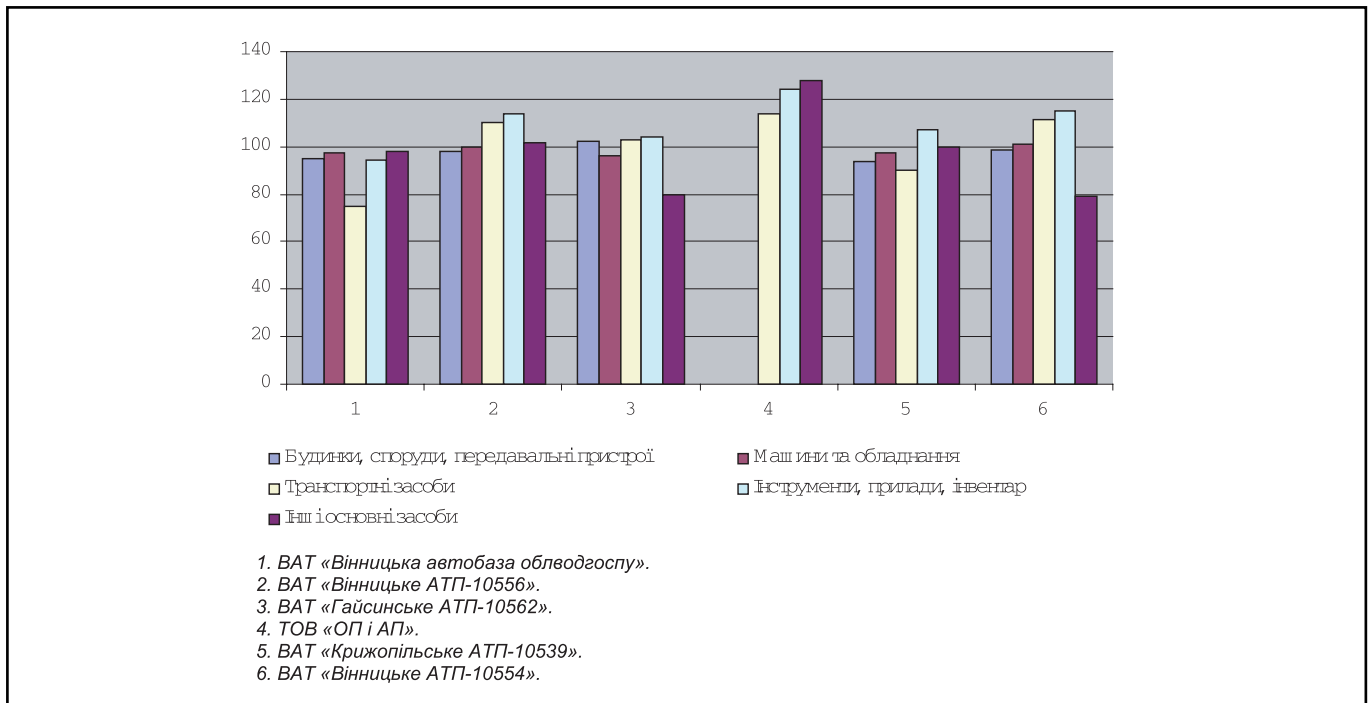
лише на відтворення активної частини основних засобів, що, з одного боку, сприяє підвищенню ефективності використання основних засобів, а з іншого – звужує виробничо-господарські можливості таких підприємств.

Також під час вивчення динаміки складу та структури нами було виявлено, що на їхнє формування впливає такий фактор, як здійснювані обсяги вантажних перевезень або обсяг послуг даних підприємств. Чим підприємство здійснює більші обсяги перевезень, тим більша частка активних основних виробничих засобів. Так, на підприємствах BAT «Вінницьке АТП–10554», BAT «Вінницьке АТП–10554», BAT «Крижопільське АТП–10539» та BAT «Гайсинське АТП–10562» більше 50% вартості основних виробничих засобів займають транспортні засоби з характерною тенденцією до перспективного зростання. В той час як на підприємствах, що характеризуються незначними обсягами перевезень, такому як BAT «Вінницька автобаза обслуговування», частка активної частини основних засобів коливається в межах 10–15%.

Дослідження складу та структури основних засобів допомагають також визначити, наскільки підприємства ефектив-

но функціонують на даному ринку і які позиції займають. Так, найбільш конкурентоспроможними та успішними є підприємства BAT «Вінницьке АТП–10554», BAT «Вінницьке АТП–10556» та BAT «Гайсинське АТП–10532», що характеризуються стабільними щорічними темпами зростання активної частини основних засобів у їх раціональному співвідношенні з пасивною частиною. Неефективно функціонують такі підприємства, як BAT «Вінницька автобаза обслуговування» та BAT «Крижопільське АТП–10539», про що свідчать негативні зрушення у структурі основних засобів. Причому перше підприємство знаходиться в кризовому стані – частка будівель, споруд та передавальних пристроїв станом на 2006 рік становила 57,64%, що на 4,45% більше їх частки в 2001 році. Незважаючи на те що частка активної частини основних засобів Крижопільського АТП станом на 2006 рік більше 50%, підприємство характеризується негативною тенденцією щодо їх щорічного зменшення: 51% – в 2006 році, що на 6% менше їх частки в 2001 році.

Застосувавши статистичний метод за оцінкою середньорічних величин, нами було досліджено середньорічний темп росту основних засобів у розрізі їх основних груп (рис. 3).



Рисунк 3. Оцінка інтенсивності відтворення основних засобів у розрізі їх основних груп в динаміці у 2001–2006 роках

Дана величина дозволяє визначити ефективність економічного механізму відтворення кожної окремої групи основних засобів. Узагальнюючим показником інтенсивності динаміки є середній темп зростання, що показує відносне прискорення чи сповільнення оцінюваних явищ. Якщо середньорічний темп росту становить більше одиниці або більше 100%, ми можемо констатувати дієвість організаційно-економічного механізму, і, відповідно, навпаки – за умови зниження щорічних темпів нарощування груп основних засобів підприємств спостерігаємо повну відсутність дії механізму відтворення та відсутність нарощування виробничого потенціалу підприємства.

На основі отриманих результатів ще раз підтверджуємо попередні висновки про недієвість організаційно-економічного механізму відтворення основних засобів на підприємствах, що здійснюють вантажні перевезення в сучасних умовах господарювання. Дані таблиці показали, що лише на малому підприємстві ТОВ «ОП і АП» інтенсивність надходження є максимальною – 114,46%, проте ми маємо враховувати, що дане підприємство для здійснення своєї господарської діяльності використовує орендоване майно. В цілому на підприємствах переважає відтворення активної частини основних засобів. Так, на всіх підприємствах, окрім БАТ «Автобаза обкудгоспу» та БАТ «Крижопільське АТП-10539», інтенсивність динаміки транспортних засобів перевищує 100% і знаходиться в межах 104–123%, що позитивно характеризує динаміку складу основних засобів досліджуваних підприємств.

Наступним етапом дослідження складу основних засобів є оцінка кількості рухомого складу основних засобів, оскільки існує тісна залежність між розмірами парку підприємства та показниками його діяльності. Отримані результати оформимо у вигляді таблиці.

Отримані результати оформимо у вигляді таблиці.

На основі отриманих результатів можна зробити такі висновки. В структурі основних засобів найбільшу питому вагу займають вантажні автомобілі, що обумовлено особливостями виробничо-господарської діяльності підприємств та їх галузевої належності. Так, частка вантажних автомобілів на досліджуваних нами підприємствах коливається в межах 70%, а подекуди становить 100% загальної кількості використовуваного рухомого складу.

Якщо 2001–2002 роки ще характеризувалися змішаними перевезеннями (як пасажирськими, так і вантажними), то в подальших роках кожне підприємство чітко спрямовує свої зусилля та ресурси на реалізацію вантажних перевезень, що вплинуло на збільшення частки вантажних авто та відповідне зменшення питомої ваги пасажирського рухомого складу. Існує також пряма залежність між розмірами парку та результатами господарської діяльності підприємства. Так, підприємство БАТ «Вінницьке АТП-10554» на кінець 2006 року в своєму складі має 128 авто, що забезпечує вантажообіг у розмірі 15 351 тис. ткм. Як протипоказ найменшу кількість транспортних засобів відмічаємо на малому підприємстві ТОВ «ОП і АП», що забезпечує вантажообіг станом на 2006 рік у розмірі 3948,6 тис. ткм.

Таким чином, можна зробити висновок, що галузева належність підприємств головним чином зумовлює певні якісні характеристики щодо формування складу та структури основних засобів, проте не впливає на ефективність дії організаційно-економічного механізму їх відтворення.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Оцінка рухомого складу досліджуваних підприємств у динаміці 2001–2006 років

Підприємство	Показник	Роки												Абсолютний приріст, од. (+/-)	Темп росту, %
		2001		2002		2003		2004		2005		2006			
		Од.	%	Од.	%	Од.	%	Од.	%	Од.	%	Од.	%		
1. БАТ «Вінницька автобаза облводгоспу»	Усього	18	100,0	19	100,0	10	100,0	6	100,0	4	100,0	4	100,0	-14	22,22
	Вантажні автомобілі	16	88,89	17	89,47	10	100,0 0	6	100,0 0	4	100,0 0	4	100,0 0	-12	25,00
	Пас. автобуси	1	5,56	1	5,26	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-1	0,00
	Пас. легкові автомобілі	1	5,56	1	5,26	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-1	0,00
2. БАТ «Вінницьке АТП-10556»	Усього	61	100,0	59	100,0	34	100,0	36	100,0	34	100,0	30	100,0	-31	49,18
	Вантажні автомобілі	53	86,89	51	86,44	33	97,06	34	94,44	33	97,06	29	96,67	-24	54,72
	Пас. автобуси	2	3,28	2	3,39	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-2	0,00
	Пас. легкові автомобілі	1	1,64	1	1,69	0	0,00	1	2,78	1	2,94	1	3,33	0	100,00
	Спец. нелегові автомобілі	5	8,20	5	8,47	1	2,94	1	2,78	0	0,00	0	0,00	-5	0,00
3. БАТ «Гайсинське АТП-10562»	Усього	64	100,0	64	100,0	49	100,0	48	100,0	42	100,0	43	100,0	-21	67,19
	Вантажні автомобілі	62	96,88	62	96,88	47	95,92	46	95,83	40	95,24	40	93,02	-22	64,52
	Спец. легкові автомобілі	2	3,13	2	3,13	2	4,08	2	4,17	2	4,76	3	6,98	1	150,00
4. ТОВ «ОП і АП»	Усього	2	100,0	1	100,0	4	100,0	7	100,0	7	100,0	8	100,0	6	400,00
	Вантажні автомобілі	2	100,0	1	100,0	4	100,0	7	100,0	7	100,0	8	100,0	6	400,00
5. БАТ «Крихопільське АТП-10539»	Усього	61	100,0	57	100,0	51	100,0	47	100,0	42	100,0	31	100,0	-30	50,82
	Вантажні автомобілі	29	47,54	28	49,12	20	39,22	17	36,17	14	33,33	5	16,13	-24	17,24
	Пас. автобуси	30	49,18	27	47,37	29	56,86	28	59,57	27	64,29	25	80,56	-5	83,33
	Спец. легкові автомобілі	2	3,28	2	3,51	2	3,92	2	4,26	1	2,38	1	3,23	-1	50,00
6. БАТ «Вінницьке АТП-10554»	Усього	181	100,0	25	100,0	232	100,0	190	100,0	128	100,0	127	100,0	-54	70,17
	Вантажні автомобілі	153	84,53	192	76,80	179	77,16	154	81,05	99	77,34	102	80,31	-51	66,67
	Пас. автобуси	4	2,21	5	2,00	4	1,72	4	2,11	4	3,13	4	3,15	0	100,00
	Пас. легкові автомобілі	17	9,39	46	18,40	40	17,24	25	13,16	22	17,19	19	14,96	2	111,76
	Спец. легкові автомобілі	1	0,55	1	0,40	1	0,43	1	0,53	1	0,78	1	0,79	0	100,00
	Спец. нелегові автомобілі	6	3,31	6	2,40	8	3,45	6	3,16	2	1,56	1	0,79	-5	16,67

Висновки

Узагальнюючи отримані результати, слід відмітити, що основні фактори впливу на формування складу та структури основних засобів на підприємстві можна розділити на дві основні складові: фактори організаційного та економічного характеру. До першої групи факторів слід віднести особливості правового забезпечення функціонування підприємств, організаційно-правову форму господарювання, особливості організації виробничого процесу на підприємстві та його галузеву належність. До другої групи факторів слід віднести співвідношення між попитом і пропозицією на ринку відповідних товарів і послуг, конкурентні позиції підприємств, маркетингову стратегію та внутрішню економічну політику підприємства.

Література

Література

1. Транспорт Вінницької області: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Вінницькій області; В., 2006. – 97 с.

Проблеми формування і управління нематеріальними активами на підприємствах АПК

Стаття присвячена проблемам формування та управління нематеріальними активами на підприємствах України в цілому та підприємствах АПК зокрема. Визначено основні характеристики даного процесу.

Постановка проблеми. Найважливіше значення серед факторів, що впливають на стабільні конкурентні переваги одних країн над іншими, мають новітні технології. Високі технології радикально змінюють виробничі процеси, сприяють безперервному зростанню доходів їхніх власників. При цьому домінує та країна, яка використовує техніку та технології останнього покоління, що може суттєво обмежити вичерпання природних ресурсів. Не слід забувати, що ринок – це конкуренція, де мати успіх у споживача може тільки та продукція, в якій закладені винаходи, промислові зразки, ноу-хау. В ринковій економіці спроможність підприємства АПК здобувати конкурентні переваги та реалізовувати їх найбільш ефективним способом набуває дуже важливого значення.

Оволодіння високими технологіями дозволило таким країнам, як Японія, Південна Корея, Китай, досягти значних економічних успіхів за відносно короткий час. Наприклад, Японія змогла зібрати і широко використати світові досягнення в галузі інтелектуальної власності, що й стало основою «економічного дива» [4].

Проблеми формування і управління нематеріальних активів тісно пов'язані з ефективністю реалізації інноваційних проектів і програм у рамках стратегічних планів підприємств і організацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До проблем використання об'єктів інтелектуальної власності у виробництві зверталася низка провідних вітчизняних вчених-економістів, зокрема О.Б. Бутнік–Сіверський, В.М. Геєць, Л.І. Федулова та ін. Проте стан досліджень формування та управління нематеріальними активами на підприємстві, а також розробка відповідного теоретико-методологічного інструментарію пізнання тенденцій їх розвитку не відповідають потребам підприємств і потребують подальших наукових досліджень.

Метою статті є дослідження проблем формування та управління нематеріальними активами на підприємстві. Оскільки варто зазначити, що для досягнення успіхів у конкурентному ринковому середовищі та зміцнення добробуту країни необхідна висока ефективність діяльності підпри-

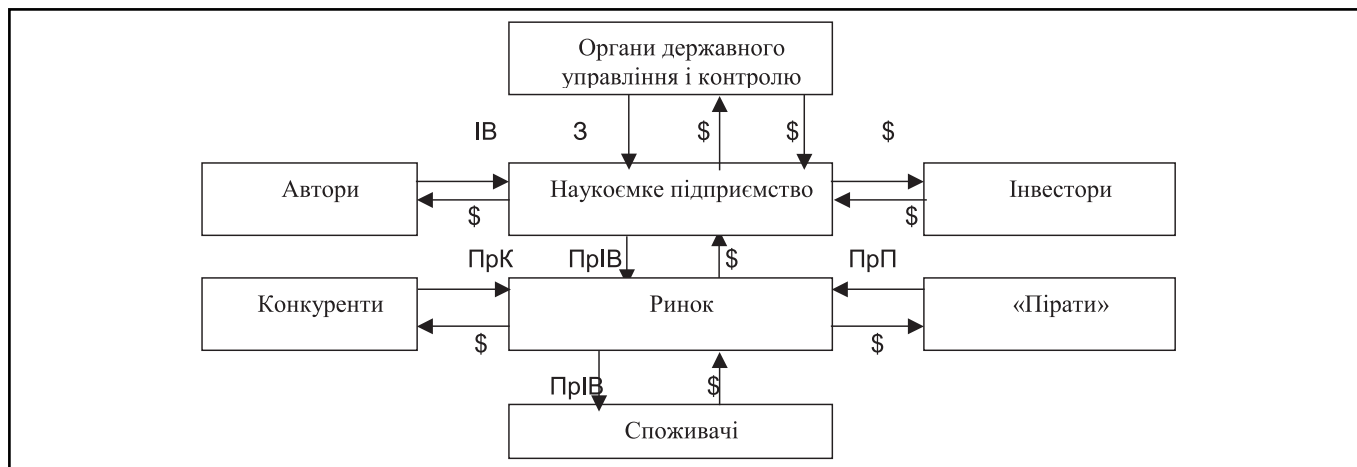
ємств, що визначається безпосередньо ефективністю економіки, яка, в свою чергу, залежить від поєднання ефективних технологій виробництва та технологій управління на основі використання об'єктів інтелектуальної власності, що складають нематеріальні активи [1].

Викладення основного матеріалу. На балансі підприємств і організацій з'явилися і все більш широко використовуються невідомі раніше нематеріальні активи, розвивається оціночна діяльність, у тому числі майнових прав інтелектуальної власності. Права інтелектуальної власності вносяться в статутний капітал підприємства і використовуються як частина майна підприємств і організацій. Формуються та розвиваються нові форми договірної оформлення передачі прав на використання об'єктів виключного права за угодами комерційної концесії та довірчому управлінню.

В умовах розвитку ринкових відносин нематеріальні активи стають одним із важливих об'єктів майна підприємства, за допомогою яких реалізуються майнові товарно-грошові відносини в сфері створення, правової охорони і використання результатів інтелектуальної діяльності. Це означає, що господарський обіг нематеріальних активів на рівні господарюючого суб'єкта представляє собою економіку-правову модель суспільного ринку результатів інтелектуальної діяльності. При цьому механізм ефективного господарського обігу нематеріальних активів за допомогою збалансованості прав і законних інтересів суб'єктів правовідносин здатний забезпечити єдність попиту і пропозиції на результати інтелектуальної діяльності, розвиток науково-технічних досліджень, їх промислову реалізацію, виробництво і споживання нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Загальна схема взаємодії основних суб'єктів ринкових відносин при комерціалізації інтелектуальної власності в процесі інноваційної діяльності представлена на рис. 1 [2], у відповідності з яким основними суб'єктами ринкових відносин при комерціалізації інтелектуальної власності в процесі інноваційної діяльності виступають:

- органи державного управління і контролю;
- підприємство, що безпосередньо займається створенням і використанням нових технологій в інноваційній діяльності;
- автори нових технологій у вигляді результатів інтелектуальної діяльності (об'єктів авторського права, промислової власності, комерційної таємниці);



Умовні позначення: З – законодавчі і нормативні акти; ІВ – інтелектуальна власність; \$ – фінансові засоби; ПрІВ – продукція на основі ІВ; ПрК – продукція конкурентів; ПрП – «піратська» продукція.

Рисунок 1. Взаємовідносини суб'єктів і об'єктів ринкових відносин при комерціалізації інтелектуальної власності

– інвестори, що беруть участь шляхом фінансування у виробничому циклі створення і використання інтелектуальної власності і в організації промислового виробництва нової продукції;

– виробники–конкуренти, що випускають конкретну продукцію на основі особистих розробок або інших аналогічних об'єктів інтелектуальної власності;

– виробники–«пірати», що здійснюють несанкціоноване використання об'єктів інтелектуальної власності підприємства і які випускають підроблену продукцію.

Формування інтелектуального капіталу на підприємстві, до складу якого входять нематеріальні активи, – складний багатоступінчатий процес, більша частина якого залежить від людського капіталу, що обумовлює значні труднощі при плануванні, організації і контролі створення інтелектуального продукту. Тому формування нематеріальних активів на підприємствах агропромислового комплексу ще більш складне і комплексне завдання, ніж для промислових підприємств.

Це пов'язано не лише зі специфікою об'єкта управління, але й низьким рівнем розуміння сучасними керівниками необхідності здійснення такого управління, а також відсутністю діючого організаційно–управлінського інструментарію.

На думку В. Полякова [3], існує три можливих шляхи залучення до обігу нематеріальних активів:

– збільшення капіталізації підприємства за рахунок реєстрації, оцінки і залучення в обіг нематеріальних активів підприємства;

– організація безпеки бізнесу завдяки недопущенню встановлення прав на нематеріальні активи третіх осіб і судового обмеження прав на використання нематеріальних активів на підприємстві;

– оптимізація оподаткування підприємства в дуже широкі межі із використанням можливостей законодавства.

Процес залучення до обігу нематеріальних активів підприємства, на нашу думку, має складатися з таких послідовних етапів (рис. 2).

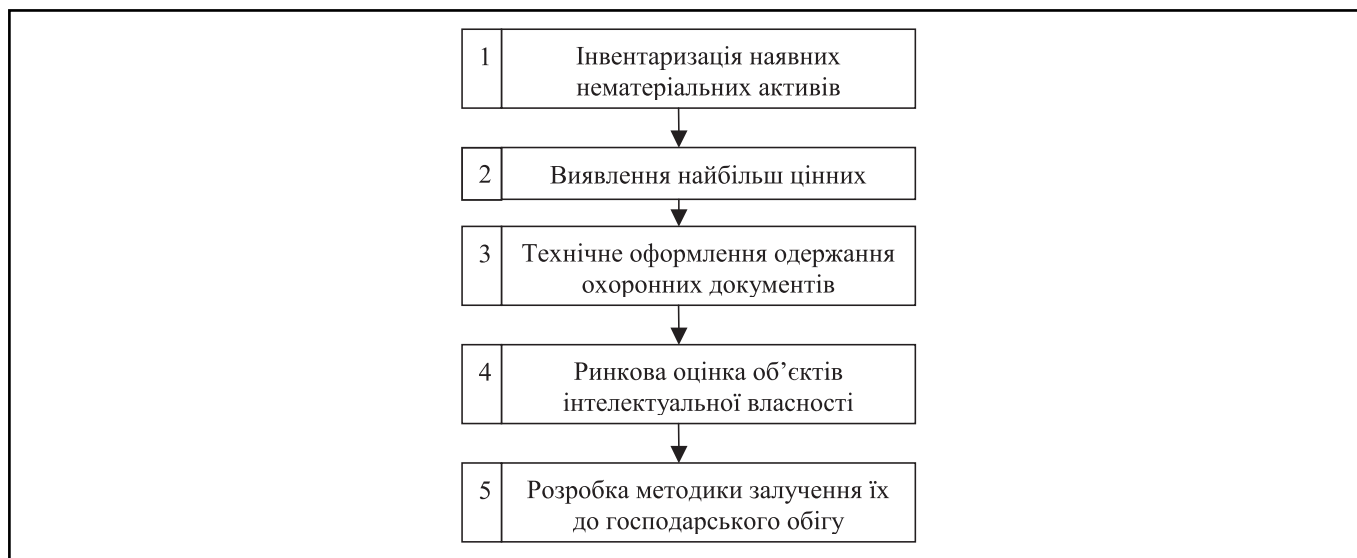


Рисунок 2. Етапи залучення до обігу нематеріальних активів

На сьогодні більшість керівників починають усвідомлювати необхідність формування і залучення на підприємство нематеріальних активів, тому необхідно знати характеристики об'єктів інтелектуальної власності, які представлені на рис. 3. Розглянемо їх більш детально:

1. Інтелектуальний, творчий характер праці – виражається в тому, що його реалізація потребує значних витрат творчої енергії індивідуума.

2. Поєднання виробництва і споживання в рамках процесів формування і розвитку нематеріальних активів. З одного боку, людина все глибше поринає у виробничі процеси, з іншого – діяльність на робочому місці все в більшій мірі вимагає користування інформацією і засвоєння знань, отриманих іншими людьми.

3. Наявність синергетичного ефекту.

4. Унікальність та високий ступінь новизни результатів процесу формування і розвитку нематеріальних активів пов'язані з соціально-психологічними особливостями індивідуума, відмінними рисами його мислення. Інтелектуальна діяльність направлена на винахідництво, отримання новизни як сукупності засобів, що характеризують радикальність зміни об'єкта і дає йому право називатись новим.

5. Необхідність в інтелектуальному продукті. Інтелектуальний продукт співробітників як сукупність знань, навичок і креативних здібностей виступає в процесі формування і розвитку нематеріальних активів в якості своєрідних засобів виробництва. Таким чином, ефективність інтелектуальної діяльності залежить, перш за все, від інтелектуального продукту співробітників.

6. Повна або часткова відсутність матеріального втілення процесів формування нематеріальних активів пов'язана з тим, що діяльність мозку недоступна для очей, творчий процес носить ендогенний характер, так як і його результати, які формалізуються в процесі перенесення знань на матеріальний носій.

7. Неперервність, динамічний характер процесів формування і розвитку нематеріальних активів виражається в тому, що співробітник, знаходячись під впливом творчого завдання, не перестане ним займатися навіть після закінчення робочого дня. Він постійно прокручує в голові завдання, намагаючись знайти його рішення. Цей процес відбувається неперервно і охоплює все часове поле життя особистості.

8. Значна необхідність в інформаційному забезпеченні. Процеси, які розглядаються, як і будь-які інші, потребують використання вхідного потоку ресурсів. Як ресурси в творчій інтелектуальній діяльності в основній масі використовують існуючі знання, дані, інформацію.

9. Охоплення всіх служб і підрозділів підприємства. В даний час творча діяльність підприємства пронизує всі служби і підрозділи підприємства, включаючи не тільки технічні відділи, але й маркетингові, фінансові, кадрові та інші.

10. Залежність від інтелектуальної активності. Результативність процесів формування і розвитку нематеріальних активів у значній мірі залежить не тільки від інтелектуального продукту особистості, але й від його інтелектуальної творчої активності. Саме в процесі прикладання інтелектуальної активності відбувається перетворення інтелектуального продукту і вхідної інформації в додатковий інтелектуальний продукт.



Рисунок 3. Основні характеристики процесу управління нематеріальними активами

Використання нематеріальних активів дозволить підприємствам агропромислового комплексу в умовах ринкової економіки:

- закріпитися на сприятливих ринкових позиціях за умови використання прогресивних технологій, в яких закладені винаходи і промислові зразки, які мають свої ноу-хау, підвищення ефективності використання маркетингу в дослідженні ринку;

- своєчасно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури завдяки точному прогнозуванню технологічних змін на базі патентно-інформаційних досліджень;

- створити конкурентоспроможну продукцію на ринку можна тільки за умови втілення в ній винаходів, промислових зразків, ноу-хау, які відповідають світовій новизні та високим функціональним властивостям.

Здійснення науково-технічного прогресу в сільському господарстві базується на властивих йому економічних і біологічних законах. Унаслідок цього дія науково-технічного прогресу та інноваційний розвиток в аграрному виробництві має свої особливості, які впливають із специфіки обробки ґрунту, вирощування, збирання, зберігання, транспортування та переробки сільськогосподарської продукції.

Сільськогосподарські культури відрізняються біологічним складом, термінами вегетації та ступенем використання продукції в їжу без переробки та після переробки. В зв'язку з цим розвиток науково-технічного прогресу має здійснюватися у напрямі повнішого та якіснішого використання біологічних особливостей конкретного виду сільськогосподарських культур. Отже, особлива увага має приділятися ін-

новаційному розвитку аграрного виробництва та галузей зі зберігання, переробки сільськогосподарської продукції.

Висновки

Створення й впровадження нових машин і технологій в сільському господарстві відкриває широкий шлях для ефективного використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Усе це сприятиме подальшому нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та повнішому задоволенню потреб населення, що зростають при обмеженому використанні ресурсів суспільства.

Вагомою умовою ефективної діяльності підприємств АПК є втілення на практиці теоретичних засад інноваційного розвитку та формування нематеріальних активів, що дасть змогу отримати додаткові економічні вигоди та створити конкурентоспроможну продукцію.

Література

1. Вачевський М.М. Організаційна структура системи управління інтелектуальною власністю // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 155–162.
2. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: [учеб. пособие] / Л.И. Лукичева. – Москва: Омега-Л, 2007. – 552 с.
3. Поляков В. Нематеріальні активи підприємства як інструмент податкового планування і безпеки бізнесу // Інтелектуальна власність. – 2005. – №1. – С. 25–27.
4. Сорочинський Ю. Цілі державного управління інноваційною діяльністю // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – №2. – С. 57–62.

Н.В. ШЕВЧЕНКО,
аспірант, Інститут регіональних досліджень НАНУ

Роль і функції капіталізації в забезпеченні ефективного розвитку промислових підприємств

У статті проаналізовано роль та значення капіталізації промислових підприємств для соціально-економічного розвитку країни, функції капіталізації, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Визначено напрями впливу капіталізації на діяльність підприємства.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України, коли промисловість є показником стабільності й конкурентоспроможності, постає чітка проблема визначення сутності та функцій капіталізації, які є показником ефективності функціонування промислових підприємств.

В Україні кількість промислових підприємств, які визначають рівень капіталізації, зростає з кожним роком. У жовтні 2007 року їхня кількість становила 192 підприємства, при тому що у жовтні 2006 року даний показник був на рівні 144 підприємств [10]. Проте немає чіткого визначення функцій, які б реально відображали роль капіталізації в економічному розвитку підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначенню сутності та ролі капіталізації, яке досить часто отожднюється з визначенням вартості капіталу підприємства, її вплив на фінансову діяльність промислових підприємств, а також на економічний розвиток економіки країни присвяче-

на увага у працях Л.Г. Мельника, П.М. Леоненко, І.А. Бланка, О. Барановського, В.М. Суторміна, М.А. Козоріз, В.М. Шелудька та інших науковців. У вищезгаданих працях висвітлюються теоретичні аспекти визначення самої сутності капіталізації як економічної категорії, проте не досліджено її вплив на фінансовий стан підприємства, вплив на конкурентоспроможність підприємства та його ділову репутацію.

Цілі статті передбачають визначити та охарактеризувати основні функції капіталізації, які впливають на функціонування промислового підприємства, його економічний розвиток та діяльність на фондовому ринку.

Викладення основного матеріалу. Капіталізація підприємства – це використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва, а також вкладання частини доходів у цінні папери й отримання на них прибутку у формі відсотка. Капіталізація, або капіталізована додаткова вартість, формувала фонд капіталістичного нагромадження, який на нижчій стадії розвитку капіталізму використовувався здебільшого на придбання додаткових засобів виробництва і робочої сили. В сучасних умовах цей фонд також використовується і на розвиток науки, отримання нової інформації, впровадження нових форм і методів організації виробництва, емісії власних цінних паперів, тобто на розвиток нових елементів системи продуктивних сил [2].

Визначаючи ринкову капіталізацію, підприємство сприяє не тільки власному сталому економічному розвитку, а й забезпечує:

- приплив інвестицій у реальний сектор (прямі та портфельні, внутрішньодержавні та іноземні);
- сталий розвиток ринку цінних паперів за рахунок випуску високоліквідних, фінансово стабільних цінних паперів;
- насиченість ринку товарами та послугами;
- залучення тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб із правом отримувати дохід у майбутньому;
- поповнення державного бюджету після сплати податків;
- стимулювання до розвитку інновацій та новітніх технологій;
- виведення промисловості України на міжнародний рівень завдяки конкурентній політиці підприємств;
- використання ресурсно-трудового потенціалу кожного регіону.

Отже, капіталізація підприємств є економічною категорією, оскільки вона зумовлює розподіл частини додаткової вартості для розширення виробництва, стимулює до збільшення прибутків підприємства, держави і населення, а отже і забезпечує сталий економічний і конкурентний розвиток галузі, в якій працює підприємство та соціально-економічний розвиток країни.

Ринкова капіталізація підприємства розраховується як добуток загальної кількості акцій цього підприємства-емітента на курс однієї акції. Висока капіталізація визначає вищу заставну ціну підприємства, його значну конкурентос-

проможність, отже і більші можливості до залучення дешевих кредитів. І навпаки, низька капіталізація погіршує конкурентоспроможність підприємства, знижує приплив інвестицій у виробничу сферу.

Ринкова капіталізація окремих підприємств визначає капіталізацію економіки в цілому і характеризує ступінь довіри до неї, існування певного рівня захисту прав власності, привабливість для іноземних кредиторів [5].

Зміст капіталізації і її роль у забезпеченні функціонування промислових підприємств розкривають її функції. Одна із основних функцій – управління. В сучасних умовах причина низької капіталізації пов'язана з низьким рівнем управління на підприємстві, і у більшості менеджерів компанії не поставлені чіткі цілі щодо виконання своїх обов'язків, відсутність командної роботи на досягнення розвитку конкурентоспроможності підприємства. Її сутність полягає в своєчасному формуванні усіх видів фінансових ресурсів, систематичному пошуку резервів додаткового накопичення фінансових ресурсів для забезпечення належного фінансового розвитку компанії та ефективному контролю за виконанням роботи працівників.

Функції управління, в свою чергу, поділяється на функції планування, організації та контролю. Функція планування полягає в розробленні та реалізації планів, що визначають майбутній стан економічної системи, шляхів і способів його досягнення та використання окремих видів ресурсів. Часто причина низької капіталізації пов'язана з низьким рівнем управління, планування діяльності підприємства обмежується лише обсягом продукції, кількістю працівників та майбутніми доходами, не враховуючи терміни здійснення планів, професійні здібності працівників, можливості залучення інвестицій для розширення діяльності, та фінансові можливості на впровадження інновацій. Реалізація даної функції допоможе раціонально розподілити виробничий цикл підприємства, робочий час і зусилля працівників, а також обов'язки між працівниками та керівниками [3, 7].

Організаційна функція полягає у процесі розподілу фінансових ресурсів для виконання планів підприємства. На стадії виконання цієї функції менеджери компанії повинні використовувати всі фізичні та інтелектуальні можливості своїх працівників, технічні пристрої та обладнання, а також кошти для досягнення найефективнішої діяльності підприємства. Керівник компанії має використовувати всі можливості залучення коштів на удосконалення устаткування (НТП), перекваліфікацію або підвищення кваліфікації працівників, збільшення розмірів оплати праці, закупівлю додаткових споруд та обладнання [3, 7, 1].

Застосування організаційної функції сприятиме випуску якісної продукції, забезпеченню конкурентоспроможного рівня підприємств.

Формування капіталу корпорації залежить від стану фінансового ринку. Цим обумовлені тісні зв'язки між фінансами корпорацій і фінансовим ринком. Менеджери корпорацій

приймають рішення про емісію установчих акцій під час створення корпорації. В міру розширення підприємницької діяльності вони приймають рішення про зміну структури капіталу, тобто співвідношення між акціонерним капіталом і зобов'язаннями. Вибір джерел фінансування передбачає вивчення фінансового ринку, руху цін (курсів) акцій і облігацій, процентних ставок та ін. Так, під час формування зобов'язань виникають питання: що краще (тобто ефективніше і дешевше) — узяти позичку в банку чи випустити короткострокові цінні папери? яким має бути співвідношення між поточними і довгостроковими зобов'язаннями? які облігації найдоцільніше випустити — конвертовані чи неконвертовані; на яких фінансових ринках їх розмістити — національному чи міжнародних? тощо. Щоб правильно розв'язати фінансові проблеми, менеджери корпорації мають добре знати фінансовий ринок, закономірності його розвитку, рух курсів цінних паперів, процентні ставки тощо.

Головна мета корпорації у визначенні структури капіталу — досягнення оптимальної структури, за якої ціна капіталу буде найнижчою, а вартість корпорації — найвищою.

Для корпорації як юридичної особи всі залучені фінансові фонди є платними. Своєрідною платою за залучений акціонерний капітал є виплачені дивіденди, за боргові зобов'язання кредиторам виплачуються відсотки. Звідси впливає завдання досягнення такої структури капіталу, за якої його ціна, тобто плата за залучений капітал, буде мінімальною. Одночасно корпорація повинна прагнути до того, щоб курс (ціна) її акцій на ринку капіталу був високим, тобто щоб капіталізація корпорації на фінансовому ринку була максимальною, що свідчить про високу вартість корпорації.

Ціна капіталу визначається попитом і пропонуванням, які залежать від багатьох факторів. Особливе значення під час формування ціни капіталу мають ризики, що обумовлює необхідність вивчення можливостей зниження їх впливу на підприємницьку і фінансову діяльність.

Функція розподілу та використання капіталу. Призначення другої функції фінансів корпорації полягає в розподілі капіталу та його використанні, тобто в інвестуванні відповідно до планів підприємницької діяльності. Її можна також назвати інвестиційною функцією, оскільки практично вона пов'язана з розробленням інвестиційної політики корпорації та наступним прийняттям рішень менеджерами. Прийняття рішень визначається поставленою метою — одержанням прибутку, тобто подальшим зростанням капіталу.

Інвестиційна політика спрямована на ефективне використання активів. Менеджери корпорації приймають рішення про структуру активів, тобто співвідношення поточних і довгострокових активів; про співвідношення інвестицій в окремі об'єкти (будинки, земля, устаткування, НДДКР). Особлива увага приділяється інвестиціям НДДКР, інноваціям. Сучасна корпорація складає стратегічні плани фінансування високих технологій. Під впливом наукового-технічного прогресу в активах корпорації збільшується частка невід-

чутних (нематеріальних) активів: патентів, торгової марки, «доброго імені» (Гудвіл, Goodwill).

Рациональне, тобто прибуткове, вкладення капіталу забезпечує його зростання і можливість формування внутрішніх джерел фінансування.

Функція контролю за формуванням, розподілом і використанням капіталу. Контрольна функція виходить із двох попередніх функцій. Балансовий метод ведення господарства передбачає досягнення рівності між доходами та видатками. Призначення контрольної функції полягає в забезпеченні збалансованості між сформованим капіталом і його витрачанням, тобто інвестиціями корпорації. Ці основні фінансові потоки не збігаються в часі, крім того, суми, визначені в планах розвитку, можуть неодноразово змінюватися в умовах економіки, що динамічно розвивається. Фінансові фонди корпорацій обмежені певною сумою, тому рішення про їх використання залежать від можливостей формування капіталу.

На підставі контрольної функції розвивається контроль як функція управління корпорацією. Важливість контрольної функції пояснюється тим, що фінансові фонди в будь-яких агентів ринкових відносин обмежені певною сумою, яку треба витрачати ефективно в умовах невизначеності і ризику. Не може бути надлишку капіталу, як не може бути й інвестицій без джерел фінансування. У випадках, коли частина сформованого капіталу не використовується для вкладень у реальні активи, корпорація купує цінні папери. Якщо кон'юнктура фінансового ринку ускладнилася, процентні ставки підвищилися і корпорація не в змозі залучити необхідні суми, то інвестиційні плани переглядаються.

З теоретичних абстракцій, якими є функція фінансів, впливають прагматичні дії фінансового менеджменту. Насамперед розробляються основні принципи короткострокової і довгострокової (стратегічної) політики. Виходячи з фінансової функції визначається загальний напрям політики щодо формування капіталу корпорації, його ціни і структури. Функція розподілу і використання капіталу дає основу для інвестування, визначає його стратегічні напрями. На підставі фінансової й інвестиційної політики приймаються рішення, що визначають оптимальну структуру капіталу і його оптимальний розподіл з метою приросту капіталу корпорації і підвищення добробуту акціонерів. Взаємозв'язок функцій корпорацій корпоративних фінансів, фінансової й інвестиційної політики і процесу прийняття рішень показано на рисунку [6].

Перерозподільна функція — полягає в тому, що тимчасово вільні кошти юридичних і фізичних осіб за допомогою цінних паперів передаються в тимчасове користування акціонерним товариствам. Залучені кошти, будь то прямі чи портфельні інвестиції, використовуються підприємством для емісії цінних паперів та задоволення виробничих потреб. Такий перерозподіл дає можливість підприємствам розширити виробництво, здійснити емісію цінних паперів, а інвесторам отримати прибуток від інвестицій.



Взаємозв'язок функцій корпоративних фінансів, фінансової політики і прийняття фінансових та інвестиційних рішень

Ще одна функція капіталізації – директивна, яка може ототожнюватися з капіталізацією праці. Наймаючи кваліфікованих працівників, підприємства збільшують свої інтелектуальні цінності (професійні здібності працівників, продукти інтелектуальної праці – винаходи, проекти), які в процесі своєї роботи збільшують прибутки підприємства, розробляють основні засади ефективного функціонування компаній, тим самим і збільшуючи капіталізацію підприємств. Дану функцію можна розглядати з двох боків – внутрішнього та зовнішнього. Перший містить у собі мотивацію, з одного боку, тобто стимулювання працівників до діяльності щодо досягнення цілей організації як засобу їх власного бажання. Найкращими способами до стимулювання працівників є премії, фінансові винагороди за роботу, підвищення заробітної плати, кар'єрний ріст. А з іншого боку, контроль за діяльністю працівників, виконанням їх службових обов'язків та термінів роботи. Другий полягає у контролі та взаємозв'язку менеджера (керівника) підприємства з:

- структурними підрозділами (цехами, відділами) підприємства, їх керівниками та працівниками;
- постачальниками та дебіторами;
- з державними та місцевими бюджетами;
- з банками та іншими кредиторами компанії;
- при потребі з іншими організаціями, підприємствами та установами.

У кінцевому підсумку виконання такого контролю дасть можливість використовувати розумові та кваліфікаційні здібності працівників на вдосконалення або розширення діяльності підприємств, збільшення їх прибутків, а тим самим і збільшити капіталізацію підприємств [3, 7, 6].

Особливе місце сучасні економісти, такі як Б.Д. Гаврилишин, О. Барановський, приділяють у розподілі фінансових коштів на маркетингові дослідженням і рекламу як одного з найефективніших способів збільшення капіталізації підприємств. Обумовлюючи це тим, що маркетингова діяльність дасть змогу розробляти: товари (послуги) у відповідності з виявленими мотиваціями споживачів; оригінальні товарні марки; нові види товарних знаків; ідеї для модернізації вже існуючих товарів, які зможуть приносити вищі прибутки підприємствам.

Ефективним для збільшення капіталізації компанії може виявитися якісна, орієнтована на потенційного споживача реклама, яка при розумному використанні може приносити високі прибутки, тим самим збільшувати активи підприємства, а відповідно й капіталізацію підприємства.

Варто виділити ще одну специфічну функцію капіталізації підприємства, на базі якої формується структура капіталу. Зміст даної функції розкривається через дослідження:

- управління активами підприємства, зокрема його майном і капіталом;

- управління пасивами підприємства та пошук джерел формування фінансових ресурсів підприємства;
- управління фінансовими інвестиціями, визначення інвестиційної привабливості підприємства та пошук оптимальних варіантів інвестиційних рішень;
- управління фінансовим станом підприємства, його ліквідністю, платоспроможністю, фінансовою стійкістю, діловою активністю та прибутковістю;
- управління фінансовими ризиками і запобігання банкрутству підприємства.

Використовуючи реалізацію даної функції на збільшення капіталізації підприємства, можна досягти не лише оптимізації структури капіталу, а й подальшого розвитку підприємства, розширювати свою діяльність (відкриваючи філії) не лише в Україні, а й за кордоном [5, 2, 1].

Капіталізація виступає сполучною ланкою між підприємствами і населенням, де підприємство виступає як виробник товарів(послуг), а населення як споживач даних товарів і послуг, та між підприємствами і державою, де підприємство виступає як платник податків. Із сукупної маси отриманого компаніями прибутку частина його спрямовується на сплату податків до державного бюджету та до фонду соціального страхування, на оплату менеджерів, на особисте споживання власників капіталістичних підприємств тощо.

Таким чином, можна визначити, що капіталізація вирішує такі завдання:

- покриття потреби підприємства в капіталі за рахунок внутрішніх джерел;
- сприяння зростанню ринкової вартості корпоративних прав підприємства, а також вартості підприємства як цілісного майнового комплексу шляхом фінансування за рахунок прибутку підприємства, випущених цінних паперів, інвестиційних проектів;
- зниження ризиковості фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за рахунок забезпечення частини або всього ризику шляхом формування резервного фонду;
- забезпечення оптимальної структури капіталу з позиції його функціонування і кругообігу;

- реінвестування капіталу;
- забезпечує встановлення ринку цінних паперів за рахунок емісії високоліквідних цінних паперів;
- збільшення «ціни компанії» через зростання курсової вартості акції;
- забезпечення взаємодії між трьома основними секторами економіки: фінансового, домашніх господарств та держави;
- визначення вартості фіктивного капіталу.

Висновки

Проаналізувавши функції капіталізації, можна визначити, що вони не лише розкривають суть і значення капіталізації у фінансовому розвитку підприємства, а й слугують ефективними методами і засобами забезпечення ефективного функціонування та сталого економічного розвитку промислових підприємств. Збільшивши капіталізацію підприємств, можна збільшити не тільки рівень конкурентоспроможності українських промислових підприємств, а й активізувати зростання припливу інвестицій у виробничу сферу і розвиток економічно-фінансової сфери країни загалом.

Література

1. Барановський О. Недокапіталізована економіка // Дзеркало тижня. – 2006. – № 15.
2. Гаврилишин Б.Д., Мочерний С.В., Устинко О.А. Економічна енциклопедія. – Т. 1. – К.: ВД «Академія», 2000. – 864 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. За ред. Мельника Л.Г. – Суми: «Університетська книга», 2004. – 648 с.
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Жаліло Я.А., Базиліук Я.Б., Белінська Я.В. – К.: НІС, 2005. – 388 с.
5. Пухтаєвич В. Аналіз національної економіки // www.rifine.ru
6. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
7. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. Педерьогін А.М. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.

Оптимізація використання прибутку нафтопереробних підприємств

У статті розроблені практичні рекомендації щодо оптимізації використання прибутку нафтопереробних підприємств.

Постановка проблеми. Нафтопереробне виробництво є досить капіталомістким. Подальше технічне вдосконалення виробництва потребує значних інвестицій. Виходячи з цього особливої актуальності набуває створення відносно простих за технікою застосування, але теоретично обґрунтованих практичних прийомів розрахунку важливих економічних індикаторів раціональної фінансової стратегії, серед яких норма реінвестування прибутку.

Чистий прибуток підприємств є джерелом доходів акціонерів, а також з нього можна здійснювати значні інвестиції для збільшення потужностей та структурно-технологічного вдосконалення нафтопереробних заводів.

Можна спрямувати весь чистий прибуток поточного року на виплату дивідендів акціонерам, не рахуючись із потребами технічного розвитку виробництва. Але така стратегія суперечитиме у кінцевому підсумку економічним інтересам цих акціонерів у наступні роки, коли зношене устаткування та застаріла технологія призведуть до збільшення витрат виробництва, зниження якості продукції та втрати ринкових позицій. Таким чином, виникає проблема оптимального узгодження мотивів поведінки власників капіталу компанії зі стратегією її технічного розвитку. Оскільки головне джерело інвестицій – чистий прибуток, то мова йде про встановлення раціональної норми його реінвестування з таким розрахунком, щоб отримати найбільшу з можливих суму дивідендів за повний життєвий цикл компанії.

Тривале відлучення більшої частини прибутку на виробниче накопичення шкідливе для матеріального стимулювання та знижує творчу активність робітників і, як наслідок, капіталовіддачу.

З іншого боку, спрямування чистого прибутку загалом на поточне споживання обмежує можливості технічного переоснащення для збільшення капіталовіддачі та фонду споживання в майбутньому. Додаткову складність у цю проблематику вносить перехід до акціонерної форми організації власності на майно колишніх державних підприємств та необхідність урахування різноспрямованих мотивів економічної поведінки акціонерів, управлінців та робітників. Рада директорів та президент компанії повинні пропонувати зібранню акціонерів обґрунтований проект використання чистого прибутку у перспективі.

За даних обставин необхідним є раціональний підхід, який вносить наукову обґрунтованість у прийняття рішень про

норму реінвестування прибутку. Його можна здійснити через аналіз реально доступних режимів споживання та накопичення, які відповідають закономірностям економічного зростання та конкретним виробничим умовам підприємства.

На макроекономічному рівні теорія накопичення розроблена задовільно.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях А. Маршала, Ж.-Б. Сея, К. Вискелля, Д. Кейнса, Е. Домара, У. Солоу, Е. Фелпса, К. Шелла визначені фундаментальні закономірності процесу накопичення. Вони створюють аксіоматику даного розділу економічної теорії. Цю аксіоматику загально можна виразити такими положеннями:

1. Мета накопичення – максимізація споживання у довгостроковому плані.

2. У довгостроковому плані накопичення дорівнюють інвестиціям.

3. Споживання зростає зі збільшенням доходу, але меншими темпами.

4. У рівноважній економіці існує оптимальна норма накопичення, яка забезпечує максимум інтегрального фонду споживання за період стратегічного планування.

Мета статті – розроблення практичних рекомендацій щодо оптимізації використання прибутку нафтопереробних підприємств.

Викладення основного матеріалу. Розрахунок оптимальної норми реінвестування прибутку за дуже малореалістичних припущень був здійснений у 1966 році Е. Фелпсом на основі динаміки чистого продукту у вигляді виробничої функції:

$$Y = AL^n K^{1-n},$$

де Y – національний дохід;

K – капітал;

L – робоча сила;

A – статистичний коефіцієнт;

n – статистичний показник ступеня.

Е. Фелпс показав, що існує особа стаціонарна траєкторія економічного зростання. Упродовж стаціонарної траєкторії усі змінні моделі (K і L) зростають з постійним у часі темпом, який дорівнює темпу зростання робочої сили. За цих обставин залишаються строго постійними продуктивність праці, фондівіддача та фонд споживання на одного робітника. Ці умови виконуються для функції Y за деякого оптимального рівня фондозброєності праці $F = K/L$. Йому відповідає оптимальна норма реінвестування національного доходу, яка дорівнює параметру n функції Y .

Але головна проблематика розрахунку функції Y полягає в тому, що дана функція досить приблизно з грубим спрощенням передає дійсний процес заміщення праці капіталом. Унаслідок цього розрахунок параметру n є нестійким, і його значення можуть бути зовсім різними при обробці одних і тих самих даних у різних авторів. Питання економіки нафтопереробного виробництва знайшли відображення у працях багатьох вчених сучасності [1–5].

Отже, виникає потреба у методиці, яка б на рівні окремого підприємства давала можливість розрахувати оптимальну норму реінвестування прибутку на базі обмеженої інформації, доступної менеджерам. Але необхідно знати параметр, який визначає динаміку відтворення чистого прибутку, – очікувана капіталовіддача за чистим прибутком. Даний показник визначається в процесі відбору певних інвестиційних програм, що складають загальну перспективну програму технічного розвитку підприємства.

Прогнозна середня рентабельність капіталу за чистим прибутком визначається таким чином:

$$P = P_0 D_0 + \sum_n P_n D_n,$$

де P_0 – прогнозна середня рентабельність вже функціонуючого капіталу компанії;

D_0 – частка вже функціонуючого капіталу компанії в загальній сумі капіталу компанії на період стратегічного планування;

n – індекс інвестиційного проекту, який був включений до перспективної інвестиційної програми;

P_n – очікувана рентабельність капіталу при реалізації n -го проекту;

D_n – питома вага капіталу, який відноситься до n -го інвестиційного проекту в капіталі компанії.

Завдяки тому, що параметри T і P відомі, динаміка процесу відтворення чистого прибутку та дивідендів цілком визначається зміною капіталу впродовж T років.

Якщо взяти капітал першого року за C_0 , то капітал підприємства у будь-якому t -му році з урахуванням реінвестування прибутку становитиме:

$$C_T = C_0 (1 + PS)^T.$$

Сума складових капіталу, які утворюють геометричну прогресію з першою складовою, яка дорівнює одиниці і зі знаменником $1 + P * S$, за T років дорівнюватиме:

$$\frac{C_0 [(1 + PS)^T - 1]}{PS}.$$

Обсяг чистого прибутку за той самий період буде дорівнювати добутку капіталовіддачі на зазначену суму:

$$\Pi = \frac{C_0 P [(1 + PS)^T - 1]}{PS} = \frac{C_0 [(1 + PS)^T - 1]}{S},$$

де Π – інтегральна величина чистого прибутку компанії за T років, яка виражена в одиницях початкового капіталу;

S – норма реінвестування чистого прибутку.

На оплату дивідендів акціонерам та на соціальні потреби колективу підприємства витрачається частина чистого прибутку, яка дорівнює $1 - S$, та цільова функція моделі матиме такий вигляд:

$$G = (1 - S) C_0 \frac{[(1 + PS)^T - 1]}{S} \Rightarrow \max,$$

де G – інтегральний обсяг чистого прибутку підприємства на потреби споживання за T років в одиницях початкового капіталу.

Розподіляючи вираз $(1 + PS)^T$ у ряд за ступенями до п'ятого порядку, скоротивши його на S та використовуючи відомі методи пониження ступеня алгебраїчного рівняння, отримуємо:

$$G = (1 - S) [PT + \frac{1}{2} P^2 T(T - 1)S + \frac{1}{3} P^3 T(T - 1)(T - 2)S^2] C_0.$$

Похідна G по S буде дорівнювати:

$$\frac{dG}{dS} = C_0 P^2 T(T - 1) [\frac{1}{2} + \frac{2}{3} P(T - 2)S - \frac{1}{P(T - 1)} - P(T - 2)S^2].$$

Загальновідомо, що нафтопереробні підприємства в процесі своєї господарської діяльності використовують позиковий капітал. Звичайно використання позикових коштів дає змогу у короткі строки модернізувати технологію виробництва або здійснити будь-які інвестиційні програми, але головна проблема запозичень полягає в тому, що вони приховують додаткові фінансові зобов'язання та ризики, які торкаються економічних інтересів акціонерів підприємства. Саме тому необхідно проаналізувати, яким чином зміниться модель оптимальної норми реінвестування прибутку, якщо у структурі капіталу підприємства будуть мати місце довгострокові кредити.

Таким чином, основна логіка математичного виразу оптимізації S не змінилася, але необхідно врахувати введення нових показників, пов'язаних із використанням кредитів, а саме: фінансового ризику, ціни, кредиту та відносного рівня використання позикового капіталу.

Спочатку розглянемо алгоритм розрахунку рентабельності власного капіталу на підприємстві, де мають місце довгострокові кредити у загальній структурі капіталу, це співвідношення базується на теорії фінансового важеля, яка розроблена Франко Модільяні та Мертоном Міллером:

$$P_3 = P_n \frac{B + 3}{B} - \sigma \frac{3}{B} - i \frac{3}{B},$$

де P_3 – рентабельність власного капіталу фінансово залежного підприємства;

P_n – рентабельність власного капіталу фінансово незалежного підприємства;

B – власний капітал підприємства;

Z – заємний капітал підприємства;

σ – середньоквадратичне відхилення;

i – річна ставка відсотка за довгостроковими кредитами.

Показник рентабельності власного капіталу фінансово незалежного підприємства розраховується за формулою:

$$P_n = \frac{P + i \frac{Z}{B}}{\frac{3 + B}{3} - Var \frac{Z}{B}},$$

де P_z – очікуване значення середнього рівня рентабельності власного капіталу фірми з урахуванням реалізації запланованих інвестиційних проектів та рівня фінансової залежності, який дорівнює $(B+Z/3)$;

V_{ar} – коефіцієнт варіації фактичної величини P_z за попередні роки діяльності підприємства.

Ураховуючи те, що показники P_H і P_z змінюються під впливом тих самих факторів і відрізняються лише масштабним коефіцієнтом, середньоквадратичне відхилення показника P_H розраховується з умови рівності коефіцієнтів варіації показників P_H і P_z , тобто:

$$\sigma = Var P_n,$$

де σ – середньоквадратичне відхилення рівня рентабельності власного капіталу підприємства за відсутності довгострокових кредитів.

Показник середньоквадратичного відхилення дає можливість розрахувати фінансовий ризик залучення довгострокових позик – F , т.б.:

$$F = \sigma \frac{Z}{B}$$

Додатковий вплив на інтегральний дохід інвесторів показника фінансового ризику ($\sigma^* Z/B$), та витрат, пов'язаних з обслуговуванням боргу ($i^* Z/B$), є різним, саме тому даний вплив поділяється на два логічні цикли. Перший цикл адаптує процес відтворення чистого прибутку з урахуванням додаткового фінансового ризику впродовж n років, другий цикл – формує нарощення основного боргу та відсотків за довгостроковим кредитом упродовж n років.

Існує аспект проблеми реінвестування прибутку, який пов'язаний зі структурою життєвого циклу техніки та технології і полягає у нерівномірному розподілі потреб інвестиційних внесків у часі. Отже, моделювання оптимізації норми реінвестування прибутку та рентабельності капіталу має урахувати постійність даних показників, зробити їх диференційованими, доцільними для кожного окремого періоду.

Для того щоб вирішити дану проблему, по-перше, необхідно обрати потрібні строки–етапи, за якими буде відбуватися диференційоване інвестування.

Припустимо, що для нашого підприємства ми оберемо загальний строк програми інвестування 12 років, у середньому кожний логічний цикл технічного розвитку займає 3 роки, тоді загальна кількість строків диференційованого інвестування – 4.

Розглянемо, як будуть розраховуватися в рамках першого строку інвестування відсотки по капіталу за даних $S = 6$, $P = 5,2$. Початковий капітал складе K_0 становитиме:

$K_0(1+5,2+0,6*3) = 8 K_0$ (за простим відсотком);

$K_0(1+5,2*0,6)*3 = 12,36 K_0$ (за складним відсотком).

Розглянемо, як поетапно формуються суми чистого прибутку, що йдуть на виплату дивідендів та в фонд споживання (див. табл.).

Використання чистого прибутку на виплату дивідендів та у фонд споживання за диференційованим інвестуванням

Строки	Дивідендні виплати	Виплати у фонд споживання
1 строк (1–3 роки)	$(1 - S_1) K_0$	$P_1(1+P_1S_1)$
2 строк (4–6 роки)	$(1 - S_2) K_0$	$P_2(1+P_1S_1) (1+P_2S_2)$
3 строк (7–9 роки)	$(1 - S_3) K_0$	$P_3(1+P_1S_1) (1+P_2S_2)(1+P_3S_3)$
4 строк (10–12 роки)	$(1 - S_4) K_0$	$P_4(1+P_1S_1) (1+P_2S_2) (1+P_3S_3)(1+P_4S_4)$

Цільова функція матиме такий вигляд:

$$F = L_1 P_1 - L_1^2 + L_1 + L_1 L_2 P_2 - L_1 L_2^2 + L_1 L_2 + L_1 L_2 L_3 P_3 - L_1 L_2 L_3^2 + L_1 L_2 L_3 L_4 P_4 - L_1 L_2 L_3 L_4^2 - L_1 L_2 L_3 L_4 = \max,$$

де $L_1 = (1+P_1S_1)$,

$L_2 = (1+P_2S_2)$,

$L_3 = (1+P_3S_3)$,

$L_4 = (1+P_4S_4)$.

Висновки

Розрахунок даної цільової функції базується на методі динамічного програмування. За даним методом норма реінвестування прибутку на четвертому строковій береться мінімальною, для того щоб забезпечити необхідний мінімум норми оновлення основного капіталу. Для розрахунку оптимальних величин S на кожний строк необхідно за кожним L знайти похідну та прирівняти її до нуля (для зручності розрахунку візьмемо $S_4=0$).

Знаходимо окремі похідні за L_1, L_2, L_3, L_4 та дорівнюємо їх до нуля, і в такий спосіб ми отримуємо розрахунок оптимальних величин норми реінвестування прибутку S_1, S_2, S_3, S_4 :

$$S_1 = \frac{1}{2} \left\{ 1 - \frac{1}{P_1} + \frac{\left[\frac{1}{2} + \frac{P_2}{2} + \frac{(1+P_3+P_4)^2}{8} \right]^2}{P_1} \right\};$$

$$S_2 = \frac{1}{2} - \frac{1}{2P_2} + \frac{(1+P_3+P_4)^2}{8P_2};$$

$$S_3 = \frac{1}{2} - \frac{1}{2P_3} + \frac{P_4}{2P_3}.$$

Проте за реальних обставин строго виконувати в сумах значення норми реінвестування прибутку неможливо, оскільки формула не в змозі охопити багатофакторні зміни у господарській діяльності, але невеликі за розміром відхилення від розрахункової норми реінвестування прибутку загально не впливають на величину цільової функції.

Література

1. Брагинский О.Б. Сколько стоит НПЗ. Использование индексов Нельсона для сравнения российских проектов, их реконструкции и развития // Нефть и бизнес. – 1997. – №3. – С. 27.

2. Гличев А.А., Круглов М.И., Крытановский И.Д. Управление качеством продукции (опыт, проблемы, перспективы). – М. Экономика, 1979. – С. 168.

3. Ениколопов С.Н. Эффективность повышения качества нефтяных топлив (Методические вопросы народно-хозяйственной оценки). – М. Химия, 1983. – С. 112.

4. Злотникова Л. Г. Экономические проблемы повышения эффективности производства в нефтеперерабатывающей промышленности. – М.: Химия, 1997. – С. 248.

5. Экономические проблемы повышения качества промышленной продукции / Под ред. Виленского. – М.: Наука, 1969.

В.В. ЯЦКО,
аспірант, Закарпатський державний університет

Місце та роль підприємницької діяльності в трансформації цільової моделі ринкової економічної системи

Стаття присвячена дослідженням місця й ролі підприємницької діяльності в ринковій економіці. Входження економіки України в ринкові відносини й зміна командної системи керування країною на ринкову модель має потребу в переосмисленні значення й суті підприємництва взагалі. Формування шляхів підвищення ролі підприємництва в ринкових умовах – основний шлях розвитку економічної моделі господарювання в Україні.

Постановка проблеми. Формування та розвиток ринкових відносин передбачає вільне співіснування і розвиток різних форм власності та організаційно-правових форм ведення бізнесу. Основними завданнями для нашої держави після проголошення незалежності постало питання розвитку, впровадження ринкових відносин та максимально можливе зменшення періоду перехідної економіки. Саме цей період супроводжується диспропорціями в розвитку економіки, соціальною пригніченістю та надмірним темпом інфляції. Для зменшення цього негативного впливу в період становлення ринкових відносин одним із основних обов'язків держави постає створення умов для прибуткового та гармонійного розвитку приватного бізнесу. В економіці України підприємництво поки що не виявило свої можливості у повній мірі, за останні роки практично не збільшуються підприємницькі ресурси.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми місця і ролі підприємницької діяльності в структурних перетвореннях моделі ринкової економічної системи та ролі держави у цьому процесі широко висвітлено у працях багатьох вчених-економістів. Наукові праці К.Т. Кривенка, В.С. Савчука, Т.С. Смовженка, О.О. Беляєва та інших провідних вчених присвячені різним підходам до розвитку підпри-

ємницької діяльності в нашій державі та її ролі в ринковій економічній моделі.

Мета статті полягає у визначенні місця підприємницької діяльності в ринковій економіці та його ролі в економічному зростанні.

Викладення основного матеріалу. Професор К.Т. Кривенко вважає, що підприємства різних форм власності зможуть ефективно функціонувати за умови економічної автономії [1, с. 220]. На нашу думку, економічна автономія суб'єктів підприємництва є необхідною передумовою гармонійного розвитку економіки, але за однієї суттєвої умови, що полягає в рівності підприємств всіх форм власності. У працях Т.С. Смовженка [2, с. 22] визначена роль та місце підприємницької діяльності у формуванні політики сприяння розвитку підприємницьких структур.

Ринкова система господарювання потребує вибору пріоритетів в державному регулюванні підприємницької діяльності та визначення її ролі в формуванні цілісної моделі ринкової економіки. Умови здійснення підприємницької діяльності, вибір форм і методів має важливе значення для прийняття певної моделі розвитку ринкової економіки. Актуальність цього питання підвищується за умови переходу до визначення найоптимальніших моделей здійснення підприємницької діяльності з метою її позитивного впливу на економічну систему держави. Порівняльна характеристика різних типів економічних систем дає змогу знайти найбільш оптимальний варіант для гармонійного розвитку підприємництва в Україні з врахування національних особливостей.

Саме підприємницька діяльність є важелем всього національного виробництва в розвинутих країнах світу, що поро-

джує за собою зменшення диференціації населення, тобто формування середнього класу з низьким рівнем багатих і бідних людей у ньому. Велика кількість малих підприємств призводить до утворення ринкової конкуренції, що, в свою чергу, насичує ринок, створює додаткові робочі місця та унеможливує монопольне становище на ринку окремих суб'єктів підприємницької діяльності.

Практика і світовий досвід переконують, що важливим елементом ринкової економіки є існування і взаємодія великих, середніх і малих підприємств. При цьому підприємництво розглядається як самостійна форма функціонування і розвитку сучасних продуктивних сил. Надзвичайно вагомого значення підприємницька діяльність набуває в період становлення ринкових відносин, що виявляється у структурній перебудові економіки, прискоренні науково-технічного прогресу, стимулюванні й розвитку економічної конкуренції, формуванні нового соціального прошарку підприємців – власників та у розв'язанні багатьох інших соціально-економічних, а сьогодні й політичних проблем.

Підприємництво як господарська економічна одиниця має вплив на всі фази економіки – виробництво, розподіл, обмін і споживання. З розвитком підприємницької діяльності відбувається розвиток конкуренції, починає формуватися і функціонувати акціонерна власність – найбільш демократична форма власності, що передуює розвитку стійких і взаємопов'язаних зв'язків демократичних засад у державі. Розвиток підприємництва в Україні розпочався ще за часів існування соціалістичної економіки, але свого найвагомішого розмаху набуває у періоді ринкової трансформації.

Підприємницька діяльність у ринкових відносинах регулюється відповідним законодавством, яке по своїй суті має стимулювати розвиток підприємництва. Науково-правові засади формування сфери підприємницької діяльності в Україні були започатковані з ухвалення Закону «Про підприємництво в Україні» у 1991 році. Вони формувалися та розвивалися у Програмі державної підтримки підприємництва в Україні, Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, у державній Програмі підтримки малого підприємництва на 1997–1998 роки, а також у Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва», різнорамітними указами Президента і Кабінету Міністрів України тощо. Засади, які були закладені цими документами, поставили заходи, спрямовані на спрощення діяльності підприємств, розвиток підприємницької діяльності та умов проведення її на території України та за її межами.

Основними чинниками стимулювання та розвитку підприємництва в ринкових умовах є такі:

- сприятливі економічні зони для розвитку діяльності;
- завоювання національних ринків збуту та стимулювання експортної діяльності вітчизняних підприємств;

- правовий, фінансовий, законодавчий захист національних підприємств;
- розвиток мереж фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів;
- надання пільгових кредитів вітчизняним виробникам;
- встановлення сприятливих систем оподаткування, сплати податків, різних пільг;
- надання підприємствам держзамовлень;
- створення підприємницької інфраструктури;
- стимулювання і розвиток потрібних галузей в регіонах і в цілому;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності;
- створення фондів зайнятості, які координують підготовку та перепідготовку кадрів для потрібної галузі бізнесу.

Обсяги реалізованої продукції в цілому по Україні з початку 2002 року до серпня 2006 року становили 1 392 670,8 млн. грн. У 2002 році цей показник становив 171 206,7 млн. грн., 2003 році – 220 605,1 млн. грн., у 2004 році – 326 543,9 млн. грн., у 2005 році – 385 398,5 млн. грн. і до серпня 2006 року – 288 917,4 млн. грн.

Відтворення промисловості за цей період є розширенням, але найбільш показовим за приростом є 2004 рік, в якому приріст становив 48%.

За даними Держкомстату України, кількість суб'єктів малого підприємництва становила станом на 1 січня 2005 року 2142, 8 тис., які забезпечують робочими місцями 5,327 млн. осіб, тобто 11% населення [3, 4, с. 4]. За 11 місяців минулого року промисловими підприємствами реалізовано промислової продукції на 2561,7 млн. грн. Загалом обсяг промислового виробництва за рік збільшено на 7,7%. Показники Закарпатської області свідчать про зростання в промисловості чисельності працюючих на 4,7%, продуктивності праці – на 10,6%. Одночасно негативні соціальні фактори вплинули на стабільність та ефективність економічного та соціального становища області. В минулому році приріст промислового виробництва в цілому уповільнився на 19,7%, зокрема у харчовій, деревообробній, хімічних галузях, у сфері виробництва будматеріалів, скло-виробів та машинобудуванні. У добувній та легкій промисловості зменшено виробництво продукції.

Отже, активність суб'єктів господарювання є нижчою ніж у 2004 році. За даними Державної податкової адміністрації України, на 1 січня 2006 року питома вага суб'єктів господарської діяльності, що були активними, становила 55,8% до загальної кількості об'єктів ЄДРПОУ, що на 6,5% менше, ніж у 2004 році. Досягнутий до 2005 року рівень розвитку приватного підприємництва в державі науковці та економісти практики оцінюють як недостатній для тієї ролі, що її має виконувати сектор підприємництва. Тому насамперед в Україні стоїть завдання сформувати розгалужену систему інститутів приватного бізнесу, яка має стати важливою складовою національної економіки.

У процесі ринкової трансформації економіки України не-достатньо враховувалася ціла низка властивих їй специфічних передумов, до яких передовсім належать:

- відсутність на час здобуття незалежності цілісної системи державних інституцій, необхідних для здійснення широкого комплексу заходів ринкової трансформації економіки;
- особливості функціональної структури економіки: висока концентрація базових галузей виробництва та галузей АПК, що протягом тривалого часу були зорієнтовані на обслуговування потреб лише економіки Радянського Союзу;
- підпорядкованість більшості великих підприємств міністерствам і відомствам та фінансування їх з єдиного центру.

Суттєвим чинником стабілізації економіки України є основний стимулятор ринкових перетворень – це активізація великого, малого і середнього бізнесу. Світовий досвід показує, що саме малі підприємства можуть розв'язати такі завдання, як структурна перебудова економіки, насичення ринку найрізноманітнішими товарами і послугами, створення додаткових робочих місць. Малий бізнес послаблює монополізм і забезпечує конкуренцію. Однак поки що він ще не став в Україні реальною базою для становлення досконалого ринкового механізму.

Розвиток малого бізнесу гальмують недосконала державна політика щодо його підтримування, високі податки, обмеження на окремі види діяльності, адміністративні бар'єри, бюрократична тяганина в отриманні ліцензій, ще не сформована позитивна громадська думка стосовно підприємницької діяльності, тощо.

Входження економіки України у ринкове середовище вимагає перегляду ролі і сутності підприємницької діяльності у зв'язку з тими принциповими змінами, які відбуваються у процесі трансформації економіки. У розкритті сутності підприємництва слід виходити з особливостей взаємозв'язку економічної ролі держави і ринкових регуляторів, підкреслюючи їх відтворювальну спрямованість і міжнародний аспект. На думку автора, підприємництво можна визначити як особливий тип господарської поведінки підприємців з організації, розробок, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку та соціального ефекту. Підприємництво – це певний господарський механізм, що виражає відносини між суб'єктами господарювання (включаючи державу) по утворенню і використанню грошово-кредитних коштів з метою розширеного відтворення валового національного продукту.

В світлі сучасних підходів до механізму функціонування економіки підприємницька діяльність має розглядатися з позицій системно-структурного аналізу та фундаментальніських засад загальної теорії управління.

Підприємництво, як і всякий цілісний організм, становить собою певне системне утворення, що має ряд характерних загальних ознак. Система – це множинність елементів, що у взаємодії і у взаємозв'язках один з одним створюють певну цілісність, єдність. Отже, економічна чи фінансова систе-

ма – це не просто сума чи конгломерат, а певним чином упорядковані, скоординовані і субординовані множинності явищ економічного життя. Система – це комплекс взаємопов'язаних елементів на різних рівнях: народногосподарському, країни в цілому (макрорівень); структурних частин народного господарства – територій, підприємств, інших виробничих структур (мікрорівень). На нашу думку, важливим є взаємоузгодженість в реалізації державної політики стосовно підприємництва з викладеними підходами до підприємництва як цілісного механізму в чітко злагодженій економічній системі.

Економічна система – це система економічних зв'язків або відносин між виробником і споживачами матеріальних та нематеріальних благ [5, с. 38]. Перехід до ринкової системи передбачає істотні зміни у взаємозв'язку між виробництвом і споживанням: замість централізованого управління поступово стверджується новий механізм їх взаємодії на основі макрофінансового регулювання. Макрофінансове регулювання передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на досягнення заданих макроекономічних цільових орієнтирів. Заходи макрофінансової програми, як правило, спрямовуються на ліквідацію дисбалансу між внутрішнім попитом і пропозицією, який проявляється у незадовільному стані платіжного балансу, зростанні інфляції і падінні виробництва. Особливість макрофінансового регулювання полягає у тому, що воно спрямовується на упорядковане регулювання економічних і фінансових потоків шляхом прийняття упереджувальних заходів по забезпеченню належного обсягу фінансування за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

Річ у тім, що ринкова економіка і приватна власність – то лише інструменти, не більше. Як їх будуть застосовувати, залежить від уміння і волі тих, хто ними користується. Ці уміння і бажання часто залежать від факторів, які не піддаються швидкому впливові, якщо на них варто впливати» [6, с. 28]. Аналіз трансформаційного процесу, який мав місце в Україні в 1992–1996 роках, показує, що він не носив системного характеру, проводився досить хаотично і не враховував глибинних структурних причин економічної кризи. Макрофінансове регулювання базувалося лише на копіюванні традиційного регулювання інфляції, прийнятого у розвинутих ринкових економіках, що передбачало обмеження кредитів, скорочення фіскального дефіциту, цінове раціонування, лібералізація торговельного режиму. Не були враховані існуючі системні фактори: структурна природа української інфляції, технічна і інституційна неготовність фінансової системи до ринкового регулювання економічних процесів, відсутність відповідних ринкових структур і технічна неготовність діючої адміністративної системи до реформування, інверсійний характер переходу до ринку, відсутність відповідної нормативної бази. Тобто фінанси в цих умовах не відігравали ролі підсистеми загального економічного організму і виконували лише одну свою функцію –

фіскальну. В Україні не була розроблена цілісна концепція проведення комплексної державної реформи, а хаотичне регулювання окремих її ланок призвело лише до економічних парадоксів і поглиблення структурної розбалансованості фінансів, власності і управління.

Тому перед економічною наукою в Україні стоять актуальні завдання аналізу та узагальнення господарської практики останніх років і вироблення на цій основі рекомендацій та пропозицій для керівництва держави, перш за все щодо економічної доктрини, цілісної концепції ринкових трансформацій.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що, незважаючи на позитивні зрушення у розвитку підприємництва в Україні, існують проблеми, які перешкоджають його повноцінному розвитку.

На думку автора, підприємництво має враховувати та досліджуватися за такими напрямками:

1. Економіка країни в цілому тримається на зусиллях підприємництва і підприємницької діяльності, тому цій діяльності має приділятися постійна увага. Держава в ринковій економіці повинна виконувати регулюючу роль по відношенню до підприємництва і не заважати та не створювати різні бюрократичні перепони. Система державного регулювання підприємництва має будуватися на таких засадах, як забезпечення певної економічної свободи і рівності прав суб'єктів з'являтися на ринках, відповідності інфраструктури розвитку господарювання, збалансованого розвитку національного господарства разом з інтеграцією у світову економіку.

2. Підприємницька модель господарювання в ринковій економічній системі — це єдина ефективна заміна командній економіці. Заміна командно-адміністративної системи примушування економічними стимулами можлива завдяки здатності ринку, підприємців до саморегулювання і самореалізації, до швидкого реагування до потреб суспільства та окремих її регіонів. Окремим питанням для держави стоїть підвищення ефективності і вдосконалення інфраструктури підтримки підприємництва з метою покращення рівня добробуту країни в цілому.

3. Також основним завданням держави в період трансформації економіки має бути розробка оптимальної моделі облікових процесів, яка має за мету ліквідацію податкового обліку і вироблення основних базових моментів оподаткування на підставі даних єдиного бухгалтерського обліку, гармонізації податкового навантаження з метою доведення його до оптимальних світових схем із врахуванням національних чинників розвитку.

4. Для відродження економіки та більш ефективного управління в ринковій системі господарювання економічна політика держави має враховувати системоутворюючу природу підприємництва, тому на рівні регіонів та країни у цілому потрібне розуміння справжньої позитивної і вирішальної ролі підприємництва в Україні.

Тільки запровадження ефективних важелів ринкового та неринкового регулювання підприємницької діяльності дозволить Україні значно підвищити економічний потенціал і забезпечить необхідні гармонійні пропорції сталого розвитку держави з ринковою моделлю економіки.

Література

1. Варналій З.С., Сергійко О.В., Хмелевська Л.П. Мале підприємство України: моніторинг, інфраструктура, кадри / НДІ приватного права і підприємництва Академії правових наук України. — К.: НДІ приватного права і підприємництва АПРН України, 2002. — 60 с.
2. Політична економіка: Навчальний посібник / К.Т. Кривенко, В.С., Савчук, О.О. Беляєв та ін. За ред. д.е.н., професора К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.
3. Смовженко Т.С. Державна політика розвитку підприємництва: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАНУ. — Львів: Видавництво ЛБІ НБУ, 2001. — С. 22.
4. www.me.gov.ua Інформація про підсумки соціально-економічного розвитку України в першому півріччі 2005 року.
5. Іщенко Г. Підприємництво на порозі змін // Урядовий кур'єр, 2004. — №39. — С. 6.
6. Долішній М.І., Козоріз М.А., Мікловда В.П., Даниленко А.С. Підприємництво в Україні. Проблеми становлення і розвитку. — Ужгород: Карпати, 1997. — 363 с.
7. Кредісов В.А. Підприємництво — вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою. — К.: Знання України, 2003. — 327 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.О. БІЛЯК,
аспірант, НДЕІ Мінекономіки України

Сутність та особливості екологічної безпеки як соціально-економічної категорії

У статті розглядаються основні поняття та особливості екологічної безпеки як соціально-економічної категорії.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація економічних відносин в Україні по-новому поставила, загострила та поглибила широкий спектр проблем, що потребують негайного розв'язання. Наукові дослідження тенденцій та закономірностей соціально-економічних перетворень показують, що розв'язання таких проблем лежить у площині теоретичного переосмислення їх сутності, встановлення причин виникнення та чинників, що впливають на їх характер і динаміку, а також розробки та удосконалення відповідних практичних механізмів і заходів щодо вирішення означених проблем. Однією з них є забезпечення екологічної безпеки.

Тобто екологічна безпека на сьогодні визнається однією з найважливіших передумов безпечної життєдіяльності населення, збереження та зміцнення генофонду українського народу, його фізичного і морального здоров'я та інтелектуального потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковій літературі підкреслюється неоднозначність тер-

міну «екологічна безпека». Так, у монографії «Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України» під редакцією Б.М. Данилишина пропонується екологічну безпеку розуміти, по-перше, як безпеку функціонування навколишнього середовища, відсутність значимих загроз для її існування, а по-друге, як відсутність екологічних загроз життєдіяльності індивідів і їхніх різних спільностей і організацій на макрорівні [5, с. 45].

На широкий аспект нюансів поняття екологічної безпеки вказують також вітчизняні та зарубіжні вчені: В.А. Боков, Г.О. Білявський, В.Я. Шевчук, М.В. Щульга, А.В. Толстоухов, М.І. Хилько, Н.Ф. Реймерс та інші.

Узагальнюючи думки з цього приводу різних фахівців та визначення екологічної безпеки, наведені в нормативно-правових актах, можна зробити висновок, що це поняття надзвичайно складне, багатоаспектне. Тому кожне визначення певною мірою уточнює, поглиблює його сутність. На це спрямоване, зокрема, виокремлення важливіших особливостей екологічної безпеки, що міститься в монографії З.В. Герасимчук [3].

Виходячи з цього **метою статті**, перш за все, є уточнення сутності, утвердження оновленого тлумачення самого поняття «екологічна безпека, що підкреслюється в багатьох наукових публікаціях» [3, 6, 7].

Значна увага приділяється дослідженню екологічної безпеки як соціально-економічної категорії, з'ясуванню її сутності та розкриттю особливостей.

Поряд із такими рисами екологічної безпеки, як суперпріоритетність та колективний характер (з точки зору користування нею), підкреслюється інтегрованість екологічної безпеки «в інші життєві цінності» та складний характер «взаємодії з соціальними пріоритетами суспільства на окремих стадіях його розвитку» [3, с. 12]. До особливостей екологічної безпеки як соціально-економічної категорії віднесені також невизначеність її кількісних та якісних параметрів, системний характер та збереження незмінною в часі цінності екологічної безпеки.

Викладення основного матеріалу. Поняття «екологічна безпека» знайшло відповідну трактовку в законодавчих та нормативно-правових актах. Так, Концепцію (основами державної політики) національної безпеки України, схваленої Постановою Верховної Ради України від 16.01.97 р., екологічна безпека визначається однією із складових національної безпеки України поряд з такими безпеками, як політична, економічна, соціальна, воєнна, науково-технологічна, інформаційна. Згідно з вказаною концепцією в найбільш загальному вигляді безпека визначається як «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз», що є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей.

Пріоритетність національних екологічних інтересів підкреслюється і в Конституції України, де гарантується право кожного громадянина на «безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди (ст. 50), а також встановлюється обов'язок держави щодо «забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України» (ст. 16).

Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» поняття «екологічна безпека» визначена як такий стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної ситуації та виникнення небезпеки для здоров'я людей.

Для ринкової економіки принциповим є питання економічних відносин між «виробниками, власниками» екологічних благ та їх споживачами. Проте в даному випадку ситуація ускладнюється тим, що екологічні блага можуть виступати у вигляді так званих «дарових» благ, можуть не мати власника і ними може користуватися будь-хто (використання лісу, води для відпочинку). Але, з іншого боку, ці блага можуть бути чиєюсь власністю або змінюватися під впливом господарської чи іншої діяльності. Тому, на думку фахівців, на екологічні блага «не поширюються відносини

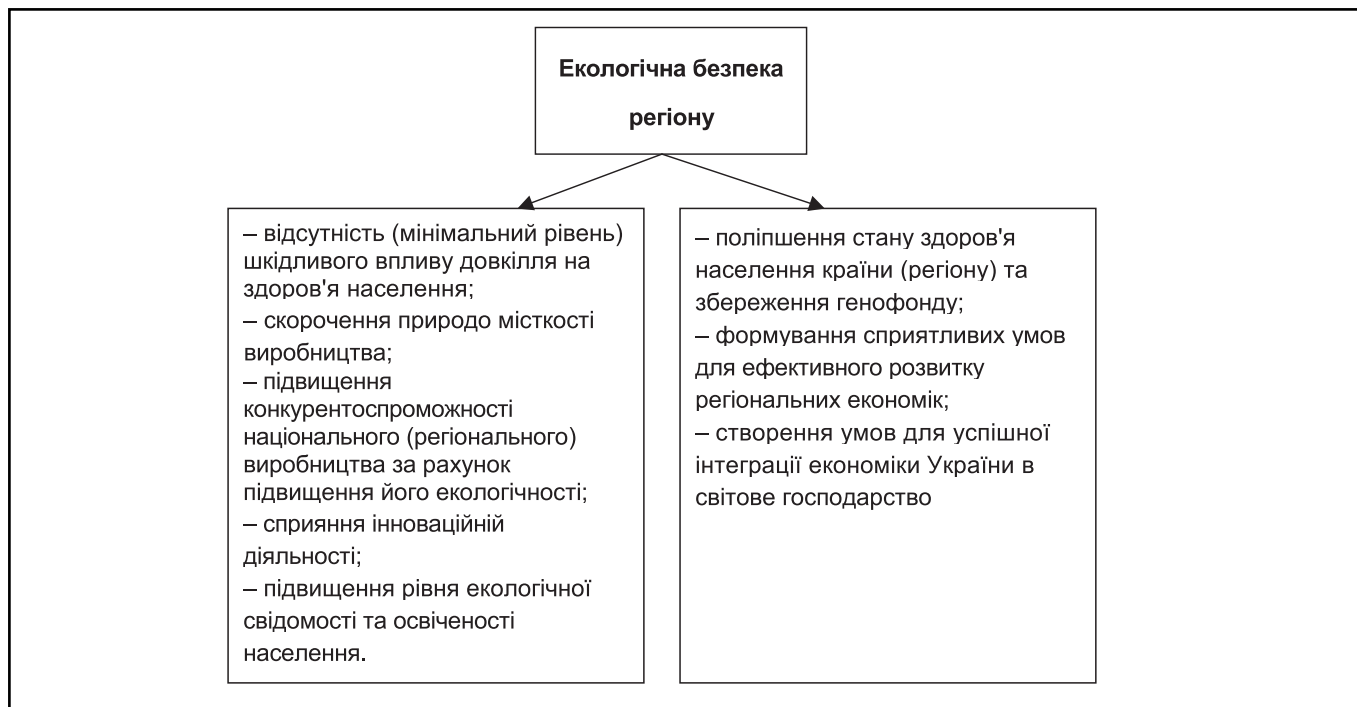
власності, а вплив ринкових регуляторів не виходить за межі вибору ефективних засобів створення цих благ. А тому традиційно вважається, що забезпечення громадян екологічними благами колективного споживання є завданням держави». Але, очевидно, з такою точкою зору навряд чи можна погодитися повністю.

Логічно, що підприємство, здійснюючи природоохоронні заходи і тим самим не забруднюючи повітря, воду, землю, створює якісні екологічні блага. Для населення ці блага фактично виявляються безплатними, оскільки вони створені за рахунок коштів відповідних підприємств, і населення цих коштів підприємствам не відшкодовує. Але навряд чи коректно говорити про сенс для підприємства в здійсненні природоохоронних заходів. Адже підприємство не просто з благодійних намірів покращує (а вірніше, не погіршує) екологічні блага колективного користування. Викиди забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище фактично є складовим елементом виробничого процесу (господарської діяльності), за який підприємство повинно нести відповідальність (фінансову, юридичну, адміністративну, моральну) подібно до того, як воно відповідає за якість придбаної сировини, професіоналізм персоналу, якість вироблюваної продукції.

На наш погляд, екологічну безпеку можна розглядати як такий стан природних та техногенних об'єктів, який не загрожує порушенню природно-екологічної рівноваги та збитками навколишньому природному середовищу. В даному визначенні відображається певна сукупність умов, що гарантують мінімальний рівень несприятливих впливів природних явищ та виробничих процесів на населення та довкілля, та в узагальненому вигляді вказуються потенційні витoki небезпек. Але до цього слід додати ще один важливий момент. Адже стан природних і техногенних об'єктів може змінюватися в кращий чи гірший бік у результаті взаємодії природи та суспільства. А тому визначення сутності екологічної безпеки доцільно доповнити положенням про те, що цей стан характеризується підтримкою державних управлінських і владних структур, громадських організацій та конкретних громадян. Очевидно, така підтримка може здійснюватися різними регулюючими та організаційними заходами (економічними, фінансовими, соціальними, інвестиційними, правовими, інформаційними), спрямованими на ефективне використання природних ресурсів, збереження довкілля та попередження можливостей виникнення конфліктів між людиною та природою.

Структура взаємозв'язку основних елементів екологічної безпеки представлена на рисунку.

Аналіз екологічної ситуації на території держави і в окремому регіоні передбачає дослідження системи індикаторів екологічної безпеки та прогноз їх змін в майбутньому. Такий підхід дозволяє з'ясувати та достовірно оцінити майбутні загрози, а також створює підґрунтя для розробки та реалізації комплексу програмно-цілевих заходів щодо стабілізації ситуації.



Структура взаємозв'язку основних елементів економічної безпеки регіону

На основі викладених в науковій літературі положень можна визначити принципові вимоги до системи параметрів екологічної безпеки. До них, зокрема, слід віднести:

- можливість використання конкретного параметра на всіх рівнях виконавчої влади;
- сумісність даного параметра з діючою системою обліку, статистики та прогнозування;
- достатній ступінь конкретності та визначеності параметра, який забезпечить однозначну оцінку фактичної ситуації;
- можливість здійснювати моніторинг та прогнозування чинників, що впливають на рівень загроз екологічній безпеці.

Рівень екологічної безпеки в регіоні характеризується системою показників, що відображають стан забруднення шкідливими речовинами окремих компонентів навколишнього природного середовища (повітря, водних об'єктів, ґрунтів тощо).

Проте, на нашу думку, перелік таких показників має доповнюватися системою інших критеріїв, що дозволяють отримати більш вичерпну та об'єктивну оцінку ситуації. Тобто заслуговує на увагу проблема формування та удосконалення інформаційної бази, необхідної для аналізу та прогнозування змін в сфері екологічної безпеки. До таких критеріїв доцільно віднести екологічний потенціал регіону, обсяги інвестицій на модернізацію виробництва та екологічні цілі, ступінь зношеності важливіших виробничих потужностей, основних комунікаційних та інших життєзабезпечуючих систем, технічну аварійність, витрати на відтворення населення та ін.

Для характеристики рівня екологічної безпеки принципове значення мають так звані порогові показники. Вони означають граничні рівні, недотримання (перевищення) яких призводить до руйнівних, незворотних, нерегламентованих

процесів. Таким показником, перш за все, є обсяг витрат на збереження та відтворення природно-екологічного потенціалу. За його межами настає руйнування елементів природного середовища, нанесення непоправної шкоди здоров'ю нинішніх та майбутніх поколінь населення.

Протилежним за сутністю до екологічної безпеки є поняття «екологічна небезпека», тобто зниження рівня безпеки, або погіршення «сукупності умов» у даному контексті доречно говорити про екологічні загрози, під якими розуміють такі негативні зміни в стані компонентів навколишнього природного середовища, які призводять до небажаних наслідків, до збитків. Причинами подібних змін можуть бути найрізноманітніші ситуації в господарській діяльності. До основних сфер можливого виникнення екологічних загроз відносять такі:

- розміщення, будівництво, реконструкцію, введення в дію та експлуатація підприємств, споруд та інших об'єктів;
- використання засобів захисту рослин, мінеральних добрив, нафти та нафтопродуктів, токсичних і хімічних речовин, інших препаратів;
- виробництво, збереження, транспортування, використання, знищення, знешкодження та захоронення біологічно активних речовин та предметів біотехнології;
- здійснення діяльності, що супроводжується акустичним, електромагнітним випроміненням або пов'язану з використанням радіоактивних речовин;
- поводження з відходами (зменшення обсягів їх утворення, утилізація, знешкодження та розміщення);
- використання різних видів транспорту;
- проведення наукових досліджень, впровадження відкриттів, винаходів, застосування нової техніки, імпортного обладнання тощо;

- дислокацію військових частин, проведення військових навчань, маневрів, переміщення військ і військової техніки;
- планування, розміщення, забудова та розвиток населених пунктів.

Ще однією сучасною особливістю екологічних небезпек техногенного і природного характеру є посилення синергетичного характеру їх дії. Це пов'язано із загальним незадовільним станом суспільства в цілому. В зв'язку з цим в наукових працях наголошується, що «системна криза екополітики України значно поглибила потенційну ураженість господарських, соціальних об'єктів, знизила рівень захищеності населення і територій». Продовжуючи цю думку, можна додати, що «системна криза економіки України» негативно вплинула на ті чинники, від яких залежить рівень економічної безпеки, тобто ймовірність погіршення екологічних умов в окремих регіонах, виникнення надзвичайних ситуацій значно посилилася, про що свідчать події останнього періоду. Так, зокрема, за п'ять місяців 2007 року в Україні сталося 82 надзвичайні події техногенного характеру. Практично надзвичайна подія мала місце кожних два дні, в результаті загинуло 227 та постраждало 206 людей.

У науковій літературі широко дискутується методологічне питання щодо послідовності вирішення питань екологічної та економічної безпеки. Одні фахівці вважають, що економічну безпеку може гарантувати лише конкурентоспроможна економіка. При такому підході екологічна безпека ніби відходить на другий план. Зрозуміло, що вирішення екологічних проблем передбачає певну економічну спроможність конкретної країни. Але при цьому слід мати на увазі, що конкурентоспроможність економіки значною мірою залежить від екологічної складової. Досвід багатьох країн показує, що всі вони починали активне впровадження екологічних програм, знаходячись на різних рівнях економічного розвитку. Так, в Японії усвідомлення необхідності розробки та реалізації високовитратної та ефективної природоохоронної політики відбулося при досягненні ВВП на душу населення в сумі \$1600, а на Тайвані – лише при рівні \$5500.

Не менш важливою рисою екологічної небезпеки в сучасних умовах є також значне зростання обсягів економічних і соціальних збитків, які вона спричиняє, в свою чергу, практично унеможливорює стабільне підвищення якості життя населення. «Наприкінці XX століття людство щорічно втрачало вже 5–10% ВВП у результаті аварій і катастроф. При оптимістичному середньосвітовому розширенні виробництва цього сукупного валового продукту в 2–3% стає неможливим поліпшення економічних показників і якості життя в найближчій перспективі на XXI століття».

Висновки

Узагальнюючи викладені в наукових працях положення щодо сутності та особливостей екологічної безпеки як соціально-економічної категорії, можна зробити висновок, що саме якомога чіткіше та найбільш вичерпне їх усвідомлення може бути базою для з'ясування чинників, що сприяють формуванню екологічної безпеки або призводять до її порушення.

Розглядаючи сутність екологічної безпеки, необхідно підкреслити її особливості, які характерні для сучасного стану розвитку суспільства. Поняття безпеки «еволюціонує від традиційної опори на суперництво й конфлікти до посилення акценту на міжнародному співробітництві». Тобто ті чинники, що обумовлюють виникнення небезпечних ситуацій, усе більше набувають транснаціонального характеру, а отже й їх усунення або ослаблення дії може бути забезпечене лише за умови міждержавного співробітництва. Вказану обставину необхідно мати на увазі при дослідженні проблем екологічної безпеки на рівні окремо взятого регіону держави.

Як уже вказувалося, поряд із поняттям екологічної безпеки використовується поняття екологічної загрози. Воно, по суті, має протилежне значення щодо поняття «екологічна безпека» і означає такі зміни в екологічній ситуації, які негативно впливають на стан навколишнього природного середовища, знижують рівень екологічної безпеки.

Тому значну увагу треба приділяти визначенню та систематизації тих чинників, які можуть призводити до виникнення екологічних загроз. Тобто ці чинники, їх стан та характер змін слід розглядати як передумови, що визначають рівень екологічної безпеки.

Література

1. Білявський Г.О. та ін. Основи екології: Підручник / Г.О. Білявський, Р.С. Фурдуй, І.Ю. Костіков. – К.: Либідь, 2004. – 408 с.
2. Боков В.А., Луцки А.В. Основы экологической безопасности. – Симферополь: СОНАТ, 1998. – 224 с.
3. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Настир'я, 2001. – 528 с.
4. Гирусов Э.В. и др. Экология и экономика природопользования. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 455 с.
5. Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РПС України, 1999. – 716 с.
6. Екологічне управління: Підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський та ін. – К.: Либідь, 2004. – 432 с.
7. Толстоухов А.В., Хилько М.І. Екобезпечний розвиток: пошуки стратегії. – К.: «Знання України», 2001. – 333 с.
8. Цукин А.К. Экономика и охрана природы в Содружестве Независимых Государств // Охрана дикой природы. – 2000. – №2. – С. 16–17.

Застосування системи знань як однієї зі складових організаційної культури

Стаття присвячена визначенню та необхідності застосування системи управління знаннями та її місцю в організаційній культурі корпорацій.

За час свого існування людство накопичило таку кількість інформації, що тільки поверхневе ознайомлення з нею займе не одне десятиліття.

Але огляд інформації в конкретній області також створює багато проблем, оскільки знати і уміти управляти своїми знаннями – абсолютно різні речі.

Дані – це нижчий рівень, результат простого збору певних фактів. Інформацією вони стають лише при «скріпленні» в щось корисне, специфічну комбінацію. Знання – це вже поняття, як і чому щось є або відбувається. І лише мудрість дозволяє знати, коли ці знання використовувати (або навпаки тримати їх при собі). Найпростіше розуміння знань – це «чому і як щось відбувається і як щось працює».

Постановка проблеми полягає в тому, що організацію знань деякі експерти оцінюють як виділення суміші власного досвіду, цінностей, контекстної інформації і експертної точки зору в певні рамки – для оцінки і інкорпорації нового досвіду в корпоративному ухваленні рішень.

Разом із тим необхідно розуміти контекст, в якому певне знання не тільки виникло, але і використовувалося. В зв'язку з цим виникає питання, яким чином знання відрізняються від даних і від інформації і коли вони стають мудрістю.

Відомо, що менеджмент – це дії, що передбачають контроль діяльності ресурсів, тобто планування, визначення цілей і стратегії, оцінка успіху і перегляд активів, і, нарешті, ухвалення рішень. Таким чином, управління знаннями можна визначити як практику застосування знань і попереднього досвіду з ухвалення рішень для справжньої і майбутньої діяльності, основною метою якої є вдосконалення ефективності організації.

Метою статті є визначення та розгляд системи управління знаннями, оскільки знання у відповідності до управління компанією дозволяють пов'язати підприємство із споживачами і постачальниками, поліпшити комунікації між самими співробітниками, а також ухвалювати оптимальні рішення.

Викладення основного матеріалу. Систему управління знаннями можна визначити як систему, яка підтримує накопичення, побудову, ототожнення, фіксацію, придбання, відбір, оцінювання, організацію, скріплення, структуризацію, формалізацію, візуалізацію, розподіл, збереження, підтримку, обробку, еволюцію, організацію доступу, пошук і застосування знань (Maier, 2002).

Відомо, що система управління знаннями має чотири рівні:

– паперова документація, яка зберігається в центральному сховищі, створюючи тим самим як би корпоративну бібліотеку;

– комп'ютерна документація, яка включає всю інформацію, що стосується робочої групи (вона може бути доступна через індивідуальну робочу станцію або ж вона зберігається в центральній базі даних або файлових системах);

– окрема база даних, яка включає всю паперову і комп'ютерну інформацію, що стосується певного працівника; – шаблони необхідної документації.

Як приклад системи управління знаннями можна привести Microsoft Development Network (MSDN). У ній можна не тільки легко знайти необхідну інформацію (система має логічну структуру, передбачає пошук за індексом, має інші корисні можливості), але і ознайомитися з думкою і оцінкою експертів, які розглядають певні поняття або проблеми виходячи з власного досвіду. Ще одна властивість цієї системи полягає в тому, що інформація в ній не статична, а постійно оновлюється сотнями і тисячами фахівців зі всього світу. Тим самим забезпечується отримання нової інформації щодо певних понять. Таким чином, дані, інформація і знання, зібрані в одній системі, дозволяють ухвалювати нові рішення на підставі наявного досвіду.

Стосовно знань у відповідності до управління компанією, то найголовніше те, що вони впливають на оптимальне використання ресурсів, швидко реагують на зміни ринку і адаптації до них, можливості для підприємства бути інноваційним лідером.

Основою для впровадження управління знаннями можуть служити:

– системи управління постачаннями;
– системи управління взаєминами з клієнтами (CRM);
– засоби підтримки ухвалення рішень, включаючи архіви даних і data mining.

Уже зараз українські компанії використовують різні засоби для автоматизації своєї діяльності: електронні бази даних товарів і клієнтів, електронну пошту (зокрема для збереження історії взаємин з клієнтами), програми ведення бухгалтерського обліку і багато інших. Але вони найчастіше стосуються лише окремих відділів і не дозволяють бачити загальної картини розвитку знань і досвіду підприємства.

Аналізуючи перебування систем управління знаннями на українському ринку, слід зазначити, що є видимим тільки перші ознаки зацікавленості серед менеджерів великих компаній. У той же час зарубіжний досвід доводить високу економічну ефективність цього напрямку. Тому вже най-

ближчим часом можна очікувати на попит систем управління знаннями і фахівців з їх впровадження [3].

Той факт, що показники інтелектуального капіталу поступово займають перше місце в складовій майбутнього фінансового багатства, став ймовірним, коли на прикладі одного великого рекламного агентства виявилось: зростання акцій компанії не завжди означає зростання інтелектуального капіталу.

Експерт в області управління знаннями Девід Скірм (David Skyrme) в одній зі своїх публікацій наводить приклад в роботі рекламного агентства Saatchi and Saatchi, посилаючись на дослідження Карла Еріка Свайбі (Karl-Erik Sveiby) і Тома Ллойда (Tom Lloyd). У 1987 році, вивчаючи роботу цього агентства, Свайбі і Ллойд відмітили, що, хоча акції компанії продовжували рости, водночас знижувалися багато показників інтелектуального капіталу (наприклад, кількість, творчих фахівців, кількість ключових операцій, якість обслуговування клієнтів). Ще через деякий час і фінансовий стан компанії значно погіршився.

Моніторинг стану інтелектуального капіталу проводять не тільки окремі компанії, подібні програми прийняті і на рівні урядів. Наприклад, проект датського уряду, розроблений в 1997 році, з вивчення інноваційних процесів, що торкаються 19 компаній, а також якості управління людськими ресурсами та корпоративного управління, довів помітну кореляцію між цими процесами і середньостроковою фінансовою ефективністю. Після 2003 року в цьому проекті беруть участь вже більше 100 датських організацій, що друкують щорічні звіти щодо стану інтелектуального капіталу компанії.

До поняття «інтелектуальний капітал» включаються такі активи, як бренд, відносини з клієнтами, патенти, торгові марки і, звичайно ж, знання фахівців підприємства. Так звані невраховані активи організації нерідко дорівнюють врахованим активам або навіть перевищують їх. Показниками інтелектуального капіталу, що підлягають вимірюванню, виступають деякі важливі для компанії аспекти її діяльності (результати, процеси), а вимірником, або методикою, – вибраний або сконструйований інструментарій, що дозволяє зміряти показники по кількісних і якісних критеріях.

При цьому вимірювання часто приймає вид оцінки, наприклад оцінка учбового курсу – висока, середня, низька; задоволеність персоналу роботою може оцінюватися за такою ж якісною шкалою; введення ініціатив по управлінню знаннями в компанії може розглядатися персоналом позитивно або негативно тощо.

Існує декілька причин, через які варто вести облік невідчутних активів, зокрема:

- це адекватніше відображає вартість компанії;
- процес вимірювань дозволяє заглянути углиб – на рушійні сили, що підтримують продуктивність підприємства;
- підвищуються вимоги до ефективного управління невідчутними активами – як самого керівництва компанії, так і з боку інших зацікавлених осіб, зокрема держави і суспільства;

– зростання інвестицій в підприємство збільшується, якщо система звітності забезпечує існуючих і потенційних інвесторів повнішою інформацією про компанію.

Як відзначає Девід Скірм, одною з головних труднощів при вимірюванні інтелектуального капіталу є те, що тут двічі два не завжди дорівнюється чотирьом. Бувають випадки, коли навіть саме поняття «вимірювання» не співвідноситься із звичними математичними обчисленнями.

Можна назвати декілька основних підходів.

Визначаємо «невідчутні цінності». Тут задіяна методика EVA (Economic Value-Added). В цьому випадку люди розглядаються не з позиції вартості, а скоріше як активи. Хоча дана методика ефективна у визначенні «невідчутних цінностей», вона не дає відповіді на питання про те, як ці цінності створюються і розвиваються.

Спочатку показники, потім – вимірники. Ця група методів базується на розгляді різних показників інтелектуального капіталу, на основі яких розробляються самі вимірники. Варіантом даного підходу виступає відома методика Navigator шведської страхової компанії Skandia, яка проводить практичну роботу щодо вимірювання інтелектуального капіталу з 1994 року. При її застосуванні відокремлюються декілька категорій інтелектуального капіталу: людський капітал (знання, компетенції, досвід, ноу-хау тощо), структурний капітал (щонайменше включає організаційні процеси, інформаційні системи, бази даних), капітал відносин (капітал клієнта і капітал стейкхолдерів). Найбільш відома форма інтелектуального капіталу – інтелектуальна власність, що включає торгові марки, патенти, ліцензії тощо.

Ще один приклад з цієї групи – методика Intangible Assets Monitor (Sveiby, 1997), яка ділить невідчутні активи на зовнішню структуру, внутрішню структуру і компетенцію людей. Вибір необхідних показників для вимірювання залежить від організаційної стратегії. Найбільш важливими областями застосування даного інструментарію вважаються зростання/оновлення, ефективність і стабільність. На основі цієї методики багато компаній розробляють свої заміри.

Збалансовані рахунки. Ці методи самі по собі не ідентифікують інтелектуальний капітал, а перш за все зв'язуються з корпоративною стратегією, на основі якої розробляється збалансована безліч фінансових і не фінансових показників (інновації, навчання тощо стосовно різних організаційних рівнів – від бізнес-підрозділів до окремого індивідуума). Разом з тим, наприклад, у варіанті Balanced Scorecard Каплана і Нортон управління знаннями на основі навчання і зростання визначається і вимірюється як окрема складова загальною організаційною ефективності.

Окрема група методів представляє «третє покоління» вимірників інтелектуального капіталу. Характеризуючи рівень знань (скільки досвіду у вашого персоналу), вони також враховують як пряму активність, що дозволяє його розвивати (наприклад, кількість днів навчання), так і перетворюючу активність (сприйняття кращих практик на основі неявного

людського знання). У числі подібних методик – 1C Index: ідентифікація чотирьох основних категорій інтелектуального капіталу (відносини, люди, інфраструктура, інновації) і уявлення їх у вигляді ієрархічної структури. Сюди ж відноситься і методика 1C Rating – та ж ієрархічна структура, але з додаванням чинника ризику. Особливістю даної групи методик є те, що вони дозволяють менеджерам не тільки реєструвати компоненти вартості, але і звертати увагу на деякі тенденції, чинники, що знаходяться у підгрудді ситуації.

Управляючи знаннями в компаніях Девід Скірм пропонує таку послідовність кроків:

- проводити «дні знань» в компанії. Це дозволить ознайомити якомога більшу кількість працівників із природою інтелектуального капіталу і роллю управління знаннями для роботи компанії;
- виробити спільну мову для тлумачення понять, що відносяться до області інтелектуального капіталу;
- визначити найбільш відповідні для компанії ключові показники інтелектуального капіталу та розробити на їх основі відповідну модель вимірювання;
- розробити в компанії таку систему вимірювання, що включає участь менеджерів, управління їх роботою і винагороду за цю роботу;
- привернути об'єктивних консультантів і спостерігачів для виконання ключових операцій процесу вимірювання;
- забезпечити активну участь в процесі і ефективні комунікації для всіх, чиї результати вимірюються.

Це велика підготовча робота, що включає аудит знань компанії, а також необхідність глибшого розуміння того, як знання створюються, використовуються і як проходить обмін між ними.

Як спланувати і «запустити» ініціативу з управління знаннями – початок фактичного впровадження управління знаннями на підприємстві: пілотний експеримент; аналіз уроків в ході пілотного проекту; участь в розповсюдженні ініціатив щодо управління знаннями на всю компанію. На цьому етапі необхідні певні вимірники, наприклад, що відображають зміни у витратах, пов'язаних з бізнесом (зменшення вартості ресурсів), зміни в організаційній культурі (збільшення обміну знаннями між проектними групами, інтенсивність використання корпоративних баз знань тощо).

Для розповсюдження і підтримки перших результатів необхідно застосовувати управління знаннями, оскільки це має отримати статус офіційного проекту на підприємстві. Проводиться підбір методик вимірювання результатів, включаючи методику ROI і внутрішні оцінки. Для проведення вимірювань деякі компанії на цій стадії привертають зовнішні організації.

Щоб зробити процес управління знаннями в компанії популярним та постійним, необхідні методики, які відображають вигоди підприємства (розповсюдження кращої практики, оцінка ефективності тощо).

Аналітики американського центру продуктивності і якості (American Productivity and Quality Center – APQC) відзначають, що вибір тієї або іншої методики вимірювання залежить від того, на якій стадії проекту з управління знаннями знаходиться компанія. Незважаючи на те що не всі компанії доходять до завершальної стадії (найчастіше робота зупиняється на стадії пілотного проекту), ті підприємства, які провели таку роботу, переконалися, що обмін знаннями скорочує виробничі цикли, покращує якість послуг, стимулює зростання інновацій, скорочує витрати. Як відзначають експерти Світового банку, позичаючи самому собі, не розбагатієш. Лише обмін знаннями відкриває доступ до розвитку [1].

Застосування концепції організаційної екології для опису умов роботи, що сприяють створенню знань, обміну ними, розповсюдженню і повторному використанню, як показує практика, – це ще тільки половина справи. Навіть такі великі компанії і організації, як Philips, Xerox або World Bank, постійно докладають зусиль, щоб мотивувати людей свідомо, а не формально брати участь у цих процесах, будуючи нові міжособові відносини.

Визначне місце серед питань, що постають перед керівниками та менеджерами компаній, посідають такі: яким чином формувати і підтримувати культуру інтелектуального обміну, які організаційні механізми тут важливі, що потрібно забезпечити підприємству, які нові обов'язки з'являються у працівників і менеджерів, як побудувати взаємовигідні відносини між компанією і співробітниками.

The Lisbon Strategy for Growth and Jobs – документ із такою назвою був прийнятий в березні 2000 року Європейською радою в Лісабоні. У ньому визначалася програма розвитку країн європейського співтовариства на найближчі десять років. Головний виклик був кинутий США, і завдання формулювалося як побудова найбільш конкурентоспроможної й динамічної економіки знань у світі, яка могла б забезпечити постійне зростання з можливістю надання більшої кількості робочих місць з поліпшеними умовами праці і надійним соціальним захистом. Ця програма визначала у тому числі і своєрідну рамкову концепцію створення культури і умов, сприяючих позитивній динаміці побудови суспільства знань. Основне зрушення в культурі взаємодії мусить йти від змагання до співпраці.

Таке завдання, яке деталізувалося конкретнішими кроками, вимагало реформи державного управління, ефективніших інвестицій у людський капітал, залучення більшої кількості людей на ринок праці (до 70% працездатного населення до 2010 року, до 60% людей, зайнятих в сімейному бізнесі, до 55% працюючих пенсіонерів у віці 55–64 років), а також інвестицій в дослідження у розмірі 3% ВВП, поліпшення систем охорони здоров'я, освіти, організації роботи і дозвілля. Кожна з країн, що входить до співтовариства, розробила свою національну стратегію на базі основного документа [2].

Комісії, які регулярно збиралися для контролю за виконанням програми, відзначали значне відставання в ході її виконання і давали свої рекомендації. Потім почалася «критика на критику» з боку вже не міждержавних комісій, а професійних співтовариств і окремих фахівців. Головний пафос багатьох виступів у дискусіях на форумах полягав в такому: Лісабонська стратегія – документ суто економічний, а не політичний, соціальний або моральний, так що ж міняється корінним чином у відношенні до людини, яка, як і раніше, оцінюється з позицій індустріальної економіки?

Наголошувалося також, що практично у всіх виступах офіційних осіб, що представляють дану програму на урядових самітах і нарадах, містилося всього кілька слів щодо економіки знань, а в іншому ж мови чиновників, представників бізнесу і академічного середовища були присвячені тому, як продовжити життя індустріальній економіці. Переважно в такому ж ключі слідували і висновки комісій, що вивчають хід виконання програми. Критики відзначали, що рекомендації будувалися за однією схемою: якнайбільше уваги економічним питанням, один абзац екології і один рядок – соціальним програмам.

Сьогодні Європа ще не в змозі провести реконструкцію традиційних компаній і методів управління. Завдання, поставлені Лісабонською програмою, дуже серйозні і вимагають масштабних змін. Як наголошується в численних коментарях до цього документа, потрібна не тільки пропаганда нових інформаційних технологій, на яких базується економіка знань, потрібні зміни в усвідомленні і культурі ведення бізнесу. Самий же факт ухвалення такого документа – це вельми позитивний крок, який може дозволити Європі в перспективі стати найбільш конкурентоспроможним регіоном світу [2].

Для того щоб планувати кроки по управлінню знаннями, або, наприклад, електронному навчанню, важливо розуміти культурні аспекти роботи організації. Для рефлексії і навчання людям потрібний час, так само як і для того, щоб склалися певні організаційні цінності, переконання, норми, міфи, мова.

Культура компанії практично завжди достатньо багата, і в ній співіснують різні тенденції:

- індивідуальність vs колективність;
- безпосередність vs дистанційність;
- відповідальність vs ухильність;
- короткостроковість vs довгостроковість;
- одноманітність vs плюралізм;
- нейтральність vs емоційність і ін.

Крім того, в кожній організації існує своя культура навчання, або культура змін, певна інноваційна або технологічна культура, культура управління проектами, культура даного професійного співтовариства, культура відношення до персоналу тощо.

Незважаючи на те що культурні відмінності всередині компанії можуть бути чисельними, європейські організації, підприємства, університети, експерти зробили спробу си-

стематизувати загальні риси такої організаційної екології, яка сприяє створенню і розповсюдженню знань. Так, серед попередніх європейських стандартів по управлінню знаннями з'явився документ під назвою *European Guide to Good Practice in Knowledge Management – Part 2: Organizational Culture* (CWA 14924–2, 2004). У документі розглядаються питання, що стосуються багатьох сторін діяльності організації, зокрема:

- поведінка індивідумів, груп, організацій;
- формальні і неформальні організаційні структури;
- довіра і мотивація;
- лідерство;
- компетенції, навчання і рефлексія;
- створення знань і обмін знаннями;
- організація, що навчається;
- створення співтовариств на підприємстві;
- тренери і наставники;
- спілкування і діалог;
- технологія і культура.

Кожна організація свідомо або несвідомо формує певну культуру.

Менеджери розуміють, що працювати з людьми стає все складнішим, особливо в ситуаціях, коли йдеться про інтелектуальні ресурси. Наприклад, на форумах по управлінню знаннями ITtool-box час від часу навіть з'являється спеціальний термін для технологій роботи із знаннями – «соціальне ПО» (social software). Для успішного впровадження «соціального ПО» на підприємстві, як наголошується, потрібно зробити наголос скоріше на таких двох ключових чинниках – людях і культурі, чим на власне інформаційних технологіях.

Великої популярності набуває останнім часом концепція управління індивідуальними знаннями (Personal Knowledge Management). Цей підхід ще більш сфокусований на відповідних умовах і оточенні, необхідних фахівцеві для продуктивної роботи. Дослідження доводять, що працівники знань становлять 25–50% трудових ресурсів розвинених країн. Їхній досвід, практичні і теоретичні знання ведуть компанії до успіху [3].

Висновки

Отже, підсумовуючи вищевикладене, зауважимо, що створення відповідної організаційної культури виступає першою і необхідною умовою успішності ініціатив по управлінню знаннями. Культура, що в той же час склалася на підприємстві, може служити і головним бар'єром на шляху до цього. Не випадково, мабуть, у переліку Європейських стандартів по управлінню знаннями документ, присвячений організаційній культурі, слідує відразу ж за загальною рамковою концепцією.

Незважаючи на досить широке розповсюдження менеджменту знань, не так уже багато компаній у світі сформували вражаючу організаційну культуру. Все це підтверджує про початковий розвиток корпоративної культури у всіх її складових і пророкуватиме майбутні позитивні результати діяльності компаній.

Література

1. Андрусенко Т. Измерение интеллектуального капитала // Корпоративная культура, 3/2006. – С. 23–27.

2. Андрусенко Т. Организационная культура в комплексе управления знаниями // Корпоративная культура, 5/2006. – С. 47–51.

3. Бойчук Л. Управление знаниями в теории и на практике // Корпоративная культура 1/2006. – С. 48–50.

І.А. КАСАБОВА,
асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Еволюція наукових поглядів на глобалізацію

Проаналізовано явище глобалізації світової економіки на основі дослідження еволюції наукових поглядів на неї. Виокремлено основні підходи щодо причин виникнення глобалізації та ключових її факторів.

Постановка проблеми. Глобалізація як об'єктивна закономірність розвитку цивілізації та як історичне явище широко досліджується в наукових колах Заходу та економістами постсоціалістичних країн. Галузь науки, що вивчає глобалізацію, називається глобалістика і бере свої витoki з рубежу 60–70-х років XX століття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Перший внесок у дослідження проявів глобалізації зробили А. Сміт (теорія абсолютних переваг у міжнародній торгівлі), Д. Рікардо (теорія відносних переваг). Проблемами формування інформаційного суспільства, виявленням загальносвітових тенденцій і моделей розвитку, а також першими дослідженнями глобалізації як найважливішої тенденції у розвитку світової економіки займалися західні науковці Р. Андерхілл, Е. Андерсен, Г. Ариджі, Р. Арон, Б. Баді, Л. Брайан, Ф. Бордель, Г. Бутуль, Ім. Валлерстайн, Габермас Ю., Геллайнер Е., Гелд Д., Голдблетт Д., Гофман С., Діккенс П., Ейк К., Йерджин Д., М. Кастельс, Р. Коехейн, Гж. Колодко, Дж. Най, А. Мак Гроу, Дж.–Г. Міттлмен, Д. Мітрані, Дж. Моравчик, Морісон Ч., Норгаард Р., Оделл Дж., Омайє К., Перраттон Дж., А. Печчеї, М. Портер, В. Робертсон, Д. Родрік, Дж. Соломон, Дж. Стеніслоу, Дж. Сорос, Дж. Стігліц, С. Стрендж, П. Суїзі, Г. Томпсон, Л. Туроу, М. Уотерс, Е. Хаас, П. Хірт, Ф. Фукуяма, Ф. Черні. Проблеми обґрунтування потенційної можливості та об'єктивної необхідності стратегічного управління економічним розвитком країни досліджували такі російські науковці, як російські дослідники У. Бек, М. Гусаков, А. Зуєв, В. Іноземцев, М. Кочетов, В. Коллонтай, Л. Ключковський, Л. М'яснікова, О. Неклесса, В. Перегудов, І. Пригожин, А. Саліцький, В. Сенчагов, М. Симонія, В. Хорос, Ю. Шишков, А. Ульянов, М. Чешков тощо; та вітчизняні економісти О. Білорус, В. Будкін, А. Гальчинський, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Пахомов, А. Рум'янцев, В. Сіденко, А. Філіпенко, А. Чухно та інші.

У 60–70-х роках відбулася систематизація глобальних проблем, проведена проте лише на емпіричній основі. Теоретичного підґрунтя вона набуває у 90-х роках. У 70-х ж роках концепції глобалізації, і зокрема вивчення глобальних проблем, як в західній, так і в українській науці мали слабкий теоретичний фундамент, характеризувалися недосконалістю методологічної та термінологічної бази.

Метою статті є систематизація наукових поглядів на глобалізацію і всебічний комплексний аналіз явища глобалізації світової економіки з точки зору її виникнення та основних факторів розвитку.

Викладення основного матеріалу. Про глобалізацію як про закономірне явище, застосовуючи комплексний підхід, стали говорити лише у 1980-х роках, коли, власне, у науці закладалися підвалини формування сучасних парадигм глобалістики. Зокрема, американський соціолог Дж. Маклін у 1981 році акцентував увагу на історичному процесі посилення глобалізації соціальних відносин і намагався дати йому пояснення, обґрунтовуючи його глибинну обумовленість економічною інтернаціоналізацією. У середині 80-х років американський дослідник М. Уотерс писав про глобалізацію як про ключову ідею 90-х, розуміючи під нею перехід людства у третє тисячоліття. В цей же період основні термінологічні аспекти були розроблені Р. Робертсоном, який у 1983 році виніс поняття *globality* в назві однієї зі своїх статей, а в 1992 році виклав основи своєї концепції в спеціальному дослідженні.

У 60–70-х роках у межах глобалістики закладалися основні парадигми та, відповідно, наукові школи, що висунули свої концепції дослідження глобалізації.

Логічним було б, перш ніж вдатися до аналізу еволюції наукових поглядів на глобалізацію, зупинитися на основних альтернативних версіях історії її виникнення і, проаналізувавши їх, класифікувати її за критерієм **причин та часу виникнення**.

На нашу думку, виникнення глобалізації історично датується початком останньої третини знаменного XX століття – століття світових війн, переділу світу, технологічних революцій та загострення господарських і політичних протиріч, – коли

виробництво досягло високого рівня технологічного оснащення, поступово формувалася новий спосіб виробництва, значно зменшився рівень його матеріаломісткості, безпрецедентно почали зростати масштаби міжнародної торгівлі порівняно з масштабами виробництва, поширення інформаційно-комунікаційних зв'язків у світі досягло небувалого в історії людства рівня, а продуктивні сили і міжнародний поділ праці нарешті вийшли на найвищий ступінь свого розвитку.

Отже, на наш погляд, **глобалізація є об'єктивним явищем, має технологічне походження і виникла у 60–70-х роках XX століття. Своім виникненням глобалізація зобов'язана утвердженню постіндустріального способу виробництва, і, відповідно, досліджувати її потрібно у нерозривному переплетінні з настанням постіндустріальної стадії розвитку світової цивілізації.**

Цілком природно у цьому ж ракурсі глобалізація досліджується у наукових поглядах 80–90-х років XX ст. — як новий етап цивілізаційного розвитку та пояснюється утвердженням постіндустріального виробництва і формуванням на цій основі нового міжнародного поділу праці. Зокрема, російський вчений Л. Резніков справедливо зазначає, що світ закономірно дійшов тієї фази розвитку, коли жодна країна, по-перше, вже не може самостійно задовольняти свої потреби в товарах та послугах, і по-друге, не може розвивати своє виробництво, покладаючись тільки на внутрішній ринок [1, с. 70].

Відомий американський дослідник Лестер К. Туроу розглядає глобалізацію, починаючи з аналізу розвитку світового господарства, презентуючи його своєрідну еволюцію. На його думку, до кінця XIX ст. існували окремі локальні господарські системи, які згодом були заміщені на національні, а останні заміщуються глобальним господарством наприкінці XX ст. Також Лестер К. Туроу вважає за доцільне аналізувати процеси глобалізації на їх порівняльному аналізі із процесами становлення монополістичного капіталізму наприкінці XIX — початку XX століття.

Академік А.А. Чухно вважає глобалізацію вищим ступенем інтернаціоналізації та інтеграції світового господарства [11, с. 441].

Натомість в економічній літературі сформувався інший підхід до виникнення глобалізації, за яким вона має **вічну історію**, та недоцільно виділяти окремі домінантні фактори її походження. За цим підходом глобалізація супроводжує всю історію людства. Так, авторитетний польський економіст, автор відомої книги «Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн» Гж. Колодко при аналізі глобалізації і виходить саме з того, що вона триває протягом усієї історії цивілізації, оскільки товарно-грошові відносини без упину розвивалися не лише вглиб, але й вшир. «Якщо кілька тисяч років тому здобутки науки і технології розповсюджувалися із швидкістю приблизно п'яти кілометрів на рік, важко долаючи численні природні, культурні й економічні бар'єри, то пізніше процес поширення нових

технологій невинно прискорювався, а нині цей темп є як ніколи швидким. Географічна відстань вже не відіграє жодної ролі, а темп поширення нових способів виробництва обмежується лише фінансовими бар'єрами або недостатньою підготовленістю людей» [6, 244 с.].

З ним погоджується американський вчений Дж. Най, котрий пише, що «глобалізація — зростання всесвітньої взаємозалежності — практично є такою ж старою, як і історія людства» [15, р. 4].

В економічній літературі існує також думка, що пов'язує **історичне виникнення глобалізації з Великими географічними відкриттями**. Вважаємо такий підхід неправомірним, оскільки світове господарство XV–XVI століть характеризувалося ще слабкими, недостатньо розвиненими економічними зв'язками; то була епоха панування меркантилізму з пропагандованою нею політикою протекціонізму, тобто антилібералізму зовнішньоторговельних зв'язків. Проте, дійсно, Великі географічні відкриття, як і далі первісне нагромадження капіталу, промисловий переворот, індустріалізація, — були етапами-передвісниками сучасної глобалізації, глобалізації як такої, що спричиняли певний поштовх на шляху історичного розвитку міжнародної торгівлі, формування світового ринку.

Ряд авторитетних науковців дотримуються тієї точки зору, що **«глобалізація перебуває лише на початку свого шляху»** [14–16]. Тобто глобалізація як така, за цим підходом, є явищем третього тисячоліття, а корінням її формування є постсоціалістична трансформація республік колишнього СРСР, країн Східної Європи та Китаю. Виходить, що **глобалізація у такій своїй інтерпретації має суто ринкове походження та є зовсім молодим явищем в історії світового господарства. Виникнення глобалізації розглядається у тісному зв'язку з її політичними чинниками — політикою урядів постсоціалістичних країн, здебільшого продиктованою настановами міжнародних організацій та США** (окрім Китаю). Тобто глобалізація, за наведеним підходом, має суб'єктивне походження.

На розпад СРСР і постсоціалістичну трансформацію як причину глобалізації вказує і російський дослідник Л.Л. Клочковський, який окрім вказаної причини, однак, виділяє ще **перехід країн-лідерів на постіндустріальну фазу розвитку і регіоналізацію світової економіки** [7, с. 15].

Ще більш оригінальною є думка відомого англійського економіста Е. Рагмана. У книзі «Кінець глобалізації» **у 2000 році** він вже констатує **досягнення людством кінцевої точки глобалізації** [4, с. 240].

Прокласифікуємо наукові погляди на глобалізацію **заложно від її визначальних факторів**.

На наш погляд, при дослідженні такого складного явища, як глобалізація, необхідно керуватися методологічним підходом, запропонованим ще К. Каутським у далекому 1926 році. Вчений — ревізіоніст ідей К. Маркса і гадки не мав про настання глобалізації, проте він справедливо зазначав, що

процес розвитку – це поділ одноманітного, що постійно прогресує, з'єднання розділеного в нові форми й подальше перетворення останніх на ще більші різноманітності. У цьому і полягає процес глобалізації. Тобто ми розглядаємо глобалізацію не з точки зору старої парадигми – не з позицій простих систем, що уніфікуються, а за логікою розвитку її структурних ланок, їх гетерогенізації. Такий вихідний методологічний постулат в чомусь співзвучний з відомим парадоксом Нейсбітта, за яким мірою розвитку глобалізації найдрібніші її учасники стають дедалі більш сильними. Визначальними факторами глобалізації, на нашу думку, є структуроутворюючі фактори. **Вони мають складну економіко-технологічну, організаційно-управлінську, геополітичну, фінансову, соціально-культурну природу.** На нашу думку, аналізуючи глобалізацію, потрібно керуватися міждисциплінарним підходом, бо глобалізація – це складний багатогранний процес, що зачіпає усі без виключення аспекти суспільного життя.

У цьому ж контексті відомий західний теоретик М. Турен у роботі «Потрясіння світу» пише, що глобалізація утворила багатополісний простір, що ґрунтується на різного роду економічних, соціально-політичних і культурних моделях [8, с. 11].

Вітчизняний економіст, професор В.Д. Базилевич у цьому зв'язку зазначає, що глобалізація є процесом глибокої трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних та соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей [2, с. 586].

Західний теоретик П. Діккен також враховує при аналізі глобалізації цілий спектр суперечливих один одному факторів, зазначаючи, що **глобалізація – це становлення нових пропорцій і розстановки сил між господарюючими суб'єктами, економікою і політикою, виробництвом і фінансами як всередині країни, так і на світових ринках** [13, р. 24].

Російський академік А.С. Панарін вважає глобалізацію процесом послаблення традиційних, територіальних, соціокультурних, державно-політичних бар'єрів і становлення нової, «безпротекціоністської» системи міжнародної взаємодії і взаємозалежності.

Суперечливість процесу глобалізації, його нелінійний характер зумовлює неоднозначність проявів і наслідків глобалізації, поєднання в межах цього процесу на перший погляд взаємовиключних (амбівалентних) тенденцій – процесів глобалізації та локалізації, диференціації та фрагментації, уніфікації та диверсифікації. Тому **Р. Робертсон назвав глобалізацію «глокалізацією».**

Якщо брати до уваги суто **економічні чинники**, що мають неабиякий вплив на протікання процесів глобалізації, то необхідно згадати про концепцію «межі зростання», що є основою теорії Римського клубу. А. Печчеї разом з іншими засновниками клубу, розуміючи глобалізацію як першопричину реалізації корпоративних проектів і програм, вба-

чали у ній сукупність глобальних системних ефектів. У межах вказаної концепції була висунута гіпотеза дисфункціональності глобальної системи на основі моделювання динаміки таких взаємопов'язаних величин, як населення, інвестиції, використання невідтворюваних ресурсів, рівень забруднення довкілля та виробництво продовольства. Ці диспропорції є наслідком не лише ресурсних обмежень світу, тенденції руху світового населення до крайньої межі демографічної та економічної експансії, а головним чином наслідком домінування геополітичних інтересів та економічного егоцентризму глобальних ТНК, архаїчного суверенітету все більшої кількості держав і конкуренції між ними, що носить конфліктний, суперечливий характер. У зв'язку з цим Печчеї запропонував ідею гуманістичної глобалізації та інтеграції людей світу, їх зусиль до управління заради спільного майбутнього. Вказана концепція дійсно зважає на економічні, точніше, макроекономічні, фактори глобалізації, проте вони в ній отримують геополітичного забарвлення.

У рамках неоліберальної концепції **є науковці, котрі при розгляді глобалізації як мегаекономічної категорії методологічно виходять з позицій мікроекономіки (економіки ТНК), тобто досліджують глобалізацію, оперуючи суто мікроекономічними чинниками.** Зокрема, це англійський економіст Ч. Морісон, який ототожнює останню з особливою довгостроковою стратегією корпорацій, що спрямована на подолання обмежень, пов'язаних із національними кордонами. Суть глобалізації як результату реалізації стратегії корпорацій бачать і японські дослідники – учасники проекту «Планета Земля – ХХІ». При цьому вони об'єднують можливості міжнародної економічної інтеграції, з одного боку, і національні (локальні) фактори, з іншого. У цьому зв'язку виникає термін «локалізація», що означає агресивну економічну стратегію вторгнення, інтегрування філій глобальних ТНК у тканину національної економіки. Так виникає політика та **система економічної глокалізації** як стратегії розвитку глобального бізнесу, що **інтегрує глобалізацію і локалізацію.**

Відомий у світі вчений-філософ Юрген Габермас вважає глобалізацію феноменом ХХ ст., а **«глобальну економіку її матрицею»** [10, с. 113].

З огляду на мікроекономічні чинники глобалізацію визначає і російський дослідник Е. Дорохов – як процес наближення споживчих переваг і універсальності асортименту пропонованої продукції в усьому світі, в ході якого світові продукти витісняють місцеві [5].

Російський економіст І. Владимірова вважає, що на мікроекономічному рівні глобалізація проявляється в поширенні діяльності компаній за кордони внутрішнього ринку. Більшість транснаціональних корпорацій (ТНК) вимушені діяти в глобальних масштабах: їх ринком стає будь-який район з високим рівнем споживання, вони повинні мати можливість задовольняти попит споживачів скрізь, незалежно від кордонів і національної належності. Стадії проекту-

вання, виробництва й збуту продукції розміщуються в різних країнах, що означає їх уніфікацію у світовому масштабі. Утворення й розвиток транснаціональних фірм дозволяє обійти багато перешкод (за рахунок використання трансфертних поставок, цін, сприятливих умов відтворення, кращого урахування ринкової ситуації, використання прибутку тощо) [3].

Макроекономічні чинники глобалізації набувають неабиякої актуальності в ідеології **Вашингтонського консенсусу з його програмами приватизації державної власності, стабілізації фінансової системи, лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків, форсування експорту** тощо. Зокрема, західні теоретики П. Диккен, Д. Гелд, А. Мак Гроу, Д. Голдблетт, Дж. Перратон, Д. Родрік тощо обґрунтовували наприкінці 90-х років XX ст. найважливіші наслідки впливу лібералізації на національні економіки, підкреслюючи лише їх позитивний характер. Це передусім залучення в історично короткий термін у капіталістичний товарно-грошовий обіг нових великих районів і сфер людської діяльності [14].

В умовах глобалізації і зростання ризикованості світової економіки **стратегії провідних господарських суб'єктів, в першу чергу США, еволюціонують**. Ці проблеми досліджуються англійськими теоретиками В. Рігроком, Р. ван Тулдером, П. Дікеном та Л. Брайаном. Якщо у 70–80-х роках наголос робився на диверсифікацію у межах єдиної власності (метод «розпорошення» ризиків), то наприкінці 90-х – початку XXI ст. почала широко використовуватися стратегія вивільнення від неключових функцій і «відпочкування» малоефективних та ризикових сфер діяльності, їх передача формально незалежним фірмам (downsizing and outsourcing). У цих процесах вирішальну роль стало відігравати прагнення до екстерналізації та підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Таку стратегію в умовах глобалізації та розчеплення національно-господарських комплексів стало можливим здійснити у світових масштабах. Інтеграція у світове господарство країн з різними рівнями економічного розвитку і господарським потенціалом надає можливість крупним країнам знаходити різноманітні сполучення факторів виробництва, особливо вигідні угоди і операції.

У результаті панівним стає принципово новий тип господарських об'єднань [12, 13, 16]. Центром його є вузькоспеціалізоване ядро, в якому концентруються адміністративне і фінансове управління, стратегічне планування, найважливіші наукові дослідження. Метою такого типу об'єднань, на думку цих авторів, є їх виведення на світовий рівень якості продукції, захват лідерства та, де вже зосереджена компетенція, а також забезпечення доступу до великих фінансових ресурсів і підвищення капіталізації.

Таким чином, ці дослідники звертають увагу на **організаційно-управлінські чинники глобалізації**.

Такі українські економісти, як А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський, пишуть, що глобалізація «виявляється у

зростанні міжнародної торгівлі й інвестицій, небаченій до цього диверсифікації світових фінансових ринків і ринків робочої сили, значному підвищенні ролі ТНК у світогосподарських процесах, загостренні глобальної конкуренції, появі систем глобального, стратегічного менеджменту» [9, с. 45]. Отже, вони також акцентують увагу на **управлінському аспекті економічної природи глобалізації**.

Організаційні чинники глобалізації вивчає і вже згадувана російська економістка І. Владимірова, яка вважає, що вони означають виникнення міжнародних форм здійснення виробничо-господарчої діяльності (ТНК) – це організаційні форми, межі діяльності яких виходять за національні кордони, набувають міжнародного характеру, сприяючи формуванню єдиного ринкового простору. Неурядові організації почали виходити на багатонаціональний або світовий рівень. Нову глобальну роль стали грати такі міжнародні організації, як ООН, МВФ, Світовий банк, СОТ і т. ін. До організаційних чинників також належить перетворення ТНК і міжнародних організацій на основних дійових осіб глобальної економіки [2].

Якщо брати до уваги **соціальні чинники глобалізації**, то потрібно звернути увагу на погляди вітчизняного науковця А.С. Гальчинського, за яким побудова методологічних принципів аналізу глобалізації суто за схемою «глобальна економіка – матриця глобалізації» – це пережиток минулого, індустріальної цивілізації. Вчений цілком справедливо вважає за доцільне розглядати глобалізацію нерозривно з настанням постіндустріальної фази розвитку людства – отже, відштовхуватися лише від економічної сфери як основи глобалізації є недоцільним. Гальчинський впевнений, що економіка має стати складовою соціальної сфери, а не навпаки, як це завжди вважалося. Отже, матрицею глобалізації має стати людина.

Знаменними з огляду на визначальну роль соціальних чинників є і книги російського дослідника-соціолога, критика неоліберальної глобалізації О. Зіновієва «Глобальний человек» та «Ідеологічна глобалізація». Автор використовує термін «інформаційне суспільство», яке нібито визначає той рівень соціального розвитку, на який вже майже піднялись західні країни і який буде майбутнім станом всього людства.

Соціальні й культурні чинники глобалізації, на думку І. Владимірової, означають послаблення ролі традицій й звичок, соціальних зв'язків й звичаїв, подолання національної обмеженості, що підвищує мобільність людей в територіальному, духовному й психологічному аспектах, сприяє міжнародній міграції. Виникли тенденції формування глобалізованих «однорідних» засобів масової інформації, мистецтва, культури, подолання кордонів в освіті завдяки розвитку дистанційної освіти [2].

Інституціональні фактори є першочерговими у більшості американських дослідників, котрі вважають, що глобалізація поширює у світі права людини і демократію від пере-

дових країн до відсталих. Зокрема, західний економіст-теоретик М. Шімон пов'язує глобалізацію господарського життя з універсалізацією **як приведенням національних умов господарювання до вимог і норм передових країн-лідерів глобальної конкуренції**.

Представники школи конструктивізму (А. Вендт, А. Шутц, П. Бергер, Т. Лукман) пов'язують **природу глобалізації з нестабільністю інституцій, закладених в основі людських знань**. Вони стверджують про неможливість існування раз і назавжди зафіксованих понять, норм, інститутів. Конструктивісти вважають, що саме зміна людських знань є причиною структурних трансформацій світу. Вчені-конструктивісти впевнені, що структура міжнародних відносин визначається не інтересами чи владою, а знаннями (про міжнародні відносини), перцепціями (себе та інших – ідентичностями), баченнями історичних перспектив, отже, підходячи до проблем глобалізації, мислять категоріями нормативної економічної теорії. Конструктивісти розглядають державу та її суверенітет занадто звужено, оскільки вбачають в ньому не об'єктивно існуючу даність, а лише норму, що підтримується вірою в неї більшості учасників світополітичного процесу. Виходить, що світ реальної міжнародної політики, а отже, сама глобалізація є результатом об'єктивації певних про неї уявлень. Отже, **глобалізація є узвичасним, унормованим, інституціоналізованим уявленням про неї ключових суб'єктів світової політики**.

Якщо за критерій класифікації брати **політичні чинники**, то історично першою у цьому зв'язку розробкою була книга Нормана Ейнджеля «Велика ілюзія» (1909), де автор висунув вперше ідею сприятливого впливу глобалізації на схильне до конфліктів світове середовище. За п'ять років до Першої світової війни автор аргументував неможливість глобальних політичних конфліктів внаслідок економічної взаємозалежності світу, що склалася на той час. До 1914 року Британія і Німеччина (основні зовнішньополітичні антагоністи) були важливими торговельними партнерами. Проте вже у серпні 1914 року ідея Н. Ейнджеля про не оберненість глобального наближення націй виявилася недією.

Політичні фактори отримують першочергового значення у працях представників шкіл функціоналізму, транснаціоналізму і комплексної взаємозалежності (Д. Мітрані, Е. Хаас, С. Красне, Р. Коєхейн, Дж. Най) вбачають у глобалізації комплексне, багатоканальне, зорієнтоване на вирішення цілого спектру нагальних проблем світової цивілізації **співробітництво держав**, а це, у свою чергу, закладає шлях до **досягнення глобальної політичної мети – інтеграції держав у ширшу спільноту, в якій запанує «вічний мир»**. Проблематика безпеки у цих вчених деактуалізується, призводячи до девальвації теорії та зміни політики держави. На думку представників зазначених шкіл, міждержавні відносини належить перебудувати таким чином, щоб замість вертикальної територіально замкненої державно-адміністративної сфери були створені

функціональні горизонтальні структури, адміністрації яких координували б міждержавне співробітництво у відповідних сферах.

Отже, ці дослідники репрезентують занадто абстрактний підхід до глобалізації, розглядаючи її як процес створення і функціонування рівноправних горизонтальних суб'єктів, що неодмінно призводить до успішної інтеграції країн у світове співтовариство. Тут не враховується ціла низка факторів, що є визначальними і життєво необхідними для входження країни до різних світових організацій.

Висновки

Таким чином, дослідження про глобалізацію **кінця 90-х років характеризуються надзвичайним плюралізмом концепцій** та неоднозначним ставленням до неї як в різних країнах світу, так і всередині певної країни. Глобалізація досліджується з різних, подекуди полярних методологічних позицій та під кутом зору низки мікро-, макро-, мегаекономічних, політичних, соціальних, інституційних факторів. Оцінка глобалізації попри визнання її об'єктивного характеру також коливається **від позитивного сприйняття**, акцентування на таких її аспектах та вимірах, як **технологічний прогрес, ефективність, раціональність, розширення свободи і можливостей для самореалізації**, до різко емоційного несприйняття і відповідно підкреслення **негативних сторін та наслідків – диференціація світу та суспільств на багатих та бідних, глобалізація бідності, злочинності, тероризму, неконтрольована міграція, загроза національним культурам, ідентичностям спільнот**. Отже, з одного боку, глобалізація піддається нищівній критиці з огляду на її деструктивний вплив на національну економіку. З іншого ж боку, вона глибоко усвідомлюється як визначальний позитивний фактор, зокрема, стабільного, сталого розвитку.

Література

1. Антиглобализм или альтернативная глобализация // Свободная мысль. – XXI ст. 2005. № 8. – С. 70.
2. Базилевич В.Д. Політекономія. Підручник. – Київ: Знання-Прес. – 2007. – С. 720, 586
3. Владимірова І.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия. – Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №3. – С. 97–111.
4. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. – К.: Либідь, 2006.
5. Дорохов Е. Экономическое определение глобализации. – www.masters.donntu.edu.ua.
6. Колодко Гжегож В. Глобалізація і перспективи розвитку пост-соціалістичних країн / Переклад з пол. О.М. Палій. – Київ: Основні цінності, 2002. – 244 с.
7. Салицкий А. Вызовы глобализации и проблемы крупных периферийных стран. – МэиМО. – 2002. – №2.
8. Турен М. Потрясение мира. – М., 2004.

9. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002.

10. Хабермас Ю. Постнаціональна констеляція и будущее демократии // Логос. 2003. 4–5 (39). – С. 113.

11. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – Київ: «Логос», 2003.

12. Brayan L. et al. Race for the World. Strategies to Build a Great Global Firm. Boston, 1999.

13. Dicken P. Global Shift. Transforming the World Economy. N.Y., 1998.

14. Held D., McGraw A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations. Oxford, 1999.

15. Nye J. S. The Paradox of American Power. Oxford; N. Y. P. 4 Свободная мысль – XXI. 2005. №8. – С. 74.

16. Ruigrok W., van Tulder R. The Logic of International Restructuring. L., 1995.

Л.Ю. ПЕТРУЧЕНКО,
аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України

Проблеми формування та використання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття

Стаття присвячена актуальній проблемі фінансування заходів по забезпеченню зайнятості населення України. Автором проаналізовано існуючий в державі рівень безробіття та практику використання коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття для забезпечення зайнятості населення.

Постановка проблеми. У період переходу до ринкової економіки накопичення проблем у сфері зайнятості населення призвело до загострення питання соціального захисту безробітних, що, в свою чергу, потребувало створення більш надійного механізму їх підтримки. Тому актуальним стало впровадження в Україні системи обов'язкового соціального страхування на випадок безробіття та прийняття 2 березня 2000 року Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття». Управління коштами, отриманими від страхування на випадок безробіття, покладено на Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. На цю установу також покладено функцію збору та акумуляції страхових внесків, контролю за використанням коштів, виплати допомог та надання соціальних послуг, здійснення інших функцій згідно із Законом «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» і статутом фонду. Від ефективності функціонування фонду залежить матеріальний стан безробітних та рівень фінансування державою соціальних програм у сфері підтримки зайнятості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці соціального захисту безробітних присвячена значна кількість праць вітчизняних фахівців, як науковців,

так і практиків. Багато науковців приділяють увагу стану ринку праці в Україні та функціонуванню державних фондів соціального страхування, зокрема Г.О. Волощук, Е.М. Лібанова, Т.П. Петрова, М. Шаповал.

Метою нашої **статті** є виявлення проблем формування та використання коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та визначення напрямів їх удосконалення з метою підвищення ефективності виконання фондом своїх функцій щодо соціального захисту безробітних.

Викладення основного матеріалу. Послугами страхової системи на випадок безробіття користується в Україні значна частина громадян, які не мають роботи, шукають її, а також ті громадяни, які бажають змінити роботу. Так, за методологією Міжнародної організації праці чисельність безробітного населення в Україні віком 15–70 років у 2005 році становила 1,6 млн. осіб. Рівень безробіття знизився за період 2000–2006 року з 11,6 до 7,2% економічно активного населення. На початок 2006 року в середньому на одне вільне робоче місце претендувало п'ять незайнятих осіб. Спостерігається великий рівень міжрегіональної диференціації безробіття. Так, найбільший дефіцит вакансій спостерігається в Черкаській, Тернопільській, Рівненській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях, де на одну вакансію претендує 15–27 незайнятих осіб.

Усього протягом 2005 року соціальні послуги та матеріальне забезпечення відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» було надано 2,9 млн. незайнятих осіб, які перебували на обліку в державній службі зайнятості. Серед них застраховані особи становили 86%, незастрахова-

ні – 13,2%, особи, виплати яким було призначено відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», – 0,8%.

Закони, у відповідності з якими функціонує фонд, чітко визначають джерела надходжень для його формування: страхові внески страхувальників (роботодавців, застрахованих осіб), що сплачуються в законодавчому порядку (більше 85% загальної суми надходжень); асигнування державного бюджету; суми фінансових санкцій за порушення відповідного законодавства; прибуток, одержаний від розміщення тимчасово вільних коштів фонду на депозитному рахунку; благодійні внески фізичних і юридичних осіб; інші надходження [2].

Протягом 2002–2006 років розмір внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття змінювався: до 1 січня 2003 року нарахування становили 2,1% фонду оплати праці; з 1 січня 2003 до 30 березня 2005 року – 1,9% суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, що включають витрати на оплату основної та додаткової заробітної плати, інші заохочувальні і компенсаційні виплати, в тому числі в натуральній формі, які визначаються згідно з нормативно-правовими актами, ухваленими відповідно до Закону України «Про оплату праці», та підлягають обкладенню податком з доходів фізичних осіб; з 31 березня до 31 грудня 2005 року – 1,6%; з 1 січня 2006 року – 1,3%. Розмір внесків застрахованих осіб не змінюється і становить 0,5% суми оплати праці найманих працівників (крім пенсіонерів).

Протягом 2002–2006 років до фонду надійшли доходи в сумах: в 2002 році – 1,95 млрд. грн., в 2003 році – 2,2 млрд. грн., у 2004 році – 2,53 млрд. грн., у 2005 році – 2,77 млрд. грн., у 2006 році – 2,95 млрд. грн. (табл. 1).

При формуванні доходів бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття виникають такі проблеми:

1. Негативно впливає на наповнюваність бюджету фонду заборгованість із виплати заробітної плати та низький рівень середньої заробітної плати в Україні. На 1 червня 2006 року рівень заборгованості із виплати заробітної плати становив 1053 млн. грн. Заборгованість економічно активних підприємств з виплати заробітної плати станом на 1 січня 2006 року становила 461,4 млн. грн., станом на 1 липня 2006 року вона ще збільшилася і становила 591,8

млн. грн. Розрахунково втрати фонду від невиплаченої заробітної плати на даних підприємствах становили у 2005 році 10,5 млн. грн.

Хоча середня заробітна плата в Україні у 2005 році перевищила прожитковий мінімум і становила 806,19 грн., а на початку 2006 року – 947,88 грн., її розмір є недостатнім для забезпечення життя громадян. Так, дохід на душу населення у 2003 році в Німеччині та Франції був в 11 разів більшим, ніж в Україні у 2005 році, у Великобританії – відповідно у 12 разів, у США – у 15 разів. Заробітна плата відносно ВВП у 1994 році в Німеччині становила 54,6%, у Великобританії – 54,6%, у США – 60,5%, а в Україні у 2005 році – 35,4% [6]. Наведені дані свідчать про відчутне відставання України в оплаті праці від розвинених країн світу, що негативно впливає на доходну частину бюджетів фондів соціального страхування, призводить до заборгованості по виплатах допомог із фондів та до їх дотаційності.

2. Звужують фінансові можливості Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття і окремі законодавчі обмеження джерел доходів. Це стосується тих незастрахованих осіб, матеріальне забезпечення яких здійснюється за рахунок коштів фонду: військоволужбовців Збройних Сил України, Державної прикордонної служби України, Внутрішніх військ, Військ цивільної оборони, інших військових формувань, Служби безпеки України, Державної спеціальної служби транспорту, органів внутрішніх справ України, звільнених з військової служби у зв'язку із скороченням чисельності або штату без права на пенсію. Розрахунково бюджет фонду в 2005 році з цієї причини недоотримав близько 130 млн. грн.

3. Протягом 2005–2006 років спостерігається зростання кількості платників страхових внесків, що знаходяться на обліку в державній службі зайнятості (з 1 041 034 страхувальника на 1 січня 2005 року до 1 109 843 на 1 липня 2006 року). Разом із тим частка роботодавців, що не сплачують страхові внески, в загальній кількості платників становила на початку 2005 року 35,3%, на початок 2006 року – 39,1%, а на 1 липня 2006 року – вже 44,8%. Поряд із незадовільним фінансовим станом платників однією з причин цієї ситуації є те, що чинним законодавством не передбачені штрафні санкції для підприємств, установ, організа-

Таблиця 1. Виконання бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, млн. грн.

	2002	2003	2004	2005	2006
Залишок станом на початок року	421,9	516,3	385,7	154,0	279,2
Надходження коштів, всього	1531,4	1686,5	2153,6	2615,7	2669,5
у тому числі: страхові внески	1484,5	1655,6	2125,9	2596,7	2654,4
асигнування з державного бюджету	40,3	9,9	0,3	0,95	5,0
інші	6,5	21,0	27,4	18,1	10,1
Доходи, всього	1953,2	2202,8	2539,4	2769,7	2948,7
Видатки без урахування резерву	1436,9	1817,1	2385,4	2494,7	2927,1
Залишок коштів на кінець року	516,3	385,7	154,0	275,0	21,6

цій, які не подають або несвоєчасно подають до районних центрів зайнятості розрахункові відомості.

3. В окремих областях існує невідповідність обсягу надходжень доходів на рахунки обласних центрів зайнятості обсягам видатків, які потрібно профінансувати. Так, доходи, які надійшли на рахунки Тернопільського обласного центру зайнятості у 2005 році, становили 33 млн. грн, а видатки – 91,6 млн. грн.; доходи Рівненського обласного центру зайнятості становили у 2005 році 46,2 млн. грн., а видатки – 102,9 млн. грн. А в м. Києві у 2005 році при надходженні коштів у сумі 396,2 млн. грн. видатки здійснені у сумі 81,4 млн. грн. Невирішеною на сьогодні є проблема забезпечення прозорості перерозподілу коштів між регіонами, тому що відсутні фінансові нормативи забезпеченості за кожним напрямом використання коштів, що призводить до їх суб'єктивного розподілу.

Відповідно до Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» кошти фонду використовуються на:

- виплату матеріального забезпечення та надання соціальних послуг;
- відшкодування Пенсійному фонду України витрат, пов'язаних із достроковим виходом на пенсію;
- фінансування витрат на утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції фонду та її робочих органів, управління фондом, розвиток його матеріальної та інформаційної бази;
- створення резерву коштів фонду [2].

Найбільшу питому вагу у структурі видатків фонду посідають видатки на виплату матеріального забезпечення та надання соціальних послуг безробітним (понад 70% видатків фонду). Статтею 7 Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» визначені види матеріального забезпечення та соціальних послуг, які надаються за рахунок коштів фонду, а саме матеріальне забезпечення включає допомогу по безробіттю, у

тому числі одноразову її виплату для організації безробітним підприємницької діяльності; допомогу по частковому безробіттю; матеріальну допомогу в період професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації безробітного; допомогу на поховання у разі смерті безробітного або особи, яка перебувала на його утриманні. До соціальних послуг віднесено професійну підготовку або перепідготовку, підвищення кваліфікації та профорієнтацію; пошук підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні, в тому числі шляхом надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних та фінансування організації оплачуваних громадських робіт для безробітних; інформаційні та консультаційні послуги, пов'язані з працевлаштуванням [2].

У структурі видатків фонду на матеріальне забезпечення безробітних видатки на виплату допомоги по безробіттю становили у 2005 році 1 185,7 млн. грн., (83,3%), у першому півріччі 2006 року – 756,5 млн. грн. (91,2%) (табл. 2). Разом із тим недосконалим є порядок обчислення виплат допомог за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням на випадок безробіття, що в деяких випадках призводить до отримання невиправдано високих розмірів допомоги по безробіттю. Неефективне використання коштів фонду на виплату допомог по безробіттю пов'язане з призначенням допомоги за довідками про виплачену заробітну плату підприємствами, існування яких не підтверджується Державним реєстром, та поданням недостовірних даних про середню заробітну плату за останнім місцем роботи. Надання безробітними недостовірних довідок про середню заробітну плату призводить до незаконної виплати матеріальної допомоги по безробіттю та одноразової допомоги для організації підприємницької діяльності. Як показують перевірки контрольних органів, «фіктивні довідки» і неправочинні записи в трудових книжках при наданні центрами зайнятості матеріальної допомоги становлять 15–20% виплат допомог по безробіттю.

Таблиця 2. Структура видатків коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, млн. грн.

	2005 рік		2006 рік	
	затверджено	виконано	затверджено	виконано за I півріччя
Всього видатків	2796,2	2494,7	2948,7	1409
у тому числі: на виплату матеріального забезпечення та надання соціальних послуг	1987,1	1829,5	2147,6	1049,6
у % до загального обсягу	71,1	73,3	72,8	74,5
на відшкодування Пенсійному фонду України витрат, пов'язаних із достроковим виходом на пенсію	163	162,8	215	112,8
у % до загального обсягу	5,8	6,5	7,3	8
на фінансування витрат на утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції фонду	507,9	502,4	564,5	246,6
у % до загального обсягу	18,2	20,2	19,2	17,5
Резерв фонду	30,9	–	21,6	–
у % до загального обсягу	1,1	–	0,7	–

Також необхідно удосконалювати законодавство щодо виплат допомог по безробіттю депутатам місцевих рад після закінчення їх повноважень. Відповідно до п. 2 ст. 33 «Про статус депутатів місцевих рад» від 11.07.2002 р. №93-IV «у разі неможливості надання відповідної роботи (посади) на період працевлаштування за колишнім депутатом місцевої ради зберігається, але не більше шести місяців, середня заробітна плата, яку він одержував на виборній посаді у раді, що виплачується з відповідного місцевого бюджету». Водночас зазначені особи відповідно до ст. 6 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» мають право на матеріальне забезпечення на випадок безробіття та соціальні послуги. Таким чином, для зазначеної категорії осіб передбачені соціальні гарантії за рахунок коштів різних джерел фінансування. Тому потрібно передбачити обмеження щодо здійснення цих виплат та вибору одного з виду державних гарантій.

Середньомісячний розмір допомоги по безробіттю у 2005 році становив лише 38,1% законодавчо встановленого розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи. Із загальної чисельності безробітних, які отримували допомогу по безробіттю на кінець 2005 року, 93,2% отримували допомогу, що не перевищувала розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи. При цьому допомогу в мінімальних розмірах (застраховані – 150 грн., або 33,1% прожиткового мінімуму, незастраховані – 108 грн., або 23,8%) отримували 65,7% безробітних.

У 2005 році видатки фонду на виплату одноразової допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності становили 149,1 млн. грн., що становить 10,5% загального обсягу витрат на матеріальне забезпечення безробітних. Середній розмір допомоги по безробіттю для започаткування підприємницької діяльності у 2005 році становив 2949 грн., у 2006 році ще менше – 2723 грн. Такий розмір допомоги є незначним і не може суттєво впливати на організацію підприємницької діяльності. До того ж аналіз бізнес-планів, наданих безробітними, здійснюється формально, допомога надається, навіть коли її розмір набагато менший за розрахункові в бізнес-плані витрати на організацію власної справи. Таким чином, кошти фонду витрачаються неефективно, тому що переважна частина безробітних протягом року після реєстрації власної справи припиняє діяльність.

Щорічно відповідно до Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» за рахунок коштів фонду надаються дотації роботодавцям на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних. У 2005 році видатки на зазначену мету становили 210,5 млн. грн., за перше півріччя 2006 року спрямовано 120,9 млн. грн. Із 43 066 осіб, працевлаштованих у 2005 році, отримували заробітну плату нижче 500 грн. 82% працюючих, з них 15,3% отримували заробітну

плату до 300 грн. Тому із загальної кількості безробітних, які працювали на дотаційних місцях, звільнилося 48% працюючих. Отже, працевлаштування безробітних шляхом надання дотацій роботодавцю на створення додаткових робочих місць здійснюється в основному на низькооплачувані посади, що не сприяє підвищенню рівня працевлаштування безробітних.

У 2005 році видатки на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації безробітних становили 94,4 млн. грн., на 2006 рік заплановано 112,2 млн. грн. При направленні безробітних на навчання, як правило, не враховуються потреби ринку праці. Навчання відбувається в основному за спеціальностями, що не мають попиту на ринку праці. Так, за робітничими професіями, що користуються реальним попитом у роботодавців, пройшли підготовку і підвищення кваліфікації у 2005 році лише 16,8% безробітних, які були повністю працевлаштовані.

Додаткове навантаження на кошти фонду спричиняє перекладання на нього законами про державний бюджет видатків, що не відповідають напрямам, визначеним законом. Так, за рахунок коштів фонду передбачаються видатки нестрахового характеру на витрати з надання матеріального забезпечення і соціальних послуг безробітним із числа незастрахованих осіб, що порушує принципи загальнообов'язкового державного соціального страхування, оскільки витрати на соціальний захист безробітних із числа незастрахованих осіб перекладаються державою на платників страхових внесків.

Висновки

Виходячи із вищевикладеного можна констатувати, що протягом останніх років функціонування Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття було спрямовано на реалізацію чинного законодавства щодо забезпечення соціального захисту населення від безробіття, обслуговування громадян у період пошуку ними роботи. Разом із тим існують проблеми у формуванні доходів та використанні коштів фонду, які потребують негайного вирішення. На формування доходів бюджету фонду негативно впливає низький рівень заробітної плати в Україні, від якого залежить наповнюваність фонду, заборгованість із виплати заробітної плати (тільки за перше півріччя 2006 року обсяг безнадійного боргу зріс з 70,9 до 76,8 млн. грн.), при загальному збільшенні зареєстрованих платників страхових внесків зменшується кількість роботодавців, які не сплачують страхові внески, непрозорим є процес перерозподілу коштів фонду між регіонами держави.

Що стосується видатків Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, то по окремих напрямках спостерігається неефективне використання коштів:

- розмір наданої одноразової допомоги для організації підприємницької діяльності безробітних не дає можливості

відкрити власну справу, тому із загальної кількості безробітних, які отримали таку допомогу, кожен восьмий припиняє підприємницьку діяльність;

– працевлаштування безробітних шляхом надання дотацій роботодавцям відбувається в основному на низькооплачувані робочі місця, в результаті кожен п'ятий працевлаштований таким чином безробітний звільняється;

– фінансування професійного навчання безробітних здійснюється переважно за відсутності замовлення роботодавців, не враховуючи потреби ринку праці, що позбавляє безробітних, які закінчили навчання, гарантій на працевлаштування та призводить до неефективного використання коштів фонду;

– передбачені за рахунок коштів фонду витрати на матеріальне забезпечення безробітних із числа незастрахованих зумовлюють відволікання страхових коштів на здійснення видатків нестрахового характеру, чим порушується принцип загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Література

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №23. – С. 121.
2. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України від 02.03.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – №22. – С. 171.
3. Волощук Г.О., Бордюк Н.В. Шляхи ефективного використання фінансових ресурсів державних цільових фондів // Економіка, фінанси, право. – 2003. – №5. – С. 28–32.
4. Лібанова Е.М. Ринок праці в економічній системі: Навчальний посібник. – Житомир: ЖІТТ, 2002. – 261 с.
5. Петрова Т.П. Актуальні проблеми праці і зайнятості населення (соціальний аспект) // Соціальний захист. – 2000. – №8. – С. 63–71.
6. Шаповал М. Індекс людського розвитку. Міжнародний досвід застосування соціальних стандартів і український феномен/ Профспілки України. – 2006. – №3. – С. 20–22.

Т.О. СТЕЦЕНКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Фінансові аспекти забезпечення соціального захисту населення в умовах суспільної трансформації

У статті основна увага приділяється питанням розробки та впровадження ефективної системи фінансування соціального захисту населення. Розглядається світовий досвід у фінансуванні соціального захисту, висувуються пропозиції щодо збільшення фінансування місцевими бюджетами соціальних потреб населення України. Обґрунтовується методика регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів та інших джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в Україні пов'язані з багатогранними та корінними економічними перетвореннями, які суттєво впливають на соціальні відносини в суспільстві. Реформування цих відносин в Україні не завжди відбувалося у тому ж самому напрямі й з тією ж швидкістю, що й економічні реформи, що призвело до значної соціальної диференціації населення, падіння рівня його життя, зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості в майбутньому.

Крім того, на сьогодні в державі не відпрацьовано комплексний підхід щодо поліпшення фінансування системи соціального захисту, внаслідок чого розробка фінансової політики в соціальній сфері здійснюється без належного

обґрунтування, організаційно-правової та фінансової бази. Також практично відсутні адекватні методологічна і статистична бази для подібних досліджень. Суттєвим недоліком є відсутність соціальної стратегії держави, зволікання з прийняттям Соціального кодексу України.

Тому одним з актуальних питань сьогодення є удосконалення системи соціального захисту населення, яке має базуватися на покращенні фінансування конкретних заходів, передбачених відповідними державними програмами, які, в свою чергу, мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівня життя населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика державних фінансів привертає увагу багатьох представників фінансової науки. Серед визначних вітчизняних вчених слід виділити внесок В.Л. Андрущенко, О.Д. Василика, М.І. Карліна, В.М. Федосова та ін. Великий внесок у вирішення теоретико-методичних питань соціального захисту населення та його фінансового забезпечення вносять науковці, серед яких можна виокремити праці Д.П. Богині, Н.П. Борецької, С.А. Вегери, І.Ф. Гнибіденко, В.Г. Єременко. Проблемам добробуту, зайнятості, доходу та реформуванню соціальної сфери присвячені праці Е.М. Лібанової, В.О. Мандибури, Б.О. Надточія, О.Ф. Новікової,

В.Й. Плиси, І.Я. Саханя, М.П. Шавариної, Ю.О. Шклярського, С.І. Юрія. Отримані протягом багатьох років результати як теоретичних, так і практичних розробок щодо шляхів фінансового забезпечення соціального захисту мають вагоме значення для розвитку економічної теорії добробуту та впровадження її положень на практиці.

Проте, незважаючи на значні досягнення і напрацювання, ціла низка питань, пов'язаних безпосередньо з механізмами фінансового забезпечення соціального захисту, залишаються недостатньо дослідженими і тому потребують додаткового вивчення. До них слід віднести визначення терміну «фінансове забезпечення соціального захисту населення», розробку та впровадження ефективного механізму фінансування соціально-економічних потреб населення, а також окреслення напрямів удосконалення фінансового забезпечення соціального захисту населення.

Метою даної статті є розкриття сутності терміну «фінансове забезпечення соціального захисту населення», аналіз джерел фінансування соціальних потреб населення, розробка рекомендацій та пропозицій, спрямованих на вдосконалення системи фінансового забезпечення соціального захисту населення в умовах суспільної трансформації.

Викладення основного матеріалу. Ефективність системи та рівень соціального захисту населення залежать від якісного фінансового забезпечення. Визначено, що термін «фінансове забезпечення соціального захисту населення» можна використовувати залежно від мети та змісту дослідження у різних варіантах. Так, за змістом воно є сукупністю цільових грошових фондів (бюджетного, пенсійного, страхових, благодійних тощо), призначених для задоволення суспільних потреб соціального захисту населення, а за формою – це відображення сукупності фінансових планів окремих ланок соціального захисту населення, де чітко визначені джерела та обсяги коштів, їхнє цільове спрямування на заходи, пов'язані із соціальним захистом населення. З іншого боку, під цим забезпеченням можна розуміти діяльність держави та інших юридичних осіб, яка стосується вирішення фінансових питань, пов'язаних із наданням соціальних послуг населенню, що належать до сфери соціального страхування та соціального забезпечення.

Таким чином, під **фінансовим забезпеченням** можна розуміти рух фінансових ресурсів, призначених для забезпечення соціального захисту населення. Тоді цей термін буде означати гарантію соціальних виплат за рахунок чітко визначених джерел та їхніх обсягів.

В іншому випадку фінансове забезпечення соціального захисту населення можна трактувати як один із методів фінансового механізму, який забезпечує розподільчі й перерозподільні процеси з метою утворення та використання фондів грошових коштів, призначених для соціального захисту населення. Ці процеси охоплюють як формування централізованих та децентралізованих грошових фондів,

так і їхнє використання для чітко визначених цілей, пов'язаних із соціальним страхуванням та соціальним забезпеченням громадян.

Якщо брати до уваги світовий досвід вирішення проблеми фінансування соціальних потреб, то, наприклад, у Німеччині фінансування системи соціального захисту здійснюється з внесків застрахованих осіб найманої праці та роботодавців, за рахунок державного бюджету, а також за рахунок комбінації обох різновидів фінансування. Гарантом виконання соціальних зобов'язань виступає держава, перерозподіляючи частину коштів на покриття видатків у вигляді державних дотацій.

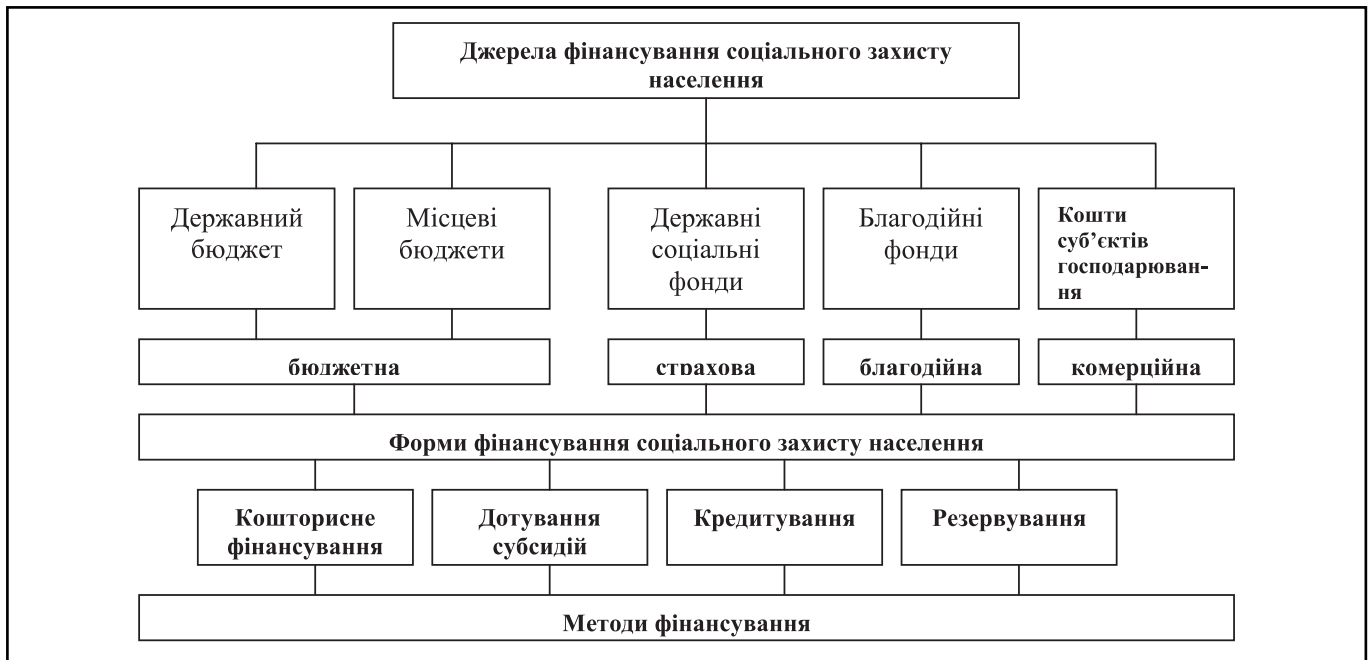
Основним джерелом фінансування системи соціального захисту у Франції слугують страхові внески працівників і роботодавців. Виняток становить страхування від безробіття й сімейні виплати, частка державних дотацій в яких істотно вища, ніж в інших галузях соціального забезпечення, а також страхування від нещасних випадків, яке фінансується виключно за рахунок коштів роботодавця.

Структура фінансування системи соціального захисту в Великобританії визначається поділом цієї системи на дві частини: національну охорону здоров'я та національне соціальне страхування. Перша фінансується на 90% з державного бюджету, а друга – за рахунок страхових внесків найманих працівників і підприємців. Окрім охорони здоров'я податкове фінансування характерне для забезпечення від нещасних випадків на виробництві, а також сімейних виплат.

Швеція та США для вирішення проблеми фінансування соціальних потреб використовують принцип соціальної солідарності, який полягає в тому, що всі громадяни рівним чином і незалежно від соціального статусу беруть участь у фінансуванні системи соціального захисту, вносячи пропорційний своїм прибуткам внесок. Дорожнеча подібної системи (рівень оподаткування в Швеції є одним із найвищих у світі) вповні компенсується високим ступенем соціальної захищеності населення.

Хронічною проблемою фінансування соціальних потреб в Італії є високий рівень державної заборгованості, яка обмежує фінансову свободу держави в соціальній сфері. До проблем можна віднести й недостатню відповідальність як соціальних органів, так і отримувачів соціальних послуг і виплат щодо основних принципів системи соціального страхування.

В Україні величина коштів, що спрямовуються на соціальний захист населення, залежить від фінансових можливостей держави, які визначаються обсягом ВВП та науково обґрунтованим обсягом фонду споживання. Збільшити видатки на соціальний захист населення можна тільки за умови зростання обсягу ВВП. Загалом же сформована в Україні система розподілу й перерозподілу ВВП передбачає такі джерела фінансування соціального захисту населення (див. рис.) [2, с. 178–180].



Взаємозв'язок джерел, форм і методів фінансування соціального захисту

Наявність представленої сукупності джерел передбачає використання різних форм фінансування соціального захисту населення, до яких у дослідженні запропоновано відносити бюджетну, страхову, благодійну та комерційну.

У процесі фінансування соціального захисту населення використовуються різні методи.

Доцільно виокремити чотири таких методи: кошторисне фінансування; дотування та субсидювання; кредитування; резервування. Найвагомішими джерелами фінансування соціального захисту населення є кошти державного і місцевих бюджетів, страхових фондів, тоді як кошти, отримані з інших джерел, є лише доповнюючим фінансовим ресурсом.

Останніми роками більшість соціальних видатків передано для фінансування на місця. У структурі зведеного бюджету 70% видатків соціального спрямування мають фінансуватися із місцевих бюджетів.

Дія інституту місцевого самоврядування є нормою демократичного розвитку, яка передбачає широку автономію населення у вирішенні питань самоврядного розвитку. Одним із таких важливих питань є забезпечення функціонування соціальної інфраструктури з метою надання послуг соціального характеру не нижче рівня, що встановлений державою, з метою гарантування соціально-економічних та соціально-культурних прав громадян. Виходячи із положень Європейської хартії про місцеве самоврядування здійснення державних повноважень, як правило, має переважно покладатися на органи влади, що найбільш близькі до громадян, – тим самим забезпечується більш повне врахування інтересів кожного громадянина. Тому виконання соціальних функцій однаковою мірою стосується як центральних органів державної влади, так і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Проблемами забезпечення населення суспільними благами та послугами на нинішньому етапі є:

1. Не здійснене остаточне розмежування функцій соціальної сфери між рівнями влади. Сучасний розподіл видаткових повноважень спричинений певними стереотипами щодо традиційних повноважень, які залишилися незмінними під час створення нової системи. Повноваження по наданню місцевими органами послуг соціального характеру закріплені у законах «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації» та у Бюджетному кодексі України.

2. Не розмежовані остаточно видатки між рівнями влади. Існуючий розподіл видатків сформовано більше з фінансових міркувань досягнення відповідності між доходами і видатками, а не виходячи з прагнення до ефективнішого способу їх надання. У випадках належності об'єкта до комунальної власності однієї адміністративно-територіальної одиниці і його фінансування з бюджету іншого рівня може відбуватися неефективне використання коштів.

3. Передача об'єктів соціальної інфраструктури підприємств із підпорядкування цих підприємств та відомств у власність територіальних громад, що потребує значних коштів на їх утримання.

4. Із місцевих бюджетів під виглядом місцевих програм фінансуються загальнодержавні функції. У такий спосіб виділяються додаткові кошти на утримання місцевих адміністрацій, правоохоронних органів, розвиток сільського господарства.

5. Недостатня фінансова база місцевих бюджетів для виконання соціальних повноважень. Унаслідок цього більша частина видатків місцевих бюджетів направляється насамперед на виплату заробітної плати як захищеної статті бю-

джетного фінансування. В загальному обсязі видатків місцевих бюджетів питома вага заробітної плати сягає 70%.

Б. Недосконалою залишається і формула розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів. У ній відображені спроби зберегти існуючий розподіл ресурсів між галузями. Витрати місцевих бюджетів визначаються насамперед наявністю об'єктів місцевого господарства, а також закладів і організацій освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення і соціального захисту, що перебувають у підпорядкуванні місцевих органів. Не враховуються об'єктивні соціально-економічні відмінності між регіонами, які передбачають різні структури й обсяги надання їх населенню суспільних благ і послуг. Формування доходів бюджетів на основі витрат, що склалися, призводить до викривлення фінансових потреб регіонів. Ці витрати не включають витрат, необхідних для фінансування завдань, які не розв'язуються через брак коштів.

Щороку в законах про Державний бюджет України затверджується субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток регіонів, виконання заходів з упередження аварій та запобігання техногенним катастрофам у житлово-комунальному господарстві та на інших аварійних об'єктах, у тому числі на капітальний ремонт сільських шкіл, розвиток та реконструкцію централізованих систем водопостачання та водовідведення, на впровадження заходів, спрямованих на зменшення витрат по виробництву, передачі та споживання теплової енергії та субвенція на газифікацію населених пунктів. У 2006 році ці суми становили відповідно 1 млрд. грн. та 450 тис. грн.

У Державному бюджеті України на 2007 рік сума субвенцій, які надаються з державного місцевим бюджетам, збільшена в 1,4 раза та становить 2020 млн. грн. Продовжуючи загальнодержавну стратегію по підвищенню соціальної значимості бюджетів усіх рівнів, у бюджеті цього року значна частка коштів спрямовується на видатки за державними програмами соціального захисту.

Загалом унаслідок введення субвенцій цільового характеру заборгованість із місцевих бюджетів по програмах соціального захисту була практично ліквідована. Проте сама проблема залишилася невирішеною, оскільки частина пільг продовжує фінансуватися за рахунок підприємств, що надають відповідні послуги. Крім того, не виконуються окремі законодавчі акти з надання пільг. У сфері фінансування соціальних пільг на сьогодні 25 законів України передбачають надання пільг з оплати житлово-комунальних послуг, але фактично фінансуються лише пільги, що надаються відповідно до малої кількості їх, які фінансуються із державного чи місцевого бюджетів. Решта пільг оплачується комунальними службами.

Негативним у запровадженні системи субвенцій на програми соціального захисту є те, що місцеві органи влади поступово втрачають мотивацію до оптимізації видатків на соціальні програми, оскільки їх фінансує держава. Недо-

статньо стимулів до економії коштів та підвищення ефективності соціального захисту. Місцевим органам влади вигідно за рахунок коштів державного бюджету підвищувати добробут мешканців, вони зацікавлені у їх статистично «низьких» доходах і відповідно в отриманні ними допомоги. Відповідно, вони не зацікавлені у встановленні реального майнового стану громадян. Такий стан справ викривлює звітність, робить неефективним надання субвенцій, негативно впливає на ефективність соціального захисту та боротьбу із бідністю.

Існуючий принцип визначення розміру фінансових дотацій регіонам, які потребують додаткових субсидій, призводить до розпорошення коштів між багатьма державними і господарськими суб'єктами і їх неефективного використання. Залишається постійна загроза дестабілізації ситуації із відповідними соціальними та фінансовими наслідками. Внаслідок нестачі фінансових ресурсів не вдається послідовно вирішувати питання реформування житлово-комунального господарства, розширення сфери надання послуг соціального характеру.

На основі економіко-математичних моделей зроблено багатофакторний аналіз встановлення ступеня впливу економічних факторів на показники рівня життя населення і соціального захисту, обґрунтовано диференційований підхід до встановлення прожиткового мінімуму та удосконалено методику розрахунку показника прожиткового мінімуму, надані пропозиції щодо удосконалення методології формування соціально орієнтованої бюджетної політики, а також регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів.

Однією з головних гарантій соціального захисту є реалізація функцій держави стосовно забезпечення і надання можливостей щодо підвищення рівня життя населення. Одним з основних методів впливу держави на зменшення істотного розриву у доходах найбільш багатих порівняно з малозабезпеченими категоріями населення є фінансова політика у галузі оподаткування доходів фізичних осіб і прибутків підприємств. Однак безмежне втручання уряду в перерозподіл доходів може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Тому при дослідженні системи факторів соціального захисту населення доцільним є встановлення характеру їх зміни від впливу факторів фінансово-кредитного механізму, зокрема від показника суми кредитів, наданих державою.

Однією з провідних характеристик соціально-економічного устрою будь-якої країни є прагнення до соціальної справедливості. Порушенням цього принципу є той факт, що для різних категорій населення, які потребують соціального захисту, встановлюється єдиний рівень забезпечення прожиткового мінімуму, і при цьому не враховується ніяким чином той факт, що різні групи населення мають різний рівень житлово-побутових умов, стан здоров'я та інші особливі характеристики, а отже потребують диференційованого підходу при встановленні прожиткового мінімуму. Поряд із цим він не може бути різним для різних категорій на-

селення, оскільки це порушує принцип соціальної справедливості. Тому тут потрібно знайти певний компроміс між особистими потребами та можливостями держави, що є дуже складним завданням. Доцільним є встановлення єдиного методологічного підходу щодо затвердження однакового рівня прожиткового мінімуму для різних категорій населення, що потребують соціального захисту.

Визначення величини цього показника може проводитися за запропонованим нижче алгоритмом.

1. Встановлюється прогнозна сума загальних видатків бюджету на соціальний захист населення, яка розраховується знаходженням запланованого відсотка від ВВП чи від загальних видатків бюджету.

2. За даними державної централізованої статистичної звітності, обстежень домогосподарств, окремих груп населення, за нормативною законодавчою інформацією визначається прогнозна кількість отримувачів різних видів соціальних допомог.

3. Встановлюється однаковий рівень прожиткового мінімуму для різних категорій отримувачів допомог, який у нашій розрахунковій моделі позначений X .

4. Тоді X у нашому прикладі визначається за допомогою такого алгебраїчного рівняння:

$$K_1 \cdot X \cdot \text{ПМ}_1 + K_2 \cdot X \cdot \text{ПМ}_2 + \dots + K_n \cdot X \cdot \text{ПМ}_n = 0,05 \text{ ВВП}, \quad (1)$$

де $K_1, K_2, \dots, K_n$ – прогнозна кількість отримувачів соціальних допомог за різними категоріями населення;

$\text{ПМ}_1, \text{ПМ}_2, \dots, \text{ПМ}_n$ – затверджені значення прожиткового мінімуму для цих категорій населення [4, с. 11–12].

Запропонований підхід щодо встановлення однакового рівня прожиткового мінімуму для різних категорій отримувачів допомог – це лише намір дотримання принципу соціальної справедливості в умовах обмеженості фінансових ресурсів у країні.

Доцільно вдосконалити методологію формування соціально орієнтованої бюджетної політики країни. Для цього потрібно: оптимізувати механізм регулювання соціальних витрат шляхом розширення поля соціальних показників (стандартів) і включення їх у систему макроекономічних індикаторів: стандартів регіонального споживання продовольчих продуктів і товарів, комунальних, медичних, освітніх, транспортних та побутових послуг; перейти від роздільного визначення обсягів фінансування соціальних витрат за окремими напрямками до формування їх у соціальному блоці бюджету; удосконалити міжбюджетні відносини на основі перегляду наявної системи розподілу соціальних обов'язків і фінансових потоків між державним та місцевими бюджетами. Пропонуємо співвідношення джерел фінансування соціальної інфраструктури за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів встановити 10:90; складати проекти регіональних соціальних бюджетів з урахуванням міжрегіональних зв'язків.

Найактуальнішим питанням соціального захисту на сучасному етапі є завдання достатнього матеріального забезпечення працівників після виходу їх на пенсію. Головне джерело фінансового забезпечення пенсійної системи України є внески страхувальників і самих застрахованих громадян від їх сумарного заробітку (прибутків) до бюджету Пенсійного фонду України. Очевидно, що доволі висока ставка внеску на фонд оплати праці є основним фактором стимулювання «тіньової економіки». Це обумовлює необхідність пошуку інших, недержавних джерел фінансування пенсійного забезпечення населення країни відповідного віку.

Питання регулювання діяльності недержавних пенсійних фондів мусить вирішуватися шляхом встановлення державного контролю за межами, в яких вони працюють. Особливої уваги потребує процедура рейтингування фінансових установ та емітентів цінних паперів, які будуть об'єктами інвестування пенсійних коштів, визначення й дотримання граничних рівнів ризиків при розміщенні та управлінні активами недержавних пенсійних фондів тощо. Заохочення здорової конкуренції і дотримання стандартів захисту інтересів споживачів фінансових послуг на ринку недержавного пенсійного забезпечення мають стати перспективними завданнями державного нагляду [6, с. 27, 28]. Усе це потребує створення ефективного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні. Через це вбачається необхідною розробка та реалізація таких заходів: визначення статусу і функцій уповноваженого органу державної влади, який здійснюватиме контроль та нагляд за діяльністю недержавних пенсійних фондів (НПФ); планування комплексу робіт щодо управління пенсійним фондом та його активами компанією–адміністратором; обґрунтування вимог до обсягів мінімальних статутів і власного капіталу НПФ та зберігачів пенсійних активів; встановлення мінімально допустимої рентабельності операцій з активами пенсійних фондів не нижче від рівня інфляції за звітний період; запровадження механізму відповідальності компаній з управління коштами пенсійних фондів за їх збереженням, обов'язково передбачивши такі показники, як ліквідність та якість пенсійних активів, а також прибутковість і ризикованість операцій з цими коштами; забезпечення вільного доступу до інформації щодо обсягу нарахунків на персоналізованих рахунках та руху цих коштів за першою вимогою.

Важливим джерелом забезпечення соціального захисту населення країни є кошти державних соціальних фондів. Система соціального страхування, яка діє в Україні, ще не набула тих завершальних форм, які широко використовують у багатьох розвинутих країнах. Окремі напрями обов'язкового державного соціального страхування в теоретичному плані ще недостатньо опрацьовані. Формування фінансових ресурсів страхових фондів не враховує реального змісту ринкової економіки, зокрема вартісні аспекти робочої сили та особливості встановлення паритетних джерел надходження коштів. Проблематика функціону-

вання соціального страхування не представлена в Бюджетному та Податковому кодексах. Зберігаються елементи нестрахового розподілу. Функціональна нечіткість теоретичних форм страхових платежів постійно відтворює проблему фінансової нестійкості системи обов'язкового соціального страхування. На сьогодні доволі важливою проблемою є дублювання окремих функцій соціальних фондів. Запровадження загальної для всіх фондів процедури стягнення та обліку страхових внесків є фактором підвищення ефективності адміністративного управління системою соціального страхування і зменшення дефіциту бюджету фондів.

З огляду на вищезначене розроблено рекомендації щодо успішного впровадження адресних соціальних допомог. Для цього потрібно послідовно **проводити роботу в таких напрямках**: формування банків даних отримувачів адресної допомоги; оснащення регіональних установ соціального захисту необхідною обчислювальною технікою; підготовка методичних рекомендацій щодо організації роботи з надання адресної соціальної допомоги; здійснення підготовки спеціалістів з надання адресної соціальної допомоги.

Важливим напрямом часткового вирішення проблем зайнятості населення є орієнтація на самозайнятність та залучення незайнятого населення до підприємницької діяльності. Особливо це актуально в сільській місцевості, де термін «самозайнятність» стосується насамперед зайнятих в особистому підсобному господарстві, які виробляють сільськогосподарську продукцію не лише для власного споживання, а й для продажу (або обміну). Тому потрібно активізувати роботу щодо організації кооперативів чи пунктів закупівлі сільськогосподарської продукції у селян.

Пропозиції щодо збільшення фінансування місцевими бюджетами соціальних потреб населення.

Децентралізація соціальних зобов'язань держави – об'єктивна вимога часу. З метою удосконалення розподілу видаткових повноважень між органами влади центрального та місцевого рівня і органами місцевого самоврядування, а також з метою формування моделі більш ефективного використання наявних фінансових коштів та залучення додаткових коштів задля фінансування соціальної сфери на рівні державних соціальних стандартів пропонується вжити такі заходи:

1. Внести зміни та доповнення до Бюджетного кодексу України стосовно:

- забезпечення державних функцій – освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення, що має відбуватися за рахунок закріплених джерел доходів і трансфертів;

- розробки механізму урахування підвищених потреб слаборозвинених і депресивних регіонів у формулі розрахунку доходної частини місцевих бюджетів з метою підвищення ефективності надання їм субвенцій;

- розширення прав місцевих органів по здійсненню бюджетних запозичень.

2. Внести зміни до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» стосовно:

- врахування місцевої специфіки при розробці методології визначення нормативів соціальних видатків;

- визначення параметрів соціального стандарту дляkotaційних регіонів, основою якого має стати прожитковий мінімум;

- встановлення гнучкої системи змін державних соціальних стандартів та соціальних гарантії, відповідно до змін економічного становища [1, с. 221].

3. Розробити та прийняти рамкові законодавчі акти, які б унормовували питання:

- введення спеціального принципу співфінансування соціальних витрат – надання субвенцій має бути забезпечене участю місцевих бюджетів у фінансуванні витрат; тим самим місцеві органи будуть стимулюватися підтримувати певний рівень фінансування послуг соціальної сфери;

- залучення приватного сектора для укладання контрактів із приватними і неприбутковими організаціями на надання місцевих послуг, що дозволить знизити витрати на надання таких послуг;

- укладання контрактів між різними місцевими органами на надання послуг соціального характеру;

- функціонування територіальних позабюджетних соціальних фондів, розробка механізмів направлення громадськими, некомерційними і комерційними організаціями коштів до таких фондів;

- формування місцевих соціальних бюджетів, створення міжрегіональних соціальних проектів та їх фінансового забезпечення.

4. Вдосконалити механізм надання адресної допомоги, а саме запровадити систему адресного відшкодування підприємствам(організаціям) вартості послуг, фактично наданих пільговій категорії громадян; створити інституційний механізм поступового запровадження готівкової форми надання пільг на одну особу; створити інституційний механізм поступового запровадження готівкової форми надання пільг на одну особу; запровадити системний підхід до визначення розмірів видатків державного бюджету для фінансового відшкодування витрат з надання пільг у грошовій формі.

5. Активно розвивати соціальне страхування, а саме формування таких соціальних фондів, за рахунок яких працездатним громадянам можна було б гарантувати їхнє фінансове забезпечення у разі тимчасової втрати працездатності, втрати роботи і т.ін.

6. Створити єдину систему соціального забезпечення на рівні, що визнається суспільством як мінімально необхідний; кардинально вдосконалити систему соціального забезпечення та обслуговування, спрямовану на встановлення жорсткої і прямої залежності між результатами діяльності окремих осіб і обсягами пільгової компенсації у споживанні послуг, що вони отримують.

Висновки

Тож на сучасному етапі для забезпечення ефективної системи фінансування соціального захисту в Україні перш за все необхідно:

- завершити формування законодавчої бази, яка забезпечить проведення активної і діючої соціальної політики;
- забезпечити стабільне фінансування галузей соціальної сфери і регіональних та місцевих соціальних програм, змінити систему взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами всіх рівнів, підвищити обґрунтованість визначення соціальних трансфертів, виходячи із реальних потреб і можливостей регіонів;
- підвищити фінансову стабільність й ефективність використання коштів державних позабюджетних соціальних фондів;
- ввести соціальну експертизу проектів законів та інших нормативно-правових актів силами недержавних організацій та наукових установ;
- поліпшити організацію функціонування установ соціальної сфери, більш раціонально використовувати ресурси, що їм виділяються;
- стимулювати направлення коштів громадськими, некомерційними і комерційними організаціями на благодійні цілі;
- збільшити фінансову базу місцевих бюджетів для виконання соціальних повноважень.

Необхідно також враховувати світовий досвід вирішення проблеми фінансування соціального захисту. З огляду на це в Україні має бути:

- переглянута система надання субвенцій на програми соціального захисту, адже місцеві органи влади поступово втрачають мотивацію до оптимізації видатків на соціальні програми, оскільки їх фінансує держава;
- активізовано перехід до адресних соціальних допомог, для чого пропонується проводити послідовну роботу в таких напрямках: формування банків даних отримувачів адресної допомоги; оснащення регіональних установ соціального захисту необхідною обчислювальною технікою; підготовка методичних рекомендацій щодо організації роботи з надан-

ня адресної соціальної допомоги; здійснення підготовки спеціалістів з надання адресної соціальної допомоги;

- розвинуте соціальне страхування, а саме формування таких соціальних фондів, за рахунок яких працездатним громадянам можна було б гарантувати їхнє фінансове забезпечення у разі тимчасової втрати працездатності, втрати роботи і т.ін.

Зазначені шляхи реформування механізмів надання суспільних благ та соціальних послуг на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць сприятимуть забезпеченню на відповідному рівні потреб мешканців усіх територій, подоланню бідності та зuboжіння. Подальший пошук джерел фінансування соціальної сфери на місцевому та регіональному рівні, оптимізація моделей використання наявних коштів має забезпечуватися через дотримання принципового положення – підтримку державою працездатних громадян шляхом підвищення зарплати, створення робочих місць, сприяння розвитку підприємництва, що відповідатиме демократичним європейським традиціям.

Література

1. Закон України «Про державні стандарти та державні соціальні гарантії», Закони України – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України. – 2005. – Т. 4. – С. 206–229.
2. Васирик О.Д. Державні фінанси України: Підручник / О.Д. Васирик, К.В. Павлюк. – К.: Центр. навч. літ., 2003. – 608 с.
3. Гордей О.Д. Фінансування соціальних гарантій як чинник зростання суспільного добробуту // Фінанси України. – 2002. – №5. – С. 44–50.
4. Клівіденко Л.М. Фінансові відносини в системі соціального захисту населення. В кн.: Науковий потенціал світу – 2005: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – Том 4. – С. 11–12.
5. Лібанова Е.М. Подолання бідності: погляд науковця // Україна: аспекти праці (укр.). – 2003. – №7. – С. 26–33.
6. Львовичкін С.В. Завдання і напрямки реформування фінансів соціальної сфери // Фінанси України. – 1999. – №12. – С. 25–32.
7. www.niss.gov.ua – офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень.

О.О. МИТУС,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут

Методи прогнозування параметрів ринку праці

У статті розглянуті питання вибору методів прогнозування залежно від типу даних, що аналізуються, і часової віддаленості прогнозу. Запропоновано варіант конкретних методів, прийнятних для прогнозування ринку праці.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки України вимагає підвищення ефективності використання людських ресурсів. Ринок праці є певним визначальним чинником цієї ефективності. Сучасний ринок праці України харак-

теризується зниженням попиту на робочу силу, падінням рівня реальної заробітної плати, значним рівнем реального та прихованого безробіття.

В цих умовах особливого значення набуває механізм державного регулювання ринку праці. Прогнозування стану цього ринку є важливою складовою розробки механізму державного регулювання. Від адекватно складеного прогнозу в значній мірі залежить і якість державного регулювання. Прогноз, у свою чергу, в значній мірі залежить від правильного вибору методів прогнозування.

Актуальність теми обумовлена недостатнім дослідженням цієї проблеми, що негативно впливає на стан ринку праці. Для якісного прориву у вирішенні проблем формування повноцінних прогнозів ринку праці необхідна розробка концептуальних способів і науково обґрунтованих методів прогнозування. Саме це має сприяти істотному вдосконаленню політики зайнятості та посиленню її соціальної спрямованості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток природничих наук і практичних потреб суспільства привів у середині ХХ сторіччя до розширення сфери застосування методів прогнозування, необхідності розробки прогнозів погоди, гідрологічних прогнозів тощо. Проте до 60-х років ХХ сторіччя наукові засади прогнозування в соціальній, економічній і науковотехнічній сферах ще не були розроблені, що підтверджується відсутністю до вказаного періоду вітчизняних (радянських) публікацій прогностичної літератури.

У становленні радянського соціально-економічного прогнозування провідна роль належить ряду видатних економістів, статистиків і математиків: академікам В.М. Глушкову, А.Г. Аганбегяну, А.М. Єфимову, О.М. Румянцеву, М.П. Федоренко та ін.

Методи прогнозування характеризують практично всі автори, що займаються проблемами прогнозування.

В одній з перших вітчизняних монографій по прогнозуванню автори розглядають загальнонаукові методи прогнозування: спостереження й експеримент, аналіз і синтез, індукцію і дедукцію, аналогії, класифікації, генетичний метод [7].

Академік М.П. Федоренко, класифікуючи методи соціально-економічного прогнозування, виділяє якісний метод прогнозування, який впливає із загальних закономірностей суспільного розвитку; метод експертних оцінок; економіетричне моделювання, добре пристосоване для отримання умовного прогнозу; метод системного аналізу, який об'єднує інтуїтивні і формальні методи аналізу [5].

Ряд робіт присвячені питанням застосування окремих методів прогнозування. Так, у багатьох роботах розглядаються можливості статистичних (екстраполяційних) методів прогнозування часових рядів в економіці, пропонуються вдосконалені методи прогнозування тенденцій розвитку за допомогою ЕОМ [2, 4].

У статті Д.І. Клеандрова і О.О. Френкеля детально розглядається метод експоненціального згладжування Брауна,

який є модифікацією класичного методу найменших квадратів [3].

Значний внесок у розвиток вітчизняної прогностики зробили С.Д. Бешелев і П.Г. Гурвіч. Їхня книга висвітлює складний комплекс проблем, пов'язаних передусім з обґрунтуванням необхідності та можливості використання експертних методів при розв'язанні певного кола соціальних, економічних і наукових завдань. У ній представлені основні проблеми підготовки, організації та проведення експертизи, дана характеристика методів отримання експертних оцінок [1].

Усі вище перелічені автори розглядали всілякі методи прогнозування, застосовані в економіці. В той же час у літературі практично не висвітлені питання вибору конкретних методів прогнозування для наукового передбачення основних напрямів розвитку ринку праці або його окремих елементів.

Мета статті. Мета даної публікації полягає у виявленні конкретних методів, які можуть використовуватися для прогнозування параметрів ринку праці. Завдання статті:

- визначити критерії вибору конкретного методу прогнозування;
- розглянути застосовність тих або інших методів для конкретних типів даних і для ринку праці зокрема.

Викладення основного матеріалу. При виборі оптимального методу прогнозування для конкретного завдання заздалегідь слід визначити:

- чим обумовлена необхідність прогнозу;
- конкретну сферу застосування для результатів прогнозу;
- період прогнозування;
- вимоги до початкових даних;
- необхідну точність прогнозу;
- вартість прогнозу.

Дослідження показало, що для правильного вибору методу прогнозування необхідно вміти визначати природу показників, що прогножуються; визначати природу даних, що вивчаються; уявляти можливості і знати обмеженість потенційно корисної техніки прогнозування; виробляти деякі заздалегідь обумовлені критерії, на основі яких може бути зроблений вибір.

Основним чинником, що впливає на вибір методу прогнозування, є ідентифікація і чітке розуміння реальних моделей, що властиві фактичним даним.

Раніше також на вибір методу прогнозування суттєво впливали вартість і тривалість розрахунків. Проте з появою персональних комп'ютерів і прикладних програм даний чинник уже не має істотного впливу. В результаті інші критерії практично затьмарили вартість застосування комп'ютерів при прогнозуванні.

Також найважливішою умовою прогнозування є проста розуміння та інтерпретації результатів. Відповідно до цього критерію найвищої оцінки заслуговують регресійні моделі, метод оцінки тренда, класичне розкладання і методи експоненціального згладжування.

Емпіричні дослідження показали, що точність прогнозу, виконаного простими методами, практично на стільки ж достовірна, як точність, отримана при використанні комплексної або статистично складної методики. Результати, отримані при проведенні тестових випробувань, коли кожний із залучених експертів використовував свою улюблену методику прогнозування з метою отримання прогнозів для 3003 різних часових рядів, переконливо підтверджують це положення [6].

Може здатися, що чим складніше статистична методика, тим вона ефективніша при прогнозі моделі часових рядів. На жаль, обрана модель часового ряду досить часто змінюється протягом спостережень. Таким чином, при використанні моделі, яка найкращим чином представляє вже існуючі дані, не завжди вдається отримати гарантії найбільшої точності майбутніх прогнозів.

Розглянемо групи методів для прогнозування різних типів даних і можливість їх застосування для прогнозування ринку праці.

По-перше, дамо характеристику апарату прогнозування для стаціонарних даних. Стаціонарний ряд даних – це ряд, середнє значення якого не змінюється з часом. Подібна ситуація виникає в тому випадку, коли зовнішні дії на значення ряду є відносно постійними.

Прогнозування стаціонарного ряду в своїй простій формі містить використання його передісторії для оцінки середнього значення, яке потім стає прогнозом на майбутні періоди. Складніша техніка полягає в уточненні оцінки з використанням інформації, що надійшла пізніше. Ці методи можуть бути використані у разі, коли початкові оцінки ненадійні або коли постійність середнього значення не є переконливою. До того ж своєчасна зміна методу прогнозування може бути реакцією на зміни в основній структурі ряду.

Стаціонарні методи прогнозування використовуються в таких випадках:

- дії, що породжують ряд, стабілізувалися, і навколишнє середовище, в якому ряд існує, відносно незмінне.
- через нестачу даних або для спрощення пояснення або реалізації прогнозу необхідно використовувати дуже просту модель.
- стабільність може бути досягнута за рахунок простого коректування таких чинників, як зростання населення або інфляція.
- ряд можна перетворити на стабільний.
- ряд – це безліч помилок прогнозу, отриманих у результаті застосування методу прогнозування, який може вважатися неадекватним.

Методи прогнозування, які можуть застосовуватися по відношенню до стаціонарних рядів: методи простого усереднювання; ковзаючі середні; просте експоненціальне згладжування; методи авторегресійного ковзаючого середнього (методи Бокса–Дженкінса).

По-друге, охарактеризуємо апарат прогнозування для даних, що мають тренд. Ряд, що має тренд, можна визначи-

ти як ряд, що містить довгострокову компоненту, яка відображає постійне зростання або убуття значень ряду протягом тривалого часу. Інакше кажучи, ряд має тренд, якщо очікується зростання або убуття його середнього значення протягом того періоду, для якого створюється прогноз. Наявність тренда є типовою для часових рядів економічних і соціальних показників, а отже й для параметрів ринку праці.

Методи прогнозування для рядів, що мають тренд, використовуються в таких випадках:

- зростання кількості населення;
- зростання населення викликає збільшення потреб у товарах і послугах;
- підвищення продуктивності праці і застосування нових технологій призводить до зміни стилю життя;
- зміна купівельної спроможності валюти за рахунок інфляції впливає на загальні економічні показники.

Апарат прогнозування, який може бути використаний для прогнозування трендових рядів: метод ковзаючих середніх; метод лінійного експоненціального згладжування Хольта; проста регресія; зростаючі криві; експоненціальні моделі; методи авторегресійних інтегрованих ковзаючих середніх (методи Бокса–Дженкінса).

По-третє, розглянемо методи прогнозування для даних із сезонною компонентою. Сезонний ряд – це часовий ряд, що описує зміни, які повторюються з року в рік. Розробка апарату прогнозування для сезонних рядів зазвичай включає вибір мультиплікативного або адитивного методу розкладання з подальшою оцінкою сезонних елементів за допомогою передісторії ряду. Отримані індекси потім використовуються для включення сезонності в прогноз або виключення сезонних ефектів із спостережуваних значень.

Методи прогнозування для сезонних даних використовуються в наступних випадках:

- на досліджувану величину впливає погода;
- дана величина визначається річним циклом, що притаманно для параметрів ринку праці.

Методи, які, на думку багатьох авторів, слід використовувати для прогнозування сезонних рядів, включають класичне розкладання, експоненціальне згладжування Вінтера (Winter), багатовимірну регресію часового ряду і методи Бокса–Дженкінса.

По-четверте, розглянемо апарат прогнозування для циклічних рядів. Циклічний ефект – це хвилеподібні флуктуації навколо лінії тренда. Циклічний ефект є властивим для демографічних характеристик ринку праці.

Циклічні моделі мають тенденцію до повторення шаблону поведінки значень кожні два, три або більше років. Циклічні компоненти важко моделювати, оскільки вони не є стійкими. Хвилеподібні флуктуації вгору–вниз стосовно тренду рідко повторюються через фіксовані проміжки часу, і амплітуда флуктуації також є мінливою. Для аналізу циклічних даних можна використовувати методи розкладання. Проте

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

через нерегулярну поведінку циклів аналіз циклічної компоненти ряду часто вимагає пошуку співпадаючих або провідних економічних показників.

Традиційно рекомендують використовувати методи прогнозування для циклічних даних у таких випадках:

- на досліджувану величину впливає економічний цикл;
- мають місце зміни в суспільних смаках;
- виникають зміни в народонаселенні;
- відбуваються зрушення в циклі виробництва і споживання.

Апарат, який необхідно використовувати для прогнозування циклічних рядів, включає класичне розкладання, економічні індикатори, економетричні моделі, багатовимірну регресію і методи Бокса–Дженкінса.

Безпосереднього впливу на вибір методу прогнозування завдає і встановлений для прогнозу часовий горизонт. Для створення короткострокових і середньострокових прогнозів може використовуватися безліч кількісних методів. Проте з розширенням горизонту прогнозування ряд цих методів стає все менш прийнятним. Наприклад, ковзаючі середні, експоненціальне згладжування практично неможливо використовувати для пошуку і прогнозу важливих змін в економіці. Для подібних цілей більш прийнятними будуть економетричні моделі. Регресійні методи більш підходять для короткого, середнього і довгого періодів.

Середні, ковзаючі середні, класичне розкладання і оцінка тренду – кількісні методи, що можуть бути застосовані для коротких і середніх часових проміжків. Складніші методи Бокса–Дженкінса і економетрична модель також підходять

для короткострокових прогнозів і прогнозів середньої тривалості. Для більш віддалених часових горизонтів часто використовуються якісні методи.

Можливості застосування різних методів залежно від типу даних представлені в табл. 1, залежно від виду прогнозу – в табл. 2.

При виборі методів прогнозування ринку праці слід враховувати, по-перше, що дані ринку праці відносяться до трендових, сезонних або циклічних в різному поєднанні. В цьому випадку можуть застосовуватися такі методи: лінійне експоненціальне згладжування, квадратичне експоненціальне згладжування, сезонне експоненціальне згладжування, адаптивна фільтрація, проста регресія, множинна регресія, класичне розкладання, експоненціальні трендові моделі, підгонка S-кривої, моделі Гомперца, зростаючі криві, моделі Бокса–Дженкінса, провідні індикатори, економетричні моделі і багатовимірна регресія часового ряду.

По-друге, метою прогнозування ринку праці накладається обмеження на часову віддаленість прогнозу (середньостроковий і довгостроковий). Виходячи з цього критерію і табл. 1 застосовуються такі методи: проста регресія, множинна регресія, експоненціальні трендові моделі, підгонка S-кривої, моделі Гомперца, зростаючі криві і багатовимірна регресія часового ряду.

По-третє, аналізу підлягає часовий ряд, отже застосовуються такі методи: наївний, прості середні, ковзаючі середні, експоненціальне згладжування, лінійне експоненціальне згладжування, квадратичне експоненціальне згладжування, сезонне експоненціальне згладжування, адаптивна

Таблиця 1. Рекомендації по вибору методу прогнозування

Метод	Тип даних	Часова віддаленість	Тип моделі	Мінімальні вимоги до даних	
				несезонні	сезонні
Наївний	СТ, Т, С	К	ВР	1	
Прості середні	СТ	К	ВР	30	
Ковзаючі середні	СТ	К	ВР	4–20	
Експоненціальне згладжування	СТ	К	ВР	2	
Лінійне експоненціальне згладжування	Т	К	ВР	3	
Квадратичне експоненціальне згладжування	Т	К	ВР	4	
Сезонне експоненціальне згладжування	С	К	ВР		2хс
Адаптивна фільтрація	С	К	ВР		5хс
Проста регресія	Т	С	К	10	
Множинна регресія	Ц, С	С	К	10хВ	
Класичне розкладання	С	К	ВР		5хс
Експоненціальні трендові моделі	Т	С,Т	ВР	10	
Підгонка S-кривої	Т	С,Т	ВР	10	
Моделі Гомперца	Т	С,Т	ВР	10	
Зростаючі криві	Т	С,Т	ВР	10	
Моделі Бокса–Дженкінса	СТ, Т, Ц, С	К	ВР	24	3хс
Провідні індикатори	Ц	К	К	24	
Економетричні моделі	Ц	К	К	30	
Багатовимірна регресія часового ряду	Т, С	С,Т	К, ВР		6хс

Типи даних: СТ – стаціонарні; Т – трендові; С – сезонні; Ц – циклічні.

Віддаленість прогнозу в часі: К – короткий період (менше трьох місяців); С – середній період; Т – тривалий період.

Тип моделі: ВР – часовий ряд; К – каузальна.

Сезонні: с – тривалість сезонності.

Величина: В – кількість величин.

Таблиця 2. Цільове використання методів прогнозування

Види прогнозів	Клас методу прогнозування		
	експертний	фактографічний	моделювання
Пошуковий	+	–	–
Нормативний	–	+	+
Комплексний	+	+	+
Оперативний	+	+	+
Короткостроковий	+	+	+
Середньостроковий	–	+	+
Довгостроковий	–	–	+
Мікроекономічний	+	+	+
Локальний	+	+	+
Регіональний	–	+	+
Міжрегіональний	–	–	+
Галузевий	–	+	+
Міжгалузевий	–	–	+
Макроекономічний	–	+	+
Глобальний	–	–	+
Ресурсів	–	+	+
Процесів розвитку економіки	–	–	+
Суспільних потреб	+	–	+
Інтуїтивний	+	–	–
Логічний	–	+	+

фільтрація, класичне розкладання, експоненціальні трендові моделі, підгонка S–кривої, моделі Гомперца, зростаючі криві, моделі Бокса–Дженкінса і багатовимірні регресії часового ряду.

Об'єднуючи представлені три критерії, можна сказати, що для прогнозування параметрів ринку праці слід використовувати експоненціальні трендові моделі, моделі Гомперца, підгонку S–кривої, зростаючі криві і багатовимірну регресію часового ряду.

Таким чином:

– статистично складні або комплексні методи прогнозування дійсно не призводять в обов'язковому порядку до отримання точніших прогнозів, ніж простіші методи;

– ефективність різних методів прогнозування залежить від віддаленості прогнозу в часі і типу (щорічні, щоквартальні, щомісячні) аналізованих даних. Одні методи дають велику точність для короткого проміжку часу, тоді як інші більше підходять для складання тривалих прогнозів. Деякі методи добре працюють з щорічними даними, а інші ефективніші для щоквартальних і щомісячних даних;

– для прогнозування параметрів ринку праці слід використовувати експоненціальні трендові моделі, моделі Гомперца, підгонку S–кривої, зростаючі криві і багатовимірну регресію часового ряду.

Висновки

У результаті проведеного дослідження узагальнено підходи, що стосуються вибору методів прогнозування для різних типів даних, часовій віддаленості прогнозу і залежно від його вигляду. На основі даного аналізу вибрані конкретні методи, які слід використовувати для прогнозування параметрів ринку праці.

В роботі вперше запропонований варіант конкретних методів, що можуть бути застосовані до прогнозування ринку праці. Систематизовані знання щодо прийнятності тих або інших методів прогнозування залежно від типу даних, часового горизонту і виду прогнозу. Піднята проблема вимагає подальшої розробки шляхом розгляду можливості застосування тих або інших методів прогнозування для конкретних параметрів ринку праці.

Література

1. Бешелев С.Д. Экспертные оценки / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Наука, 1973. – 195 с.
2. Дружинин И.К. Основные математико–статистические методы в экономических исследованиях / И.К. Дружинин. – М.: Статистика, 1968. – 118 с.
3. Клеандров Д.И. Прогнозирование экономических показателей с помощью метода простого экспоненциального сглаживания / Д.И. Клеандров, А.А.Френкель // Статистический анализ экономических временных рядов и прогнозирование. – М.: Наука, 1973. – С. 148–164.
4. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Г.Г. Морозова, А.В. Пикулькин, В.Ф. Тихонов, В.Э. Комов, Ю.М. Дурдыев. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 318 с.
5. Федоренко Н.П. О методах социально–экономического прогнозирования // Методология прогнозирования экономического развития СССР. – М.: Экономика, 1971. – С. 9–21.
6. Ханк Д.Э. Бизнес–прогнозирование / Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А. Дж. Райтс / 7–е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 656 с.
7. Ямпольский С.М. Проблемы научно–технического прогнозирования / С.М. Ямпольский, Ф.М. Хилук, В.А. Лисичкин. – М.: Экономика. – 1969. – 203 с.

Удосконалення умов фінансування вищої освіти як основного чинника підготовки фахівців

Стаття характеризується практичним значенням отриманих результатів щодо удосконалення умов фінансування та підвищення якості підготовки фахівців вищими навчальними закладами на макроекономічному та мікроекономічному рівнях.

Постановка проблеми. Стабілізація та подальше соціально-економічне зростання України багато в чому залежать від якісної підготовки спеціалістів, рівень знань яких забезпечить виробництво продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку, сталий розвиток країни тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Неодмінною умовою забезпечення інтелектуального рівня в Україні є відповідність вітчизняної системи вищої освіти сучасним економічним умовам українського суспільства, які можуть сприяти або гальмувати її розвиток. Огляд вітчизняної економічної літератури засвідчив, що в роботах українських учених О. Грішнєвої, М. Долішнього, Г. Дмитренка, С. Злупка, І. Каленюк, І. Кравченко, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, В. Новікова, В. Онікієнка, І. Петрової, С. Пирожкова, А. Чухна та ін. наголошується на тому, що серед чинників соціально-економічного зростання важливу роль відіграє освіта, яка визначає якість людського капіталу.

Процес реформування системи вищої освіти здійснюється через державне управління в цій сфері і реалізовується через розробку, впровадження певних законів та нормативно-правових актів стосовно діяльності вищої освіти. Концептуальні ідеї реформування вищої освіти було закладено вже на початку 90-х років у Законі України «Про освіту» (перша редакція 1991 рік) та державній національній програмі «Освіта» («Україна XXI століття») (1993 рік), що була схвалена I з'їздом педагогічних працівників України (1992 рік). Найбільш інтенсивного процесу реформування система вищої освіти зазнала наприкінці 90-х років, який характеризується неперервним виробленням і реалізацією відповідних програмних документів, враховуючи соціально-економічне становлення держави.

Остаточний Закон України «Про вищу освіту» із змінами та доповненнями було прийнято 17 січня 2002 року, який спрямований на врегулювання суспільних відносин у галузі навчання, виховання, професійної підготовки громадян України. Він встановлює правові, організаційні, фінансові та інші засади функціонування системи вищої освіти, створює умови для самореалізації особистості, забезпечення потреб суспільства і держави у кваліфікованих фахівцях [1, с. 2–3].

Для ефективного застосування закону ведеться розробка організаційно-розпорядчого механізму, який передбачає сучасні технології, процедури та правила функціонування вищих навчальних закладів. З прийняттям Закону України «Про вищу освіту», Національної доктрини розвитку освіти України у XXI столітті, прийнятої на II з'їзді педагогічних працівників України, та Державної програми розвитку освіти в Україні на 2006–2010 роки (орієнтований обсяг фінансування якої представлений у таблиці визначено основні правові засади демократичного функціонування і розвитку галузі. Якщо в Національній доктрині визначено систему поглядів на стратегію і основні напрями розвитку системи вищої освіти в першій чверті XXI століття – в Україні має утверджуватися стратегія прискореного, випереджувального інноваційного розвитку освіти і науки, то Закон України «Про вищу освіту» регламентує умови і шляхи розвитку системи вищої освіти. Реалізація задекларованих документів вимагає на всіх рівнях системних послідовних дій, досить радикальних змін у структурі, змісті, економіці та управлінні вищою освітою. Держава поки що не створила умов для реалізації в повному обсязі вимог законів України «Про освіту», «Про вищу освіту», Національної доктрини розвитку освіти, відповідних постанов Кабінету Міністрів, указів президента. Особливо це стосується питання щодо раціонального розподілу та ефективного використання державних коштів призначених на потреби системи вищої освіти.

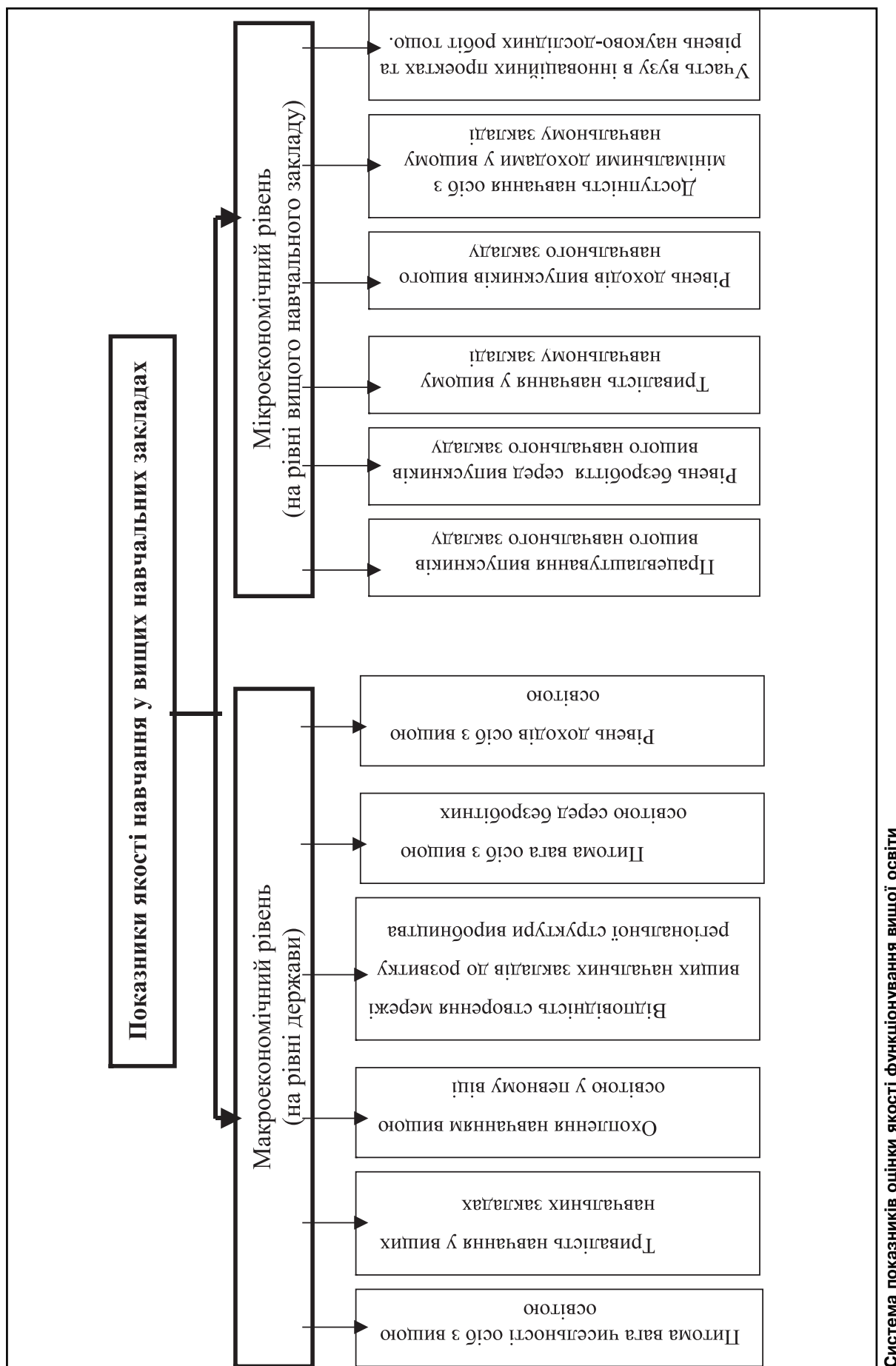
Взаємовплив трансформації економіки та системи вищої освіти засвідчив, що на початковому етапі становлення системи вищої освіти України реформування законодавчої бази щодо удосконалення умов фінансування вищої освіти відіграло позитивну роль. Але пізніше в цьому напрямі почали виявлятися певні суперечності, які з часом перетворилися на гальмо для подальшого розвитку системи вищої освіти.

Метою статті є існуюча система фінансування вищої освіти, засвідчує ряд проблем у цій сфері. Так, у фінансуванні вищої освіти державою існує брак фінансових ресурсів, що призводить до необхідності зменшення видатків на вищу освіту і відповідно зумовлює низьку заробітну плату науково-викладацького складу, падіння престижності викладацької роботи, старіння та занепад матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів тощо. У фінансуванні системи вищої освіти із приватних джерел спостерігається тенденція збільшення кількісних і зменшення якісних показників підготовки фахівців, а також підвищення плати за

Орієнтований обсяг та джерела фінансування Програми розвитку освіти в Україні на 2005–2010 роки*, млн. грн.

№ та назва підпрограми	Джерело фінансування	Обсяг фінансування, всього	У тому числі за роками				
			2006	2007	2008	2009	2010
1. Загальна середня та дошкільна освіта	Державний бюджет	270,0	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0
	Місцеві бюджети						
	Інші джерела	1,35	1,35				
	Всього	271,35	46,35	45,0	45,0	45,0	45,0
2. Професійно–технічна освіта	Державний бюджет	1525,33	40,28	124,98	226,50	402,48	718,83
	Місцеві бюджети	75,45	7,50	11,33	15,10	18,88	22,64
	Всього	1600,78	47,78	135,31	241,60	421,36	741,47
	Державний бюджет	10679,76	1727,36	1878,26	1840,16	2044,16	2217,36
3. Вища освіта	Місцеві бюджети	504,04	64,84	74,84	89,84	104,84	129,84
	Інші джерела	61,08	8,3	10,3	12,3	15,3	10,3
	Всього	11245,6	1800,5	1963,4	2042,3	2164,3	2357,5
	Державний бюджет	2149,5052	378,3747	375,4092	417,8543	434,0352	362,9789
5. Комп'ютерне і програмне забезпечення інформаційно–комунікаційних технологій в освіті	Місцеві бюджети						
	Інші джерела						
	Всього	2149,5052	378,3747	375,4092	417,8543	434,0352	362,9789
	Державний бюджет	1387,8	340,4	147,0	227,0	241,3	252,0
6. Науково–методичне забезпечення та видавнича діяльність	Всього	1387,8	340,4	147,0	227,0	241,3	252,0
	Державний бюджет	133,0	33,2	33,2	–	–	–
	Місцеві бюджети	511,5	204,6	204,6	–	–	–
	Інші джерела						
7. Економіка і соціальний розвиток	Всього	644,5	257,8	257,8			
	Державний бюджет	187,8	31,3	31,3	31,3	31,3	31,3
	Місцеві бюджети	–	–	–	–	–	–
	Інші джерела	1,5	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
8. Міжнародне співробітництво	Всього	189,3	31,55	31,55	31,55	31,55	31,55
	Державний бюджет	16333,2052	2615,1947	2655,1492	2887,8143	3198,2752	3627,4689
	Місцеві бюджети	1090,99	276,94	290,77	104,94	123,72	152,48
	Інші джерела	64,65	9,9	10,55	12,55	15,55	10,55
Програма в цілому	Всього	17488,8452	2902,7547	2956,4692	3005,3043	3337,5452	3790,4989

* За даними [33, с. 33–34].



навчання, що обмежує певні категорії населення у можливості здобувати вищу освіту тощо.

Викладення основного матеріалу. Але причини негараздів у системі вищої освіти полягають не лише в дефіциті державних коштів, а й в особливості державної політики фінансування цієї сфери. Оскільки в ній не вироблені якісні пріоритети щодо фінансування вищого навчального закладу. Тобто певного комплексу показників за допомогою яких можна було б визначити якість навчання у певному вищому навчальному закладі та системи вищої освіти загалом. Оскільки кінцевою продукцією вищого навчального закладу вважається фахівець з вищою освітою, відповідно оцінити якість навчання у вищому навчальному закладі можливо лише з того моменту, коли фахівець потрапляє на ринок праці. Його поведінка, мобільність, кар'єрне зростання, рівень заробітної плати тощо, можуть стати свідченням його конкурентоспроможності, відповідно і рівня якості навчання. В зв'язку з чим виникає необхідність розробки комплексу показників, за допомогою яких буде можливо оцінити якість навчання у вищих навчальних закладах, тобто визначити очікувані результати, оцінити досягнення цих результатів і здійснити корекцію (такої як перерозподіл бюджетного фінансування), якщо бажані результати не отримані. Для оцінки якості діяльності вищої освіти на макроекономічному (для всієї системи вищої освіти) та мікроекономічному рівнях (на рівні вищого навчального закладу) схемою рисунку запропоновано комплекс показників, які можуть стати основою визначення рейтингової оцінки вищих навчальних закладів та ефективно розмістити державних коштів, а також допоможуть визначити якісну сторону діяльності системи вищої освіти загалом.

В останні двадцять років у світі склалися різні підходи до формування відносин між державними і недержавними формами фінансування вищої освіти. В розвинених західних країнах склалися три основні економічні моделі фінансування вищої освіти. Перша модель освіти орієнтована на вільний ринок. У цій моделі перевага віддається обмеженню витрат на освіту з боку держави, мінімізація її фінансових обов'язків перед вищою освітою. Така модель обумовлює державні вищі навчальні заклади діяти як суб'єкти ринку і при цьому передбачає зростання прибутку навчального закладу. Фінансово-економічна модель освіти, орієнтована на вільний ринок, підтримує політику відносної юридичної незалежності вищих навчальних закладів від держави. Це втілюється, перш за все, у передачі державного, регіонального і місцевого бюджетів під відповідальність вищих навчальних закладів і супроводжується контролем зі сторони власних структур. Але слід відмітити, що модель фінансування, орієнтована на вільний ринок, не знайшла широкого застосування у зарубіжній практиці фінансування вищої освіти, оскільки коло споживачів вищої освіти досить обмежене і найбільш бідні верства населення не мають доступу до освіти, при цьому являючись платниками податків.

Друга, фінансово-економічна модель вищої освіти виходить із головної ролі держави у фінансуванні вищої освіти. У відповідності до цієї моделі освіта повинна забезпечувати всебічний розвиток індивідів і стати турботою всього суспільства, бути вільною від впливу великого бізнесу. Основний аспект політики фінансування вищої освіти при такій фінансово-економічній моделі розвитку міститься у забезпеченні соціальної справедливості, рівності початкових можливостей для навчання у вищих навчальних закладах, а також і в кінцевих результатах за рахунок високої якості освітнього процесу. З цією метою така модель передбачає збільшення чисельності викладацького складу та зростання заробітної плати, підвищення стипендій, покращення рівня матеріально-технічної бази, комунікаційної та інформаційної забезпеченості навчальних закладів, що потребує відповідних значних фінансових вкладень зі сторони держави. В свою чергу, можливість збільшення державного фінансування залежить від розмірів ВВП, пріоритетів у бюджетно-фінансовій і соціальній політиці держави, які виражаються через відповідні розміри бюджетних видатків на освіту, медицину, культуру, охорону навколишнього середовища тощо. І третя фінансово-економічна модель вищої освіти заснована на принципах державного ринку. Теоретичною базою цієї моделі є концепція так званого «гуманного капіталізму і активної держави». Прибічники такої моделі фінансування вищої освіти вважають, що фінансування освіти має забезпечувати не результати діяльності вищого навчального закладу, а гарантовані рівні можливості у доступі до навчання у вищих навчальних закладах. При збереженні обсягів державного фінансування освіти перевага надається підвищенню вкладень студента або зацікавлених в його навчанні. Така модель відкрита для частково приватного фінансування системи вищої освіти і укладення договорів із фірмами на підготовку студентів для виконання освітніх послуг. Для такої моделі також характерна особиста відповідальність індивіда та допомога державних навчальних закладів у навчанні та побудові кар'єри. Причому стратегія фінансування освіти будується на зменшенні загальних державних витрат на освіту і інвестуванні державних коштів на рішення конкретних проблем освіти, а також залучення споживачів освітніх послуг до фінансування вищих навчальних закладів [2, с. 7–9].

Вищезазначене ще раз переконливо засвідчує необхідність поєднання і подальший розвиток державних і приватних механізмів фінансування системи вищої освіти і вимагає від держави утримуватися як від жорсткої регламентації діяльності системи вищої освіти, так і від її розвитку на чисто ринкових відносинах.

Відповідно вирішення питання щодо розробки та впровадження системи заходів із метою удосконалення умов фінансування системи вищої освіти, як на макроекономічному рівні, так і на мікроекономічному рівні з урахуванням внутрішніх потенційних можливостей вищих навчальних

закладів, складається також із трьох блоків. Перший і другий пов'язаний із державним фінансуванням. Оскільки існує брак державних коштів і обсяги фінансування вищої освіти залежать від обсягів національного доходу, який пов'язаний із процесом поступового економічного зростання країни, в цих умовах виникає необхідність раціонального розподілу і використання існуючих коштів на макроекономічному (на рівні держави) та мікроекономічному (на рівні системи вищої освіти) рівнях. Третій пов'язаний із розширенням джерел фінансування вищих навчальних закладів, насамперед розширенням способів залучення позабюджетних коштів. Необхідність визначення напрямів удосконалення фінансування вітчизняної системи вищої освіти більшою мірою зумовлено протиріччями між потребою сучасного ринку праці та якісними і кількісними характеристиками фахівців із вищою освітою (взаємовплив і взаємозв'язок зазначеного процесу досліджено у попередніх розділах).

Висновки

З метою удосконалення умов фінансування вищої освіти необхідно запропонувати комплекс заходів на макроекономічному та мікроекономічному рівнях з урахуванням внутрішніх потенційних можливостей вищих навчальних закладів. Зокрема, з метою більш ефективного використання бюджетних коштів та призупинення втрати інтелектуального потенціалу нації через процеси еміграції необхідно створити належні економічні умови для використання інтелектуальної праці та зростання попиту на неї; удосконалити систему оплати праці у бюджетній сфері; поліпшити соціальний захист працівників освітньої галузі; удосконалити систему розподілу та використання бюджетних коштів на основі приведення у відповідність обсягів підготовки фахівців потребам сучасного ринку праці; розширити можливості використання додаткових джерел фінансування вищої освіти шляхом залучення бізнес-структур, спонсорської підтримки, меценатства.

Для України, як і для інших постсоціалістичних країн, удосконалення умов фінансування вищої освіти на макроекономічному рівні більшою мірою залежить від тих змін, які будуть визначати загальноєкономічну політику та соціально-економічне зростання нашої держави. Існує ряд перешкод на шляху здійснення соціально-економічного зростання, що відповідним чином впливає на удосконалення системи фінансування вищої освіти на макроекономічному рівні.

Соціальна політика щодо розвитку вищої освіти має бути інструментом для створення суспільства високої духовно-

сті, в якому підтримуються і стимулюється процес збереження, зміцнення і збагачення національного інтелектуального потенціалу. Але сучасна криза самоідентифікації, яка проявляється браком патріотизму, відсутністю належної поваги до національних надбань, не в останню чергу спричинена тим, що «молодий» український капітал є переважно торгово-посередницьким, здебільшого байдужим до проблем соціальної сфери. Щоб зламати цей стереотип, слід продумати систему протекціоністських заходів і заохочень, особливо щодо вкладень у сферу освіти. У цьому напрямі необхідно розробити і прийняти закони «Про меценатство», «Про спонсорство», «Про благодійництво», які б надали можливість установити практику грантів, фондів, тендерів, яку варто було б доповнити продуманою концепцією «соціальної лібералізації», домінантою якої має бути пропаганда підприємливості, професіоналізму, здорової трудової етики, спонсорства і меценатства. В аспекті залучення підприємців та бізнес-середовища до створення державно-приватного партнерства у сфері вищої освіти необхідно впровадити механізм зниження податків з підприємств, фірм, які оплачують навчання та професійну підготовку осіб у вищих навчальних закладах.

Загалом, приватне фінансування в останні роки отримує все більше розповсюдження в Україні і викликано не лише необхідністю, кризовим станом вищої освіти в Україні в умовах реформування економіки, однак в цілому для цих країн фінансування вищих навчальних закладів приватними особами та благодійними організаціями нехарактерно. В значній мірі це пов'язано з низьким рівнем життя основної частки населення, яке не в змозі платити за навчання у вищих навчальних закладах. Тому перспектива розвитку сфери вищої освіти та рівень фінансування закладів вищої освіти більшою мірою залежатимуть від того, які зміни відбуватимуться в економіці, умовах життя та доходах населення тощо.

Таким чином, необхідно зауважити, що процес реформування фінансової системи управління системою вищої освіти необхідно здійснювати у таких напрямках – ефективно використання і раціональний розподіл державних коштів призначених на освіту та розширення способів залучення додаткових джерел фінансування.

Література

1. Кремень В. Філософія освіти XXI століття // Шляхи освіти. – 2003. – №2. – С. 2–5.
2. Ишина И. Модели финансирования образования // Экономика образования. – 2003. – №4. – С. 7–23.

Місце особистих потреб у структурі категорії «соціальна сфера»

У статті систематизуються погляди вчених на соціальну сферу та її структуру. Подано аналіз суті та значення особистих потреб як вихідної категорії соціальної сфери.

Постановка проблеми. Категорія «соціальна сфера» досить часто зустрічається на сторінках наукових видань. Теоретичні дослідження вчених-економістів свідчать про багатоаспектність категорії «соціальна сфера», відсутність єдиного концептуального підходу до її тлумачення та практичну нерозробленість категорії «особисті потреби».

Формування духовного потенціалу суспільства, визнання самоцінності окремої особистості неможливе без визнання її інтересів та потреб. У процесі інформатизації, гуманізації суспільства необхідно створити умови для розвитку індивідуальних здібностей людини. Держава, розвиваючи соціальну сферу, має задіяти всі механізми для формування та задоволення матеріальних, соціальних, інтелектуальних та духовних потреб населення. Збагачення відносин та явищ у суспільстві, які характеризуються індивідуалізацією, зумовлює необхідність пошуку причин та джерел формування індивідуального вибору, що підтверджує актуальність дослідження потреб особистості.

У зв'язку з цим **метою статті** є з'ясування тенденцій, які склалися при розгляді категорії «соціальна сфера», формулювання нового підходу при її тлумаченні.

У цій статті розгляд суті соціальної сфери є своєрідним підведенням підсумків вивчення цієї проблеми у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі.

Викладення основного матеріалу. Немає такої галузі людського пізнання, де б не ставилося питання про вихідну категорію. Вирішення цього питання можна розглядати як найбільш складний і важливий напрям у розробці фундаментальних теоретичних проблем у тій чи іншій галузі науки.

Визначення початку в економічному дослідженні знайшло свій вираз ще в працях Аристотеля. Початок у нього пов'язується із рухом, із діяльністю, «початком називається те в речі, звідки починається рух» [1, с. 79].

Меркантилісти також досліджували проблему початкової категорії економіки, вбачаючи її у відносинах між людьми поза процесом виробництва. Первинним поняттям за Давідом Рікардо та Карлом Марксом є категорія вартості. Радянські вчені як вихідну категорію трактували плановість, сукупний суспільний продукт, управління виробництвом.

Поділяючи точку зору З.З. Дудіча та Н.Н. Ковельського [2], зазначимо, що вихідною категорією економічних досліджень мають бути особисті потреби конкретної людини. Так,

на думку З.З. Дудіча, у всіх дослідження економічних проблем потреби мають зайняти перше місце. Н.Н. Ковельський же визначив конкретне місце потреб у системі економічних категорій.

Г.І. Осадча конкретизує місце особистих потреб [3, с. 183]. Вона вірно зазначає, що її первинним елементом є поняття потреб особистості. До того ж, на її думку, особисті потреби – це найпростіше, елементарне утворення. Первинність цього елемента обумовлена тим, що йому властиве характерне для соціальної сфери основне протиріччя між зростаючими потребами суб'єктів і можливостями їх задоволення. Характер цього протиріччя детермінує рівень розвитку соціальної сфери в цілому.

Особисті потреби динамічні. Вони змінюються внаслідок процесів, які відбуваються в суспільстві, зміни форм власності, реструктуризації виробничого комплексу. Істотно змінюється об'єктивна реальність, з'являються і зникають підприємства, установи, фірми, змінюється характер економічних відносин. Відповідно реструктурується і суб'єктивна реальність, руйнуються усталені норми, відбувається переоцінка цінностей, формуються нові орієнтири, нові потреби.

Потреби характеризують спонукальні мотиви людей, умови діяльності, направленні на досягнення та придбання засобів для свого відтворення. Саме потреби стають одним із найважливіших атрибутів економічної поведінки суб'єктів.

На етапі визначення первинної категорії соціальної сфери необхідно абстрагуватися від складних економічних відносин, відкинути все несуттєве. Особисті потреби найзвичайніше, найпростіше, наймасовіше економічне явище, яке дасть можливість системно підійти до розгляду категорії «соціальна сфера».

Нині поняття «соціальна сфера» використовується досить широко. Так, можна виділити такі підходи до визначення соціальної сфери [3, с. 64]. **Перший підхід.** Соціальну сферу розуміють як сукупність великих соціальних груп: класів, націй, народів тощо (В.С. Барулін, М.В. Лашина). **Другий підхід.** Соціальна сфера прирівнюється до невиробничої сфери та сфери послуг (В.М. Рутгайзер). **Третій підхід.** Деякі вчені вважають, що соціальна сфера займає проміжне становище між економічною та політичною системами і вважають недоцільним виділення соціальної сфери як відносно самостійної галузі суспільних відносин (Г.М. Кац, С.І. Барзілов). На думку С.І. Барзілова, виділення соціальної сфери як самостійної поряд з економічною та політичною пов'язане зі спробами подати економіку та політику поза діалектики соціальних інтересів суспільних груп.

При орієнтації економічної та політичної системи на розвиток соціальної сфери на задоволення повсякденних потреб людини виділення соціальної сфери в самостійну субстанцію втрачає свій сенс [4, с. 12]. **Четвертий підхід.** Представники цього підходу пов'язують соціальну сферу із соціальним відтворенням населення як диференційованої сукупності соціальних суб'єктів, які постійно взаємодіють між собою (С.О. Шавель, Г.І. Осадча).

Узагальнення наукових праць, присвячених соціальній сфері, навчальної та методичної літератури дає можливість виділити ще **п'ятий підхід**, представники якого сприймають це поняття переважно як сукупність галузей народного господарства, пов'язану з обслуговуванням населення, створенням сприятливих умов для розвитку людини. Розбіжності у поглядах науковців стосуються структури соціальної сфери (А.А. Чухно, Л.І. Дідківська, Л.С. Головка, Т.В. Юр'єва, Т.А. Непокупна, О.І. Зоріна).

Так, А.А. Чухно у монографії «Інтенсивні фактори розвитку» до складу соціальної сфери відносить охорону здоров'я, освіту, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт, зв'язок, побутове обслуговування, культуру, мистецтво [5, с. 204].

Спробу розділити галузі соціальної сфери на дві групи: соціально-культурну (наука, освіта, культура, мистецтво, охорона здоров'я, фізична культура, спорт, соціальний захист) та матеріально-побутову (житлово-комунальне господарство, громадське харчування, зв'язок, транспорт, телекомунікації), — зроблено Т.А. Непокупною [8, с. 9].

О.І. Зоріна пропонує окремо розглядати комплекс матеріально-речових елементів соціальної сфери з метою формування таких груп галузей соціальної інфраструктури: соціально-культурна інфраструктура (освіта, культура, охорона здоров'я, фізична культура); соціально-побутова інфраструктура (торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування); соціальне забезпечення; інженерна інфраструктура (житлово-комунальне господарство, зв'язок, транспорт) [9, с. 6].

Шостий підхід. Група вчених, до яких відноситься і автор цієї статті, визначають соціальну сферу як сукупність галузей господарства, тією чи іншою мірою задіяних у процесі задоволення потреб громадян, працівники яких отримують певні доходи із коштів, що виділяє суспільство на ці потреби (М.С. Касимова).

За визначенням, запропонованим Л.І. Дідківською та Л.С. Головка у підручнику «Державне регулювання економіки»: «Соціальна сфера — підсистема національної економіки, тобто явища, процеси, види діяльності та об'єкти, які пов'язані з забезпеченням життєдіяльності суспільства, людини, задоволенням їхніх потреб, інтересів» [6, с. 161]. Автори цього підручника до складу соціальної сфери відносять охорону здоров'я, освіту, житлово-комунальне господарство, культуру та мистецтво, фізичну культуру та спорт, роздрібну торгівлю, громадське харчування. Соціальну ін-

фраструктуру вони тлумачать як систему галузей народного господарства, діяльність яких спрямована на задоволення соціально-культурних, духовних та інтелектуальних потреб людини. До галузей соціальної сфери відносять також відпочинок, житлово-комунальне господарство, екологію [7, с. 390]. Важко не погодитися з тим, що із збільшенням доходів населення зростає значення туризму, відпочинку, фізичної культури, спорту. Ці види економічної діяльності дійсно впливають на рівень здоров'я населення, його освітній, культурний рівень.

В основу всіх структурних зрушень будь-якого суспільства має бути поставлена конкретна людина, її особисті потреби. Тому поряд із макроекономічним підходом до визначення соціальної сфери необхідно використовувати в ньому механізм формування та забезпечення особистих потреб та мотивацій до праці.

Слід зазначити, що багатоваріантність стосовно розкриття сутності та змісту понятійного та термінологічного апарату соціальної сфери ускладнює вирішення першочергових завдань соціальної сфери.

У цьому зв'язку на основі детального вивчення деяких вітчизняних та зарубіжних джерел наукової інформації здійснено оцінку існуючих трактовок категорії «соціальна сфера» та місця в ній особистих потреб. При аналізі термінів увага приділялася складовим змісту даного поняття. Відповідні дані щодо вказаної оцінки понять наведені у таблиці.

За визначенням М.В. Лашиної «...соціальна сфера — друга із чотирьох основних, найбільш важливих сфер суспільного життя. До неї входить уже не матеріальне виробництво (сфера економіки), а всі суспільні групи, із яких складається дане конкретне суспільство, і всі взаємовідносини між ними, всі процеси зміни і розвитку суспільних груп. В основному поняття соціальної сфери співпадає з поняттям соціальної структури суспільства, до складу якої входять ті чи інші класи, соціальні верстви населення, професійні групи, народності, нації» [10, с. 4]. Важливим є те, що автор цього підходу відмічає, що соціальна сфера безпосередньо залежить від економіки, але є відносно самостійною і дуже важливою сферою суспільного життя. Відмінністю соціальної сфери від економіки є те, що в галузі матеріального виробництва виникає тільки можливість появи тих чи інших суспільних груп, формуються лише економічні основи, а самі реальні групи формуються в соціальній сфері. Щоб стати повноцінним елементом суспільства, мати можливість діяти в ньому, повинна вмісти не тільки економічні, але і політичні, побутові впливи, тобто перетворитися не тільки в економічну, але і соціальну спільноту. У наведеному понятті соціальної сфери немає відображення ролі держави, її гарантій, фінансових аспектів діяльності. До того ж якщо із соціальної сфери вилучити виробництво, то виходить, що у трудовій діяльності відсутні соціальні відносини і вони не повинні бути об'єктом соціальної політики. Якщо під соціальною сферою розуміти лише сукупність невиробничих установ, то численні відноси-

Оцінка деяких існуючих понять «соціальна сфера»

Поняття	Зміст даного поняття	Автор поняття, рік	Наявність категорії «потреби» при визначенні соціальної сфери
Соціальна сфера	Поняття співпадає з поняттям соціальної структури суспільства, до складу якої входять ті чи інші класи, соціальні верстви населення, професійні групи, народності, нації	М.В. Лашина, 1983	Відсутня
Соціальна сфера	Розглядається як простір відтворення повсякденного життя, розвитку і самореалізації людини як особистості	С.О. Шавель, 1988	Відсутня
Соціальна сфера	Цілісна підсистема суспільства, що постійно змінюється і яка породжена об'єктивною потребою суспільства в безперервному відтворенні суб'єктів соціального процесу	Г.І. Осадчая, 2003	Відсутня
Соціальні відносини	Під соціальними відносинами розуміють не всю сукупність суспільних відносин, а лише ту їх частину, що характеризує відносини різних груп людей та окремих індивідів за їх позицією у суспільстві, зокрема щодо відносин розподілу	В.І. Куценко, 1997	Відсутня
Соціальна сфера	Сукупність галузей і видів діяльності, підприємств, закладів та установ, які мають забезпечити задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, відтворенні роду, створити умови для співіснування і співпраці людей у суспільстві згідно з чинними законами і загальноприйнятими правилами з метою створення мегаполісів, розвитку масових комунікацій, зміцнення держави	А.Г. Ягодка, 2000	Наявна
Соціальна сфера	Підсистема національної економіки, тобто явища, процеси, види діяльності та об'єкти, які пов'язані з забезпеченням життєдіяльності суспільства, людини, задоволенням їхніх потреб, інтересів	Л.І. Дідківська, Л.С. Головка, 2006	Наявна

ни, які носять соціальних характер, залишаються поза увагою та впливу державних органів.

Важливу функцію держави, на якій не акцентують уваги вчені, є державне регулювання комерціалізації підприємств соціальної сфери. В одних галузях платні послуги можуть домінувати, в інших оплата послуг може допускатися, а в деяких категорично недопустима.

С.О. Шавелем соціальна сфера розглядається як простір відтворення повсякденного життя, розвитку і самореалізації людини як особистості. «Під соціальною сферою суспільства, – зазначав С.О. Шавель, – розуміють його певну сторону, галузь, частину, що об'єктивно існує, структурно оформлена, пов'язана з іншими сферами, з суспільством в цілому» [11, с. 112]. С.О. Шавель пропонує визначення соціальної сфери як простору відтворення повсякденного життя, розвитку людини як особистості. Він вважає неправомірним зведення цього поняття тільки до невиробничої інфраструктури (побутове обслуговування, пасажирський транспорт, житлово-комунальне господарство тощо) або ототожню-

вання цього поняття з соціальною структурою суспільства. Основними параметрами соціальної сфери як життєвого простору особистості, підкреслює С.О. Шавель, є наявність можливостей доступу до культурних цінностей і послуг (освіти, інформації, літератури, мистецтва тощо); до участі у управлінні виробництвом тощо [12, с. 15]. Фактично вчений при визначенні категорії «соціальна сфера» характеризує можливість задовольнити конкретні особисті потреби.

Цікавий підхід демонструють автори колективної монографії, що вийшла під редакцією В.І. Куценко [13, с. 14]. Під соціальними відносинами вони розуміють не всю сукупність суспільних відносин, а лише ту їх частину, що характеризує відносини різних груп людей та окремих індивідів за їх позицією у суспільстві, зокрема щодо відносини розподілу. Вони зводять соціальну сферу до невиробничої сфери та до галузей послуг. Вчені розглядають соціальну сферу в широкому (продовольчий комплекс, комплекс соціально-побутових галузей, товарів широкого вжитку, соціально-культурних галузей) та вузькому значенні. На їхню думку, «поняття «со-

ціальна сфера» у вузькому значенні охоплює лише обслуговування особистого споживання та включає такі складові, які можна об'єднати в певні галузеві комплекси, що відрізняються за об'ємами впливу» [13, с. 15].

Деякі автори вживають термін «гуманітарна сфера» [14, с. 17]. Вони вважають, що до гуманітарної сфери варто зараховувати такі фундаментальні галузі, як освіта, наука, охорона здоров'я та культура, що визначають темпи та якість цивілізаційного прогресу і розвиток суспільства. До гуманітарної сфери за певних умов можуть входити спорт, туризм тощо.

Дослідження особистих потреб стає особливо актуальним у процесі гуманізації суспільства. Ще Програма КМУ «Послідовність. Ефективність. Відповідальність», що була прийнята у 2004 році, серед головних цілей урядової політики визначила соціально-гуманістичний розвиток країни, що мав бути орієнтований на підвищення якості життя населення, забезпечення динамічного і гармонійного розвитку людини, її духовних, життєвих та інтелектуальних якостей, соціальну справедливість та зниження рівня бідності.

Л.О. Баластрик, А.Г. Ягодка, Л.І. Дідківська та Л.С. Головка вірно базують визначення поняття соціальної сфери на задоволенні потреб особистості. Л.О. Баластрик вживає термін «соціальна інфраструктура» у розумінні сукупності інститутів соціальної сфери, які забезпечують задоволення матеріальних і культурних потреб населення на рівні соціально визначених норм. Галузі соціальної інфраструктури залежно від характеру задоволення потреб розділяє на дві групи. До першої групи відносить галузі, діяльність яких забезпечує задоволення соціально-культурних, духовних, інтелектуальних потреб населення (освіта, охорона здоров'я, культура, мистецтво, фізична культура, спорт). До другої групи – галузі, призначення яких – завершення процесу створення матеріальних благ і доведення до споживача (житлово-комунальне обслуговування, роздрібна торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування) [15, с. 131].

А.Г. Ягодка визначає соціальну сферу більш широко: «...сукупність галузей і видів діяльності, підприємств, закладів та установ, які мають забезпечити задоволення потреб людей у матеріальних благах, послугах, відтворенні роду, створити умови для співіснування і співпраці людей у суспільстві згідно з чинними законами і загальноприйнятими правилами з метою створення мегаполісів, розвитку масових комунікацій, зміцнення держави» [16, с. 5].

Зміцнення держави неможливе без підвищення економічної ефективності ресурсів, які поступають у розпорядження суб'єктів соціальної сфери. Економічна ефективність соціальних послуг має критерії соціальної ефективності, зокрема задоволення особистих потреб, потреб домогосподарств, покращення екологічної ситуації, зменшення дитячої смертності, підвищення рівня освіти населення тощо.

Соціальна сфера є частиною економічної системи. Поняття «сфера» слід розуміти як сукупність видів економічної

діяльності. Соціальна сфера організовує споживання створених у матеріальному виробництві благ і виробляє власні послуги. Завданням галузей соціальної сфери є задоволення особистих потреб населення, забезпечення всебічного розвитку особистості.

Коло потреб певних груп та окремих людей значно коливається залежно від статі, віку, сімейного стану, рівня освіти, місця проживання тощо. Виявити ці відмінності – завдання держави, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, установ комерційного та некомерційного сектору.

Існування державного сектору в соціальній сфері обумовлене тим, що держава бере на себе зобов'язання по виконанню певних гарантій. Державні установи є в своїй більшості некомерційними установами і домінують в освіті, соціальному захисті, медицині. Надаючи певні послуги безкоштовно, держава гарантує задоволення певних потреб людини в межах соціального стандарту. Переведення галузей соціальної сфери на комерційну основу призведе до скорочення послуг.

Підсумовуючи аналіз сутності поняття «соціальна сфера», слід зазначити, що воно має характеризуватися такими основними ознаками: є підсистемою національної економіки; за структурою складається із певних галузей; цільовою спрямованістю діяльності на задоволення конкретних особистих та суспільних потреб.

На підставі цих ознак поняття соціальної сфери пропонується визначити таким чином: соціальна сфера – це підсистема національної економіки, що є об'єктом впливу держави, складається з певних галузей, які функціонують з метою задоволення особистих потреб, потреб домогосподарств, колективу, суспільства.

Висновки

Прагнення людини до задоволення потреб – це закономірний та природний процес. Воно є рушійною силою суспільства. Одне із завдань державного регулювання при цьому полягає в тому, щоб стимулювати корисні потреби та мінімізувати фактори формування шкідливих для здоров'я потреб.

В основу всіх структурних зрушень будь-якого суспільства має бути поставлена конкретна людина, її особисті потреби. Тому необхідно більш інтенсивно проводити дослідження по формуванню та забезпеченню, зокрема державному, особистих потреб та мотивацій до праці. Для цього необхідно здійснити певні зміни і на теоретичному рівні. Необхідно при визначенні категорії соціальної сфери використовувати термін «особисті потреби».

Необхідний аналіз впливу особистих потреб на розвиток соціальної сфери та на всю систему суспільного відтворення. Не менш актуальним є також дослідження впливу зрушень у структурі виробництва на динаміку та стан доходів та особистих потреб. Також потрібно простежити вплив соціальної сфери на виробничу сферу. Один із аспектів дослі-

дження такого впливу – вивчення зрушень в структурі ВВП, обумовлених динамікою і зміною складу особистих потреб людини, мотивацій до праці.

Особисті потреби служать джерелом саморозвитку системи. Вони формуються під впливом економічних умов та рівня можливостей та претензій людини. Тому категорію особистих потреб як первинну категорію соціальної сфери необхідно розглядати з позицій системного підходу.

Література

1. Пицур Я.С. Систематизация категорий политической экономики: проблемы и методология. – Львов: Вища школа. Узд-во при Львов. Ун-те, 1989. – 176 с.
2. Дудич З.З. Экономические законы и их использование в строительстве коммунизма. – Минск, 1965; Козельский Н.Н. К вопросу об исходном пункте политической экономии социализма и коммунизма // Изв. АН СССР. Сер. Экон. – 1970. – № 1.
3. Осадчая Г.И. Социология социальной сферы: Учебное пособие для высшей школы. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический Проект, 2003. – 336 с.
4. Барзилов С.И. Социальная сфера и самоуправление. – Саратов: Приволж. кн. изд-во, 1989. – 144 с.
5. Чухно А.А. Интенсивные факторы развития. – К.: Политиздат Украины, 1988. – 240 с.
6. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 213 с.
7. Юрьева Т.В. Социальная рыночная экономика. – Учебник для вузов. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 416 с.
8. Непокупна Т.А. Економічні принципи розбудови соціальної сфери України у перехідний період: Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.01.01 / Дніпропетровський університет економіки та права. – Д., 2005. – 20 с.
9. Зоріна О.І. Основні напрямки удосконалення соціальної сфери регіону (на прикладі Донецької області): Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.10.01 / Національна академія наук України, Інститут економіко-правових досліджень. – Донецьк, 1998. – 20 с.
10. Лашина М.В. Взаимосвязь основных сфер развитого социалистического общества. – М.: Знание, 1983. – 64 с.
11. Шавель С.А. Социальная сфера общества и личность. – Мн.: Наука и техника, 1988. – 168 с.
12. Шавель С.А. Социальная сфера и мотивация творческой активности: Автореф. дис... д-ра социолог. наук: 22.00.04 / Академия наук Белорусской ССР. Институт социологии. – Минск, 1990. – 34 с.
13. Куценко В.І., Богуш Л.Г., Опалева І.В. Соціальна сфера регіону (стан і перспективи розвитку). РВПС України. Київ, 1997. – 252 с.
14. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Куценко В.І., Лібанова Е.М., Бандур С.І., Черничко І.В. Гуманітарна сфера: проблеми і шляхи формування: Монографія / За ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2000. – 396 с.
15. Баластрик Л.О. Інституціональні аспекти реформування соціальної інфраструктури // Економіка і підприємництво: стан і перспективи: Зб. наук. праць. – К.: Національний торгово-економічний університет, 2001. – С. 131–139.
16. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.

Н.П. ФЛОРЕСКУЛ,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Роль недержавного пенсійного забезпечення в соціальному захисті громадян України

У статті розкривається роль та значення недержавних пенсійних фондів (НПФ) для громадян і держави в цілому, здійснюється порівняльний аналіз НПФ та недержавного пенсійного страхування, розглядається досвід розвинутих країн з питань недержавного пенсійного забезпечення.

Постановка проблеми. В сучасних умовах Україна потребує створення та подальшого розвитку належного підґрунтя для недержавного пенсійного забезпечення. Інструментом, який дасть змогу послабити тиск на державний бюджет в частині соціального захисту громадян, є недержавні пенсійні фонди (НПФ). Зростання кількості НПФ, якість надання послуг, страхування ризиків протягом останніх років зумовлює необхідність удосконалення існую-

чого законодавства з метою створення належної правової основи для їх ефективного функціонування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами розвитку недержавних пенсійних фондів займаються такі вчені, як В.І. Грушко, О. Дмитренко, О.Б. Українець та інші. Але багато нових питань з'являється у процесі розвитку ринкової економіки України, що підкреслює актуальність проведення дослідження.

Мета статті – виявити особливості та переваги існування недержавного пенсійного забезпечення для держави, показати перспективи роботи та процес розвитку НПФ.

Викладення основного матеріалу. Загальновизнано, що реформування системи пенсійного забезпечення Украї-

ни – це проблема не тільки держави, а й кожного її громадянина. При безперервному зростанні частки «старшого» населення нашої країни по відношенню до населення в працездатному віці перед державою гостро постає питання вдосконалення системи пенсійного забезпечення. З кожним роком державі стає все складніше забезпечувати працездатне населення коштами. Крім того, становище погіршують інфляційні процеси. На сьогодні в багатьох економічно розвинених країнах існує паралельно із державним забезпеченням система недержавного пенсійного забезпечення, основною формою якого є недержавні пенсійні фонди. Їхнє значення у забезпеченні гідного рівня життя пенсіонерів безспірне. Вже зараз очевидно, що в майбутній пенсійній системі України вони відіграватимуть не останню роль. Підприємства, які мають стабільні прибутки, певну частину своїх коштів спрямовують на соціальну підтримку працівників. Це дає можливість підвищити продуктивність праці та зменшити плінність кадрів на підприємстві завдяки зацікавленості працюючих у перспективності своєї роботи.

Недержавний пенсійний фонд – це неприбуткова установа, яка створюється виключно з метою накопичення коштів. Діяльність фонду забезпечує адміністратор, компанія з управління активами, присутній банк-зберігач і присутня страхова компанія.

Фонд тільки акумулює кошти, а подальшу його діяльність під суворим контролем ради фонду забезпечують такі структури, як адміністратор, компанія з управління активами, зберігач. Рада фонду затверджує інвестиційну декларацію пенсійного фонду та зміни до неї; укладає договори з адміністратором, компанією з управління активами, зберігачем, роботодавцями-платниками та аудиторською компанією, що здійснює щорічний аудит діяльності фонду; здійснює контроль за цільовим використанням активів пенсійного фонду, заслуховує звіти адміністратора, компанії з управління активами, зберігача про їх діяльність та приймає рішення щодо цих звітів.

Адміністратор веде персоніфікований облік учасників пенсійного фонду, забезпечує здійснення пенсійних виплат; надає банку-зберігачу розпорядження щодо перерахування коштів для оплати витрат, що здійснюються за рахунок пенсійних активів; розглядає заяви на відкриття рахунків, перерахування залишків на рахунках до інших фондів, виплати пенсій тощо; укладає пенсійні контракти від імені пенсійного фонду; надає агентські і рекламні послуги; складає звітність у сфері НПЗ, веде бухгалтерський облік та подає фінансову звітність пенсійного фонду відповідним органам.

Компанія з управління активами (КУА) приймає рішення щодо інвестування пенсійних активів; подає раді фонду пропозиції щодо внесення змін до інвестиційної декларації фонду; звітує раді, адміністратору, зберігачу та регулятивним органам.

Зберігач контролює правомірність розпоряджень щодо інвестування коштів, передачі активів і здійснення виплат;

контролює правильність розпоряджень щодо використання пенсійних активів та відповідність таких розпоряджень закону та інвестиційній декларації; контролює діяльність КУА та адміністратора.

Страхова компанія – як інструмент виплати. Вона не має становити конкуренції недержавним пенсійним фондам. Недержавні пенсійні фонди мають накопичувати кошти, компанії з управління активами повинні їх інвестувати і досягати приросту цих коштів, адміністратори повинні вести систему персоніфікації, страхові компанії повинні виплачувати довічну пенсію. Ці правила урегульовані законом.

Відповідно до ст. 55 ч. 6 абзацу 2 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1] кожний вкладник та учасник фонду підписують пенсійний контракт. Пенсійні внески до фонду сплачуються вкладником у розмірах та порядку, встановленому контрактом, відповідно до умов обраних пенсійних схем. Створення таких фондів дає змогу послабити тиск на державний бюджет в частині соціального захисту громадян. Майбутнє за такими фондами, але за умови приведення у відповідність до сучасних вимог податкового законодавства. Оподаткування пенсійних внесків учасників визначається нормами Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» [2].

НПФ створюються у формі відкритих (доступний для будь-якої особи), професійних (створюється для осіб, об'єднаних за професійною ознакою (металурги, будівельники, лікарі тощо)) та корпоративних (може бути заснований однією або декількома юридичними особами-роботодавцями (крім бюджетних організацій) виключно для своїх працівників) пенсійних фондів.

Участь у недержавному пенсійному фонді вигідна як працівникам, включаючи керівництво, так і роботодавцям – власникам підприємства.

Однак якщо працівник отримує користь від запровадження пенсійної системи головним чином після виходу на пенсію, то роботодавець – уже сьогодні, оскільки створюються умови, за яких поєднуються інтереси власників, менеджменту і найманих працівників.

Недержавний пенсійний фонд допомагає керівникам вирішувати три основні управлінські завдання:

1. Фінансово-економічні. Участь у НПФ дозволяє оптимізувати: 1) витрати роботодавця на сплату податку з прибутку, а також витрати працівника на сплату податку з доходів фізичних осіб, 2) соціальні нарахування на фонд оплати праці, 3) співвідношення грошових та пенсійних виплат на користь працівника з максимальними вигодами для працівника і роботодавця. Крім того, виникає можливість часткового рефінансування підприємства за рахунок внесків, зроблених до пенсійного фонду не лише роботодавцем, але й самим працівником, а також за рахунок частини інвестиційного доходу НПФ. Водночас зростають можливості широкого доступу роботодавців до фінансових ресурсів, накопичених в інших пенсійних

фондах та у системі недержавного пенсійного забезпечення в цілому.

2. Кадрові. Участь у пенсійних схемах дозволяє: 1) закріпити кращі кадри на даному виробництві; 2) створити більш привабливі матеріальні і соціальні умови для залучення висококваліфікованих фахівців, у тому числі від конкурентів; 3) стимулювати омолодження кадрів, зокрема завдяки виплатам достойних пенсій особам пенсійного віку. Спільна участь у добровільному пенсійному забезпеченні – конкретна тема конструктивного діалогу та співпраці роботодавців з профспілками.

3. Соціальні. Сплата роботодавцем внесків на користь своїх працівників забезпечує: 1) створення членам трудового колективу додаткового джерела пенсійного забезпечення; 2) випереджаюче зростання сукупного доходу працівників підприємства (оплата праці плюс пенсійні внески) відносно умов оплати праці у інших роботодавців; 3) зниження рівня оподаткування сукупного доходу податком з доходів фізичних осіб. При цьому існує можливість прискореного формування пенсійних накопичень особам передпенсійного віку шляхом встановлення підвищених нормативів відрахування пенсійних внесків на користь представників старшого покоління та ветеранів підприємства.

Створення недержавного пенсійного фонду, а тим більше управління його коштами вимагає необхідних знань та професійного підходу. Україні, яка тримає курс у системі соціального забезпечення на Захід, доцільно використати досвід розвинених країн. «Недержавне пенсійне забезпечення в зарубіжних країнах функціонує ще з початку XX століття і займає досить значну питому вагу. У США у працівника, що брав участь у недержавному пенсійному фонді разом з роботодавцем протягом 40 років, на пенсійному рахунку знаходиться \$500 тис. Для тих, хто не пов'язаний із недержавним пенсійним забезпеченням, державна допомога досягає всього \$300–400. Середній розмір недержавних пенсій становить приблизно \$2 тис. У Нідерландах працівник – учасник недержавних пенсійних фондів зі стажем 40 років одержує професійну пенсію у розмірі 70% заробітної плати» [4, с. 229]. Гроші таких фондів надійно розміщуються адміністраторами пенсійних фондів. Активи найбільших пенсійних фондів західних країн згідно з дослідженням компанії Watson Wyatt представлені в табл. 1.

Найближчим часом планується впровадження професійної системи пенсій, яка передбачатиме, що підприємства з

шкідливими умовами виробництва зобов'язані робити внески на користь своїх робітників у корпоративні і професійні НПФ. Відповідний законопроект зареєстрований в парламенті ще у вересні 2006 року. Передбачається, що його прийняття дозволить зняти тягар із солідарної системи за рахунок виплат дострокових пенсій представникам окремих професій. Спеціалісти прогнозують, що впровадження професійної накопичувальної системи буде сприяти росту ринку недержавних пенсійних фондів. Популярними НПФ стануть не раніше 2010 року. До цього часу перші фонди нового зразка проіснують п'ять років, і можна буде говорити про стабільність системи. До того ж саме в 2010 році очікується вирівнювання оподаткування доходів фізичних осіб від різних фінансових інструментів (планується введення п'ятипроцентного податку на доходи по банківських депозитах) [5].

Пенсійні накопичення – це не спосіб заробити гроші. Це спосіб зберегти гроші на старість. За рахунок довгострокового накоплення і щомісячного начислення доходу по методу складних процентів прибутки можуть бути досить вагомими. Пенсійні накоплення захищені від знецінення та інфляції тим, що вони вкладені в різні активи (цінні папери, банківські метали, банківські депозити, нерухомість), які дорожчають у випадку інфляції.

В розвинених країнах величина активів фінансових установ різних типів (банків, інвестиційних фондів, страхових компаній, пенсійних фондів) приблизно однакова, а в Україні активи пенсійних фондів становлять лише 0,04% від активів банків. Цей факт показує низький рівень залучення роботодавців і робітників до участі в системі недержавного пенсійного забезпечення, а також про недостатню їх інформованість. В Україні недержавне пенсійне забезпечення здійснюється як недержавними пенсійними фондами, так і банківськими установами – шляхом відкриття пенсійних депозитних рахунків, а також страховими організаціями – шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії. Частіше населення віддає перевагу пенсійному страхуванню як більш звичному способу забезпечити старість, але це, на нашу думку, не є виправданим. Наведемо порівняльний аналіз діяльності НПФ та страхової організації, наданий недержавним корпоративним пенсійним фондом ВАН «Укресімбанк» [6] (табл. 2).

Напрями інвестування, за якими НПФ можуть вкладати гроші, та максимальний відсоток до загальної вартості активів, визначений законодавством:

- депозити, ощадні сертифікати (40%);
- корпоративні облігації (40%);
- нерухомість (10%);
- акції українських емітентів (40%);
- дорогоцінні метали (10%);
- акції та облігації іноземних емітентів (20%).

В Україні налічується більше 80 недержавних пенсійних фондів, учасниками яких стали більше 140 тис. українців.

Таблиця 1. Структура активів найбільших пенсійних фондів західних країн

Активи	Питома вага, %
Акції	60
Облігації	26
Готівкові кошти	7
Інші активи	7

Джерело: [5, с. 4–5].

Таблиця 2. Порівняльна характеристика функціонування НПФ і недержавного пенсійного страхування

Показник	Недержавних пенсійних фондів	Страхова компанія
Рівень ризику	Чітка законодавча база, що висуває жорсткі вимоги до учасників системи НПФ. У зв'язку з поділом функцій адміністрування, управління активами, збереження активів фонду, наглядом за діяльністю фонду між різними юридичними особами досягається максимальний захист внесків учасників НПФ. Важливим є і передліцензійна підготовка як компанії з управління активами (КУА), так і адміністратора – жорсткі вимоги до програмного забезпечення, кваліфікації персоналу, обов'язкова сертифікація вузлів шифрування інформації з персоніфікованих рахунків у СБУ, програмне забезпечення, а також комп'ютерна техніка, що відповідають найвищим стандартам	Відсутність контролю за діяльністю СК в області пенсійного страхування як з боку державних органів, так і роботодавця, відсутність будь-яких визначених законодавчих вимог до програмного забезпечення, вузлів передачі і збереження інформації, кваліфікації персоналу
Захист внесків у випадку ліквідації	Кошти, накопичені в НПФ, не є власністю КУА, адміністратора, а також не входять у ліквідаційну масу зберігача. Крім того, КУА й адміністратор відповідають усім майном у випадку нанесення збитку внаслідок неправомірних дій. Законом передбачені чіткі дії і процедури передачі активів від одного зберігача іншому у випадку виникнення проблем, зв'язаних із фінансовою неспроможністю зберігача	Законодавчо не передбачена процедура передачі активів від однієї СК іншій у випадку ліквідації
Можливість заміни компаній, що обслуговують НПФ	Конструкція НПФ передбачає безболісну заміну кожної з компаній, що надають послуги НПФ. Законодавство чітко визначає механізми і процедури такої заміни	Здійснити заміну СК неможливо
Законодавче регулювання коштів учасників	Законодавчо чітко обмежує напрями інвестування коштів НПФ за допомогою встановлення чітких лімітів, спрямованих на досягнення, насамперед мінімального рівня ризику. При цьому у випадку, якщо КУА захоче почати дії, що суперечать законодавству й інвестиційній декларації, такі дії можуть бути заблоковані як адміністратором, так і зберігачем НПФ, що ведуть чіткий контроль за розміщенням коштів фонду. Раз у квартал звітність фонду подається в ДФП, а перед цим підлягає обов'язковій перевірці і затвердженню незалежним аудитором. КУА – професійний учасник ринку цінних паперів, що відповідає вимогам законодавства. Оскільки КУА по своїй суті є професійним керуючим коштами, його основу складають фахівці найвищої кваліфікації, що мають значний стаж роботи. Так, КУА чітко структурована на підрозділи обслуговування учасників фондів, адміністрування, аналітичної підтримки. Зазначена структура компанії спрямована на досягнення насамперед мінімального рівня ризику за коштами клієнтів	Оскільки управління коштами не є профільною діяльністю СК, законодавство не висуває особливих вимог до його фахівців у цій області, діям і процедурам інвестування коштів. Контроль за інвестуванням довірених СК коштів законодавством не передбачений
Структура внесків	Визначається роботодавцем	Визначається СК
Додаткові пропозиції	Засновники корпоративних і професійних пенсійних фондів і роботодавці-платники можуть пропонувати учасникам фондів укладання договору страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду (ст. 50 закону про НПФ)	Можливість перестрахування
Комісійні витрати роботодавця	Чітко обмежені законодавством – до 5% адміністрування, 4,2% – управління активами	Від 8 до 12% залежно від умов договору

Для більшості з них пенсійні контракти уклали роботодавці. При цьому недержавні пенсійні фонди акумулювали 118 млн. гривень (з них 97 млн. грн. внесків, 21 млн. грн. – інвестдохід). Переважно в НПФ звертаються зрілі люди 40–60 років (46% учасників НПФ). Серед учасників недержавних пенсійних фондів тільки 8% людей у віці до 25 років.

Перспективи розвитку пенсійних фондів залежать від багатьох чинників. Плани уряду та чиновників зібрати в фондах до 2010 року 10 млрд. грн. не виправдуються.

За результатами 2006 року пенсійні активи недержавних фондів становили 144,3 млн. грн. Тобто з початку 2004 року, коли вступив в дію Закон «Про недержавне пенсійне

забезпечення», Україна не побудувала ефективної пенсійної системи. Загальна кількість учасників накопичувальної системи не перевищує 1% працездатного населення, з урахуванням того, що кількість працездатного населення перевищує 20 млн. Серед всіх учасників НПФ не більше 15% є «добровольцями», решта 85% – учасники відповідно пенсійним контрактам, укладеним з юридичними особами. Середній рівень пенсії, що не перевищує сьогодні 500 грн., не стимулює населення до накоплення через НПФ.

З березня 2006 року розпочало роботу невідприємницьке товариство «Недержавний корпоративний пенсійний фонд ВАТ «Укресімбанк», що створений відкритим акціо-

нерним товариством «Державний експортно-імпорتنний банк України». Діяльність фонду забезпечується за рахунок ретельно відібраних обслуговуючих компаній, за діяльністю яких здійснюється постійний контроль з боку членів ради фонду, що є працівниками ВАТ «Укресімбанк», спеціалістами з різних напрямів роботи, які пройшли відповідне навчання в галузі недержавного пенсійного забезпечення та відповідають кваліфікаційним вимогам, встановленим Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Розроблена фондом пенсійна схема «Пенсійні внески у розмірі відсотка від заробітної плати учасників фонду» є універсальною. Вона дає можливість задовольнити будь-яку юридичну особу, яка має намір подбати про додаткову пенсію своїх працівників сьогодні: роботодавець може самостійно визначити схему диференціації внесків на користь своїх працівників залежно від стажу роботи на підприємстві та/або від віку працівників. Додатком до пенсійного контракту є прогресивна шкала відсотків відрахувань від суми заробітної плати залежно від віку та стажу роботи відповідного учасника фонду у вкладника.

Перехід учасника фонду з однієї вікової та/або стажової групи до іншої відбувається один раз на рік. Динамічний розвиток бізнесу будь-якого підприємства природно доповнить вступ до системи недержавного пенсійного забезпечення шляхом приєднання до корпоративного пенсійного фонду. А це, в свою чергу, не тільки дасть можливість закріпити за підприємством діючих працівників, але й залучити висококваліфікованих фахівців з інших підприємств завдяки кращим умовам мотивації праці.

Відкриті недержавні пенсійні фонди є більш доступними для будь-яких юридичних та фізичних осіб. Прикладом такого фонду є «Соціальний стандарт», зареєстрований у жовтні 2004 року. Обслуговування діяльності фонду здійснюється професійними учасниками фінансового ринку. Управління пенсійними активами здійснює ВАТ «КІНТО» – відомий в Україні оператор фондового ринку з високою професійною репутацією. Компанія має 15-річний досвід роботи з цінними паперами, відзначається стабільними темпами зростання власного капіталу та спирається на високопрофесійну і порядну команду фахівців. Основним завданням при управлінні активами недержавних пенсійних фондів є формування добре диверсифікованого інвестиційного портфеля з метою отримання стабільного доходу для захисту від інфляції та примноження коштів учасників НПФ. Для цього обирається збалансована стратегія інвестування, яка передбачає отримання прибутків при помірних ризиках. Згідно зі звітом компанії доходність фонду «Соціальний стандарт» другий 2 квартал 2007 року становила 8,43%, при цьому вкладення за класами активів виглядали так, як показано в табл. 4 [7].

Зберігачем активів фонду є ВАТ «Міжнародний комерційний банк», який працює на фінансовому ринку більше 16 років, має ліцензію Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку на здійснення депозитарної діяльності зберігача.

Таким чином, головним досягненням ринку недержавного пенсійного забезпечення можна вважати створення широкої ринкової інфраструктури у вигляді недержавних пенсійних фондів, адміністраторів НПФ, компаній з управління

Таблиця 3. Схема «Пенсійні внески у розмірі відсотка від заробітної плати учасників фонду»

Код пенсійної групи	Вік	Стаж	Ставка, %
01	До 29 включно	До 4 включно	1
02		Від 5 більше	2,5
03	Від 30 до 39 включно	До 4 включно	2
04		Від 5 до 9 включно	3
05		Від 10 і більше	4
06	Від 40 до 49 включно	До 4 включно	3
07		Від 5 до 9 включно	4
08		від 10 і більше	5
09	Від 50 до 60 включно	До 4 включно	4
10		Від 5 до 9 включно	5
11		Від 10 до 20 включно	6
12		Від 21 до 29 включно	7
13		Від 30 і більше	8

Таблиця 4. Доходність фонду «Соціальний стандарт»

Акції	46.3
Державні облігації	0.1
Корпоративні облігації	17.4
Муніципальні облігації	8.1
Депозити і деп. сертифікати	23.7
Інші інструменти	4.4

активами пенсійних фондів, банків – зберігачів пенсійних активів, страхових організацій зі страхування життя, саморегулюючих організацій. Незважаючи на відсутність значного практичного досвіду роботи на цьому ринку й відсутні стартові фінансові витрати для засновників нового бізнесу, його новоутворені та перепрофільовані учасники своїми ентузіазмом та енергією засвідчили переваги підприємницького середовища перед державною системою в питаннях становлення нових видів професійної діяльності.

Зволікання із запровадженням накопичувальної загальнообов'язкової системи державного пенсійного страхування, яка б мала спричинити позитивні зрушення у свідомості людей через відчуття ними переваги накопичувального пенсійного забезпечення, призводить до зниження потенціалу системи соціального захисту в Україні в цілому. Як наслідок, незначна місткість ринку недержавного пенсійного забезпечення на сьогодні не дозволяє продемонструвати його інвестиційний потенціал як довгострокового джерела фінансування потреб реального сектора економіки, справити помітний позитивний вплив на розвиток фондового ринку, стати акумулятором фінансових ресурсів.

Головною причиною повільного просування пенсійної реформи є також постійна політична нестабільність у країні. Не вистачає широкої роз'яснювальної роботи, відсутні дієві важелі для підприємств та громадян, а саме приведення законодавства до європейських норм, введення в дію Соціального кодексу.

Висновки

Сьогодні на ринку пенсійних послуг переважають відкриті НПФ. Особливістю українського ринку є намагання засновників займатися «самообслуговуванням» власних фондів, тобто мати власну компанію з управління активами. Позитивний вплив на розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення може справити активна роль держави щодо розвитку даного сегмента фінансового ринку.

Література

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» №1057-IV від 09.07.2003 р.
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» №889-IV від 22.05.2003 р.
3. Закон України «Про страхування» №18 від 7.03.96 р. – Останні зміни згідно з законом №1961-15 від 01.07.2004 р.
4. Грушко В.І. Пенсійна система України: Навч. пос. – К.: Кондор., 2006. – 334 с.
5. Дмитренко О. Копилка к старости, или Судьбы негосударственных пенсионных фондов // Финансовая Консультация. Всеукраинское издание защиты интересов бизнеса. – 2007, №15-16. – С. 4-13.
6. <http://www.eximb.com> (офіційний сайт БАТ «Укресімбанк»)
7. <http://www.kinto.com> (офіційний сайт БАТ «КІНТО»)
8. <http://www.alico.ua> (офіційний сайт компанії по страхуванню життя ALICO AIG)

Е.Е. ІБРАГІМОВ,
здобувач, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Теоретико-методологічні аспекти формування ринкового механізму ціноутворення в телекомунікаційній сфері

Розроблена методика формування тарифів на телекомунікаційні послуги дозволяє більш повно враховувати витрати операторів у різних географічних зонах, а також вести роздільний облік витрат і отримання доходів залежно від фактичної діяльності виробників телекомунікаційних послуг.

Постановка проблеми. Галузь зв'язку є однією з важливих складових інфраструктури національного комплексу України. Її роль значно виросла в умовах активізації процесів глобалізації інтеграції економіки, стрімкому розвитку нових засобів зв'язку.

Розвиток ринкових відносин привів до зростання конкуренції, появи нових операторів зв'язку, створення конкурентного середовища, що в результаті позитивно вплинуло

на ефективний розвиток галузі: більш повно насичується ринок телекомунікаційними послугами, підвищилася їхня якість. У конкурентній боротьбі створюються передумови для зниження вартості пропонованих послуг. Разом із тим функціонування значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності, різноплановість інтересів різних учасників ринку (операторів, споживачів, постачальників, посередників), як правило, супроводжується виникненням конфліктних ситуацій, які стримують ефективний розвиток галузі.

Для забезпечення організаційно-економічного та правового розвитку галузі в ринкових умовах, стабільності регламентації внутрішньогалузевих і зовнішніх взаємин між всіма учасниками відтворювального процесу галузі необхідна державна система регулювання.

Дослідження впливу державних структур управління на діяльність операторів телекомунікаційних послуг різних форм власності дозволило зробити висновок, що однією з найбільш ефективних сфер державного впливу є тарифне регулювання.

Недостатня орієнтація на використання вироблених світовою практикою форм і методів управління економікою, докорінна перебудова системи ціноутворення та інших економічних регуляторів без проведення послідовних і підготовчих заходів призвели нині до ослаблення регулювального впливу ціни в національній економіці, в тому числі і телекомунікаційній галузі.

Необхідність державного регулювання в сфері телекомунікаційних послуг на стадії активного переходу до ринкових відносин підтверджується такими обставинами:

- по-перше, при формуванні тарифів мають враховуватися різноманітні соціальні, майнові та географічне положення різних верств населення;

- по-друге, оператори різних географічних зон, з різним ступенем техніко-технологічного оснащення виробництва, одними і тими ж видами телекомунікаційних послуг при тарифах, що склалися, несуть різне витратне навантаження, що ставить їх у нерівні конкурентні умови на ринку послуг зв'язку. При цьому порушується дія одного із основних економічних законів вільного підприємництва – на рівний капітал рівний прибуток.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальнотеоретичні проблеми державного регулювання в умовах ринкової економіки знайшли відображення у працях зарубіжних класиків економічної теорії: Г. Беккера, К. Вікселя, Дж. Гелбрейта, Дж. Кейнса, К. Маркса, А. Сміта, Ф. Тейлора та ін.

Проблеми розвитку та управління галуззю зв'язку розглядаються в наукових працях таких вітчизняних і закордонних учених, як М.І. Котлубай, Ф.З. Мардаровский, Т.Е. Тиханова, Е.Н. Стрельчук, Н.А. Князева, Д.І. Олійник, В.Н. Орлов, Е.Е. Володина, А. Гилл, А. Джипп, Л. Беркман і інших.

Питання формування механізму ціноутворення розглядалися в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних вчених [13–16].

При розробці методологічного підходу формування тарифів на телекомунікаційні послуги були розглянуті і опрацьовані нормативно-правові документи з питання регулювання ціноутворення [1–12].

Аналіз стану й ступеня розробленості досліджуваної проблеми свідчить, що, незважаючи на велику кількість робіт вітчизняних і закордонних авторів, присвячених питанням державного регулювання в галузі побудови тарифів на телекомунікаційні послуги, приділено недостатньо уваги. Недостатній рівень розробленості методології ціноутворення на телекомунікаційні послуги в умовах перехідного до ринкових відносин періоду визначили актуальність проблеми, якій присвячена стаття.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних положень до формування тарифів на телекомунікаційні послуги в умовах ринкової економіки.

Викладення основного матеріалу. Механізм ринкового ціноутворення функціонує не ізольовано, а в спільній взаємодії з іншими складовими господарського механізму. Забезпечення інтересів суспільства через ціни надзвичайно важливе. Але повною мірою дієвість механізму цін виявляється лише тоді, коли його функціонування пов'язується й узгоджується з усіма складовими господарського механізму, насамперед із фінансовим.

У нинішній практиці ціноутворення застосовуються такі методи формування цін, як фінансовий аналіз беззбитковості, методи експертних оцінок споживчих переваг, порівнювання техніко-економічних показників, метод регресивного аналізу, агрегатний метод порівнювання і формування цін, бальний метод порівнювання цін тощо.

Для регулювання цін держава може використовувати прямі і непрямі методи. До прямих методів відноситься встановлення фіксованих ставок цін на найважливіші товари і послуги, застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення, декларування зміни цін, заморожування цін на певний термін, введення граничних рівнів посередницько-збутових націнок та торгівельних надбавок, дотацій для виробників деяких товарів тощо. До непрямих методів відносяться: диференціація рівня ставок податків, пільгове оподаткування та кредитування, зміна ставок ввізного мита, введення граничних нормативів рентабельності.

Регуляторний вплив держави на ціни (тарифи) здійснюється практично в усіх країнах із розвинутою економікою і є, по суті, вираженням економічної політики, спрямованої на збалансований розвиток як внутрішніх, так і зовнішніх ринків.

Регулюючий вплив заходів держави на формування ринкових цін в телекомунікаційній галузі реалізується через нормативно-правове забезпечення ціноутворення. Останнє, як зовнішній фактор, безпосередньо впливає на формування стратегії і тактики ринкового ціноутворення суб'єктів господарювання телекомунікаційної сфери. Механізм ринкового ціноутворення функціонує як система цілеспрямованих заходів економічного впливу суб'єктів ринку на формування цін з метою забезпечення виконання поставленої перед ними мети. Функціонування механізму ринкового ціноутворення в телекомунікаційній сфері з його складовими можна проілюструвати за допомогою схеми.

На рис. 1 показано, що механізм ринкового ціноутворення в сфері телекомунікацій зорієнтований на задоволення інтересів суб'єктів ринку споживачів, підприємств зв'язку і суспільства. Водночас він спрямований на забезпечення реалізації цінової політики суб'єктів господарювання, яка регламентується нормативно-правовим забезпеченням.

У свою чергу, тариф (ціна) має структуру, яка представлена на рис. 2, що складається із собівартості та прибутку.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Найбільш популярними підходами до механізму регулювання тарифів у телекомунікаційній галузі, які використовуються сьогодні у всьому світі, є:

- визначення норми прибутку;
- регулювання граничних цін (граничних тарифів, «цінова стеля») [13].

Фіксоване регулювання цін, як правило, спрямоване, перш за все, на досягнення соціальних чи політичних цілей, а не на вирішення фінансових та економічних проблем й означає встановлення цін нижчих за собівартість послуг підключення, абонування і місцевого виклику. Різниця у витра-

тах покривається за рахунок цін вищих за собівартість. У той же час підхід на основі фіксованого ціноутворення не завжди дозволяє досягнути поставлених соціальних і економічних завдань, принаймні на довгострокову перспективу.

Скоріше він призводить до неефективної структури ціни, яка не пристосована для конкурентного ринку.

Регулювання цін на основі норми прибутку є загальноприйнятою процедурною формою цінового регулювання. На відміну від фіксованого ціноутворення регулювання на основі норми прибутку забезпечує підприємствам, у кінцевому результаті, впевненість, що вони зможуть постійно

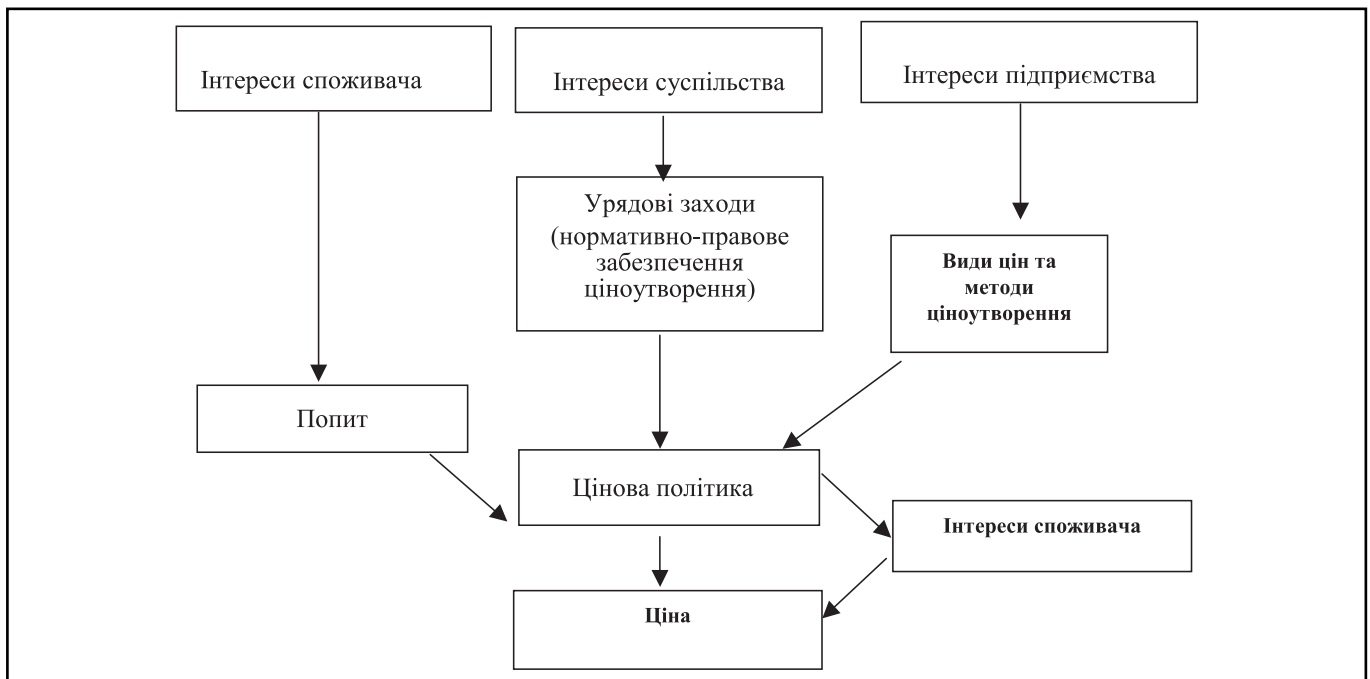


Рисунок 1. Складові механізму ринкового ціноутворення в телекомунікаційній сфері

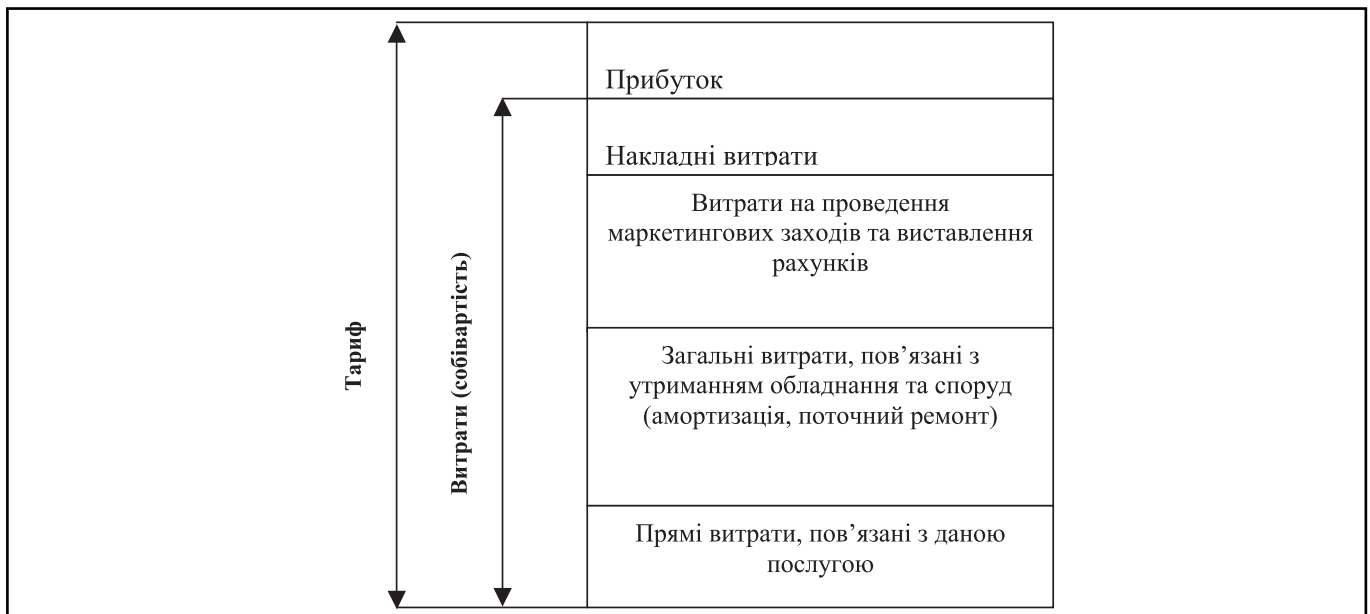


Рисунок 2. Структура тарифу (ціни)

задовольняти свої потреби в доходах. Суть регулювання на основі норми прибутку зводиться до розрахунку загальної потреби доходів підприємства та корегування ціни кожної послуги підприємства таким чином, щоб забезпечити покриття сумарної потреби в доходах.

При розрахунку потреби в доходах регулюючий орган спочатку розглядає операційні витрати підприємства і його витрати на забезпечення виробничої діяльності, включаючи обслуговування боргу. Як правило, регулюючий орган проводить визначену перевірку цих витрат, зазначених підприємством у звітах, щоб упевнитися, що вони були необхідні і здійснені в процесі надання регламентованих послуг. Будь-які завищені чи необґрунтовані витрати виключаються з тарифних доходів для того, щоб не дозволити підприємству підвищити ціни для покриття таких витрат.

Наступний крок при розрахунку потреби підприємства в доходах полягає у визначенні належної норми прибутку на капіталовкладення. Для того щоб оператор залишався фінансово життєздатним і міг залучати новий капітал для здійснення своєї діяльності, регулювання на основі норми прибутку дозволяє підприємству покрити не тільки його операційні витрати і витрати на забезпечення виробничої діяльності, але і отримати прибуток від тарифних доходів. Регулюючий орган визначає відповідну норму прибутку на капітал на встановлений термін (переважно від одного року до трьох років). Цей прибуток, як правило, сформований за результатами аналізу стану фінансового ринку і будь-яких додаткових факторів, специфічних для підприємства чи галузі, таких як, наприклад, податки, пільги, дотації тощо.

Теоретичні та практичні недоліки регулювання на основі норми прибутку широко висвітлені в економічній літературі й у нормативних документах. Проблема полягає у тому, що цей підхід не дає підприємствам вагомих стимулів для підвищення ефективності роботи шляхом зниження їхніх операційних витрат. Якби витрати підприємства не понесли, вони, у кінцевому результаті, гарантовано відшкодовують їх за рахунок підвищення тарифів. При цьому немає ніяких стимулів для зниження витрат чи підвищення ефективності роботи, оскільки підприємства не можуть залишити собі доходи, отримані в результаті таких зусиль. Їхні тарифи будуть зменшені регулюючим органом, так що усю вигоду від підвищення ефективності роботи підприємства одержать не їхні акціонери, а споживачі. Внаслідок цього регулювання на основі норми прибутку не сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств.

Іншою проблемою регулювання за допомогою норми прибутку є те, що таке регулювання підштовхує підприємства до використання неефективно великого капіталу в структурі витрат на оплату праці з метою одержання необхідних результатів діяльності. Це відбувається тому, що підприємству дозволяється заробити регульовану норму

прибутку на основні фонди, які він вкладає в надання регламентованих послуг.

Регулювання на основі норми прибутку вимагає від підприємства та регулюючого органу багато часу і коштів на забезпечення виконання належних норм. Отже, недоліками регулювання норми прибутку є:

- відсутність стимулів до мінімізації витрат;
- відсутність стимулів до підвищення продуктивності;
- стимулює збільшення інвестованого капіталу, використовуючи неефективно дорогі ресурси;
- висока вартість процесу регулювання;
- відсутність гнучкості цін.

На сьогодні більшість науковців і практиків виступають за регулювання цін, яке є формою стимулюючого регулювання цін без зайвого втручання.

На відміну від регулювання на основі норми прибутку граничні ціни не дозволяють підприємству автоматично підвищувати тарифи для покриття всіх витрат, а вимагають періодично знижувати свої ціни для відображення підвищення продуктивності.

Отже, можна зробити такі висновки стосовно переваг регулювання граничних цін у порівнянні з регулюванням на основі норми прибутку:

- надають підприємствам стимули для підвищення ефективності своєї діяльності;
- визначають напрям регуляторного процесу;
- забезпечують гнучкість цін;
- оптимізують процес регулювання та знижують ступінь втручання регулюючих органів і управління на мікрорівні;
- дають можливість споживачам та підприємствам брати участь у розподілі очікуваного доходу від зростання продуктивності;
- захищає споживачів і конкурентів через обмеження зростання цін;
- обмежує можливості застосування перехресного субсидювання.

Висновки

З огляду на вищевикладене можна зробити висновок, що на сьогодні найбільш поширеним та прийнятним методом для встановлення тарифів на послуги зв'язку є метод регулювання граничних цін. Основна методологічна перевага цього методу полягає в тому, що метод враховує основні параметри ринку послуг зв'язку, які використовують як у системі державного регулювання, так і в разі вільного формування цін. Тарифи, встановлені за цією методикою, за своєю суттю – рівноважна ринкова ціна.

У перехідний період можливість застосування методу регулювання граничних цін у галузі зв'язку України виявляються доцільним з таких причин:

- регулювання граничних цін стимулює розвиток ефективної діяльності конкурентного ринку за допомогою відносної свободи тарифоутворення;

– пропонується метод забезпечує додаткові економічні стимули до зменшення собівартості послуг за умови підтримання визначеного рівня якості;

– під час переходу до ринкової економіки на початковій стадії небажано відмовлятися від регулювання тарифів з боку Уряду чи місцевих органів управління. Цей метод поєднує у собі державне регулювання з наданням оператору права вільного вибору остаточного рівня своїх тарифів на послуги зв'язку у визначених межах.

Таким чином, метод регулювання граничних цін можна використовувати для формування тарифної політики в галузі зв'язку. Ця система стимулює виробників підтримувати оптимальні тарифи, що задовольняють як виробників, так і споживачів, оскільки встановлюються на основі балансу між попитом та пропозицією. В той же час рівень тарифів не може перевищувати деякого визначеного рівня, що не дає змогу виробникам-монополістам різко підвищувати ціни на свої послуги. Згадана система дає змогу ефективно контролювати діяльність усієї галузі зв'язку і кожного оператора. Крім того, такий напрям тарифної політики може захистити споживачів від різкого зростання цін під час інфляції й одночасно гарантувати підприємствам-виробникам послуг мінімальний прибуток. Метод регулювання граничних цін здатний також забезпечити довгострокову тарифну політику і її економічну стійкість у період переходу до ринкової системи господарювання.

В той же час підвищення дієвості механізму ціноутворення в телекомунікаційній галузі потребує подальшого дослідження не лише окремих елементів цього механізму та їхньої сукупної взаємодії, а й визначення сфери державного втручання в цей процес.

Розроблена методика формування тарифів на телекомунікаційні послуги дозволяє більш повно враховувати витрати операторів в різних географічних зонах, а також вести роздільний облік витрат і отримання доходів в залежності від фактичної діяльності виробників телекомунікаційних послуг.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436–IV.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. №2210–III.
3. Конституція України прийнята 28.06.96 р. 254 к/96–ВР.
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємства» від 28.12.94 р. №334/94–ВР.
5. Закон України «Про податок на додану вартість» від 3.04.97 р. №168/97–ВР.
6. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 р. №1682–III.
7. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 р. №1280–IV.
8. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 3.12.90 р. №507–XII.
9. Указ Президента України «Про Національну комісію з питань регулювання зв'язку України» від 21.08.2004 р. №943/2004.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг» від 9.08.2005 р. №720.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку телекомунікацій в Україні до 2010 року» від 7.06.2006 р. №316–р.
12. Наказ Державного комітету зв'язку та інформатизації України від 20.08.2003 р. №152 «Про встановлення одиниць обліку часу телефонних розмов та телеграфних повідомлень». – К.: 2003. – 6 с.
13. Мостовенко О.О. Сутнісна характеристика особливості тарифної політики у сфері телекомунікацій // Матеріали 64-ї науково-практичної конференції. – К.: КНУБА, 2004. – С. 31–38.
14. Ракушина О.А. Универсальное обслуживание как механизм регулирования в либерализованной среде телекоммуникаций / Одесский научно-исследовательский институт связи. – Одесса. – 2000. – С. 12–18.
15. Рассел П. Антимонопольное законодательство и развитие рыночной экономики в Российской Федерации // США: Экономика, политика, идеология. – 1991. – №9. – С. 12–15.
16. Аналитический обзор состояния и тенденций развития рынка телекоммуникаций и информационных технологий // Коминфо Консалтинг. – М.: 2003. – 123 с.

Г.В. КРАВЧУК,
к.е.н., доцент, докторант, Національний авіаційний університет

Проблеми сучасного розвитку світового ринку повітряних перевезень в інтегрованій авіатранспортній системі

У статті розглянуто сучасний стан світового авіатранспортного ринку в інтегрованій авіатранспортній

системі. Визначено фактори, які впливають на формування головних тенденцій функціонування світового се-

редовища цивільної авіації. Досліджено наслідки впливу ендегенних та екзогенних факторів на розвиток світового авіатранспортного ринку.

Постановка проблеми. Аналізуючи сучасні тенденції глобалізації економіки та зростання торгівельно-економічних зв'язків України з іншими країнами світу, слід відмітити позитивні тенденції щодо зростання обсягів обігу капіталу та трудових ресурсів, що логічно приводить до розширення ринку транспортних послуг з міжнародних перевезень пасажирів і вантажів. Завдяки розвитку міждержавних відносин авіатранспортні перевезення на сучасному етапі стають головним елементом міжнародної торгівлі та послуг, поступово перетворюються у самостійну динамічну форму зовнішньоекономічних зв'язків із відповідними диференційними підходами диверсифікованої діяльності. Авіапослуги як найбільш динамічний сектор та складова міжнародної торгівлі послугами сприяють реалізації інтеграційних процесів через прискорення зовнішньоекономічних зв'язків. Пріоритетність розвитку авіатранспорту в міжнародному просторі приводить до формування системи факторів впливу на результативність економік країнах світу через фінансові результати його функціонування.

Враховуючи наявні тенденції динамізації в усіх сферах та напрямках відносин, доцільним є відзначити розширення ринку транспортних послуг саме в галузі цивільної авіації, оскільки цей вид транспорту є найбільш швидким. Саме тому протягом останніх років відзначається значне збільшення обсягів пасажиро- і вантажоперевезень авіакомпаніями всіх країн та України зокрема. Необхідність розвитку даного виду транспортної галузі економіки, підвищення ефективності її діяльності, покращення параметрів техніко-економічних характеристик парку повітряних суден, вдосконалення механізму взаєморозрахунків – усе це сприятиме розширенню ринкового сегмента українських авіакомпаній, підвищенню їх рейтингу та виходу на міжнародні ринки як рівноправних представників світової транспортної галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження сучасних тенденцій розвитку світової авіатранспортної системи є предметом уваги ряду як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Зокрема, проблемами функціонування авіакомпаній в інтегрованій авіатранспортній системі присвячені праці таких вчених, як А.П. Абрамов, В.Г. Галабурда, Е.А. Іванова, Н.Ф. Акімова, Б.В. Артамонов, Г.А. Букин, Н.Б. Князева, Е.В. Костормина, В.М. Загоруйко А.В. Андреев, В.Г. Афанасьев, В.Е. Брусиловский, І.Г. Владимірова, О.А. Ерченко, В.Д. Кас'янчик, Е.А. Олесюк, В.Н. Лівшиць, В.І. Лукашев, П.В. Олянюк, Г.В. Терентьев та інші.

Метою статті є проаналізувати сучасні тенденції розвитку світового авіатранспортного ринку в контексті активізації інтеграційних процесів, що відбуваються в авіатранспортній системі, через виявлення ентропічних ефектів взаємодії та взаємовпливу структурних елементів.

Викладення основного матеріалу. Аналізуючи сучасні тенденції розвитку світового авіатранспортного ринку в інтегрованій авіатранспортній системі, слід зазначити, що в авіатранспортній економіці домінують такі регіони, як Північна Америка, Європа, Східна Азія, та поступово збільшується обсяг перевезень на теренах колишнього СРСР і Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Головним фактором активізації повітряних авіаперевезень у світовому повітряному просторі є взаємодія урядів різних країн через визначення режиму повітряного простору та «свободи повітря».

Безперечно, основним правовим документом, який сформував постулати безпеки міждержавних польотів, можна назвати Чикагську конвенцію 1944 року, яка визначила абсолютний та виключний суверенітет держав на повітряний простір над їх теренами, надаючи право уряду кожної країни регулювати комерційні права національних та іноземних перевізників.

Для здійснення міждержавного польоту, який передбачає повітряні пересування літальних апаратів із перетином державних кордонів більш ніж однієї країни, необхідне підписання двосторонньої угоди про експлуатацію повітряного простору цих країн. На сьогодні головним документом міжнародної авіаційної діяльності є Чикагська конвенція 1944 року про міжнародну цивільну авіацію. В цьому документі відображені головні принципи взаємовідносин держав (суверенітет, територія, регулювання польотів, національність повітряного судна, а також його реєстрація) та діяльність ІКАО.

Другим безперечно важливим елементом функціонування авіатранспортних підприємств є застосування категорії «відкритого неба». Дана категорія передбачає надання таких прав міжнародним авіакомпаніям, як право на безпосадковий транзитний політ; транзит із посадкою в технічних та інших некомерційних цілях; висадки пасажирів, багажу, вантажу, пошти, якщо їх місце призначення – держава реєстрації повітряного судна; приймати на іноземній території пасажирів, багаж, вантаж, пошту, якщо пункт призначення – будь-яка третя країна; здійснювати всі види перевезень між третіми країнами через територію держави реєстрації повітряного судна; здійснювати всі види аероперевезень між третіми країнами, обминаючи територію держави реєстрації повітряного судна; здійснювати усі види перевезень між аеропортами одної іноземної держави (каботаж).

Кожна держава в галузі авіаційної діяльності підписує міжурядові угоди, в яких визначаються авіакомпанії, які мають право на виконання польотів між двома країнами, загальні правила для перевезення пасажирів та вантажів при експлуатації повітряних ліній, умови польотів, порядок митного оформлення, питання техобслуговування й безпечності польотів. Міжурядові угоди мають містити інформацію про маршрутні лінії з визначенням кількості рейсів, типів повітряних судів, які дозволяються до експлуатації, що є підставою для випуску повітряних судів у світовий повітряний простір.

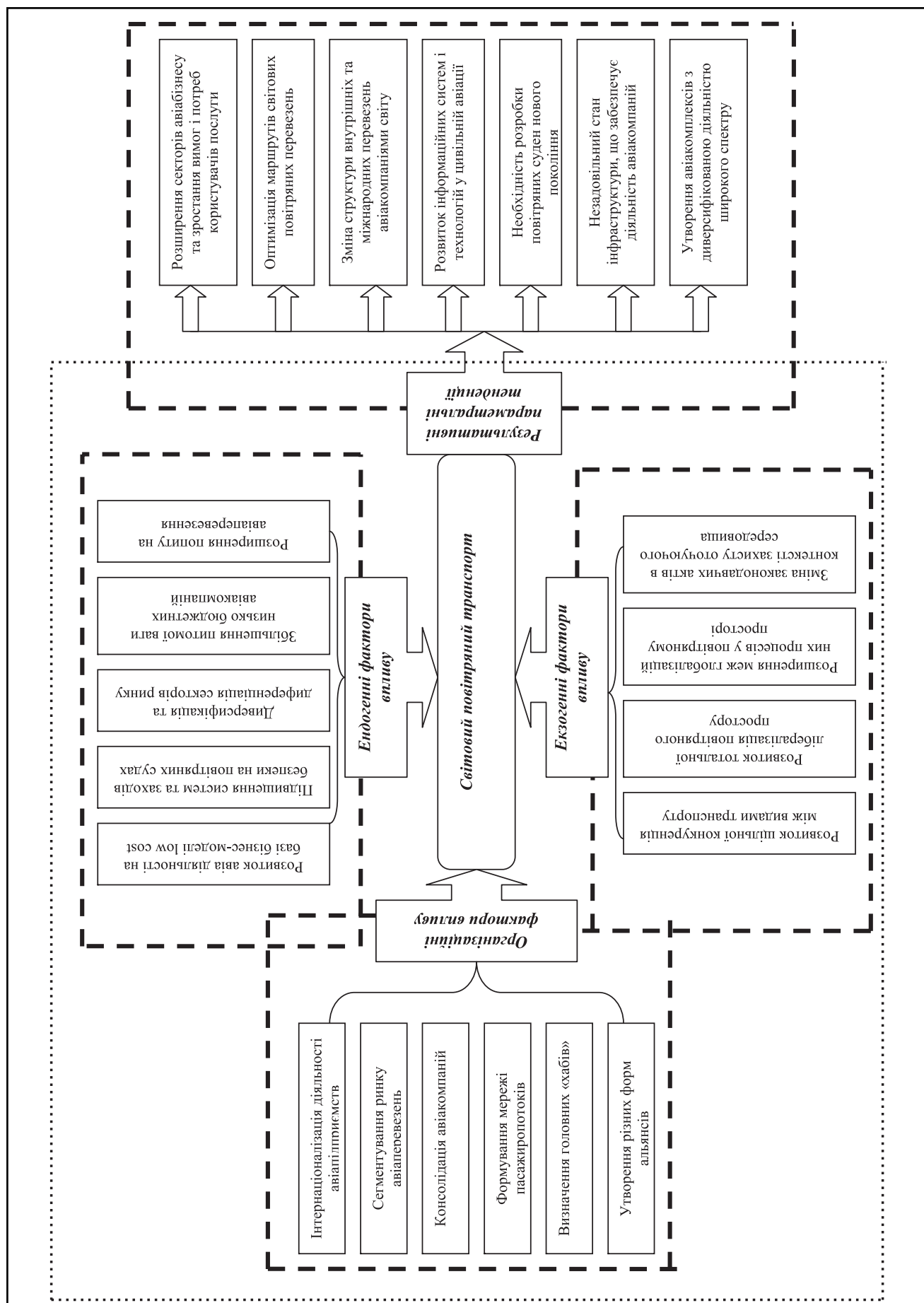


Рисунок 1. Система кластерів світових тенденцій розвитку повітряного транспорту

Тенденції глобалізації зумовили необхідність перегляду ряду нормативних документів функціонування авіакомпаній у світовому просторі та механізм укладання двосторонніх угод. Необхідно визначити, що стимулом розвитку діяльності авіакомпаній є не лише їх конкуренція та боротьба за ринковий простір, а й політика кожної окремої держави. В подальшому місце кожної з країн (кількість рейсів, маршрутів, обсяги та види перевезень) у світовому повітряному просторі залежатиме від впливу та зацікавленості урядів, оскільки взаємовідносини авіакомпаній з урядом дотепер залишаються головним фактором розвитку авіаіндустрії.

Проблеми економічного та нормативного плану у світовому повітряному просторі вимагають негайного вирішення задля подальшої інтеграційної авіатранспортної діяльності. Законотворниками та індикаторами функціонування авіакомпаній у світовому повітряному просторі вважають ICAO та IATA.

Найбільш авторитетні міжнародні авіаційні організації Міжнародна організація цивільної авіації (ICAO) та Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA) вважають за необхідне лібералізувати та уніфікувати всі системи функціонування авіатранспортних підприємств у світовому повітряному просторі, що дозволить спростити механізм надання міжнародних транспортних послуг, сприятиме розвитку міжнародної торгівлі, реалізації багатосторонніх міждержавних угод, активізації зовнішньоекономічних відносин та, як наслідок, позитивно вплине на економіку країн.

Економічне піднесення світового ринку авіаперевезень сприяє розвитку авіакомпаній, що вимагають розширення сфери діяльності через експансію на ринки інших країн та через утворення різнопланових альянсів та холдингів. Загальні тенденції функціонування ринку світового повітряного транспорту в системі кластерів на рис. 1.

Формування світового економічного простору, інтернаціоналізація ринків та міжнародний характер конкуренції

сприяють виокремленню повітряного транспорту в головний фактор розвитку сучасної глобальної економіки. Постійна тенденція до нарощення обсягів виробництва авіапослуг на міжнародному ринку авіаперевезень стає характерною рисою сучасної економіки та є свідченням неухильного зростання потреб у мобільності факторів виробництва у світовому економічному просторі. На сучасному етапі сформува-лася стійка семантична залежність між рівнем економічного розвитку країни, параметрами зміни обсягів факторів виробництва та виробництвом авіатранспортних послуг.

Але, зважаючи на результати аналізу діяльності повітряного транспорту на території Західної Європи, його розвиток відбувався більш високими темпами, ніж розвиток економіки загалом, оскільки темп росту авіатранспортної роботи та валового національного продукту випереджає темп росту обсягів міжнародної торгівлі за відповідний проміжок часу. Останні двадцять років у цьому регіоні обсяг повітряних перевезень зростає вищими темпами порівняно з іншими видами транспорту і становив близько 7,4% щорічного приросту.

Критичним роком за період, який досліджувався (1996–2006 рр.), можна визначити 2004 рік. Саме в цьому році почали відбуватися позитивні структурні зрушення в світовій економіці, що привели до підвищення ефективності здійснення повітряних цивільних авіаперевезень. Так, у 2006 році обсяг регулярних перевезень 188 країн членів ICAO становив 1890 млн. пасажирів та близько 38 млн. т вантажів. Загальний параметр виконаних пасажиро-кілометрів пасажирських, вантажних та поштових перевезень збільшився на 13,0% у порівнянні з 2003 роком, і це враховуючи той факт, що обсяг виконаних міжнародних тонно-кілометрів зріс на 14%. Збільшився рівень завантаження та комерційного завантаження регулярних авіаперевезень країнами-членами ICAO протягом останніх трьох років (рис. 2.)

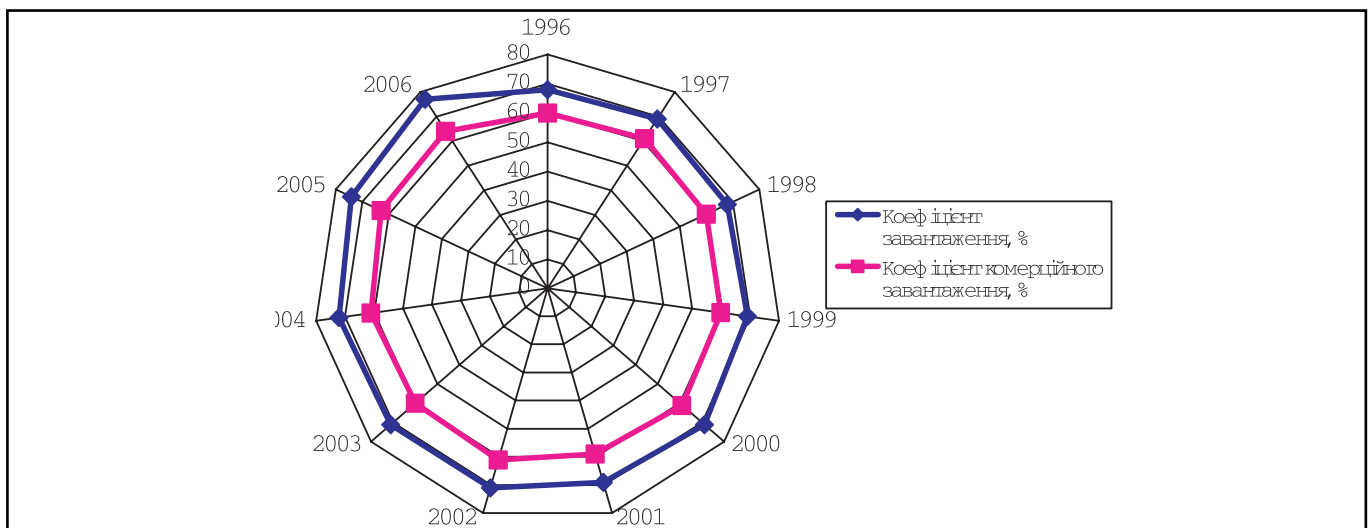


Рисунок.2. Рівень завантаження та комерційного завантаження регулярних перевезень авіакомпаніями країнам членів ICAO за 1996–2006 роки

Оскільки цивільна авіація є дорогим видом транспорту, найбільші обсяги пасажироперевезень характерні для країн з високим економічним розвитком, інтегрованим у світову економіку, географічне становище яких сприяє розвитку цивільної авіації. Виходячи з цього світовий повітряний транспорт визначається високим ступенем регіональної концентрації.

Висновки

Результатом дослідження еволюційного розвитку світового ринку авіатransпортних повітряних перевезень протягом 1996–2006 років стало визначення головних тенденцій існування сучасного світового середовища у даному аспекті. Слід відзначити, що ефективна діяльність авіакомпанії на ринку залежить від таких параметрів, як структура авіаційного парку, вміння поєднувати мережу внутрішніх та міжнародних маршрутів, сегментувати ринок, диверсифікувати послуги та диференціювати тарифи.

Сучасною тенденцією світового ринку пасажирських авіаперевезень є конкурентна боротьба, яка дедалі посилюється; перерозподіл ринку авіаперевезень, що триває до цих пір; укрупнення авіакомпаній у світовому просторі. Найбільш важливим параметром, який характеризує стійкість авіакомпанії на ринку та її конкурентоспроможність, є ступінь концентрації ресурсів і капіталу. На сучасному етапі заданими параметрами лідируюче становище займають американські авіакомпанії. Так, у 2006 році оборот найбільшої у світі авіакомпанії American Airlines становив \$19,7 млрд.; авіакомпанії Federal Express – \$15,6 млрд., а європейської групи Lufthansa – \$13,3 млрд.

Саме тому одним із найбільш ефективних способів підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній на світовому

ринку авіаперевезень є їх взаємна співпраця та інтегрування зусиль в інтересах споживачів авіатransпортних послуг.

Проведений аналіз функціонування міжнародних авіакомпаній у сучасному світовому повітряному просторі дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на зростання пасажиропотоків, що прогнозується фахівцями ІКАО, ІАТА та АЕА, розвиток світового ринку пасажироперевезень можливий лише за умови стабільної політичної ситуації та економічного розвитку країн. Також слід відзначити, що щільна конкуренція, яка існує між авіаперевізниками, вимагає від них впровадження нових підходів у діяльності. У зв'язку з цим світовим авіакомпаніям необхідно вдосконалити організацію міжнародних пасажирських перевезень, підвищити рівень безпеки, покращити якість обслуговування на повітряних лініях, оновити парк повітряних суден, розглянути можливість поєднання для обслуговування конкретних маршрутів.

Література

1. Артамонов Б. В. Рынок международных воздушных перевозок: особенности и проблемы развития. – М.: Воздушный транспорт, 1992.
2. Тихонов В. М., Балашов Б. С. Система мирового воздушного транспорта и российская гражданская авиация. – М.: Фонд «Гражданская культура», 1993.
3. Фридлянд А.А., Чубукова Т.П., Ван Т.Х. Интеграция в авиатранспортном бизнесе: механизм построения эффективных альянсов. – М.: Изд-во Научно-методический центр «Аэропорто-пресс», 2003.
4. <http://www.aea.be>
5. <http://www.icao.com>
6. <http://www.iata.com>

М.В. НОВИКОВА,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет
Л.І. УРСОЛ,
студентка, Національний авіаційний університет

Сучасні тенденції діяльності авіаційної галузі України

Досліджено сучасний стан ринку авіаперевезень, проведено аналіз інвестицій в авіаційну галузь України та діяльності суб'єктів галузі, визначено основні проблеми та шляхи їх вирішення. Розглянуто основні інвестиційні проекти в авіаційній галузі.

Постановка проблеми. Сучасному етапу розвитку економіки характерні динамічність і суперечливість перетворень. Високі темпи розвитку науково-технічного прогресу значно впливають на розвиток економічних процесів в ці-

лому і найбільшою мірою на авіаційну галузь. Становище, в якому знаходиться авіаційна галузь України, вказує на ряд проблем, таких як знос основної частини діючого парку авіакомпаній, невідповідність повітряного парку міжнародним стандартам, погіршення стану аеродромної сітки та багато іншого, що дозволяє підкреслити необхідність залучення значних інвестицій та підтримки з боку держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Функціонування авіаційної галузі в сучасних умовах поставило

перед наукою і практикою ряд проблем щодо розвитку. Простежуючи сучасні наукові дослідження, можна відзначити, що основна увага приділяється діяльності авіакомпаній України та визначенню основних проблем у цій галузі. Дискусійними залишаються питання щодо вирішення вартості перевезень, збиткової експлуатаційної діяльності аеропортів, відповідності авіапарку міжнародним стандартам та інше.

В авіаційній галузі досить широко розглядаються такі проблеми, як збиткова експлуатаційна діяльність, моральний та фізичний знос парку літаків та світова криза авіатранспорту, погіршення стану аеродромної сітки. Враховуючи швидкі темпи зростання авіаперевезень та потенційні перспективи стратегічних аеропортів, насамперед їх транзитні можливості, все більш актуальним стає питання приведення цих аеропортів до вимог міжнародних стандартів. Таким чином, особливо проблемними для української економіки є вирішення цих завдань на науковому рівні.

Мета статті. Головним завданням статті є відображення та узагальнення питань, що стосуються авіаційної галузі, зокрема шляхів залучення інвестицій для вирішення основних проблем та перешкод на шляху діяльності авіакомпаній.

Викладення основного матеріалу. Аналіз показників пасажирських авіаперевезень за перше півріччя 2007 року дозволяє дослідити діяльність 38 вітчизняних авіакомпаній, якими виконано майже 48 тисяч міжнародних та 22 тисячі внутрішніх рейсів (див. табл.). Кількість пасажирів, які скористалися послугами українських авіаперевізників за даний період, зросла порівняно з минулим роком на 16% і становила майже 3,8 млн. осіб. Для порівняння слід відзначити, що стільки ж пасажирів було перевезено національними авіакомпаніями за весь 2005 рік.

На сьогодні регулярні польоти до 41 країни світу виконують 12 вітчизняних авіакомпаній, за дев'ять місяців здійснено 22,9 тис. рейсів, перевезено 1,6 млн. пасажирів (темпи зростання порівняно з аналогічним періодом минулого року – 7,7 та 9,5%). У той же час до України виконують регулярні польоти 47 іноземних авіакомпаній із 29 країн світу.

Оцінюючи ситуацію, що склалася на ринку регулярних міжнародних авіаперевезень, слід відзначити, що останнім часом темпи зростання обсягів перевезень пасажирів іноземними авіакомпаніями перевищують у середньому на 15% темпи зростання перевезень вітчизняними авіакомпаніями [4].

Упродовж року спостерігається також зростання обсягів пасажирських перевезень у межах України. За оперативними статистичними даними, за дев'ять місяців року послугами українських авіаперевізників скористалось 0,8 млн. пасажирів, темп зростання порівняно з дев'ятьма місяцями 2006 року досяг 11,3%, з них майже 93% перевезено регулярними рейсами. Насамперед цьому сприяє активне залучення провідними авіакомпаніями пасажирів на внутрішні регулярні рейси за рахунок збільшення кількості та поліпшення якості стикувань маршрутів у базових аеропортах. Значно збільшили регулярні перевезення пасажирів між містами України авіакомпанії «АероСвіт» (на 38,3%), «Міжнародні Авіалінії України» (в 4,7 раза), «Дніпроавіа» (на 22,2%) та «Луганські авіалінії» (на 72,8%).

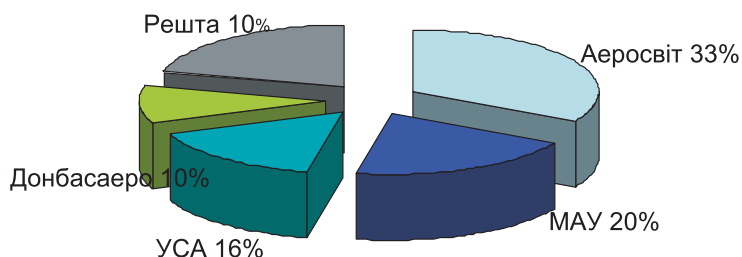
У 2007 році продовжувався перерозподіл ринку пасажирських перевезень на користь п'яти авіакомпаній-лідерів: «АероСвіт», «Міжнародні Авіалінії України», «Донбасаеро», «Українські-Середземноморські авіалінії» та «Донбасавіа», які на сьогодні контролюють близько 90% загальнодержавних перевезень (3,5 млн. пасажирів) (див. рис.).

На сьогодні ЗАТ «Авіакомпанія «АероСвіт» є лідером українського ринку міжнародних авіаперевезень за абсолютною більшістю показників: кількістю перевезень, обсягом пасажирокілометрів (інтегральний показник, що відображає обсяг наданих послуг), кількістю постійних та чартерних маршрутів, парку повітряних суден для міжнародних перевезень. Зараз авіакомпанія «АероСвіт» має у своєму розпорядженні найбільший в Україні сучасний парк повітряних суден, що формують середньомігистральні сімейства Boeing-737 та далекомагістральні літаки сімейства Boeing-767. Другим за значимістю українським перевізником є компанія «Міжнародні Авіалінії України» (MAU). Її ринкова частка є значно меншою за частку «АероСвіту» та становить 20% за підсумками 2004 року. Парк повітряних суден компанії складають дев'ять середньомігистральних літаків [1].

Третя за обсягом пасажирських перевезень в Україні авіакомпанія «Українсько-Середземноморські авіалінії» (UM Air) займає ринкову частку, що становить 16%. Парк повітряних суден цієї авіакомпанії складають сім літаків: один літак AirbusA-320 (за більшістю льотно-технічних характеристик аналогічний літакам моделі Boeing 737-400), чотири літаки DC-9 (за більшістю льотно-тех-

Діяльність авіаційної галузі січень-вересень 2007 року

Показник	Всього			у т.ч. міжнародні		
	9 міс. 2006 року	9 міс. 2007 року (опер. дані)	% 07/06	9 міс. 2006 року	9 міс. 2007 року (опер. дані)	% 07/06
Перевезено пасажирів, тис. осіб	32674	3788,8	116,0	2575,6	3018,9	117,2
Перевезено вантажів та пошти, тис. т	72,3	72,7	100,6	72,1	72,4	100,4
Виконано комерційних рейсів, тис. одиниць	0,1	69,6	99,3	46,8	47,9	102,4



Розподіл ринку пасажирських перевезень

нічних характеристик аналогічні літакам моделі Boeing 737–200), один літак Ту–134 VIP та один Ан–24.

Переважає більшість невеликих та незначних компаній, віднесених до групи регіональних, мають обмежений парк повітряних суден: один–три літаки на компанію, переважно вітчизняного чи російського виробництва. У своїй діяльності компанії групи орієнтуються переважно на чартерні рейси, частка експлуатації постійних маршрутів для таких перевізників дуже низька. Ринкова частка всіх 20 компаній, віднесених до цієї групи, становила 21% у 2004 році.

Пасажиropотоки через аеропорти України за дев'ять місяців 2007 року за оперативними статистичними даними зросли на 22,3% і майже досягли 7 млн. осіб, поштовантажопотоки – на 12,6% і становили 31,2 тис. т.

Сьогодні комерційні рейси обслуговують тільки 27 українських аеропортів, з них – 95% пасажиропотоків та близько 90% поштовантажопотоків сконцентровані в семи стратегічних аеропортах: Бориспіль, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса, Сімферополь, Львів, Харків. Однак лише в Борисполі та Донецьку більшість обслугованих пасажирів (на міжнародних регулярних рейсах) – громадяни, що скористалися послугами вітчизняних авіакомпаній. Враховуючи швидкі темпи зростання авіаперевезень та потенційні перспективи стратегічних аеропортів, насамперед їх транзитні можливості, все більш актуальним стає питання приведення цих аеропортів до вимог міжнародних стандартів.

Інвестиційна діяльність авіаційних підприємств головним чином спрямовується на оновлення морально та фізично застарілого парку повітряних суден, розбудову інфраструктури аеропортів та модернізацію основних фондів [2]. У 2005 році по авіапідприємствам, підпорядкованим Державіаслужбі, введено в дію основних фондів на суму 283,57 млн. грн. та освоєно капітальних інвестицій на суму 307,71 млн. грн., що на 19,8 та на 8% більше в порівнянні з 2004 роком відповідно. За цей період за рахунок власних коштів освоєно капітальних інвестицій на суму 210,73 млн. грн., за рахунок кредитів банків – 76,99 млн. грн.

Значні обсяги капітальних інвестицій були використані такими підприємствами: Державним підприємством обслуговування повітряного руху України, Державним міжнародним аеропортом Бориспіль, кримським ДАП «Уні-

версал–Авіа», Державним міжнародним аеропортом Запоріжжя, ДАП «Львівські авіалінії», міжнародним аеропортом Львів [3].

Підприємствами, що входять до сфери управління Державіаслужби, розроблено такі інвестиційні проекти, що передбачають залучення коштів іноземних інвесторів, а саме:

1. Проект реконструкції аеропорту Львів: загальна вартість інвестиційного проекту – \$21,0 млн., з них кошти інвестора – \$15,0 млн., власні кошти – \$6,0 млн. Даний проект націлений на перетворення аеропорту в конкурентоспроможний високотехнологічний авіаційно–транспортний комплекс, що дозволить значно розширити та диверсифікувати можливості щодо приймання, обслуговування та відправлення повітряних суден, зміцнити безпеку перевезень, культуру обслуговування пасажирів.

2. Проект комплексної реконструкції міжнародного аеропорту Донецьк: загальна вартість інвестиційного проекту становить \$142,6 млн., з них кошти інвесторів – \$135,45 млн. На даний час інвестором проекту є обласна державна адміністрація, яка забезпечує фінансування проекту в частині реконструкції аеровокзалу. Однак обмеженість місцевого бюджету та власних коштів є недостатніми для здійснення в повному обсязі інвестиційного проекту. Проект передбачає комплексну реконструкцію аеропорту для забезпечення рівня обслуговування і авіаційної безпеки пасажирів відповідно до міжнародних вимог, створення умов для польотів у Донецьк провідних західних авіакомпаній, забезпечення збільшення внутрішніх та міжнародних рейсів.

3. Інвестиційний меморандум міжнародного аеропорту Харків: загальна вартість проекту – \$39,88 млн. (кошти інвестора). Аеропорт потребує інвестицій для підвищення класу злітно–посадкової смуги, розширення переліку повітряних суден, що можуть обслуговуватися в аеропорту, для заміни спецтехніки, підвищення культури обслуговування пасажирів. Введення нового терміналу в експлуатацію заплановано на 2009 рік, хоча вже сьогодні відчувається гострий дефіцит виробничих площ на підприємстві, який обумовлюється невпинним зростанням пасажиропотоку та парку літаків.

4. Проект реконструкції міжнародного аеропорту Київ (Жуляни): орієнтовна вартість проекту – \$78 млн. Згідно з генеральним планом Києва на період до 2020 року заходами

щодо розвитку повітряного транспорту передбачено відновлення аеропорту, будівництво та реконструкція об'єктів, які б забезпечували обслуговування близьких міжнародних та місцевих авіаперевезень з поступовим перетворенням його у аеропорт ділової авіації та базу сервісу приватних літаків.

Згідно з політикою розвитку ДП «Міжнародний аеропорт Бориспіль», яку керівництво підприємства успішно впроваджує, запланована значна розбудова аеропорту протягом 2006–2009 років. Серед найважливіших об'єктів будівництва на наступні періоди слід зазначити новий термінальний комплекс за рахунок коштів японського кредиту. Уряд Японії вбачив за доцільне розмістити інвестиції саме в нашому підприємстві, що є додатковим свідченням його прибутковості та фінансової життєздатності. На даний час завершуються проектні роботи, початок будівельних робіт заплановано на червень наступного року. Площа будівлі термінального комплексу, який буде відповідати найвищим вимогам щодо безпеки та якості обслуговування пасажирів, становитиме близько 70 тис. кв. м, що дозволить забезпечити його пропускну спроможність до 2000 пас./год пік та створить до 3 тис. нових робочих місць. Поряд із термінальним комплексом будуть розташовані необхідні об'єкти спеціальної аеропортової інфраструктури: перон, місця паркування техніки з наземного обслуговування повітряних суден тощо, та загальної інфраструктури: під'їзна дорога з віадуком, паркінги для автотранспорту пасажирів, готелі та офісний комплекс. Особлива увага при проектуванні приділяється заходам з охорони навколишнього природного середовища з метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище як при проведенні будівельних робіт, так і у майбутньому, при функціонуванні термінального комплексу. Встановлюється постійний моніторинг за шумовим навантаженням, рівнем забруднення

атмосферного повітря, станом водних об'єктів. На час будівництва передбачено впровадження заходів щодо попередження забруднення природних об'єктів. Застосування новітніх технологій будівництва спрямоване на енергозбереження та раціональне використання ресурсів. Ряд об'єктів будівництва термінального комплексу мають безпосереднє природоохоронне призначення, а саме реконструкція систем каналізації побутових стічних вод, будівництво сучасних очисних споруд зливових зворотних вод.

Висновки

Проведені дослідження дозволили виявити існуючі проблеми в авіаційній галузі, що потребують негайного вирішення та залучення інвестицій: збиткова експлуатаційна діяльність, моральний та фізичний знос парку літаків, світова криза авіатранспорту, погіршення стану аеродромної сітки, вартість перевезення дорожча порівняно з іншими видами транспорту.

Література

1. Афанасьев В.Г. Міжнародний повітряний транспорт. – М.: Міжнародні відносини, 1992.
2. Бугайко Д.А. Особливості розробки тарифної політики міжнародного рейса // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К.: НАУ, 2003. – Вип. 9.
3. Переверзева С.А. Основні тенденції розвитку авіакомпаній. – К.: НАУ, 2002. – Вип. 8.
4. Новикова М.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності життєвого циклу повітряних суден // Економіст: Наук. журнал. Вип. 8. – К. – 2004. – С. 46–49.
5. Радченко О.А. Маркетингові дослідження транспортних послуг. – К.: КМУЦА, 2003. – Вип. 9.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПЕНЬКОВА О.Г. Трансформація функцій держави в умовах глобалізації	3
СЕМЕНОВА Ю.С. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні	10
СІГАЙОВ А.О. Теоретичні та методичні аспекти державного регулювання банківських ризиків	14
АНИЩЕНКО В.О., ГОГОЛЬ Т.А. До питання організації екологічного аудиту територій	18
БЕЗКРЕВНА А.В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід	21
ГРЕЦЬКИЙ Р.Л. Механізм захисту конкуренції в контексті антимонопольної політики України	27
ЛЕВЧЕНКО О.М. Міжнародні кредитні розрахунки: методи управління	31
МАКОГОН В.Д. Концептуальні засади зміцнення місцевих фінансів	36
ТАРАНОВ Д.М. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку в банківських установах	39
ВОЛКОВА Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу	43
МОГИЛЬНИЦЬКИЙ Р.А. Програми кредитування Європейського банку реконструкції та розвитку у сфері підтримки малого бізнесу	49

Інноваційно-інвестиційна політика

ВИКЛЮК М.І. Нормативно-правове забезпечення переходу підприємств транспортного машинобудування на інноваційну модель розвитку	55
ЖИГІНАС В.В. Джерела інвестиційних ресурсів структурної перебудови	60
КАРАКАЙ Ю.В. Критерії інноваційності в міжнародних оцінках	68
СЛАТВІНСЬКИЙ М.А. Оцінка вартості патенту та її впливу на економічну ефективність інноваційного проекту	72

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ГОВОРУШКО Т.А. Особливості механізму державного регулювання ефективності розвитку малого підприємництва в харчовій промисловості України	77
ГРАДІЛЬ Г.А., КОВАЛЕНКО О.М. Деякі технологічні та організаційні аспекти виробництва біопалива з рапсової рослини	83
ІЛЬЄНКО О.В. Оцінка ефективності партнерської взаємодії авіакомпаній	88
МАЗУРКЕВИЧ І.О. Особливості формування складу та структури основних засобів на прикладі підприємств автомобільного транспорту	93
ЖАВОРОНКОВА Г.В., МЕЛЬНИК Л.Ю. Проблеми формування і управління нематеріальними активами на підприємствах АПК	98
ШЕВЧЕНКО Н.В. Роль і функції капіталізації в забезпеченні ефективного розвитку промислових підприємств	101
ШИРЯГІНА О.Є. Оптимізація використання прибутку нафтопереробних підприємств	106
ЯЦКО В.В. Місце та роль підприємницької діяльності в трансформації цільової моделі ринкової економічної системи.	109

Соціально-трудові проблеми

БІЛЯК Т.О. Сутність та особливості екологічної безпеки як соціально-економічної категорії	113
ДЯЧЕНКО Т.О. Застосування системи знань як однієї зі складових організаційної культури	117
КАСАБОВА І.А. Еволюція наукових поглядів на глобалізацію	121
ПЕТРУЧЕНКО Л.Ю. Проблеми формування та використання бюджету Фонду загально обов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	126
СТЕЦЕНКО Т.О. Фінансові аспекти забезпечення соціального захисту населення в умовах суспільної трансформації	130
МІТУС О.О. Методи прогнозування параметрів ринку праці	136
ПЛАХОТНИКОВА Л.О. Удосконалення умов фінансування вищої освіти як основного чинника підготовки фахівців	141
КИЧКО І.І. Місце особистих потреб у структурі категорії «соціальна сфера»	146
ФЛОРЕСКУЛ Н.П. Роль недержавного пенсійного забезпечення в соціальному захисті громадян України	150
ІБРАГІМОВ Е.Е. Теоретико-методологічні аспекти формування ринкового механізму ціноутворення в телекомунікаційній сфері	155
КРАВЧУК Г.В. Проблеми сучасного розвитку світового ринку повітряних перевезень в інтегрованій авіатранспортній системі.	159
НОВИКОВА М.В., УРСОЛ Л.І. Сучасні тенденції діяльності авіаційної галузі України	163

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Мінекономіки України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і анотація, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. *Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).*
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить *графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.*
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. *Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.*
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економіки України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
Випуск 1 (80)**

Відповідальна за випуск

В.Л. Сердюк

Підписано до друку 16.01.2008р. Формат 60х84 1/8. Ум. друк. аркушів 21,12. Наклад — 500 прим.

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України

01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28