

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Рік заснування 1996

Випуск 456

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
“Рута”
2009

Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Вип. 456. Економіка. – Чернівці: ЧНУ, 2009. - 168 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho natsionalnoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 456. Ekonomika. – Chernivtsi: ChNU, 2009. - 168 p.

У науковому віснику представлені різноманітні аспекти розвитку інституційних систем національних економік. Розглядаються актуальні проблеми економічної теорії, світових інтеграційних процесів, регіонального та секторального розвитку, економіки підприємств, менеджменту та маркетингу, фінансів, обліку і аудиту, економічної кібернетики.

Розрахований на науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів - усіх, хто цікавиться та займається економічними дослідженнями.

The various aspects of development of the institutional systems of transitive economies are presented in the issue. Actual problems of economic theory, world integration process, regional and sectoral development, enterprises economy, management, marketing, finance, accounting and audit, economical cybernetics.

It is meant for scientists, professionals, faculty members, post graduate students, students and everybody who is interested in economical research.

Редколегія випуску:

Нікіфоров П.О., доктор економічних наук, професор (науковий редактор);
Лопатинський Ю.М., доктор економічних наук (заступник наукового редактора);
Запихляк В.М., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Свдокименко В.К., доктор економічних наук, професор;
Ковальчук Т.М., доктор економічних наук, професор;
Комарницький І.Ф., доктор економічних наук, професор;
Кузьмін О.Є., доктор економічних наук, професор;
Лютій І.О., доктор економічних наук, професор;
Саблук П.Т., доктор економічних наук, професор;
Юрій С.І., доктор економічних наук, професор.
Сторошук Б.Д., кандидат економічних наук, доцент.

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Свідоцтво Міністерства України у справах преси та інформації
№ 2158 серія КВ від 21.08.1996

Загальнодержавне видання

Збірник входить до переліку фахових наукових видань ВАК України

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.342.146

© Галушка З.І. 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛІЗАЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

За висловом Д.Норта, у сучасній економічній науці немає єдиної загальноновизнаної теорії інституційних змін [8, С.137]. Тому виникає проблема методології їх пізнання і, з огляду на складність цих процесів, застосування синергетичного підходу до аналізу як економічних, так і соціально-політичних, культурно-правових, національно-історичних, моральних та інших чинників соціально-економічної динаміки. Однією з таких проблем є дослідження формування та розвитку соціального капіталу як чинника соціалізації трансформаційного суспільства та складової нової організаційної структури суспільства.

Категорію соціального капіталу у науковий обіг першим увів французький соціолог П.Бурдьє наприкінці ХІХ ст. Він визначив соціальний капітал як сукупність наявних або потенційних ресурсів, що припускають наявність системи до певної міри інституціоналізованих відносин взаємного розпізнавання або визнання. *Теорія* ж соціального капіталу виникла як результат досліджень у сфері людського капіталу, які у 60-х роках минулого століття у США розпочав Т.Шульц і за які він отримав у 1979 р. Нобелівську премію з економіки. Г.Беккер, нобелівський лауреат з економіки 1992р., здійснив мікроекономічний аналіз різних аспектів людської поведінки, включаючи неринкову поведінку, зокрема, вплив інвестицій у людський капітал на заробітки останнього, проблему розподілу особистих доходів людей, уперше звернувши увагу на соціальну складову людського капіталу [2, С. 688-706]. Д. Коулмен почав розглядати соціальний капітал як одну з форм людського капіталу. Він стверджував, що, крім навичок і знань, людський капітал характеризується здатністю людей створювати один з одним певну спільноту, причому ця характеристика людського капіталу, на його думку, має принципове значення не тільки для господарського життя, але й буквально для кожного аспекту функціонування соціуму в цілому. Д. Коулмен визначав соціальний капітал як

зовнішні та внутрішні зв'язки організації. Він відносив до соціального капіталу багато різних складових, які, з його погляду, мають дві загальні властивості: по-перше, складаються з декількох соціальних структур і, по-друге, полегшують певні дії акторів усередині структури, будь то індивід або корпорація [5, С.124]. Найвідоміший на сьогодні „прихильник” соціального капіталу Ф.Фукуяма визначає соціальний капітал як неформальні правила, норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей.

Отже, соціальний капітал складається з низки зв'язків між людьми, включає соціальні мережі та відповідні норми як важливі елементи організаційної структури суспільства, що здійснюють вплив на ефективність економічних процесів та добробут різних соціальних верств і суспільства в цілому. Це не просто „цеглини”, з яких складається фундамент суспільства, а швидше „цемент”, який утримує разом різні його частини.

Кожен економічний і суспільний суб'єкт певним чином інтегрований в систему соціальних відносин. Відповідно до вимог існуючих суспільних інститутів в суспільстві створюються умови для включення його членів в систему певних соціальних стосунків, які допомагають реалізації їхніх економічних інтересів. Цей процес називають *соціалізацією*. В умовах трансформаційної економіки соціалізація пов'язується з пом'якшенням соціальних суперечностей та наданням соціальності ринковим перетворенням. Сучасна наука визначає *поняття соціалізації* як сприйняття людьми умов забезпечення їхнього добробуту й переймання ними норм спілкування, моралі, культурних цінностей, правових норм, принципів поведінки, нового стилю життя тощо. Систему усіх цих цінностей, які переважають у суспільстві в даний час, розглядають як соціальний капітал. „Придбання суспільного капіталу, – пише Ф. Фукуяма, – вимагає адаптації до моральних норм певного співтовариства і

засвоєння в його рамках таких чеснот, як відданість, чесність і надійність. Перш ніж довіра в рамках групи стане загальною, вона повинна прийняти й засвоїти деякі загальні для її членів норми. ... Суспільний капітал припускає пріоритет суспільних чеснот, а не індивідуальних. Схильність до соціалізації придбати набагато важче, ніж інші форми людського капіталу, але оскільки в її основі лежать морально-етичні засади, цю схильність також важче змінити або знищити” [9, С.5].

Процес соціалізації можна характеризувати як процес саморозвитку людини через встановлення нових соціальних зв'язків, як соціальне навчання, що дозволяє інтегрувати соціальний досвід окремих осіб у суспільний досвід.

До поняття соціального капіталу мають відношення всі чинники, які створюють можливість виникнення і розвитку соціальних зв'язків і забезпечують їхнє збереження. Відомий соціолог Р. Патнем, вказуючи на важливість соціального капіталу, писав, що в термінах соціального капіталу він бачить майбутнє соціального життя – мережі, норми, довіру, які дають можливість учасникам спільно більш ефективно діяти з метою досягнення тих цілей, які ставляться при виборі їхньої дольової участі. Сьогодні тема соціального капіталу стає дуже важливою для розуміння того, як буде розвиватися суспільство далі.

У пострадянському просторі в цьому напрямку також з'явилися публікації представників різних соціальних наук (А. Бова, С.Гурієв, Ф.Власов, І. Діскін, Я.Жаліло, Ю. Зайцев, В.Іноземцев, А.Колодій, В. Кузьменко, Е. Лібанова, Т.Мамалига, В.Найдьонов, Г.Осовий, Ю.Полунєєв, В.Сікора, Д.Травін, Т.Смирнова, Т.Шипченко та інші). Актуальність дослідження процесів становлення соціального капіталу в Україні полягає у необхідності пояснити процеси формування нової організаційної структури

суспільства, процеси соціалізації, розвиток ринкової економічної культури суспільства як на макрорівні, де соціальний капітал має значення для визначення пріоритетів соціальної політики держави, так і на рівні організацій, де без його розуміння неможливий ефективний менеджмент.

Мета даної статті – виявити особливості становлення і розвитку соціального капіталу й показати його місце та роль у процесах соціалізації економіки.

Ф.Фукуяма, виступаючи з публічною лекцією 14 жовтня 2006 р. у м.Києві зауважив, що проблема соціального капіталу дуже актуальна для постсоціалістичних країн і що вона має велике значення для розуміння сучасної економіки, зауваживши, що „...економістам завжди трохи важко зрозуміти таку концепцію, яка: а) не має узгодженого визначення та б) яку надзвичайно важко вимірювати” [10]. З нашого погляду, ця проблема виявилася надто складною у тому сенсі, що соціальний капітал неможливо описати лише економічними показниками, необхідно використовувати соціосинергетичний підхід до вивчення його суті, структури й важливості для розуміння сучасного соціуму й рушійних сил його розвитку.

Учені доводять, що, подібно до інших форм капіталу, соціальний капітал продуктивний. Дж. Коулман показав, що соціальний капітал сприяє досягненню певної мети, добитися якої за його відсутності неможливо [5, С. 126]. Радаєв В. зауважує, що, на відміну від інших форм капіталу, „...соціальний капітал властивий структурі зв'язків між економічними агентами... Він не є атрибутом окремої людини” [8, С.5]. Поняття соціального капіталу суттєво відрізняється від поняття людського капіталу.

Порівняльні характеристики людського і соціального капіталу наведені у табл.1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика людського і соціального капіталів

Людський капітал	Соціальний капітал
Знання, навички, компетенції та властивості індивідуумів, які сприяють створенню особистого, соціального і економічного добробуту	Зв'язки, а також визнані норми, цінності та розуміння, що сприяють взаємодії усередині або між групами
Втілений у людях	Втілений у соціальних зв'язках
Створюється і накопичується індивідом	Створюється і накопичується усередині соціальних груп і організацій
Повна раціональність, опортунізм	Обмежена раціональність, альтруїзм
Стосується змін у самій людині як працівнику	Стосується змін у відносинах між людьми, які сприяють економічним діям

Соціальний капітал сприяє підвищенню ефективності виробництва. Як пише І. Діскін, „... це джерело економічного зростання, що виникає за рахунок формування специфічного локального інституційного середовища [4, С. 85]. Дж. Коулмен писав про ресурсний характер відносин соціального капіталу, бо вони полегшують дії індивідуумів за рахунок формування взаємної довіри, визначення взаємних обов'язків і очікувань, формулювання і впровадження соціальних норм, створення асоціацій тощо. Соціальний капітал має велике значення у поясненні внутрішньої організаційної структури суспільства та специфіки системи економічних відносин. Він є структурною компонентою цивілізованого суспільства, закріпленою неформальними нормами. Його структура неоднорідна, формується під впливом найрізноманітніших чинників, тому має національний неповторний характер. Він формується на різних рівнях господарських зв'язків, представляє формальні і неформальні стосунки, які дозволяють обмінюватися інформацією, переймати досвід, сприяють розв'язанню проблем одних агентів соціальних стосунків за рахунок інших. У цьому розумінні його можна уявити як систему формальних і неформальних суспільних інститутів, які представляють внутрішню організаційну структуру економічної системи, мають свою культуру, норми поведінки, інтереси, моральні принципи, визначеним чином взаємодіють між собою, встановлюючи механізми реалізації їхніх економічних і соціальних цілей та міру відповідальності за їх досягнення.

Соціальний капітал безпосередньо пов'язаний з інституційною структурою суспільства, яка формує матриці економічної поведінки, визначає систему обмежень для різних господарюючих суб'єктів та механізми координації господарської діяльності. Інституційне середовище виступає як система правил, у якій представлений певний набір обмежень і можливостей, що певним чином співвідносяться між собою залежно від цілей і ресурсів учасників цієї гри. Процес закріплення неформальних і формальних правил і норм у стійких форматах інститутів і організацій, які можуть приймати як легальну, так і нелегальну форму, виражається в нагромадженні соціального капіталу та зниженні трансакційних витрат у ринковій економіці, забезпечуючи підвищення ефективності її функціонування. Цей процес називають інституціоналізацією соціального капіталу.

Соціальний капітал досягається тривалим досвідом соціальних зв'язків, де люди допомагають один одному, ґрунтуючись на взаємній довірі і прийнятих нормах взаємодії. Соціальні стосунки виступають як взаємні

зобов'язання, що допомагають здійсненню сумісних цілей. Він виступає формою включення всіх бажаючих у систему відносин, які можуть забезпечити доступ до ресурсів інших учасників або ефективніше використання власних ресурсів з їхньою допомогою. Щоб суспільство існувало злагоджено, необхідна інтеграція соціального капіталу усіх соціальних груп, які орієнтовані на цінності суспільства в цілому.

Як наголошує Ф.Власов, „На відміну від інших форм капіталу, соціальний капітал зазвичай створюється і передається за допомогою культурних механізмів – таких, як релігія, традиція, звичай” [3]. Тому його не можна придбати чи інвестувати, його нагромадження пов'язується з адаптацією до моральних норм конкретного співтовариства, засвоєнням в його рамках таких чеснот, як відданість, чесність і надійність. Такий процес Ф. Фукуяма називає спонтанною соціалізацією. Тому, на його думку, найбільш корисним типом суспільного капіталу є здібність людей до самоорганізації, об'єднання в групи за інтересами або заради досягнення деяких спільних цілей. Необхідною умовою утворення подібних груп служить взаємна довіра. Він пише, що „... люди, які один одному не довіряють, врешті-решт зможуть співробітничати лише в рамках системи формальних правил і регламентацій – системи, що вимагає постійного переписування, узгодження, відстоювання в суді і забезпечення виконання, іноді примусового” [9, С.55]. Абсолютно справедливо він указує на те, що весь цей юридичний апарат, який замінює довіру, веде до зростання трансакційних (операційних, за його висловом) витрат. Саме у цьому, в першу чергу, простежується зв'язок між рівнем довіри, спонтанною соціалізацією й результатами економічного розвитку. Але переваги спонтанної соціалізації не зводяться лише до економічних наслідків. Як пише Ф.Фукуяма, „...людина, як правило, здатна більш повноцінно трудитися й отримувати від цього задоволення, якщо на роботі до нього відносяться як до того, хто самостійно і добровільно вносить свій внесок до загальної справи, а не як до „гвинтика” у величезному виробничому механізмі, мета і завдання якого його не стосуються” [9, С. 62-63].

Д. Норт визначив інститути як рамки, які створюються людьми й організовують взаємини між ними [7, С.17]. Ці рамки включають три елементи: неформальні обмеження, формальні правила та механізми примусу, які забезпечують дотримання правил. До неформальних обмежень слід віднести пануючу в суспільстві систему цінностей і відповідних їм етичних норм, правила пристойності, звички, звичаї і традиції. Саме єдине розуміння домінуючих цінностей і норм поведінки, готовність їм слідувати зумовлюють рівень довіри

між людьми (хоч не всяка система цінностей сприяє довірі в суспільному масштабі). Обов'язковими її елементами повинні бути прагнення до згоди, уміння домовлятися, здібність до заборони своїх егоїстичних устремлінь, чесність і відповідальність. До числа формальних інститутів входять законодавчі й нормативні акти, відомчі інструкції, положення, регламенти, статuti тощо. Їх дотримання забезпечується державними і суспільними установами, до яких відносять органи юстиції і правопорядку, політичні партії, професійні союзи, церкву, сім'ю, всілякі добровільні об'єднання громадян. Сукупність формальних і неформальних інститутів, а також відповідних ним норм поведінки, й утворює той соціальний капітал, характеристикою якого виступає досягнутий в суспільстві рівень взаєморозуміння і довіри. Елементи соціального капіталу – норми, соціальні мережі, правила, довіра.

В оцінці соціального капіталу виникають різні проблеми. Одна із них – проблема первинності власності на капітал, тобто визначення того, хто присвоює результати від його використання. У зв'язку з цією проблемою розрізняють різних суб'єктів (індивіда, групу працівників, організацію, суспільство). У свою чергу, наприклад, дослідження організації відбувається на чотирьох рівнях: індивід, група або відділ, організація (сукупність груп або відділів) і міжорганізаційні мережі. Сама природа соціального капіталу обумовлює те, що він переплітається на всіх згаданих рівнях і переходить на макроекономічний рівень як *суспільне благо*. Тому повний аналіз соціального капіталу організації повинен охоплювати всі рівні аналізу – мікро-, мезо- і макро-.

Учені прагнуть розробити показники соціального капіталу. Так, Дж. Л. Твігг запропонувала індекс соціального капіталу країни, до якого відноситься значний перелік рейтингів, які складаються у рейтинг країни: рейтинг комунікацій, злочинності, культури; цивільної і політичної активності, здоров'я, соціального захисту, вищої освіти тощо. Існують також негативні форми зв'язків, які показують низькі рейтинги економічної і соціальної безпеки суспільства: наявність тіньового сектора економіки; політичне протистояння; корупція; поширеність сімейності, блату, протекцій; наявність маргінальної субкультури тощо.

Соціальний капітал можна було б визначити як свідоме користування індивіда, організації, соціальної групи або всього суспільства соціальними мережами, які завдяки довірі, загальним нормам і правилам стають засобами досягнення мети. Теорія соціального капіталу організації прагне пояснити, як соціальні структури і їх взаємодії пов'язані з результатами діяльності організації. Вона аналізує, як зв'язки соціальних структур і суб'єктів можуть впливати на здійснення цілей підприємства.

На початку 2000-х років діяв транснаціональний дослідницький проект „Внесок соціального капіталу у соціальну економіку заради місцевого економічного розвитку у Східній Європі (CONSCISE)”, головною метою якого було визначення й обґрунтування операційних критеріїв для вимірювання, продукування та відтворення соціального капіталу. Цими основними критеріями є:

- 1) рівень довіри між членами громади або організації, а також між пересічними членами та їхніми лідерами / представниками влади;
- 2) масштаби та якість взаємності, тобто відносин на базі взаємодопомоги з метою обміну між членами громади або організації;
- 3) наявність і якість загальновизнаних норм поведінки для учасників, а також сторонніх осіб і новоприбулих;
- 4) сила та якість ідентифікації з громадою або організацією, а також відданість їм;
- 5) кількість і якість соціальних мереж формального й неформального типу;
- 6) якість інформаційних каналів всередині та ззовні громади або організації.

Ці критерії перевірені у перебігу низки ситуаційних досліджень у різних країнах і стало абсолютно зрозуміло, що між ними існує певна ієрархія та зв'язок. Довіра вважається загальною метою, тоді як взаємність, місцева ідентифікація та відданість, а також узгоджені норми поведінки є складниками, на яких побудована довіра. З іншого боку, соціальні мережі та канали комунікації – це практичні інструменти для відновлення або підвищення рівня довіри та її елементів. Але одним з найважливіших висновків емпіричного дослідження було відкриття того факту, що соціальний капітал здатний компенсувати нестачу матеріального та фінансового капіталів. Крім того, соціальний капітал, як і будь-який інший капітал, можна інвестувати не лише для реалізації соціальних і/або громадсько-орієнтованих цілей, а й також для нагромадження ресурсів, необхідних для подальшого розвитку.

Отже, розбудова та вдосконалення соціального капіталу перетворюється на одну з найважливіших стратегій економічного і соціального розвитку. Він виступає чинником соціалізації суспільства як фактора, що сприяє створенню більш високого рівня організаційної культури суспільства та реалізації потреб та інтересів нових соціальних верств населення.

Соціальний капітал діє в певних визначених рамках соціально-економічної системи, під впливом цілої низки чинників – від історичних традицій до глобальних проблем. Завданням сучасної науки виступає вивчення організаційної структури суспільства, місця в ній соціального капіталу як специфічної системи відносин,

динаміки взаємних зв'язків і механізмів взаємодії соціального капіталу із роллю громадянського суспільства, державних управлінських структур у цих процесах.

Список літератури

1. Бова А. Соціальний капітал в Україні: досвід емпіричного. Економічний часопис ХХІ. Науковий журнал. – 2003. – №5.
2. Беккер Г.С. Экономический взгляд на жизнь. Нобелевская лекция 9 декабря 1992 г. // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков в 5-ти томах. - Т. V. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. - Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – 844с.
3. Власов Ф. Социальный капитал и социальная рента Цивилизованных межгосударственных институтов взаимодействия // [http://www.plproject.ru/download/](http://www.plproject.ru/download/part06-)
4. Дискін І. Е. Економічна трансформація і соціальний капітал // Проблеми прогнозування, 1997. – №1. – С.78-96.
5. Коулман Дж. Капітал соціальний і людський // Суспільні науки і сучасність, 2001. – №3. С.123-126.
6. Куренной В. Рациональная бюрократия. Прогнозы. – 2007. – № 2 (10), С.4-8.
7. Норт Д. Институти, інституційні зміни і функціонування економіки. – 1997. – 437с.
8. Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2001. – №2. – С. 3-18.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию // пер. с англ. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.- 730с.
10. <http://iee.org.ua/ru/pub/p77>

SUMMARY

Zoya Halushka

SOCIAL CAPITAL AS FACTOR OF SOCIALIZATION OF TRANSFORMATIONAL ECONOMY

We study the approaches of determination of essence and the structure of social capital , criteria for its measuring and value in socialization of society .We put a question about the types of social rent.

ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЗАКОНОМІРНИЙ ПРОЦЕС ЇЇ РОЗВИТКУ

Здійснення відтворювальних процесів на різних рівнях, а також їхня трансформація у процес суспільного відтворення можливі лише за умови органічного поєднання робочої сили (індивідуума), засобів виробництва (підприємство) та економіко-правового середовища (держави). Отримання засобів, необхідних для існування, вимагає від особи участі у певному господарському процесі або вступу у спеціальні інституційні відносини з державою (отримання засобів для існування від бюджетних організацій, систем пенсійного та інших видів страхування). А процес відтворення на підприємстві не можливий без залучення до нього робочої сили, відтворення якої, таким чином, стає необхідною умовою для відтворення капіталу. В основі відтворення держави як інституту лежать у першу чергу податкові надходження. Звідси стає очевидно зацікавленість держави у довгостроковій економічній безпеці фірми і населення як платників податків. Отже, індивідуальна економічна безпека залежить від усього комплексу умов, що забезпечуються державою як в економічній так і в інших сферах, а також від спроможності підприємств забезпечувати задоволення потреб населення у товарах і послугах. Зважаючи на це, економічне відтворення є фундаментом безпеки будь-якого економічного суб'єкта, а суспільне відтворення виступає інтегральним показником і підґрунтям економічної безпеки країни в цілому.

Визначаючи відтворення свого існування головним життєво важливим інтересом в економічній сфері будь-якого економічного суб'єкта, Я. Жаліло в центрі визначення економічної безпеки як категорії економічної науки ставить саме суспільне відтворення [4]. На його думку, економічна безпека - це складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання.

Зазначену точку зору в Україні підтримують Б.Губський [3, с.13], Г.Пастернак-Таранущенко [7,

с.112], в Росії – Л.Абалкін [1, с.5], В.Тамбовцев[8] та багато інших. Фундатором теорії суспільного відтворення можна вважати К.Маркса, на думку якого «будь-який суспільний процес виробництва розглядається в постійному зв'язку і в безпосередньому потоці свого виникнення, є в той же час процесом відтворення» [6, с.578]. Відтворення породжується змістом самого виробництва, необхідністю його виникнення, тобто потребою людей у безперервному здійсненні і забезпеченні своєї життєдіяльності. Однак із неперервності виробництва впливає не лише повторення безпосереднього процесу виробництва, але й проходження ним ряду стадій. «Певне виробництво – підкреслював К.Маркс, - зумовлює, отже, певне споживання, розподіл та обмін і певні відносини цих різноманітних моментів один до одного» [6, с.725]. Як наслідок, суспільне відтворення – це постійно повторюваний процес виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг.

Економічна безпека, будучи іманентною властивістю та критерієм дієздатності національного господарства, відтворюється разом із нею. Це означає, що пофазний підхід до відтворення можна застосовувати і до економічної безпеки, яка також проходить чотири стадії відтворення – виробництво, розподіл, обмін і споживання. Тому метою нашої статті є характеристика процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання економічної безпеки, а також визначення основних протиріч і закономірностей розвитку цього процесу на сучасному етапі.

Виробництво економічної безпеки, будучи його вихідною фазою, характеризується системою економічних відносин, які сприяють формуванню (створенню) потенціалу безпеки, який вмонтований в систему національного господарства.

Потенціал економічної безпеки національного господарства – це обособлена кількісно-якісна характеристика наявних ресурсів, а також механізмів їх розподілу і використання з метою досягнення незалежності, динамічної стійкості і розвитку економічної системи в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз.

Характеристика потенціалу безпеки національної економіки може здійснюватися на основі двох підходів. Перший передбачає оцінку

ресурсів, якими володіє економіка, а другий полягає у визначенні можливого економічного результату від використання усіх залучених у господарський обіг у конкретний момент часу природних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Проблема полягає лише в тому, що ресурси використовуються як для відтворення благ, так і для відтворення ризиків і загроз. Відповідно, основна проблема полягає не тільки і не стільки у наявності ресурсів, скільки в ефективності їх використання і в економічному результаті.

У складі потенціалу економічної безпеки можна виділити природний, трудовий, науково-технічний, інноваційний та інші. Кожен із них має сутнісні особливості розвитку і функціонування, тенденції та закономірності формування. Отже, проблема виробництва економічної безпеки зводиться до створення ефективного механізму реалізації потенціалу у дійсну економічну безпеку. Для цього необхідна система соціально-економічних та організаційно-економічних відносин по перетворенню цієї потенційної можливості у реальність, у необхідний та достатній рівень економічної безпеки.

Потенціал безпеки економічної системи можна розглядати з різних позицій: 1) з погляду натурально-майнового складу; 2) з погляду його справжнього стану та перспектив розвитку і використання; 3) з погляду організаційних форм управління цим потенціалом, регулювання процесу реалізації.

У першому випадку мова йде про склад і структуру ресурсів, які включаються у склад потенціалу економічної безпеки і визначають його розмір та динаміку. У другому - маються на увазі сучасний стан та отримані результати об'єктивних і суб'єктивних змін кількісно-якісних характеристик потенціалу безпеки. Третя позиція передбачає форми, методи, інструменти управління потенціалом економічної безпеки, регулювання процесу його реалізації. Останнє здійснюється як у процесі самоорганізації економічної системи, так і у процесі свідомого впливу з боку держави.

Аналізуючи й оцінюючи потенціал економічної безпеки, необхідно враховувати фактори, які впливають на зміни його кількісно-якісних характеристик, динаміку його складу та величини. На нашу думку, до них можуть бути віднесені об'єм і доступність наявних ресурсів економіки; досягнутий рівень розвитку науково-технічного прогресу, який визначає якість та продуктивність технічної бази національної економіки; накопичений країною науковий потенціал та рівень підготовки кадрів.

Розподіл, як фаза відтворення, характеризується способами, методами, пропорціями та напрямками розподілу економічної безпеки між різними економічними суб'єктами. Даний процес

охоплює в себе відповідно і розподіл можливої небезпеки, а це означає, що кожний економічний агент намагається мінімізувати можливі ризики та загрози, розподіляючи їх між учасниками економічних відносин і збільшуючи власну економічну безпеку. У зв'язку з цим очевидно, що рівномірний розподіл економічної безпеки не більше, ніж утопія. Скоріше ми маємо справу з асиметричним процесом, у результаті чого стикаємося у реальній економіці із різним ступенем захищеності суб'єктів від загроз та небезпеки. Очевидно проблема полягає у нерівномірності споживання специфічного «суспільного блага» - економічної безпеки.

Обмін, як фаза суспільного відтворення, передбачає обмін діяльністю між господарюючими суб'єктами. Ці відносини реалізуються у сфері обігу в процесі купівлі-продажу товарів. У ринковій економіці процес обміну невіддільний від інших фаз. Таким чином, обмін економічною безпекою здійснюється в процесі обміну результатами діяльності суб'єктами економіки у сфері ринкових відносин з їхніми ризиками та загрозами. Обмін небезпекою та безпекою між економічними агентами приймає форму конкурентної боротьби, де кожний намагається збільшити виграш і мінімізувати збитки.

Споживання економічної безпеки означає використання даної властивості у господарській діяльності, що сприяє зменшенню невизначеності та мінімізації ризиків, підвищенню стійкості в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз.

Отже, відтворення економічної безпеки можна представити як систему соціально-економічних відносин з приводу формування, розподілу, накопичення і споживання специфічної властивості національного господарства, яке забезпечує незалежність, стійкість, гнучкість та її здатність до розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз.

Відтворення економічної безпеки – це процес безперервної позитивної зміни об'ємів та структури суспільного виробництва, розширення можливостей економіки задовольняти змінні суспільні потреби. Відтворення економічної безпеки має кількісну та якісну сторону. Перша відображається у динаміці змін об'ємів суспільного продукту, що був вироблений, у функціонуванні економіки у межах, що не виходять за порогові значення. Друга – полягає у здатності економічної системи задовольняти змінні потреби економічних суб'єктів, проводити селекцію ризиків, не допускати їх перетворення у загрози і небезпеку. Зважаючи на це, можемо констатувати, що національне господарство одночасно відтворює ризики. Це зумовлено невизначеністю економічних процесів, неповнотою інформації, якою володіють господарюючі суб'єкти. Отже, ризики також можуть проходити чотири фази відтворення –

виробництво, розподіл, обмін і споживання. Тому, суспільне відтворення може бути представлене як дуальна система, яка характеризується у категоріях «безпека – ризикогенність».

У такому аспекті, напрямок суспільного відтворення визначається діалектичним співвідношенням позитивних і негативних тенденцій розвитку. У випадку, коли переважають позитивні тенденції, продуктивність економіки випереджає відтворення ризиків. Негативне спрямування відображає зворотний процес. Оскільки ризикогенність – така ж іманентна властивість економіки, як і безпека, то справедливо говорити щодо конкретного етапу розвитку національної економіки про переважно безпечний чи переважно ризикогенний характер її відтворення. Наявність чистих типів, на нашу думку, не більше, ніж абстракція.

Між названими двома формами суспільного відтворення існують протиріччя і постійна боротьба. Дана обставина потребує пояснення за допомогою теорії діалектичних протиріччя.

К. Маркс і Ф. Енгельс як усезагальну рису діалектичних протилежностей виділяють наявність провідної (для конкретних умов розвитку) протилежності у протиріччі – «одне із крайнощів бере гору над іншим. Положення обох не однакове» [5, с.322]. Ця особливість у К.Маркса органічно пов'язана з зумовленою вирішеністю протиріччя, із відносним характером єдинства та абсолютністю боротьби протилежностей, доведеної до діалектичного стрибка у нову якість, з новими протиріччями.

Наявність боротьби, тобто взаємовиключення протилежностей, внутрішньо пов'язаних і взаємопроникаючих у процес розгортання протиріччя, впливає із неоднакового положення цих протилежностей, із їх нерівнозначності, із наявності ведучої у конкретних умовах однієї протилежності. Відповідно до методології К.Маркса, між виробництвом ризику і виробництвом безпеки існує протиріччя, як двох нерівнозначних протилежностей, які беруть гору на конкретному етапі розвитку економіки. Дана обставина підштовхує нас висунути припущення про те, що коли «бере гору» виробництво ризиків, такий стан належить визнати як небезпечний для розвитку національної економіки.

Розгляд динамічної моделі відтворення потребує аналізу такого параметру, як час, який розуміється нами як форма буття, поза якою неможливо характеризувати структуру суспільства і процеси його розвитку, оскільки вона виражає порядок зміни станів явищ і процесів, а також ритм і швидкість їх протікання [2, с.7]. Виходячи із цього, відтворювальна динаміка може бути охарактеризована за допомогою швидкостей виробництва безпеки і ризику. Якщо швидкість

приросту економічної безпеки вища, ніж швидкість приросту ризикогенності, то відтворювальну динаміку можна визнати переважно безпечною.

Накопичення економічної безпеки, на наш погляд, пов'язано з кумулятивним ефектом в економіці. З часом незалежність, стійкість, адаптаційність ефективно функціонуючої економічної системи підвищується, роблячи економіку менш уразливою і забезпечуючи можливості розширеного відтворення економічної безпеки, яке передбачає прискорений розвиток і удосконалення позитивних складових відтворювального процесу: продуктивності, охорони навколишнього середовища, відтворення робочої сили, виробничих відносин. На поверхні явища даний процес набуває форми стійкого розвитку, підвищення рівня і якості життя населення, росту конкурентоспроможності економіки.

Зважаючи на суперечливий характер процесу відтворення, який проявляється у «боротьбі» між ризикогенністю та безпекою, динаміка суспільного відтворення являє собою постійну зміну станів параметрів суспільного відтворення. Сутність цього процесу в такому випадку характеризується як незворотний, нестійкий, суперечливий процес, який розвивається нерівномірно і набуває позитивного (безпечного) чи руйнівного (ризикогенного) напрямку.

Проведене дослідження дозволяє виявити деякі найбільш суттєві закономірності відтворення економічної безпеки на сучасному етапі суспільного розвитку.

1. Зростання кількості загрозливих подій і з значними негативними наслідками під впливом глобалізаційних процесів, що охопили усі сторони суспільного життя. Світ став настільки тісним і взаємозумовленим, що загрози також глобалізуються.

2. Необхідність контролю за рівнем економічної безпеки та ризикогенності як пріоритетний напрямок економічної політики усіх країн.

3. Формування інституціонального обмеження середовища ризикогенності шляхом розширення сфери державного впливу на економіку. Одночасно необхідне створення інституціонально закріплених механізмів обмеження ризикогенності, вбудованих у систему функціонування національного господарства.

4. Створення «профілю ризику», тобто врахування окремих наслідків, які викликаються діями по нейтралізації вже існуючих загроз. Мова йде про поєднання коротко-, середньо- та довгострокових цілей економічного розвитку, забезпечення не тільки тактичної, але й стратегічної безпеки.

Завершуючи наше дослідження, сформулюємо певні висновки.

По-перше, основою і фундаментом економічної безпеки країни є суспільне відтворення. Тому економічна безпека, як іманентна властивість національного господарства, також проходить чотири стадії відтворення – виробництво, розподіл, обмін і споживання.

По-друге, процес суспільного відтворення характеризується двоякістю, дуалізмом, що знаходить своє відображення у співвідношенні «безпека – ризикогенність». Економічну систему можна назвати безпечною, якщо виконуються такі умови:

а) забезпечується позитивний баланс названого співвідношення, тобто домінує безпека над ризикогенністю;

б) наявність здатності до селекції ризиків, які є імпульсом змін, розвитку й удосконалення, тобто функціонує механізм позитивної селекції.

По-третє, відтворювальна динаміка детермінована різноманітними «швидкостями» виробництва благ і виробництва ризиків. Звідси випливає, що якщо швидкість виробництва благ вище швидкості виробництва ризиків, то відтворювальна динаміка національного господарства може бути визнана безпечною.

По-четверте, сутність відтворювальної

динаміки визначається як незворотний, нерівномірний, нестійкий позитивно-негативний процес зміни станів продуктивності та ризикогенності.

По-п'яте, здатність суспільства здійснювати розширене відтворення економічної безпеки виступає, по суті, найважливішим ресурсом самозбереження і виживання.

Список літератури

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
2. Алтухов В. О смене порядков в мировом общественном развитии // МЭМО. – 1995. – № 4. – С. 5-51.
3. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001. – 122 с.
4. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 95-105.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 1.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 23.
7. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави. – К.: Ін-т держ. упр. і самоврядування при КМ України. – 1994. – 140 с.
8. Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 45-53.

SUMMARY

Oleksandr Sayenko

THE REPRODUCTION OF ECONOMIC SECURITY AS THE CONSEQUENT PROCESS OF ITS DEVELOPMENT

In the article a public recreation is determined as the basis of economic security of the country. The processes of manufacturing, dissemination, exchange and consumption of economic security have been described in the article. The basic contradictions and conformities of the development of this process on at the modern stage have been also defined.

ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

На початку нового тисячоліття світова спільнота підтримала ініціативи щодо розвитку суспільства знань, який базується на високому рівні освіти, зростанні інтелектуального та духовного потенціалу суспільства, забезпечує підготовку нової генерації працівників, здатних створювати найновітнішу техніку, технології. У сучасну добу прогрес знань, їхнє виробництво, нагромадження, збереження здійснюється через надання різноманітних освітніх послуг. Ринок освітніх послуг, як складна соціально-економічна система, як сфера економічних відносин щодо купівлі і продажу специфічного товару, блага - освітньої послуги, формується під впливом демографічних, соціальних, економічних, технологічних, політичних, інформаційних, культурних факторів, відображає тенденції інтеграції та регіоналізації.

Мета статті полягає у розкритті тенденцій становлення й розвитку ринку освітніх послуг, який функціонує на міжнародному, європейському, національному, регіональному рівнях.

Міжнародний рівень функціонування ринку освітніх послуг.

До кінця ХХ ст. сформувалася галузь світового господарства - міжнародний ринок освітніх послуг, ключові параметри якого визначають обсяг продажу в декілька десятків мільярдів доларів США і потоки міжнародної академічної мобільності обсягом в декілька мільйонів осіб в рік. У 2002 р. світовий ринок освітніх послуг займав більше 3% ринку послуг у цілому. У 2000 р. доходи США від навчання іноземних студентів склали 10,29 млрд. дол. Ця цифра більша за обсяги державного фінансування вищої освіти всіх разом узятих країн Латинської Америки. Діапазон світового ринку освітніх послуг розширює створення віртуальних університетів, яких у 2001 р. нараховувалось 1180 одиниць. Передбачено, що до 2020 р. кількість студентів у них може перевищити кількість студентів очної форми навчання [1].

У ХХІ столітті світовий ринок освітніх послуг розвивається в межах концепції транснаціоналізації навчання. Транснаціоналізація навчання визначає спектр освітніх послуг, котрі можуть надаватися через онлайніві та дистанційні програми освіти, створення кампусів-філіалів, інтеграцію навчальних програм, партнерські угоди

між закладами освіти різних країн із проведення спільних програм тощо [2].

Економічний вимір глобалізації стосується глобального потоку торгівлі та інвестицій, багатонаціонального розміщення виробництва і ринків, мобільності товарів і послуг, включаючи міжнародну торгівлю освітніми послугами. Для України економічний контекст глобалізації визначає, що її інтеграція у міжнародний економічний простір висуває серйозні виклики для національної економіки: або країна надалі залишатиметься низько-технологічною, сировинно-переробною країною, що потягне за собою економічно не вигідний сировинний експорт і збільшення високотехнологічного товарного імпорту, або має відбутись переорієнтація економіки на науково-технологічний й інноваційний розвиток, завдяки якому можна забезпечити посилення вітчизняної науки і зростання інтелектуального рівня нації [3, с. 28].

Політичний вимір глобалізації освіти розкриває аспекти якісного оновлення освітньої політики через діяльність наднаціональних (неурядових) організацій (ЮНЕСКО, ОЕСР, ЄС), інших професійних організацій, Світової організації торгівлі (СОТ), які здійснюють торгівлю освітніми послугами.

Вступивши до СОТ, Україна має надати режим найбільшого сприяння країнам - членам цієї організації в торгівлі освітніми послугами. Крім ВНЗ, як традиційної сфери надання освітніх послуг, формуватиметься ринок корпоративної освіти і різних тренінгів, які вже сьогодні охоплюють значний сегмент платних освітніх послуг, де використовуються зарубіжні методики та технології навчання. Варто сподіватися, що вступ України до СОТ сприятиме тому, що сильні позиції матимуть ті ВНЗ, які зможуть миттєво відреагувати на потреби ринку та будуть спроможні задовольняти нові освітні потреби населення, або ж вдосконалюватимуть технології задоволення існуючих освітніх потреб.

Технологічний вимір глобалізації, пов'язаний із нагромадженням, обробкою, миттєвою передачею інформації на основі інформаційно-комунікаційних технологій, сьогодні забезпечує високий технічний рівень функціонування міжнародного ринку освітніх послуг.

Культурний контекст глобалізації пов'язаний із

тією роллю, яку впродовж віків відігравали університети у всіх країнах світу. Традиційні національні університети завжди виконували і сьогодні реалізують місію збереження національної культури.

У Доповіді ЮНЕСКО «До суспільств знань» наведені дані про кількісну оцінку обсягів міжнародного ринку освітніх послуг. За період з 1970 по 1990 р. кількість студентів ВНЗ світу зросла, більш, ніж у 2 рази - з 28 млн. до 69 млн. осіб. У 2002 р. у світі нараховувалось 122 млн. студентів. За прогнозами до 2015 р. кількість студентів складе 150 млн. осіб. Якщо рівень охоплення вищою освітою в країнах Європи зріс з 2,2% у 60-і роки ХХ ст. до 59% у 2002 р., в країнах Північної Америки з 7,2% до 55%, то в менш розвинутих країнах ріст склав з 1,3% до 4%, а в країнах Латинської Америки - з 1,6% до 29% [4, с.92].

Важливими характеристиками світового ринку освітніх послуг є освітня мобільність, експорт освітніх послуг, які можна оцінити за даними про навчання іноземних студентів в різних країнах і континентах світу. Навчання іноземних студентів в різних країнах є одним з показників рівня інтеграції країни у світове співтовариство. Згідно Всесвітньої доповіді з освіти 2005 р. (ЮНЕСКО) визначені наступні світові тенденції здійснення експорту освітніх послуг за пасивною моделлю.

1. На міжнародному рівні найбільша питома вага іноземних студентів у загальній кількості осіб навчається в Китаї - 67%. Далі з великим відривом ідуть європейські країни, які надають освітні послуги іноземним студентам: Швейцарія - 18%, Австрія - 14%, Бельгія - 11%, Великобританія, Франція, Німеччина - по 10%, Данія - 9%. В Австралії та Новозеландії навчається відповідно 18% та 10% іноземних студентів.

2. ВНЗ європейських країн були найбільш привабливими для вихідців з азійських країн. Ця структурна перевага складає більше 50% для таких країн, як Австрія - 82,0%, Бельгія - 54,1%, Угорщина - 81,8%, Іспанії - 58,2%, Італія - 71,3%, Румунія - 75,3%, Чеська Республіка - 85,0%, Швейцарія - 77,7%, Швеція - 60,0%. У діапазоні менше 50% від загальної кількості студентів навчаються студенти - вихідці з Азії у Великобританії - 45,4%, Німеччині - 49,8%, Данії - 42,2%. У ВНЗ Португалії та Франції навчається найбільший відсоток іноземних студентів з африканських країн відповідно 51,2% та 48,1%. Серед ВНЗ європейських країн найбільша кількість європейських студентів навчалась у Російській Федерації та Німеччині відповідно 41,9% та 35,4%.

3. За даними Світового звіту про освіту (дані 2003/2002 н.р.), в Україні навчалось 18170 іноземних студентів і не було показано країну їхнього походження. За даними державної

статистики України у 2003/2004 н.р. в українських вузах навчалось 14875 студентів [5], у 2007/08 н.р. - 32373 осіб [6].

Сьогодні українські ВНЗ активно взаємодіють у світовому освітньому просторі з провідними науковими і освітніми центрами США, Європи, країн Азійського регіону, Латинської Америки. При цьому створюються спільні освітні програми, виконуються науково-дослідні проекти з використанням можливостей української сторони та зарубіжних наукових фондів. Серед зарубіжних партнерів українських ВНЗ - представники численних міжнародних урядових і неурядових організацій, установ, фондів, програм, проектів тощо.

Європейський рівень функціонування ринку освітніх послуг. Фундаментальні зміни в освіті, які відбулися у другій половині ХХ ст., вимагають удосконалення правового регулювання освітніх відносин на міжнародному рівні, що об'єктивно послабить негативний вплив глобалізації на розвиток ринку освіти, формування та використання інтелектуального потенціалу. Створення європейського простору вищої освіти проходив у 2 етапи: у 1987 р. Європейська комісія заснувала програму ERASMUS, в яку було залучено незначну частину студентів і викладачів; у 1995 р. Європейська комісія, щоб зацікавити ВНЗ в підвищенні мобільності, заснувала інституційні контракти [7].

З метою встановлення європейської зони вищої освіти, сприяння поширенню європейської моделі освіти у світовому масштабі була підписана Болонська декларація (1999 р.), якою запроваджена порівняльна система рівнів освіти, а також «європейський простір вищої освіти». Реалізація стратегічного завдання Болонського процесу передбачає такі зміни у функціонуванні європейського ринку освітніх послуг:

1) До 2010 року освітні послуги мають вільно переміщатися з одного кінця європейського континенту в інший. ВНЗ та інші освітні організації, які надають освітні послуги, конкуруватимуть за людські й матеріальні ресурси зі всієї Європи для того, щоб запропонувати їм нові навчальні курси, дослідницькі проекти, інформацію, друковані праці;

2) Представники різних вікових категорій зможуть вибрати для себе форму навчання, яка відповідає їхнім інтелектуальним інтересам, кар'єрним потребам або соціальним прагненням;

3) Для викладачів і адміністраторів свобода пересування - це рівні можливості доступу до багатьох послуг вищої освіти, рівні стартові умови щодо розвитку знань, рівні умови оцінки і визнання освітніх послуг, навиків і здібностей, а також рівні умови праці й зайнятості;

4) Одним із головних завдань, що має бути вирішене в рамках Болонського процесу, є залучення в Європу більшої кількості студентів з

інших регіонів світу. Вважається, що введення загальноєвропейської системи гарантії якості освіти, кредитної накопичувальної системи, легкодоступних кваліфікацій тощо сприятиме підвищенню інтересу європейських та інших громадян до вищої освіти.

Національний рівень функціонування ринку освітніх послуг. Після розпаду СРСР, як і інші постсоціалістичні країни, отримали в спадщину досить розвинену систему освіти. За період державної незалежності відбулися суттєві зміни в усіх підсистемах надання освітніх послуг. Так, у період з 1990 по 2006 р.р. через скорочення мережі дошкільних закладів обсяги освітніх послуг суттєво

зменшились. У падінні попиту на освітні послуги визначальний є демографічний фактор, чинники соціально-економічного характеру; кризовий стан економіки; зміни в українському законодавстві, які визначали матерям допомогу по догляду за дитиною по досягнення нею трирічного віку. Станом на 01.01.2007р. у дошкільних навчальних закладах 1081,0 тис. дітей здобували дошкільну освіту, що становить 54 % від загальної чисельності дітей відповідного віку.

У підсистемі загальної середньої освіти причини зменшення кількості споживачів освітніх послуг середньої школи, як і у випадку дошкільної освіти, знаходяться в демографічній площині (табл.1).

Таблиця 1

Чисельність осіб, які навчались у навчальних закладах України у період 1990/91 н.р.-2006/07 н.р. (на початок навчального року) [8, с.436]

	Всього навчалось, тис. осіб	В т.ч.			
		у загально-освітніх навчальних закладах	у професійно-технічних навчальних закладах	у вищих навчальних закладах	
				I-II рівнів акредитації	III - IV рівнів акредитації
1990/91	9430	7132	660	757	881
на 10 тис.	1816	1373	127	146	170
1995/96	9239	7143	555	618	923
на 10 тис.	1799	1391	108	120	180
2000/01	9220	6764	525	528	1403
на 10 тис.	1871	1372	107	107	285
2002/03	9122	6350	502	583	1687
на 10 тис.	1901	1323	105	121	352
2003/04	8974	6044	493	593	1844
на 10 тис.	1885	1269	104	125	387
2004/05	8813	5731	507	548	2027
на 10 тис.	1864	1212	107	116	429
2005/06	8605	5399	497	505	2204
на 10 тис.	1835	1151	106	108	470
2006/07	8381	5120	474	468	2319
на 10 тис.	1797	1098	102	100	497

Причинами падіння рівня обсягу освітніх послуг в системі професійно-технічної освіти є кризовий стан економіки в 90-х роках ХХ ст., переорієнтація молоді на отримання вищої освіти. Проте за роки державної незалежності мережу професійно-технічних навчальних закладів, як матеріальну основу пропозиції освітніх послуг, було збережено.

У підсистемі вищої освіти в 2006 р. освітні послуги вищої освіти України надавалися 951 ВНЗ. Сектор державної форми власності включав 232 вузи III—IV рівнів акредитації і I—II рівнів — 517. Серед загальної кількості ВНЗ освітні послуги надавали 141 університет, 52 академії, 39 інститутів і консерваторій, 128 коледжів, 231 технікум і 158 училищ. Сегмент приватної форми власності налічував 126 вузів III—IV рівнів акредитації і 76 — I—II рівнів. За роки незалежності кількість студентів - споживачів освітніх послуг на 10 тис. населення збільшилася з 316 (1990/91н.р.) до 597 осіб (2006/07н.р.). У розрізі професій і спеціальностей освітні послуги надавались із 76 напрямів і 584 спеціальностей. Розподіл контингенту студентів за джерелами фінансування показує, що кожен другий студент, як споживач освітніх послуг, є інвестором системи вищої освіти [9]. За даними Міністерства освіти і науки України, на навчання одного студента у ВНЗ III-IV рівня акредитації держава витрачає: 2006 р. - 5944 грн.; 2007 р. - 6816,7 грн.; 2008 р. (проект) - 9670,8 грн. За три останні роки кількість студентів, які навчаються за рахунок держави, і зараховані на перший курс, зросла із 40% до 59%.

У розрахунку на 10 тис. населення сьогодні в Україні навчається близько 600 студентів, що є середньоєвропейським показником [10].

Глобалізація освіти, створення європейського освітнього простору визначають зростання ролі таких споживачів освітніх послуг вищої освіти, як іноземні студенти. У 2007 році у 204 ВНЗ України здобували вищу освіту понад 40 тис. іноземців із 127 країн світу, зокрема, за контрактом 37,7 тис. осіб. [12, с. 21].

Потребують розв'язання проблеми мережі ВНЗ, серед яких: надзвичайно велика кількість ВНЗ, мала чисельність контингенту у ВНЗ, підпорядкування ВНЗ державної форми власності 26 міністерствам і відомствам, 1005 відокремлених структурних підрозділів неспроможні забезпечити належну якість освітніх послуг.

Регіональний рівень функціонування ринку освітніх послуг пов'язується із функціонуванням регіонального ринку освітніх послуг, процесом регіоналізації освіти. Регіональний ринок освітніх послуг - це елемент ринкової організації освітньої сфери регіону, який виконує життєво важливі соціально-економічні функції території - формування людського капіталу, розвиток інтелектуального та інноваційного потенціалів регіону.

В умовах регіоналізації освіти ринок освітніх послуг має певні особливості. Серед них відзначимо: зв'язок ринку освітніх послуг з ринками праці, товарів (продуктів), технологій (інновацій), фінансово-кредитних ресурсів; узгодження якісних параметрів ринку освітніх послуг із стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку регіонів; активізація діяльності університетів, як основних суб'єктів надання освітніх послуг, поступове перетворення ринку освітніх послуг в ринок науково-освітніх послуг.

Отже, ринок освітніх послуг давно вийшов за межі національних кордонів, і будь-який ВНЗ функціонує в умовах жорсткої міжнародної конкуренції. Щодо впливу глобалізації на розвиток міжнародного ринку освітніх послуг відзначається, що поряд з очевидними перевагами глобальних змін вчені застерігають проти появи негативних тенденцій: втрата культурної самобутності, якщо відбуватиметься активний імпорт послуг вищої освіти в країну чи регіон, та «відтік мізків», міграція найбільш освічених і кваліфікованих кадрів.

Щодо української системи освіти, як соціального інституту з високим рівнем відкритості, то стратегічним завданням державної освітньої політики є вихід набутої в Україні освіти на ринок світових освітніх послуг, поглиблення міжнародного співробітництва, розширення участі навчальних закладів, учених, педагогів, учнів, студентів у проектах міжнародних організацій та співтовариств, співпраця навчальних закладів з міжнародними інституціями та організаціями.

Список літератури

1. Бахманов А. «Общества знания» - светлое будущее всего человечества (Реферат доклада ЮНЕСКО «К обществам знания»). <http://subscribe.ru/archive/science.humanity.econometrika/200605/15030532.htm>
2. Гленн Р.Джонс Как перебросить мост от сложных проблем транснационального образования к аккредитации // Высшее образование в Европе. - Том XXVI. - 2001. - №1.
3. Парламентські слухання «Стан підготовки вступу України до світової організації торгівлі (СОТ): проблеми і перспективи». - К. Парламентське видавництво, 2007.
4. К обществам знания. Всемирный доклад ЮНЕСКО. Юнеско, 2005. - 239 с. - <http://unesco.org/ru.pdf>
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2003/04 навчального року. Статистичний бюлетень. - Київ, Державний комітет статистики України, 2004.-105 с;
6. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2007/08 навчального року. Статистичний бюлетень. - Київ: Державний комітет статистики України, 2008.- 195 с.
7. Фромонт Эрик. Европейское пространство высшего образования: новые рамки развития // Высшее образование в Европе, Том XXVIII. - 2003. - №1.-<http://>

-
- /www.aha.ru/~moscow 64/educational-book/
8. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Державний комітет статистики України. - К., 2007.- 456 с.
 9. Вища школа України в цифрах / Дзеркало тижня № 11 (640) Субота, 24 - 30 Березня 2007 року
 10. Ю.Ніколаєнко С. Українські студенти повинні мати якісну освіту, яка забезпечить новий рівень життя , успіх країни в цілому – <http://mon.gov.ua>
 11. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2005/06 навчального року. Статистичний бюлетень. – Київ: Державний комітет статистики України, 2005.-177 с.
 12. Вища освіта України - європейський вимір: стан, проблеми, перспективи. Матеріали до підсумкової колегії (21 березня 2008 року, м. Київ) // Освіта України, №21-22, 19 березня 2008 р.

SUMMARY

Antohov Andrey

TENDENCIES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SERVICES MARKET IN THE CONDITIONAL OF ECONOMY OF KNOWLEDGE

Tendencies of formation and development of the market of educational services in the conditions of economy of knowledge are highlighted; features of its functioning at the international, European, national and regional levels are advanced.

ВІДРОДЖЕННЯ ТА РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В РЕГІОНІ РАДІОАКТИВНОГО ЗАБРУДНЕННЯ

Більше двох десятиліть тому вченими розроблені пропозиції щодо подолання наслідків аварії на Чорнобильській АЕС, які залишаються актуальними і в даний момент. Ці наслідки позначилися практично на всіх сферах життєдіяльності регіону, в тому числі й на аграрному секторі (зменшилася кількість посівних площ, знизилася поголів'я худоби, обсяги виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції впали на 40% [1]).

Відродження та раціональне використання земельно-ресурсного потенціалу - важлива проблема народного значення, яка потребує термінового розв'язання, оскільки земля є основним засобом агропромислового виробництва.

Проблеми раціонального використання й охорони земельно-ресурсного потенціалу вивчаються такими вітчизняними дослідниками: Д.І. Бабміндрю, П.П. Боршевським, С.Ю. Булігіним, А.С. Даниленком, Д.С. Добряком, С.І. Дорогунцовим, О.П. Канашем, В.М. Кілочком, В.В. Кулінічем, В.О. Леонцем, А.Г.Мартиним, В.В. Медведєвим, С.О. Осипчуком, А.І. Пантелеймоновим, Б.І. Пархуцем, С.П.Погурельським, І.А. Розумним, А.Я. Сохничем, А.М. Третьяком та іншими. Водночас, багато аспектів згаданої проблеми залишаються нерозв'язаними, як у теоретичному, так у практичному відношенні. Питаннями радіоактивного забруднення сільськогосподарської продукції та розробкою заходів щодо його зменшення займаються такі вчені, як Р.М. Алексахін, А.С. Малиновський, Б.М. Анненков, Н.А. Корнєєв та ін.

На сучасному етапі практично всі придатні для ведення сільськогосподарських робіт землі вже освоєні, тому подальше збільшення обсягів виробництва повинно базуватись на здійсненні інтенсивного використання наявних угідь, тобто потрібно забезпечити отримання максимального виходу продукції з кожного гектара, шляхом застосування нових технологій, впровадження ефективних систем землеробства, покращення якості земель.

Проблема відродження та раціонального використання зводиться до таких завдань:

- 1) систематичне поліпшення родючості ґрунту;
- 2) оптимізація структури землекористування;
- 3) інтенсивне використання земельного фонду;

4) удосконалення орендних відносин;

5) охорона сільськогосподарських угідь від руйнування та здійснення заходів по відновленню деградованих земель.

Гострою проблемою сьогодення є загроза опромінення жителів забруднених районів низькими дозами радіації, що вимагає посиленої уваги до ведення сільського господарства та землекористування. На користь відтворення виробництва на радіоактивно забруднених територіях свідчать такі факти. Численні дослідження наслідків аварії на ЧАЕС показують, що рівень забруднення на різних територіях досить нерівномірний. Існують значні частини земельних ділянок, які мають рівень забруднення в допустимих межах, як для ведення сільського господарства, так і для проживання.

Найбільш забруднені території Українського Полісся, розташовані на дерново-підзолистих і піщаних ґрунтах, завжди були ендемічними за важливими для нормального функціонування організму мікроелементами (йоду, селену, кобальту, залізу та ін.) Саме в таких регіонах проживає найбільша кількість осіб, які мешкають на радіоактивно забруднених територіях, наприклад, у Житомирській області - 271 тис. осіб [2, с.44].

До числа областей, які потерпіли від наслідків аварії на Чорнобильській АЕС, потрапила Житомирська область, дев'ять районів якої, зокрема Овруцький, Олевський, Новоград-Волинський, Народицький, Лугинський, Малинський, Коростенський, Ємільчинський, Володарськ-Волинський, зазнали значного радіоактивного забруднення. Найвищий рівень забруднення цезієм - 137 від 5 до 15 КУ/км² мають сільськогосподарські угіддя в господарствах таких районів: Народицькому - 35,3%, Коростенському - 14,6, Лугинському - 13,0 та Овруцькому - 7,6%. З рівнем забруднення понад 15 КУ/км² виявлено 10 тис. угідь. Найбільші площі сільськогосподарських угідь, що мають рівень забруднення стронцієм - 90 від 0,15 до 3,0 КУ/км², на території Народицького району становлять 43,3 тис. га. Дещо менше - в Овруцькому й Лугинському районах, де вони займають площу відповідно 29,7 та 14,5 тис. га. Сільськогосподарські угіддя з рівнем забруднення стронцієм - 90 понад 3,0 КУ/км² становлять 596 га

в Овруцькому та Лугинському районах [3, с. 60].

Великого значення для ліпшого екологічного стану радіоактивно забруднених земель набуває визначення оптимальної структури посівних площ та раціональної системи сівозмін. На забруднених територіях, на думку фахівців, доцільна така сівозміна: озима пшениця, жито, ячмінь, овес, картопля, багаторічні трави.

Для зацікавленості землекористувачів передача державою сільськогосподарських угідь у приватну власність селян є важливою передумовою не тільки для формування ринкових відносин, а й для ефективного використання та відтворення цього ресурсу виробництва, оскільки земля передана тим, хто на ній працює. Бо в

іншому випадку, коли немає реального власника, то немає ні справжнього інтересу, ні відповідальності, ні соціальної справедливості, ні впевненості у майбутньому [4, с. 24].

Зауважимо, що надмірна кількість радіоактивних речовин у навколишньому середовищі не може пройти безслідно, не впливаючи на людський організм. Тому для забезпечення сталого розвитку в умовах радіаційного забруднення території потрібно, в першу чергу, звести до мінімуму проникнення радіонуклідів у організм людини. Існують різні шляхи поширення радіоізотопів у довкіллі, що зображено на рис.1 [5, с. 13].

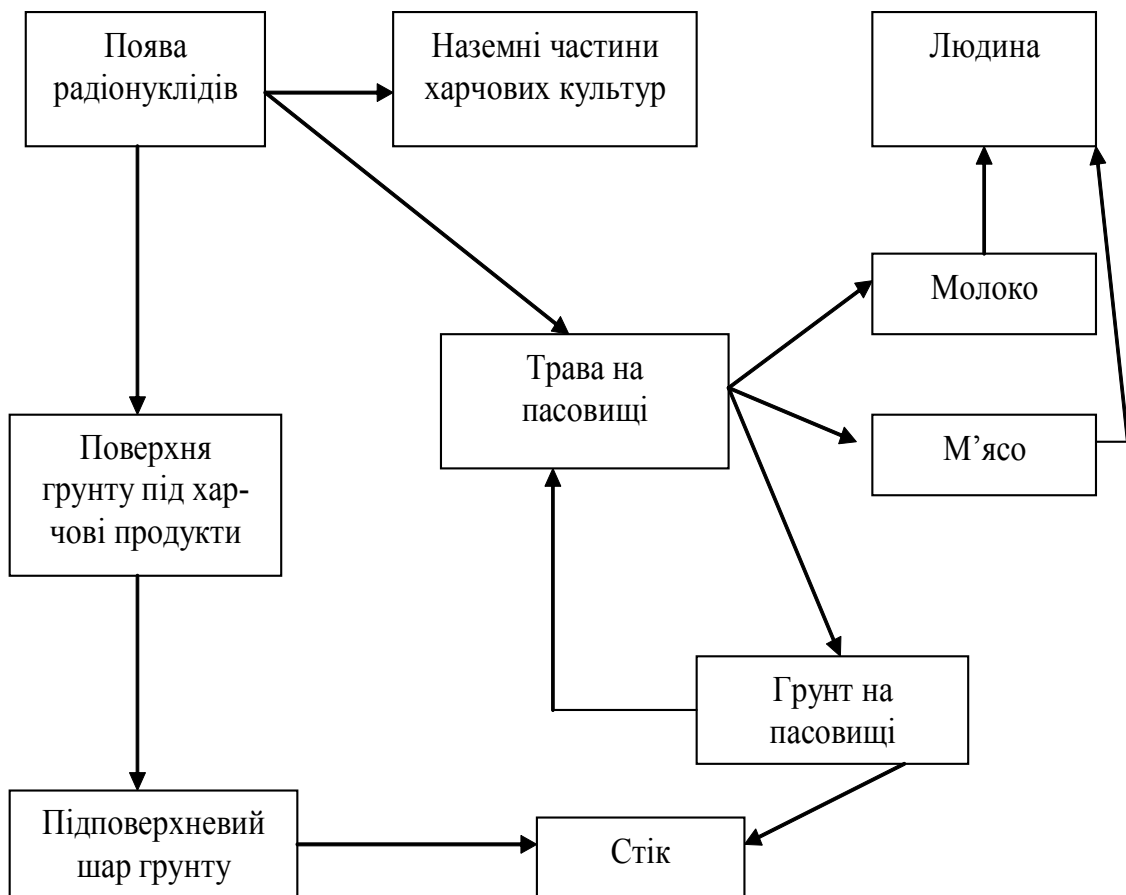


Рис. 1. Поширення радіоізотопів у навколишньому середовищі

Але не все так погано. Наукові дослідження стверджують, що на забруднених територіях відбувається природний процес розпаду радіонуклідів. Тому раніше виведені з користування сільськогосподарські угіддя можна вже використовувати. Також на Житомирщині відновлено сінокоси та землі під випас худоби. Поряд з природним процесом самоочищення окремі вчені пропонують різні методи штучного

очищення забруднених земель. Інші вчені впевнені, що ліпше на таких землях вирощувати рослини, які мають здатність накопичувати радіацію і так прискорити процес очищення ґрунту від радіонуклідів. Отже, всі ці дослідження дають право стверджувати, що проживання та ведення господарства на даній території, яка зазнала радіоактивного впливу, можливе.

Одне з найбільш важливих питань щодо земель

на радіоактивній території та її відродження розглянула Верховна Рада України. Нею прийнято Закон України „Про загальнодержавну Програму ведення сільськогосподарського виробництва на території, яка піддалася радіоактивному забрудненню в результаті Чорнобильської катастрофи на 2007 – 2016 роки”. Цим законом затверджена дана загальнодержавна Програма, виконання заходів якої сприятиме поліпшенню соціально-економічної й екологічної ситуації на цій території, її відновленню та раціональному використанню земельних ресурсів.

Основним пріоритетом Програми є забезпечення зниження сумарної дози опромінення населення, створення екологічно безпечних умов для його проживання і ведення господарської діяльності, а також зняття з радіоактивно забрудненої території обмежень на виробництво сільськогосподарської продукції та використання сільськогосподарських угідь.

Визначено, що Програма виконуватиметься в два етапи. На першому етапі (2007-2011рр.) передбачається: відродження інтенсивного товарного агропромислового виробництва; створення виробничих потужностей для переробки радіоактивно забрудненої сировини. На другому етапі (2012 – 2016 рр.) передбачається: забезпечення розвитку інтенсивного товарного сільськогосподарського виробництва; оптимізація системи радіологічного моніторингу сільськогосподарських угідь і продукції; реабілітація земель сільськогосподарського призначення, раніше виведених з господарського використання [6].

Однак несприятливі для розвитку зазначених територій обставини, що склалися в останні десятиріччя визначають кардинальні проблеми, які вимагають широкомасштабних підходів до їх розв’язання.

Одним з підходів до розв’язання цих проблем є систематичне підвищення родючості ґрунтів шляхом удосконалення засобів і методів виробництва, своєчасного здійснення повного комплексу агробіотів, а також раціоналізації праці та управління.

В основі другого підходу - оптимізація структури землекористування. Тому з метою підвищення ефективності використання земель та їх збереження необхідно відновити порушене співвідношення між лісами, водоймами, натуральними кормовими угіддями та ріллею, шляхом зменшення останньої, тобто потрібно знизити розораність в цілому. У кількісному відношенні різні автори пропонують своє бачення необхідності зменшення активної сільськогосподарської освоєності території, яке часто не враховує структуру ґрунтового покриву в регіональному аспекті. Отже, підвищення

ефективності використання земель можливе за оптимізації всіх чинників функціонування аграрного виробництва, які у своїй сукупній дії зводяться до поліпшення якості ґрунтів.

Підхід інтенсивного використання земельного фонду полягає в тому, що важливим завданням на даному етапі є пошук шляхів налагодження контактів з населенням. Необхідно провести роз’яснювальну роботу з власниками деградованих і малопродуктивних земель, які передбачається вивести з інтенсивного обробітку. В результаті такої роботи селянин-господар має зрозуміти суть і мету цих аграрних заходів, а також потенційну вигоду в майбутньому. Важливим елементом державного впливу при цьому повинно стати удосконалення системи оподаткування земель.

Іншим підходом є удосконалення орендних відносин. Розвиток орендних відносин має бути зосереджений у напрямку вирішення питань щодо формування конкретного орендного середовища, відпрацювання взаємовигідних правил між суб’єктами договору оренди: встановлення оптимального розміру орендної плати, форм її виплати, термінів оренди, збереження та раціонального використання орендованих земель та ін. [7, с. 63].

Наступний крок - охорона сільськогосподарських угідь від руйнувань та здійснення заходів з відновлення деградованих земель. Даний підхід полягає в тому, що невід’ємним елементом системи охорони угідь, підвищення ефективності та продуктивності землеробства є здійснення комплексу заходів щодо покращення родючості ґрунтів: внесення необхідних органічних та мінеральних добрив, проведення вапнування, застосування раціональної системи обробітку землі та сівозмін. Всі ці заходи матимуть високу потенційну результативність тільки тоді, коли вони будуть взаємоузгоджені між собою та організовані як єдина система.

На сучасному етапі становлення розвитку землі особливо важливим підходом раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу є забезпечення прозорого державного регулювання даної сфери. Основні заходи державного впливу на забезпечення ефективного використання та відтворення земельного фонду в регіоні радіоактивного забруднення, на нашу думку, такі: удосконалення системи механізмів державного контролю за використанням та охороною земельно-ресурсного потенціалу; удосконалення орендних відносин; здійснення заходів щодо покращення якості землі; захист зруйнованих земель; сприяння становленню повноцінного ринку землі, розвиток його інфраструктури; впровадження системи економічного стимулювання, раціональне використання земель та їх охорона; підвищення відповідальності суб’єктів господарювання за недотриманням

земельного законодавства з метою забезпечення ефективного використання та відновлення основного ресурсу виробництва.

Отже, вищенаведені заходи щодо відродження та раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу в регіоні радіоактивного забруднення дають змогу досягти вдосконалення процесів формування, використання, відтворення ресурсного потенціалу та стабільного розвитку в цілому.

Список літератури

1. Рижкова Л.О. Житомирщина в цифрах 2006. Короткий статистичний довідник. – Житомир: Основа, 2007. – 108 с.
2. Гашинська Г.А. Сільське господарство Житомирської області: Стат. зб. – Житомир: Знання, 2008. – 154 с.
3. Корчинська С.П., Снопок М.П. Економічне стимулювання власників землі та землекористувачів за зниження радіоактивного забруднення ґрунтів // Економіка АПК. – 2006. - № 5. – С. 60-63.
4. Суліменко Л.А., Данькевич А.Є. Проблеми виробництва екологічно чистої продукції на радіаційно забруднених територіях Житомирської області // Агроінком. – 2003. - № 8. – С. 24-27.
5. Павлов В.І., Фурів І.І. Соціально-економічні наслідки Чорнобильської катастрофи: адаптація, проблеми: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2000. – 344 с.
6. www.forum.ua.com.
7. Данкевич А.Є. Орендні земельні відносини у сільському господарстві // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 63-68.

SUMMARY

Olga Zbrodska

A REVIVAL OF EARTH RESOURCE POTENTIAL IS IN THE REGION OF RADIO-ACTIVE CONTAMINATION.

Scientific researches assert that there is a natural process of disintegration on muddy territories. Next to the natural process of scientists offer the different methods of the artificial cleaning of muddy earths. That is why all of these researches give a right to repeat over and over again, that dwelling and running a house on this territory is possible, and there is a revival of earth resource potential on radio-active muddy territories.

©Гаврилюк О.В., Білик Р.С., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Зовнішня торгівля завжди цікавила економістів різних країн світу у зв'язку з тим, що вона посідає особливе місце у загальній системі світогосподарських зв'язків і опосередковує майже усі види міжнародного співробітництва. Міжнародні ринки є вкрай важливими для України як з позицій економічного зростання, так і створення належних передумов її інтеграції у сучасну світогосподарську систему. Водночас, соціально-економічні трансформації в Україні зумовлюють необхідність розробки цілісної стратегії розвитку держави, що неможливо без детального аналізу усіх сфер економіки, зокрема зовнішньої торгівлі.

Протягом століть економічні погляди щодо цілей і механізмів здійснення зовнішньої торгівлі змінювалися, що визначалось особливостями розвитку економіки і конкретними завданнями, які ставили перед собою держава й суб'єкти господарювання на певних історичних відрізках часу. Питання розвитку й функціонування зовнішньої торгівлі досліджували відомі західні вчені – А.Сміт, Д.Рикардо, Ф.Еджуорт, В.Леонтьєв, Б.Олін, Е.Хекшер, Д.Хьюм, Г.Хеберлер та інші. У сучасній економічній науці проблеми зовнішньої торгівлі представлені вітчизняними вченими – Е.Авдокушиним, І.Бураковським, Л.Дмитриченко, Т.Костюк, А.Кредісовим, Ю.Макогоном, Є.Савельєвим, С.Сутиріним, В.Фомічовим, Т.Циганковою та іншими. Проте недостатньо вивченими залишаються питання щодо механізму розвитку і управління зовнішньою торгівлею у трансформаційній економіці, а також щодо характеру її впливу на сталість соціально-економічної системи країни та господарське життя взагалі. Таке становище ускладнює розробку

оптимальної зовнішньоторговельної політики і оптимальної структури зовнішньої торгівлі України, що залишаються далекими від бажаних. Ретельно обґрунтована зовнішньоторговельна політика може стати одним із інструментів загальної стратегії України на шляху забезпечення не тільки сталих темпів економічного зростання, але й економічного розвитку, а це значно посилить міжнародні позиції й авторитет країни. Необхідність розробки державної політики з метою посилення позицій країни на світовому ринку зумовлює актуальність теми публікації, доцільність аналізу механізму розвитку зовнішньої торгівлі України, метою якого є дослідження її масштабів, тенденцій і ролі у загальному процесі функціонування економіки держави.

Сьогодні доведена наявність позитивного зв'язку між зовнішньою торгівлею та економічним зростанням країни, насамперед через отримання доступу до складових сучасного виробництва (сировини, капіталу, кваліфікованої робочої сили, технологій, менеджменту). Водночас світова практика не знає жодного прикладу “економічного дива” в умовах економічної закритості, високих торговельних і протекціоністських бар'єрів. За результатами аналітичних досліджень можемо констатувати, що світова економіка останніми роками характеризується досить стійким нарощуванням обсягів виробництва, зовнішньоторговельного обміну, залученням інвестицій, у тому числі - прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Динамічною залишається міжнародна торгівля: динаміка обсягів торгівлі помітно перевищує загальноекономічну динаміку, яка для багатьох країн є чинником і джерелом формування національного доходу (табл. 1).

Таблиця 1

Визначальні показники світової економіки

Рік	ВВП		Експорт товарів і послуг		Інвестиції в основний капітал		Приплив прямих іноземних інвестицій	
	млрд. дол.	зростання, %	млрд. дол.	зростання, %	млрд. дол.	зростання, %	млрд. дол.	зростання, %
2004	40960	12,1	11196	21,0	8700	15,5	711	27,4
2005	44674	9,1	12641	12,9	9420	8,3	916	28,9
Довідково:								
1982	10899	..	2247	..	2397	..	59	..

Джерела: World Economic Outlook 2007. – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007>

World Investment Report 2006. – <http://www.unctad.org/Templates>

У структурі зовнішньої торгівлі визначальне місце належить торгівлі товарами, обсяг експорту яких перевищує 80,0% загального обсягу експорту товарів і послуг (табл. 2).

Таблиця 2
Обсяги світової торгівлі товарами за регіонами і країнами у 2006 році
(млрд. дол. і %)

Регіон	Експорт					Імпорт				
	Млрд. дол.	Середній щорічний приріст				Млрд. дол.	Середній щорічний приріст			
		2006	2000- 2006	2004	2005		2006	2006	2000- 2006	2004
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Весь світ	11762	11	22	14	15	12080	11	22	13	14
Північна Америка	1675	5	14	12	13	2546	7	17	14	11
США	1037	5	13	11	14	1920	7	17	14	11
Канада	388	6	16	14	8	357	7	14	15	11
Мексика	250	7	14	13	17	268	7	16	13	15
Південна і Центральна Америка	426	14	30	24	20	351	9	28	23	18
Бразилія	137	16	32	23	16	88	7	31	17	14
Інші Південно-американські країни	289	13	29	25	22	262	10	27	25	19
Європа	4957	11	20	9	13	5218	11	20	10	14
Європейський Союз (25)	4527	11	19	8	12	4743	11	20	9	14
Німеччина	1112	12	21	7	15	910	11	18	9	17
Об'єднане Королівство	443	8	14	11	15	601	10	20	9	17
Франція	490	7	15	3	6	533	8	18	7	6
Італія	410	9	18	5	10	436	11	19	8	13
СНД	422	19	36	28	24	278	23	31	25	29
Росія	305	19	35	33	25	164	24	28	29	31
Африка	361	16	31	30	21	290	14	28	20	16
Південна Африка	58	12	26	12	13	77	17	35	17	24
Африка за винятком Південної Африки	303	17	32	34	23	213	13	26	22	13
Нафтові експортери	212	19	40	46	25	81	18	33	25	18
Не експортери нафти	90	13	20	14	17	131	11	23	20	10
Близький Схід	644	16	33	35	19	373	14	31	19	14
Азія	3276	12	25	16	18	3023	12	27	17	16
Китай	969	25	35	28	27	792	23	36	18	20
Японія	647	5	20	5	9	577	7	19	13	12
Індія	120	19	30	30	21	174	23	37	41	25
“Азійські” тигри	844	9	25	12	15	787	9	27	13	17
МЕРКОСУР	190	14	28	21	16	134	7	38	20	17
АСЕАН	771	10	20	15	18	683	10	25	17	14
ЄС (25) внутрішньорегіональна торгівля	1480	11	21	11	11	1697	11	21	15	15
Країни, що розвиваються	4274	14	27	22	20	3749	13	29	18	17
Найбільш відсталі країни	108	20	32	36	30	101	15	18	21	17

**ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ
ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

Останніми роками високі темпи розвитку демонструє і торгівля послугами - чому сприяє розвиток інформаційних технологій, зростання відкритості національних економік і попиту на послуги в більшості країн світу, поглиблення міжнародних економічних відносин і гуманітарних зв'язків. За даними СОТ, обсяг світового експорту послуг у 2005 р. перевищив 2,4 трлн. дол. (понад 19% експорту товарів і послуг), при тому, що на початку 1980-х років він знаходився на рівні 360

млрд. дол. (складав приблизно 16,0% світового експорту товарів і послуг). Зазначимо, що торгівля послугами може мати як самостійний характер, так і супроводжувати торгівлю товарами, що характерно, зокрема, для банківських, страхових, юридичних послуг [4].

Світова економіка, попри певні ускладнення на окремих ринках, характеризується позитивними очікуваннями й досить стійкою динамікою економічного зростання у наступних роках (табл. 3).

Таблиця 3

Економічне зростання у 2006-2008 роках

Показник	2006 рік	2007 рік	2008 рік (прогноз)
Світовий розвиток	5,4	4,9	4,9
Розвинені країни, у тому числі:	3,1	2,5	2,7
США	3,3	2,2	2,8
Зона євро	2,6	2,3	2,3
Японія	2,2	2,3	1,9
Країни, що розвиваються, та з трансформаційною економікою	7,9	7,5	7,1

Джерело: World Economic Outlook 2007

Хоча розвинені країни, насамперед США, поки не можуть відновити високі темпи зростання, однак завдяки динамічним країнам, що розвиваються (насамперед, азійським), світовий попит найближчими роками залишатиметься

достатньо сталим. Відповідно, середньострокові перспективи розвитку світової торгівлі також розглядаються як позитивні, насамперед для країн, що розвиваються (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка світової торгівлі

% до попереднього року

Показник	2006 рік	2007 рік	2008 рік (прогноз)
Обсяг світової торгівлі	9,2	7,0	7,4
Експорт			
Країни з розвинутою економікою	8,4	5,5	5,8
Країни, що розвиваються, та з трансформаційною економікою	10,6	10,4	9,9
Імпорт			
Країни з розвинутою економікою	7,4	4,7	5,7
Країни, що розвиваються, та з трансформаційною економікою	15,0	12,5	12,2

Джерело: World Economic Outlook 2007

У довгостроковій перспективі (до 2030 р.) очікується, що середньорічне зростання в розвинених країнах складатиме приблизно 2,5%, у країнах, що розвиваються – 4,2%. У результаті, на

той час світовий ВВП досягне 72 трлн. дол. (у 2005 р. – 35 трлн. дол.), при цьому середній дохід на одного жителя країн, що розвиваються, складатиме 11 тис. дол. (порівняно з 4,8 тис. дол. сьогодні) [5].

Особливістю сучасного світового розвитку є те, що країни, що розвиваються, починають відігравати дедалі більшу роль у глобальній економіці, частіше посилюючи конкуренцію на ринках розвинутих країн. Так, якщо частка країн, що розвиваються, у виробництві світового ВВП у 2005 р. складала 23%, то у 2010 р. вона досягне 25%, у 2030 р. – 31% [2]. Торгівля же товарами та послугами країн, що розвиваються, зростатиме навіть вищими темпами, ніж світова економіка загалом, отже, зростатиме частка їх експорту у структурі світового ВВП, що буде супроводжуватися поглибленням інтеграційних зв'язків між ними та розвинутими країнами. Так, якщо імпорту розвинутих країн з країн, що розвиваються, в 1970-х роках складав менше 15% їх загального імпорту, то в середині 2000-х років ця частка досягла 40%, а у 2030 році становитиме, за оцінками, 65%. У цілому ж, за умов стійкого довгострокового розвитку світової економіки і світової торгівлі, перед окремими країнами постають нові виклики, які, за впровадження

раціональної політики, можуть сприяти зміцненню їх експортного потенціалу (отже – прискоренню економічного розвитку).

Як слушно зауважує А.О. Касич, в умовах прискорення глобалізації світової економіки, “все відчутніше проявляється вплив загальних тенденцій структурних змін на кожну окремо взятую національну економіку” [6]. Власне, зовнішню торгівлю України належить розглядати як важливий чинник рівня конкурентоспроможності національної економіки, критерій прогресивності структурних характеристик господарства загалом. У сучасних умовах функціонувати за принципом “натурального господарства” національна економіка не в змозі, тому зовнішня торгівля стала життєвою необхідністю, навіть умовою виживання багатьох вітчизняних підприємств та основним чинником економічної динаміки останніх років. Підтвердженням цієї тези є порівняння темпів приросту реального ВВП та товарного експорту України протягом 2001-2007 років (рис. 1).

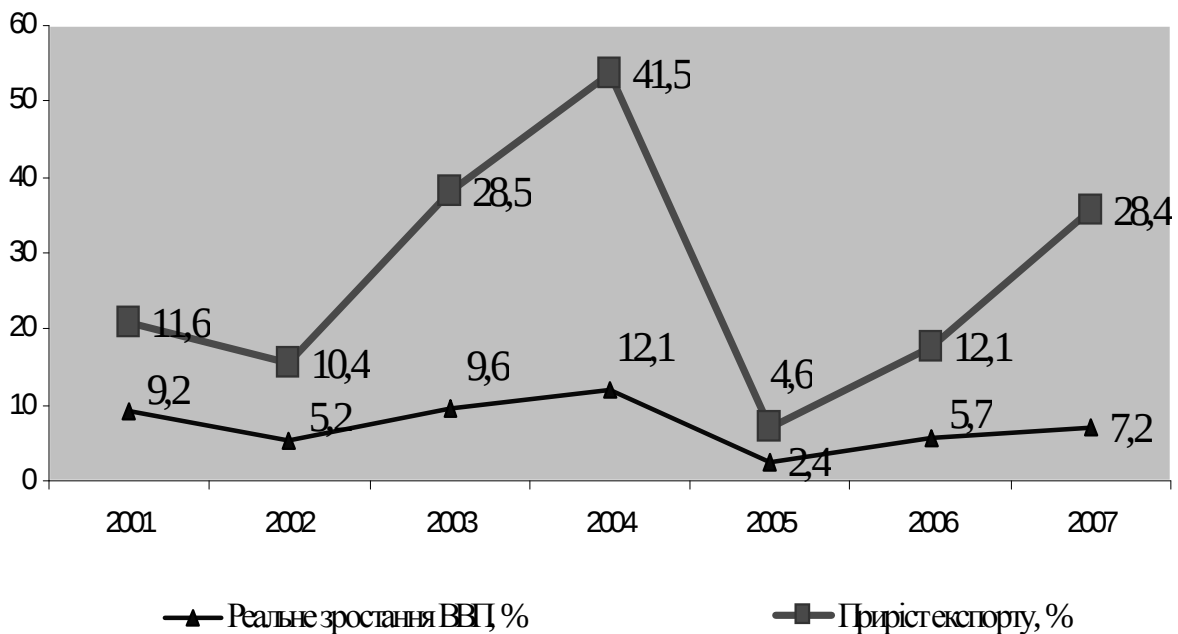


Рис.1. Динаміка темпів приросту реального ВВП і товарного експорту України

Для аналізу тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України використаємо традиційні показники: відношення експорту до величини ВВП (експортну квоту), відношення імпорту до ВВП (імпорту квоту), рівень відкритості торгівлі України (експорт + імпорту / 2), співвідношення обсягів експорту товарів і послуг тощо. Основні показники, які характеризують зовнішню торгівлю України, представлені у таблиці 5. Їх аналіз дає можливість виокремити особливості сучасного етапу розвитку

зовнішньої торгівлі України.

По-перше, як бачимо, обсяги зовнішньої торгівлі України (як експорту, так і імпорту товарів і послуг) поступово зростають, що відповідає загальносвітовій тенденції посилення взаємодії країн світу у сфері торгівлі. При цьому, в окремі роки спостерігалось випередження темпів росту імпорту товарів, а в інші – навпаки експорту. Загалом, за період 2001-2007 років обсяги експорту товарів зросли у 3 рази, обсяги імпорту – у 3,9 разів.

Показники, які комплексно характеризують зовнішню торгівлю України

Показник	2001 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Обсяг експорту товарів, млн. дол. США	16264,7	32672,3	34286,7	38367,7	49248,1
Темп приросту, % до попереднього року	111,6	141,6	104,9	112,1	128,4
Частка у загальному обсязі експорту, %	82,1	86,7	84,8	83,6	84,0
Обсяг імпорту товарів, млн. дол. США	15775,1	28996,0	36141,1	45034,5	60669,9
Темп приросту, % до попереднього року	113,0	125,9	124,6	124,6	134,7
Частка у загальному обсязі імпорту, %	93,2	93,5	92,5	92,2	92,0
Баланс зовнішньої торгівлі товарами, млн. дол. США	489,6	3676,3	- 1854,4	- 6666,8	-11421,8
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	1,03	1,13	0,95	0,85	0,81
Частка експорту товарів у ВВП, %	42,8	50,2	41,4	36,1	34,9
Частка імпорту товарів у ВВП, %	41,5	44,6	43,6	42,4	43,0
Обсяг експорту послуг, млн. дол. США	3544,7	53007,9	6134,7	7505,5	8989,2
Темп приросту, % до попереднього року	101,7	125,0	115,6	122,3	119,8
Частка у загальному обсязі експорту, %	17,9	13,3	15,2	16,4	16,0
Обсяг імпорту послуг, млн. дол. США	1148,4	2008,1	2910,9	3812,4	4878,3
Темп приросту, % до попереднього року	99,8	137,7	141,4	129,9	131,2
Частка у загальному обсязі імпорту, %	6,8	6,5	7,5	7,8	8,0
Баланс зовнішньої торгівлі послугами, млн. дол. США	2396,3	3299,8	3223,8	3693,1	4110,9
Співвідношення обсягів експорту товарів та обсягів експорту послуг, разів	4,6	6,2	5,6	5,1	5,5

На нашу думку, збільшення обсягів експорту має означати зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, однак більш високі темпи росту імпорту свідчать про підвищення рівня імпортозалежності національної економіки.

Аналогічна динаміка до 2007 року простежувалась і в межах зовнішньої торгівлі послугами: темпи росту обсягів імпорту були вищими порівняно з темпами росту експорту, зміна цієї тенденції відбулась у 2007 році (табл. 2.7). Як

результат, за період з 2001 по 2007 рік обсяг експорту послуг зріс у 2,5 рази, імпорту – у 4,2 рази.

По-друге, порівняння обсягів торгівлі товарами та послугами свідчить про значне переважання торгівлі товарами. Розраховане співвідношення обсягів експорту товарів до обсягів експорту послуг для України протягом 2001-2007 років коливалось у межах від 4,6 – у 2001 році до 6,2 – у 2004 році. Для порівняння: співвідношення між обсягами світової торгівлі товарами та послугами поступово

зменшується і становить приблизно від 2 до 3.

За останні 4 роки обсяг зовнішньої торгівлі послугами зростає досить швидкими темпами, в середньому на 25,2%. При цьому, у сфері зовнішнього обміну послугами України помітна досить позитивна тенденція: обсяги експорту майже вдвічі перевищують обсяги імпорту. У структурі експорту послуг України 2006 та 2007 років найбільша частка припадала на транспортні послуги – 71,3% й 67,9% від загального їх обсягу; другу позицію посіли ділові, професійні та технічні послуги – 11,3% та 12,8% відповідно. Найбільша частка експорту послуг припадає на країни СНД – 41,24%. Головним партнером України серед країн СНД є Російська Федерація, у структурі експорту послуг на РФ припадає 91,75% [3]. Головними партнерами України з країн ЄС були Сполучене Королівство, Кіпр, Німеччина, Бельгія, Угорщина.

Щодо імпортової структури послуг України, то найбільша питома вага у структурі імпорту послуг у 2006–2007 років припадала на транспортні перевезення – 20,7% та 22,9% відповідно; друге місце посідають фінансові, державні, ділові, професійні, технічні послуги – 13,7% та 18,2%. Питома вага країн СНД в імпорті послуг в Україну є дещо меншою, ніж частка європейських країн – 16,6% [3].

По-третє, істотні відмінності у секторах торгівлі товарами та послугами спостерігаються і у величинах балансу експорту та імпорту відповідно. Баланс зовнішньої торгівлі послугами протягом досліджуваного періоду був величиною позитивною, яка в окремі роки перевищувала баланс зовнішньої торгівлі товарами. Останній був величиною нестійкою та характеризувався у 2005–2007 роках дефіцитом.

По-четверте, протягом досліджуваного періоду зберігається існуюча багатовекторність зовнішньоекономічних зв'язків. Так, у 2007 році зовнішньоекономічні операції проводились з партнерами із 204 країн світу для торгівлі товарами та 208 країнами – для торгівлі послугами. Обсяги експортних поставок товарів до країн СНД становили 37,8% від загального обсягу, країн ЄС – 28,3% відповідно. Дещо іншим виглядало співвідношення експорту послуг – 41,2% спрямовувалося до країн СНД, 32,9% – до країн ЄС. Така ситуація, як і раніше, ускладнює для України визначення інтеграційних орієнтирів між СНД (СЄП) та ЄС.

Також, як відомо, основними показниками ролі міжнародної торгівлі у розвитку економіки країни є експортна та імпортна квота. Сьогодні загальносвітова тенденція полягає у поступовому збільшенні величини експортної квоти країн. Чим вище значення експортної квоти, тим вищий рівень спеціалізації національної економіки та рівень її залучення у світову торгівлю. При цьому, якщо основою експорту є конкурентоспроможна

продукція, висока експортна квота не викликає занепокоєння. Однак в умовах, коли експортується продукція з нестійким на світових ринках попитом, зменшення обсягів експорту буде супроводжуватись істотним скороченням валютних надходжень і необхідністю зменшення обсягів імпорту, можливо, життєво необхідного. За даними таблиці 5 можна констатувати, що значення експортної квоти України за досліджуваний період коливалось від 34,9% до 50,2%. Аналогічно, високе значення імпортової квоти – від 41,5% до 44,6% характеризує високий рівень імпортозалежності економіки України.

Прогрес України на світовому ринку залежить від можливостей забезпечення паритетного економічного співробітництва на основі дотримання національних інтересів, а також оптимального використання гео економічного потенціалу України.

Виходячи з цього, розробка та реалізація зовнішньоекономічної стратегії України має орієнтуватись на здійснення таких заходів:

- впровадження національного плану дій щодо реалізації основних напрямів зовнішньоекономічної стратегії України;

- розробку та впровадження регіональних планів підвищення зовнішньоекономічного потенціалу областей з урахуванням галузевої спеціалізації в міжнародному поділі праці, географічного розташування, інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності та забезпечення державного моніторингу їхнього виконання;

- розширення спектра заходів конкурентної політики, зокрема - щодо запобігання антиконкурентним діям резидентів і нерезидентів на українському ринку;

- підготовку та застосування комплексу обґрунтованих інструментів захисту внутрішнього ринку, що відповідають нормам СОТ, насамперед у сфері протидії демпінгу, а також ширше застосування засобів нетарифного регулювання, у тому числі щодо контролю над якістю, безпекою, відповідністю імпортованих товарів, виконанням фітосанітарних і ветеринарних норм тощо;

- формування довгострокової програми державного та змішаного інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури;

- розробку програми заходів щодо удосконалення митного контролю, зокрема в частині нагляду та запобігання маніпуляціям з митною вартістю товарів, скорочення контрабандних перевезень і ввезення товарів, небезпечних для здоров'я людей та довкілля.

Особливості сучасної моделі конкурентоспроможності економіки України виявляються в структурних характеристиках зовнішньої торгівлі. Повною мірою ці особливості

віддзеркалені в зовнішньоторговельному співробітництві України з двома основними торговельними партнерами - ЄС та Російською Федерацією, які у 2007 р. разом сформували понад 60,0% зовнішньоторговельного обороту України. Враховуючи це, головним пріоритетом розбудови зовнішньоекономічного співробітництва України з РФ має стати поглиблення коопераційного співробітництва на засадах економічного прагматизму та добросовісної конкуренції. Зокрема, існують значні можливості для українсько-російського співробітництва у сфері фундаментальної науки та високих технологій. Є досвід реалізації проектів зі створення авіаційної і космічної техніки, дослідження космосу, надання послуг із запуску космічних кораблів, співробітництва у атомній енергетиці.

Водночас, нарощення економічного співробітництва із країнами ЄС залишається ключовим стратегічним пріоритетом зовнішньоекономічного розвитку України: йдеться про переведення відносин між Україною і ЄС від засад сусідства до принципів економічної інтеграції та розширення економічного співробітництва через перспективне створення зони вільної торгівлі. У цьому контексті, головними вигодами від членства України в СОТ може стати підвищення її інвестиційної привабливості та отримання економікою імпульсу реального зростання. Водночас членство в СОТ надає Україні можливість поглиблення відносин з ЄС, що може стати засобом подолання технологічного відставання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, залучення прямих інвестицій, отримання доступу до сучасних ділових мереж, у тому числі у сфері державного управління. Важливим завданням для влади є використання можливості перетворити членство у СОТ і наближення до ЄС на інструменти внутрішніх ринкових реформ, цілеспрямованих

структурних перетворень як підґрунтя прискореного розвитку України.

У якості основних механізмів концепції реалізації національних економічних інтересів в умовах європейського вибору України слід визначити стимулювання розвитку експортного потенціалу з врахуванням міжнародних та європейських норм і правил та лібералізацію ринку з одночасним посиленням захисту "чутливих" національних галузей від надмірної та/чи недобросовісної іноземної конкуренції. Також, важливим механізмом забезпечення національних економічних інтересів має бути моніторинг стану національної економічної безпеки.

На наш погляд, окреслені вище пропозиції щодо удосконалення механізму функціонування, структури й обсягів зовнішньої торгівлі можуть не тільки поліпшити стан і структуру зовнішньої торгівлі України, але й активізувати розвиток підприємництва у сфері зовнішньоекономічної діяльності, підвищити добробут населення, стати передумовою забезпечення сталих темпів економічного зростання країни.

Список літератури

1. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007>
2. <http://www.unctad.org/Templates>
3. www.ukrstat.gov.ua
4. www.wto.org
5. Участь України в регіональних торговельних союзах: вигоди та виклики // Національна безпека і оборона. - 2007. - № 7. - С. 3-53.
6. Касич А.О., Дідур С.В. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 1. - С. 85-95.
7. Струк О. М. Особливості просування національних економічних інтересів країн Центрально-Східної Європи на зовнішні ринки: досвід для України // Економіка і держава. - 2006. - №10. - С.14-17.

SUMMARY

Oksana Ghavrilyuk, Ruslana Bilyk

CHARACTERISTICS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN UKRAINE DURING THE PERIOD OF GLOBAL TRANSFORMATIONS

In this article, we have analyzed the current status and key trends in the development of international trade in Ukraine. We have concluded that the economic progress of Ukraine in the world markets depends on its ability to support mutually beneficial economic cooperation based on preservation of the national interests while optimally leveraging its geo-economic potential.

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Структурна перебудова економіки – це складний і довготривалий процес, який потребує значних капіталовкладень. Починаючи з 2000 року в Україні спостерігається поступове збільшення капітальних вкладень у основний капітал. Цьому сприяли як фінансова стабілізація у державі та поступове відновлення довіри до банківської системи, так і поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств реального сектора.

Довгострокові кредити банків на 1 січня 2008 р. становили 68% у загальному обсязі наданих кредитів і сягнули 287 млрд. грн. Проте в останні роки таке зростання значно має не інвестиційну, а споживчу спрямованість. Сьогодні у національному масштабі фактично реалізується політика бездумного споживання. При цьому втрачаються позиції України як промислової країни, і вона перетворюється у стимулятор розвитку галузей з високою доданою вартістю інших держав.

У результаті цих процесів темпи збільшення капітальних вкладень почали випереджати темпи зростання ВВП і промислового виробництва. Причому ситуація в економіці України настільки складна, що це зростання неспроможне кардинально її виправити.

Окрема проблема – якісна складова інвестиційного процесу. Згідно з дослідженнями Національного інституту стратегічних досліджень «сучасні темпи оновлення основних фондів у промисловості на рівні 4-5 % за рік при ступені зносу близько 60% не здатні забезпечити їх належну модернізацію. Значно за рахунок інвестицій консервується низькотехнологічна структура виробництва промислової продукції. Так, у 1 півріччі 2007 року 85,1% всіх інвестицій у переробну галузь надійшли у низько- та середньотехнологічні галузі.»[1, с.14].

В Україні найпотужнішими фінансовими посередниками, спроможними акумулювати й перерозподіляти грошові потоки, залишаються комерційні банки. Протягом 2000-2007 рр. вони забезпечили не лише суттєве зростання, а й поліпшення структури своєї ресурсної бази, що дало їм змогу не тільки збільшити обсяги позик юридичним і фізичним особам, а й почати суттєво нарощувати обсяги довгострокового кредитування.

Аналізуючи обсяги кредитування банками економіки України (426.9 млрд. грн. у 2007р. порівняно з 19.6 млрд. грн. у 2000р.), спостерігаємо збільшення досить високими

темпами. Вони значно перевищують темпи економічного зростання в цілому. В результаті питома вага кредитів у ВВП зросла з 11,5% у 2000 році до 45.1% у 2006р.

Протягом 2007 року завдяки розширенню ресурсної бази банків і зниженню відсоткових ставок за кредитами комерційні банки суттєво збільшили обсяги кредитних вкладень в економіку України. Так, вимоги банків зросли на 74% і становили на кінець 2007 року 426,9 млрд.грн. За всі роки незалежності України це був найвищий приріст кредитних вкладень, що й створило сприятливі умови для підтримання високих темпів економічного зростання, незважаючи на певну політичну нестабільність упродовж минулого року. Але, аналізуючи усі позички з погляду їх цільового спрямування, виявимо, що переважну їх частку надано не на інвестування реального сектора, а фізичним особам. Тобто дані кредити, як і раніше, мають переважно споживчу спрямованість. Так, починаючи з 2002 року темпи зростання довгострокових кредитів, наданих фізичним особам, перевищують темпи зростання довгострокових кредитів, наданих юридичним особам, що було зумовлено суттєвим зростанням попиту на споживче та іпотечне кредитування. Зокрема, у 2007 році обсяг довгострокового кредитування фізичних осіб зріс на 103%, а суб'єктів господарювання – на 73%. Ця тенденція має двоякий наслідок. З одного боку, населення України отримало змогу розв'язати свої житлові проблеми, а з іншого – спрямування переважної частини ресурсів на іпотечне кредитування зменшує можливості банків щодо довгострокового кредитування реальної економіки. Крім того, якщо врахувати, що в 2007 році доходи населення зростали нижчими темпами порівняно з попередніми роками, то зрозуміло, на які ризики наражається банківська система, проводячи таку політику.

Саме з цих причин банківська система, починаючи з 2008 року, повинна переглянути темпи зростання кредитного портфеля з урахуванням рівня зростання економіки і вжити істотних заходів щодо зниження темпів і обсягів споживчого кредитування, переорієнтувавши кредитні потоки на реальний сектор економіки. Ця проблема пов'язана з відсутністю чітко визначених пріоритетних напрямків розвитку економіки України, а також механізмів і стимулів, які би спонукали банки спрямовувати ресурси в найбільш перспективні програми та проекти,

впровадження яких створило б передумови для переходу економіки України на вищий технологічний шабел.

Якщо проаналізувати структуру довгострокових вкладень за видами економічної діяльності, то у 2007 році 36% від загального обсягу довгострокових кредитів, наданих суб'єктам господарювання, були спрямовані у сферу торгівлі й послуг з ремонту; 24,1% - у переробну промисловість; 11,1% - в операції з нерухомим майном; 9,2% - у будівництво; 6,4% - у сільське господарство, мисливство та лісове господарство.

Аналіз динаміки та структури цільового спрямування кредитів свідчить про низьку мотивацію банків щодо інвестиційного кредитування реального сектору. Незважаючи на те, що протягом останніх років поступово зростали обсяги кредитування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання та фізичних осіб, темпи зростання кредитних вкладень банків у інвестування підприємницької діяльності залишаються низькими. Вони не відповідають масштабам і реальним потребам економіки. Так, питома вага кредитів у інвестиційну діяльність у загальному обсязі кредитів збільшилася з 5,6% у 2000 році до 22,2% на кінець 2007-го. Потрібно акцентувати увагу на тому, що з 2004 року переважна частка приросту кредитних вкладень на інвестиційні цілі була пов'язана із суттєвим нарощуванням банками обсягів іпотечних позичок у загальному обсязі кредитів, спрямованих у інвестиційну діяльність, яка становила 54,8%.

Отже, незважаючи на суттєве нарощування банками обсягів довгострокових кредитів, їх вплив на інвестиційні процеси в реальному секторі економіки залишається недостатнім для розв'язання проблем, які стоять перед реальною економікою.

Аналіз структури інвестицій в основний капітал протягом 2000-2006 років свідчить, що основним джерелом фінансування капітальних вкладень суб'єктів господарювання залишаються їх власні кошти. Незважаючи на те, що кредити банків в основний капітал повсякчас збільшуються, темпи та обсяги їх зростання ще не відповідають потребам і завданням реальної економіки.

Низька зацікавленість банків у кредитуванні довгострокових інвестиційних проектів у реальному секторі економіки зумовлена такими чинниками:

- недостатніми обсягами довгих ресурсів, потрібними для реалізації масштабних проектів;
- відсутністю інструментів довгострокового рефінансування;
- низькою капіталізацією банківської системи;
- фінансовою та політичною нестабільністю;
- високими ризиками;
- низькою кредитоспроможністю позичальників;
- відсутністю можливостей отримання ефективної застави;
- нестачею ефективних інвестиційних проектів;

- нестачею кваліфікованих кадрів, спроможних оцінити спеціалізовану ефективність інвестиційних проектів.

Однією із суттєвих проблем банків України залишається недостатній обсяг довгих ресурсів та їх висока вартість. Хоча протягом 2000-2007 рр. строкові вклади населення у системі комерційних банків інтенсивно зростали, банкам, як і раніше, бракує довгих ресурсів для кредитування довгострокових проектів. Відомо, що в економічно розвинених країнах вагомим джерелом таких ресурсів є кошти страхових і пенсійних фондів. На жаль, в Україні ці фінансові посередники поки що неспроможні акумулювати необхідні обсяги довгострокових ресурсів.

Аби задовольнити зростаючий інвестиційний попит клієнтів в умовах обмеженості коштів на внутрішньому ринку та вищої їх вартості порівняно з зовнішнім ринком, усе більше банків звертається на зовнішній ринок за довгостроковими ресурсами.

За інформацією НБУ, в третьому кварталі 2007 року активну політику запозичень на зовнішніх ринках проводив реальний сектор економіки, хоча основним позичальником на зовнішніх ринках залишається банківський сектор (52% від загального обсягу чистих залучень за кредитами протягом 9 місяців 2007 року).

Станом на 01.10.2007 р., запозичення банків у загальній сумі валового зовнішнього боргу України становили 34,6%, або 25,7 млрд. доларів США, що на 11,6 млрд. доларів більше, ніж на початку року. Заборгованість збільшилася за рахунок: кредитів – на 7,7 млрд. доларів (86,4%), боргових цінних паперів – на 3 млрд. доларів (90,3%), у тому числі єврооблігацій – на 2,1 млрд. доларів, облігацій банків – на 1 млрд. доларів; депозитів та залишків коштів на лоро-рахунках нерезидентів в українських банках на 0,9 млрд. доларів (48,5%).

За січень – вересень 2007 року маємо такі обсяги чистих залучень:

- довгострокових кредитів та єврофондів – 6,2 млрд. доларів (у 3,2 раза більше, ніж за 9 місяців 2006 року);

- короткострокових кредитів – 3,4 млрд. доларів (у 2,2 раза більше, ніж за 9 місяців 2006 року).

З одного боку, приріст іноземних інвестицій – досить позитивний процес, що дає змогу залучити довгострокові ресурси за прийнятною ціною. Але знову ж таки, оскільки зазначені кошти банки надають переважно фізичним особам, які отримують доходи не в іноземній валюті, це значно посилює ризики у банківській системі та загострює наявні в економіці України проблеми.

Протягом останніх років владні структури неодноразово наголошували на необхідності структурної перебудови економіки. Однією з основних проблем є те, що в Україні не розроблено єдиної реалістичної стратегії середньострокових та довгострокових структурних перетворень в економіці. Періодично розроблялися програмні

документи, але вони були нереалістичними, не враховували сучасних тенденцій, не мали належного економічного обґрунтування та фінансового забезпечення. Інша суттєва проблема: чітко не визначено пріоритетні сектори та сфери діяльності, які мають найбільший потенціал для розвитку економіки України, і тому обмежені ресурси, як і раніше, розподіляються серед численних програм низького інноваційного рівня.

Істотно гальмує трансформаційні процеси те, що фіскальна та бюджетна політика уряду не спрямовані на розвиток економіки, не створюють передумов для її структурної перебудови. Фінансові ресурси держави використовуються нерационально. Протягом останніх років суттєво зростають видатки на утримання державного апарату управління, а капітальні видатки, які повинні забезпечувати фінансування інноваційних програм і проєктів, є недостатніми [2, с. 16]. Так, у 2007 році капітальні видатки становили 25,8 млрд. грн. – 14,8% всіх видатків державного бюджету [3].

Така багаторічна державна політика призвела до того, що темпи зростання продуктивності праці втричі нижчі від темпів зростання заробітної плати й соціальних виплат. Україна починає жити в борг, тобто за рахунок наступних поколінь. Економічна політика залишається недалекою, оскільки «державна підтримка надається в основному галузям нижчих технологічних укладів, куди спрямовується близько 70% бюджетних коштів» [4].

Висока енергомісткість економіки, недосконала структура виробництва, застарілі, зношені основні фонди – усі ці негативні чинники провокують періодичні інфляційні хвилі, поштовх яких в останні роки дали кризові явища на ринку енергоносіїв та в системі газопостачання. У зв'язку з цим зауважимо, що інфляційні процеси, які розпочалися у 2007 році і тривають і нині, не можна приборкати винятково монетарними заходами, оскільки при цьому значно зменшаться обсяги інвестицій, необхідних реальному сектору економіки.

Досліджуючи зв'язок між інвестиціями та зростанням цін, доктор економічних наук С. Кораблін наголошує, що існує зворотна залежність між інвестиціями та динамікою цін [5]. Це зумовлено тим, що інвестиційні витрати безпосередньо впливають на виробничий потенціал економіки. Їх зростання, забезпечуючи приріст і оновлення виробничих фондів, підвищення продуктивності праці, веде до збільшення пропозиції товарів і таким чином

знижує цінову динаміку. Водночас зростання споживчих витрат за незмінного виробничого потенціалу супроводжуватиметься підвищенням цін. З іншого боку, періодичне подорожчання енергоресурсів потребує невідкладних заходів щодо впровадження енергозберігаючих технологій, що, в свою чергу, призведе до збільшення інвестиційних витрат. З упровадженням енергозберігаючих технологій зменшується залежність від коливань цін на енергоносії, а отже, створюються передумови для зниження у майбутньому цінової динаміки.

Побудувати сильну, незалежну державу, підвищити її конкурентноспроможність на світовому ринку можна лише на основі проведення структурних змін в економіці, прискорення процесів її модернізації та застосування високотехнологічних виробництв. З огляду на те, що резерв екстенсивного розвитку економіки майже вичерпаний, а також враховуючи процедуру приєднання України до СОТ, стає зрозумілим, що структурну перебудову економіки відкладати на майбутнє вже неможливо. Хоча це досить складний і тривалий процес, що потребує акумуляції значних фінансових ресурсів і впровадження механізмів, які забезпечать раціональний їх розподіл і використання. За розрахунками вчених, «протягом найближчих 10 років, якщо ставити за мету не тільки зберегти, але й оновити виробничий апарат, сума капіталовкладень в економіку України має досягти величини, близької 450-500 млрд. грн. » [6, с.339]. При цьому нарощування інвестицій не є самоціллю – вони мають забезпечувати впровадження інноваційних технологій, які формують сучасні технологічні уклади.

Список літератури

1. Я.А. Жаліло, Я.В. Белінська. Українська економіка після виборів: що далі? – К.: НІСД, 2007.
2. Буковинський С. Формування бюджетної політики у ринковому середовищі. – Вісник Національного банку України. – 2006. - №6. – С. 14-21.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України.
4. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки. К.: 2006.
5. Кораблін С. Чому в Китаї низька інфляція? – Дзеркало тижня. – 2005. - №32.
6. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки. – К.: Інститут економіки НАНУ, 2003.

SUMMARY

Ruslana Kotsabuk

STRUCTURAL CHANGES ARE IN ECONOMY OF UKRAINE

In article the analysis of a current state of economy of Ukraine is carried out. Ways of improvement of structural changes in economy and accelerations of processes of their modernization and application of highly technological processes are investigated.

ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Актуальність проблеми. Міжнародна торгівля є основною за вартісними обсягами формою сучасних міжнародних економічних відносин. Значну частину в ній займає міжнародна торгівля послугами, яка дуже стрімко розвивається. Саме тому дослідження особливостей міжнародної торгівлі послугами – важливе наукове завдання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблематика міжнародної торгівлі послугами досліджується в працях багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них можна назвати Новицького В.Є., Козика В.В., Панкова Л.А., Даниленка Н.Б., Мельник Т.М., Рибалкіна В.Є., Циганкову Т.М. та ін.

Причиною такої уваги з боку науковців до міжнародної торгівлі послугами є її значення в системі міжнародної торгівлі.

Метою статті є аналіз сучасного стану міжнародної торгівлі послугами, а також виявлення її основних тенденцій розвитку.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом на світовому ринку посилюється тенденція зростання обсягів торгівлі послугами. На думку В.Є. Новицького, міжнародний ринок послуг – це диверсифікована система спеціалізованих ринків послуг, у функціонуванні якої тими чи іншими способами беруть участь усі країни [1].

Нині міжнародний ринок послуг є сферою, яка відіграє значну роль в економічному розвитку багатьох країн світу. Поряд із міжнародним товарним ринком він усе більше набуває пріоритетного значення. Ця тенденція складається об'єктивно у зв'язку з тим, що за умов зростання світової торгівлі товарами збільшуються обсяги безпосереднього обслуговування товарних потоків транспортного, страхового, послугами зв'язку, перед- і післяпродажного обслуговування техніки тощо. Крім того, виникли і швидко розвиваються послуги, що є самостійним предметом міжнародного обміну, інжинірингові, ділові, фінансові, послуги туризму різних видів та ін.

Ведучи мову про торгівлю послугами, не можна не звернути увагу на одну особливість: абсолютна величина суми послуг, відображена в статистиці МВФ, занижена в порівнянні з її реальною величиною. Занижені і розрахунки витрат туристів, бізнесменів, дипломатів,

студентів під час їх перебування за кордоном. Досить проблематично розрахувати величину заробітної плати, яка виплачується іноземним працівникам і переводиться ними назад у країну перебування. Складність підрахунку пов'язана з тим, що, як правило, послуги надаються в комплекті з товарами. Причому вартість послуги часто складає значну долю ціни товару. Часто послуги фігурують у внутрішньо фірмовому обміні. У такому випадку виразити і визначити їх вартість часто виявляється неможливо, оскільки на ці види послуг взагалі немає ринку. В деяких випадках відокремлення послуги від товару неможливе. Зі статистичного обліку випадають доходи по банківських і страхових операціях, якщо вони реінвестовані в тій же країні, в якій були отримані. На думку експертів, величина послуг в офіційній статистиці занижена на 40-50% [2].

Міжнародна торгівля послугами – надзвичайно динамічна сфера розвитку світового господарства. Так, частка послуг у ВВП розвинених країн світу становить близько 70%, а країн, що розвиваються, – 55%. У сфері послуг зайнято понад 60% усіх працівників у розвинених країнах [3].

Зростання частки послуг у зовнішній торгівлі визначається, передусім, її збільшенням у світовому ВВП: якщо у 1970 р. ця частка складала 54%, у 2000 р. – 67%, то у 2005 р. – 69%. Це пояснюється, в основному, нижчою затратомісткістю послуг порівняно з виробництвом товарів, витрати праці і капіталу на одиницю наданих послуг знижуються повільніше, що впливає на швидше зростання вартості послуг, ніж вартості товарів [4].

Найбільшої динаміки в 90-х рр. минулого століття на світовому ринку набули ділові послуги, які охоплюють надходження від торгівлі патентами, ліцензіями, ноу-хау, засобами програмного забезпечення. Вартісний обсяг цих послуг зріс з 112,7 млрд. дол. у 1980 р. до 590,2 млрд. дол. у 2000 р. Понад 80% ділових послуг припадає на групу розвинених країн, передусім США, Японію, більшість країн Євросоюзу. Незважаючи на відносно невеликі обсяги експорту ділових послуг з країн, що розвиваються, темпи їх зростання перевищують темпи зростання експорту послуг з розвинених країн. У 1990-1994 рр. це перевищення формувалось завдяки динамічному розвитку країн

Східної та Південно-Східної Азії (зокрема, Південної Кореї, Малайзії, Сінгапуру, Таїланду та Філіппін), де експорт послуг зростає щорічно майже на 12%. Після 1994 р. ще більш високі темпи його зростання (до 18%) спостерігались в Африці та Латинській Америці. Високі темпи зростання ділових послуг характерні для ряду островних держав, передусім за рахунок

інформаційного обслуговування фінансових ринків в офшорних зонах. У 2005 р. обсяг експорту комерційних послуг досяг 2,4 трлн дол., у якому ділові, інжинірингові та інші комерційні їх види склали 1160 млрд. дол., або 48% [5].

Загалом структура комерційних послуг наведена в таблиці 1.

Таблиця 1
Експорт комерційних послуг за категоріями, 2000-2006 рік (%) [6]

Вид послуги	Транспортні послуги	Туризм	Інші комерційні послуги
2000	25,8	31	43,2
2006	25,6	26,6	47,8

Проаналізувавши структуру світового експорту комерційних послуг, можна помітити, що більше половини вартості обсягу експорту послуг в останні роки припадало на транспортні послуги та послуги з міжнародного туризму. Найбільший у світі торговий флот належить Японії, за нею йде Великобританія, Німеччина та Норвегія. Судноплавство складає 50% експорту послуг цієї країни. На ринку вантажних і пасажирських транспортних послуг домінує США, за ними йдуть Великобританія, Франція. Вони також серед перших у сфері міжнародного туризму. Великий обсяг туристичних послуг надає Франція, Італія, Канада, Швейцарія, де туризм приносить 40-50% експортної виручки. Міжнародний туризм входить до трійки найбільших галузей-експортерів, поступаючись лише нафтовій промисловості й

автомобілебудуванню, частка яких у світовому експорті становить відповідно 11 і 8,6% [7].

Для Туреччини, Іспанії і ряду середземноморських країн велике значення має експорт робочої сили у вигляді виїзду некваліфікованих працівників на заробітки.

На міжнародному ринку послуг домінують 8 країн: США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія, Італія, Китай та Іспанія, на які припадає 2/3 світового експорту послуг. Вони забезпечують також більше 50% імпорту послуг, з однією лише різницею: замість Іспанії до вісімки імпортерів входить Ірландія. Ці країни забезпечують найрізноманітнішу номенклатуру послуг, її високотехнологічні зразки. США, Великобританія, Німеччина та Японія дають близько 33% усього світового експорту послуг.

Таблиця 2
Найбільші експортери в міжнародній торгівлі комерційними послугами [6]

	Вартість	Частка	Річна відсоткова зміна
США	388,8	14,1	10
Великобританія	227,5	8,3	11
Німеччина	168,8	6,1	12
Японія	122,5	4,4	14
Франція	114,5	4,2	0
Іспанія	105,5	3,8	12
Італія	97,5	3,5	10
Китай	91,4	3,3	24

Звертає на себе увагу динаміка зростання експорту послуг з Китаю – 24 %, що більше ніж у два рази вище ніж у середньому серед країн, які входять до першої десятки найбільших експортерів послуг.

Ще однією особливістю міжнародної торгівлі послугами є те, що для країн, що розвиваються характерна наявність від'ємного сальдо. Ці країни є майже абсолютними споживачами на ринку послуг, за винятком хіба що кількох НІК. Деякі з цих країн є крупними експортерами послуг. Наприклад, Республіка Корея спеціалізується на інженерно-консультаційних і будівельних послугах, Мексика – на туристичних, Сінгапур є крупним фінансовим центром. Багато малих острівних держав основну частину експортних доходів отримують за рахунок туризму.

Міжнародна торгівля послугами регулюється не на кордоні, а всередині країни відповідними нормами внутрішнього законодавства. Це дозволяє забезпечити достатньо високу ефективність експорту послуг. Подальше розширення масштабів торгівлі послугами, особливо в таких трудомістких галузях, як будівництво і морське судноплавство, може сприяти залученню трудових ресурсів країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються [8].

Висновки. На сучасному етапі міжнародний ринок послуг є сферою, яка відіграє значну роль в економічному розвитку багатьох країн світу. Переважна частина торгівлі послугами припадає на високорозвинені країни (на 8 високорозвинутих країн припадає 2/3 світового експорту послуг).

Щодо країн, що розвиваються, то вони майже всі є абсолютними споживачами на ринку послуг. У загальній структурі міжнародної торгівлі комерційними послугами більше половини припадає на транспортні послуги та туризм, проте простежується чітка тенденція до збільшення різноманітних ділових послуг.

Список літератури

1. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003 - 243 с.
2. Международные экономические отношения.: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. - М.: Внешнеэкономический бюллетень: дипломатическая академия при МИД РФ, 1997. - 384 с.
3. Козик В.В., Ланкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. - 4-е вид. - К.: Знання-Прес, 2003 - 155 с.
4. Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. - 2004 - №10. – С.17-18.
5. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007-396 с.
6. <http://www.wto.org-international trade statistic>, 2007 - Р.5
7. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т.М. Циганкова. - К.: КНЕУ, 2003 -284 с.
8. Мельник Г. Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин // Вісник КНЕУ. Спецвипуск. - 2005 - № 2 - С.63-67

SUMMARY

Karambovych I.M.

TRADING IN SERVICES IS IN SYSTEM OF INTERNATIONAL TRADE

Article is devoted to a question of services trade in a system of international trade. It identifies main kinds of services, and also their main exporters and importers.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ

Останнім часом електронна комерція, інтернет-комунікації розвиваються неймовірно швидкими темпами. На сьогодні в B2C секторі електронної комерції є можливість, не виходячи з дому, здійснювати купівлю та замовляти практично будь-який товар: від книжки чи DVD-диска до автомобіля представницького класу.

Керівники багатьох організацій (так званих офф-лайн компаній) вирішують займатись торгівлею через інтернет-магазини, таким чином поєднують офф-лайн і он-лайн торгівлю, а тому виникає багато аспектів, що потребують детального вивчення та аналізу. Все вище зазначене обумовлює актуальність теми дослідження.

Метою даної роботи є визначення ефективності використання інтернет-ресурсу для виходу на ринок чи розширення свої діяльності (тобто об'єднання офф-лайн і он-лайн торгівлі), а саме вивчення доцільності використання основних елементів інтернет-маркетингу з метою просування власних товарів чи послуг до кінцевого споживача – інтернет-користувача.

Багато вчених і науковців-публіцистів, таких як Bill Comciwich, Brad Callen, Кобелев О.А., Кітайгородська О.І., Степанець В.А. та ін., вивчають комерцію в глобальній мережі Інтернет, але, на нашу думку, більшість матеріалів даної тематики висвітлює лише поверхово інтернет-діяльність організації, ми, в свою чергу, спробуємо систематизувати та акумулювати найважливіші аспекти інтернет-маркетингу для вирішення

наступних завдань: проаналізувати загальний стан справ електронної комерції в B2C секторі на світовому ринку, ринку Європи і ринку України, зокрема; визначити ефективність впровадження інтернет-реклами; оцінити ефективність використання інтернет-інструментів з метою зростання обсягів продажу товарів чи послуг; визначити шляхи оптимізації витрат на інтернет-рекламу та шляхи максимізації ефекту від впровадження інноваційних методів просування товарів в глобальній мережі Інтернет.

Згідно дослідження компанії «eMarketer» ринок електронної торгівлі досягне рівня 407 млрд доларів у 2011 році (тільки в Європі в 2007 році ринок електронної торгівлі становив 166 млрд доларів) [1]. Компанія «eMarketer» у своєму аналізі прогнозує щорічне зростання ринку на 25 %. На даний момент Британія, Франція та Німеччина здійснюють 72 % всіх угод в Європейському Союзі. Протягом наступних років ринок значно збільшиться за рахунок Італії, Голандії та Іспанії.

Близько 85 % інтернет-користувачів у світі здійснюють купівлі в мережі Інтернет, за останні 2 роки кількість інтернет-покупців у світі зросла на 40 %. Найбільш популярні товари для онлайн-шопінгу у світі: книги (31% згідно глобального онлайн-дослідження The Nielsen Company); одяг, аксесуари, взуття (26 %); відео, DVD, ігри (16 %); авіа-білети (14 %); електронна техніка (14 %). Проілюструємо дані статистики на наступній діаграмі (рис 1.):



Рис. 1 Найбільш популярні он-лайн товари на світовому ринку згідно дослідження The Nielsen Company

Незважаючи на низький рівень охоплення глобальної мережі серед населення України, відсутність налагоджених систем розрахунку і

схем доставки, інтернет-комерція в Україні стає прибутковою справою. В Україні найбільш популярними товарами для онлайн-шопінгу є

електронна та побутова техніка (27 і 13 % відповідно), а також відео- та аудіо матеріали (15%), книжки (13 %), програмне забезпечення [2].

Останнім часом зростає попит на дорогу техніку, таку як: ноутбуки, РК-телевізори тощо. Досі нерозвиненим напрямком інтернет-торгівлі

в Україні залишаються продаж продуктів харчування і продаж авіа-квитків. Проілюструємо популярність товарів на українському B2C сектору ринку товарів та послуг на наступній діаграмі (рис. 2):



Рис. 2 Найбільш популярні он-лайн товари на ринку України

Інтернет-магазин – це спеціалізований web-сайт, який забезпечує повний цикл купівлі-продажу товарів через Інтернет в інтерактивному режимі з використанням електронного каталогу. Отже, Інтернет-магазин забезпечує виконання таких операцій:

- ознайомлення;
- вибір товару;
- оформлення замовлення;
- проведення взаєморозрахунків;
- відстежування виконання замовлення.

В сучасному інтернет-магазині можуть бути компоненти інформаційних ресурсів і пошукових систем, він може функціонувати як звичайна інтернет-вітрина, так і бути повноцінним торговим порталом.

За даними рейтингу bigmir.net на початку 2008 року існує близько 2800 інтернет-магазинів, серед яких реально працюючими є лише 500 [1]. Переважна більшість цих інтернет-магазинів здійснює свою діяльність в Києві (70 % ринку), Львові, Донецьку, Дніпропетровську, Харкові, Одесі. Більшість електронних торгівців в глобальній мережі Інтернет працюють з відносно невеликою рентабельністю – 20-30 % (у сфері електронної торгівлі побутовою та електронною технікою цей рівень сягає 10-15 %).

Від розробленої системи елементів інтернет-маркетингу залежить рентабельність бізнесу в глобальній мережі Інтернет. Розглянемо використання інтернет-реклами як засобу просування товарів в Інтернет. Кількість рекламних інструментів в цьому випадку досить обмежена:

- банерні мережі (у середньому 4 % всіх користувачів, що ознайомились з банерною рекламою певної організації, стають потенційними відвідувачами цього інтернет-магазину, цей метод є одним з найстаріших, але надійних засобів інтернет-реклами);

- контекстна реклама (модернізована реклама, що набула особливої популярності завдяки компанії «Google», цей інструмент є набагато ефективніший за банерну рекламу);

- спонсоринг інтернет-акцій і заходів (завдяки цьому інтернет-інструменту завоюється інтерес користувачів глобальної мережі, перебіг подій обговорюється не тільки в Інтернеті, а і поза його межами – у реальному житті);

- створення та підтримка каналу живого спілкування (наприклад, тема на тематичному форумі, на якому фахівець інтернет-магазину може відповідати на будь-які запитання користувачів та розповісти про всі переваги певного виду товару);

- використання соціальних мереж з метою створення корпоративного блоку (даний метод – один з найбільш популярних закордоном, але в Україні досі залишається неефективним методом) [3,5];

- інтернет-розсилка (при вмілому використанні даного інструменту компанії досягають відмінних результатів у мережі Інтернет);

- пошукова оптимізація тощо.

Західні фахівці вважають, що маркетинг сьогоdnішнього дня – це інтернет-маркетинг [6, с.3]. Одним із найголовніших аргументів цього твердження є те, що інтернет-аудиторія є платоспроможною та соціально активною. Інтернет-реклама не потребує великих витрат у порівнянні з витратами на рекламу у традиційних ЗМІ. Он-лайн чи офф-лайн організація може досягти високих фінансових результатів при вмілому використанні всіх інструментів інтернет-комунікацій, таким чином оптимізується використання всіх ресурсів, якими володіє компанія. Наступним позитивним аспектом використання інтернет-маркетингу є безпосередньо презентація товарів на інтернет-вітрині, оскільки немає необхідності

економити час і місце. Кожному продукту може бути приділена детальна увага: товар може бути охарактеризований певним описом, фотографією, звукозаписом чи відеороликом. Інтернет-магазин може представити будь-яку кількість товарів: від декількох продуктів до сотень тисяч.

Зв'язок контактної аудиторії та інтернет-магазину максимально прозорий, а це означає, що завжди просто і легко контролювати поточні результати: досить просто розрахувати, яка реклама принесла певні позитивні результати, а яка ні, і завдяки отриманим результатам скоригувати маркетингову діяльність правильним чином.

Зосередимо нашу увагу на тому, як компанії стимулюють продаж товарів завдяки використанню такого аспекту маркетингової стратегії, як інтернет-маркетинг.

Перед тим, як розпочинати інтернет-проект, необхідно визначити, оцінити та проаналізувати, чи зможе цей проект забезпечити мінімальний обсяг продаж, що гарантує рентабельність. По-перше, необхідно роз'яснити, чи цікавляться користувачі глобальної мережі Інтернет певними товарами чи послугами. Отже, проаналізуємо ємність ринку.

Ємність ринку = $K3 / ДП$ (1)
де $K3$ – кількість запитів за даними статистики пошукової служби,

$ДП$ – доля даної пошукової служби серед всіх інших.

Дані для визначення кількості запитів певних слів можна отримати, наприклад, завдяки службі «Yandex.Ru». Таким чином ми можемо розрахувати популярність слів в усій мережі Інтернет (наприклад, ксенон, біксенон, ксенонове світло, ксенон BOSCH, ксенон в UA) і кількість потенційних клієнтів на даний місяць [4, с.2].

Ефективність будь-якого рекламного повідомлення визначається завдяки коефіцієнту клікабельності CTR – Click-Through Rate. Коефіцієнт клікабельності визначає співвідношення між кількістю показів рекламного оголошення чи банеру і кількістю переходів до цієї інтернет-адреси. Наприклад, якщо в рамках рекламної компанії було продемонстровано 1000 оголошень і при цьому 10 інтернет-користувачів перейшли за оголошенням до певного веб-сайту, то коефіцієнт клікабельності буде складати 1 %. Деякі інтернет-служби, такі як Yandex.Direct та Google AdWords, враховують цей параметр при визначенні позиції рекламного оголошення в результаті пошукового запиту. Коефіцієнт клікабельності визначається за формулою:

$$CTR = NCL / NSH \quad (2)$$

де CTR – клікабельність,

NCL – кліків на рекламне оголошення,

NSH – число показів рекламного оголошення.

Після того, як ми визначили коефіцієнт клікабельності, нам необхідно визначити ефективність веб-сайту, інтернет-магазину чи

іншої форми інтернет-інструменту, завдяки якому відвідувач здійснює купівлю тих чи інших товарів чи послуг. Цю ефективність можна виміряти завдяки коефіцієнту конверсії CR – conversion rate.

$$CR = NC / NV, \quad (3)$$

де CR – коефіцієнт конверсії,

NC – кількість покупців, що здійснили купівлю завдяки інтернет-інструменту (інтернет-магазину, веб-сайту, інтернет-каталогу чи інтернет-вітрини),

NV – кількість візитів сайту.

Найпопулярнішими службами підрахунку унікальних відвідувачів були і залишаються російські служби Hotlog (www.hotlog.ru) і Spylog (www.spylog.ru), завдяки яким можна отримати інформацію як безкоштовно (основні показники), так і за певну плату (розширений детальний аналіз відвідуваності веб-сайту). Останнім часом стрімко зростає новий сервіс від компанії «Google» – Google Analytic, що надає змогу отримати нові можливості при вивченні ефективності використання інтернет-маркетингу.

Кількість замовлень, отриманих завдяки веб-сайту, визначається завдяки підрахунку попередніх замовлень через он-лайн форми на веб-сайті та телефонних замовлень, що були прийняті за номерами телефонів, вказаних на веб-сайті.

Реальне число замовлень підраховується за наступною формулою і може відрізнитись, оскільки ємність ринку визначається неточно з певною похибкою.

Число замовлень = ємність ринку $\times$ охоплення аудиторії $\times CTR \times CR$

Витрати на залучення одного замовлення визначаються за наступною формулою:

$$ЕОО = EA / NO \quad (4)$$

де $ЕОО$ – витрати на залучення одного замовлення;

EA – витрати на рекламу;

NO – число замовлень.

Отже, для збільшення кількості замовлень необхідно оптимізувати витрати на рекламу та збільшити коефіцієнт конверсії.

На прикладі продажу товарів в глобальній мережі Інтернет розглянемо продаж автоаксесуарів, а саме комплектів ксенонового світла (XENON HID). По-перше, розрахуємо ємність ринку, якщо відомо, що кількість запитів «ксенон» протягом 1 місяця сягає 57 194, а доля пошукової системи «Yandex.Ru» становить 0,46. CTR становить 20 % при знаходженні веб-сайту в першій десятці результатів пошуку, CR – орієнтовно 2 % (у зв'язку з цільовою аудиторією пошукових систем). Для більш детального аналізу інтернет-реклами, розрахуємо ефективність одного із інструментів інтернет-реклами, а саме пошукової оптимізації для «Yandex.Ru» (середня ціна показу сайту в першій десятці пошукової системи для нашої групи товарів і підтримка цих позицій складає 300 доларів). Розраховані дані розмістимо у таблицю:

Таблиця 1

Ефективність застосування інтернет-маркетингу з метою збільшення обсягів продажу авто аксесуарів

№ п/п	Показники	Формула для розрахунку	Розраховані дані
1	Ємність ринку	K3 / ДП	57 194 / 0,46 = 124 334
2	CTR	NCL / NSH	20 %
3	CR	NC / NV	2 %
4	Число замовлень	Ємність ринку x охоплення аудиторії x CTR x CR	124 334 x 0,46 x 0,2 x 0,02 = 229 замовлень на місяць
5	ЕОО	EA / NO	300 / 229 = 1,31 долара / замовлення

Тобто ми можемо отримати 124 334 потенційних клієнтів протягом 1 місяця. Отже, стає очевидним, що витрати в розмірі 1,31 долари на 1 замовлення (середня вартість ксенонового комплексу 120 доларів, рівень рентабельності – 20 %) є досить низькими і, в свою чергу, в декілька разів менші за аналогічні витрати в традиційних ЗМІ.

Окрім цього ми можемо підрахувати кількість інших запитів, що є релевантними для основного запиту, і таким чином визначити більш точно кількість потенційних візитерів і покупців. Розмістимо всі запити, що є релевантними запиту «ксенон», в таблицю:

Таблиця 2

Оцінка ємності інтернет-ринку ксенонового світла

Пошукова фраза	Кількість запитів в місяць
Ксенон	57 194
Біксенон	8 154
Ксенонове світло	3 528
Ксенон BOSCH	5 182
Ксенон в UA	2 187
Всього	76 245

Таким чином, підсумовуючи аналіз основних інструментів інтернет-маркетингу, необхідно відзначити, що найбільш ефективним засобом інтернет-реклами є контекстна реклама та пошукова оптимізація, що дозволяє витратити кошти

та інвестувати гроші в розвиток інтернет-проекту в майбутньому, який вже сьогодні відвідуватимуть потенційні клієнти та здійснюватимуть свої замовлення у відповідності до тематики інтернет-магазину чи електронного каталогу.

Звісно, в рамках однієї статті не можливо досконало розглянути інтернет-маркетинг як інструмент просування товарів і послуг в глобальній мережі Інтернет. В подальшому планується продовжити роботу щодо аутсорсингу в електронній комерції як засобу оптимізації додаткових витрат.

Список літератури:

1. www.ain.com.ua // агентство інтернет-новин.
2. www.e-commerce.com.ua // Богоявленский А.Г. «Двойной удар» интернет-рекламы: рассылка + блог.
3. <http://hostinfo.ru/articles/business/rubric159> // Татьяна Ляхорская. Опыт западного интернет-маркетинга на примере социальной сети.
4. Оценка рентабельности продаж в сети Интернет // Станислав Тимошин. Журнал Sales business. № 3, березень 2008, с.41-46.
5. www.marketingprofs.com // Bill Comcowich. How to Create a Successful Business Blog.
6. www.seoelite.com // Brad Callen. Are You Still Using Marketing Techniques From The Stone Age?
7. www.nytimes.com // Paul Hansell. For MySpace, Making Friends Was Easy. Big Profit Is Tougher.
8. www.fastcompany.com // Anya Kamenetz. The Network Unbound.

SUMMARY

Bilousenko V., Gurzhiy N.

THE ANALYSIS OF INTERNET MARKETING EFFICIENCY.

The article represents the summary appraisal of the efficiency of Internet-marketing auto accessories. The authors managed to systematize the current methods of goods promotion within the Internet global network.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 658: 330.33.01

© Комарницький І.Ф., Терлецька Ю.О., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПРОФІЛАКТИКА КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИЖИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА У ДОВГОТРИВАЛІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

У зв'язку з поглибленням кризових процесів у вітчизняній економіці в нинішніх умовах господарювання виникла необхідність у виробленні механізму управління, в якому основна увага надається передбаченню небезпеки кризи, аналізу її симптомів, заходам зі зниження негативних наслідків кризи, тобто антикризовому менеджменту.

Незважаючи на зростаючий інтерес українських учених до різних аспектів антикризового менеджменту, теоретичні й організаційно-методичні засади формування ефективного механізму антикризового менеджменту залишаються найменш опрацьованими у вітчизняній фаховій літературі.

Досить широкий спектр поглядів на різні аспекти антикризового менеджменту підприємства представлений у працях учених-економістів І.Ансоффа, С.Беляєва, А.Градова, П.Друкера, Г.Іванова, А.Ковальова, Е.Короткова, В.Кошкіна, В.Кузіна, В.Панагушина, Н.Родіоновой, А.Томпсона, Е.Уткіна.

Серед українських економістів, які досліджували і досліджують дану проблему, варто відзначити, перш за все, таких учених, як М.Білик, М.Бойко, В.Василенко, Л.Кальніченко, А.Колос, Л.Лігоненко, О.Пушкар, В.Савчук, Л.Ситник, Н.Скворцов, О.Терещенко, О.Трийд, А.Чернявський, А.Штангрет та ін.

Превентивний антикризовий менеджмент має на меті забезпечення виживання виробничо-господарської системи в довготривалій перспективі. Його потрібно організувати так, щоб можна було своєчасно відстежувати появу та взаємодію (ефект резонансу) внутрішніх і зовнішніх кризових факторів, оцінювати їхній вплив на діяльність виробничо-господарської системи, реагувати на загрозу, що виникла, скоротивши до мінімуму спричинені нею збитки. Отже, функціонально попереджувальний антикризовий менеджмент пов'язаний з плануванням

антикризових заходів і контролем за їх своєчасною реалізацією.

Проведені нами дослідження дозволяють виділити та запропонувати 3 способи організації діяльності групи фахівців, що займаються превентивним реагуванням на кризу.

По-перше, можна створити дану групу у складі певного відділу, що займається проведенням аналітичної роботи на підприємстві (наприклад, економічний або фінансовий відділи підприємства). Однак, як свідчать проведені нами обстеження підприємств меблевої промисловості Чернівецької області, на фірмах відсутнє чітке розмежування та засноване на системному підході закріплення аналітичних функцій за вказаними вище підрозділами. Тому створення антикризової групи у складі якогось підрозділу не виправдане через неможливість акумулювання в ньому всієї необхідної для ідентифікації кризи інформації, а також відсутність у працівників часу через надмірну завантаженість поточною роботою даної структурної одиниці.

По-друге, поширеною організаційною формою розв'язання даної проблеми в багатьох західних фірмах є створення спеціальних комітетів – тимчасових груп, до складу яких входять фахівці з бухгалтерії, планового, фінансового та інших відділів, які періодично збираються для пошуку можливих варіантів розв'язання проблем. Перевагами організації превентивного менеджменту на основі тимчасової групи є висока якість і цінність результатів роботи (інструкцій, звітів, рекомендацій), що зумовлено об'єднанням зусиль фахівців з різних підрозділів. Однак така тимчасова група проводить аналітичну роботу нерегулярно. Вона регламентується наказами менеджерів вищої ланки, що призводить до сповільненості розв'язання проблем, що неприпустимо у випадку, коли ставиться питання про здійснення антикризового менеджменту.

По-третє, на підприємстві доцільне створення

відділу кризового попередження, рівноправного з бухгалтерією, плановим і фінансовими відділами. Він буде займатися плануванням, організацією та координуванням роботи з профілактики криз на підприємстві. Створення відділу кризового попередження, на нашу думку, матиме ряд переваг до яких можна віднести:

- швидкий збір інформації;
- розробку якісних корисних рекомендацій та інструкцій;
- створення методичних рекомендацій з фінансово-економічного аналізу на системній основі;
- наявність відповідальності за профілактику криз товаровиробника.

Лише систематична розробка цим відділом та своєчасна реалізація попереджувальних заходів дозволить знизити частоту наступу негативних подій, а також скоротити загальні витрати на антикризове управління. Критерієм ефективності впровадження відділу кризового попередження є показник, який визначає міру досягнення мети превентивного антикризового менеджменту – можливості тривалого виживання на ринку за рахунок своєчасного виявлення можливих кризових ситуацій та застосування заходів їхньої нейтралізації. Робота нового підрозділу повинна стати поєднувальною ланкою між величезною кількістю зібраної з різних структурних одиниць інформації та прийняттям управлінського рішення.

Проведення реорганізації, в тому числі впровадження нового відділу на підприємстві, однозначно спричинить супротив під яким, на думку І. Ансоффа, належить розуміти „багатофакторний феномен, який призводить до неочікуваних затримок, непередбачуваних витрат і вносить нестабільність у процес стратегічних змін” [1, с.389-390].

Оскільки кризам властивий періодичний та повторювальний характер, а керівництву підприємства необхідно створити постійний управлінський потенціал стратегічного характеру для реагування на зміни середовища товаровиробника – відділ кризового попередження, найбільш прийнятним методом вбудови останнього в організаційну структуру є виділений І. Ансоффом метод керуючого супротиву, або „метод акордеона”. Вибір даного методу зі всіх можливих (примусового, адаптивного, кризового, керуючого) зумовлений, з одного боку, відсутністю у штабному відділі кризового попередження владних повноважень, що є умовою позитивного результату швидко здійснюваних змін, а з іншого – надзвичайно високим ризиком неплатоспроможності товаровиробника в умовах турбулентності зовнішнього середовища, що актуалізує більш високу швидкість змін, ніж при адаптивному

управлінні.

Викладене вище у значній мірі можливо застосувати стосовно досліджуваних підприємств меблевої промисловості регіону. Наприклад, активізація зовнішніх кризових факторів, а також внутрішніх несприятливих тенденцій у фінансовій та виробничих сферах зазначених суб’єктів господарювання, актуалізує потребу у високій швидкості проведення змін.

Сутність методу акордеона стосовно „вбудови” нової структурної одиниці полягає в тому, що даний процес поділяється на етапи, в кінці кожного етапу реалізується певна програма впровадження, що дозволяє „розтягнути” або „стиснути” в часі процес удосконалення структури виробничо-господарської системи у випадку зміни вихідних умов функціонування підприємства. Результати впровадження відділу кризового попередження на кожному етапі обговорюються керівництвом підприємства, і у випадку необхідності вноситься коригування в зміст, терміни та бюджети останніх етапів впровадження. По ходу поетапного „вбудовування” можуть виникнути обставини, що потребують коригування функцій і завдань, покладених на нову структурну одиницю. Етапи вбудовування та терміни здійснення відповідних заходів складені для ВАТ „Чернівецька меблева фабрика” і відображені в таблиці 1.

Відділ кризового попередження за допомогою забезпечення функціонування інформаційних систем на різних ієрархічних рівнях управління повинен сприяти зниженню комунікаційних проблем усередині системи управління і тим полегшувати координаційні процеси на підприємстві, що допомагає, гармонізувавши загальні зусилля, знизити ризик втрати майбутнього успіху з причини неузгодженості дій виконавців.

Запровадження спеціального відділу вирішує завдання мінімізації межових конфліктів між превентивним антикризовим менеджментом, який керує результатами, менеджментом товаровиробника, відповідальним за ці результати, та інформаційним забезпеченням, яке впливає на можливість досягнення необхідних для самозбереження системи цільових результатів. Це важливо, оскільки існування зони конфліктів залишає можливість для послаблення цілеспрямованого управлінського впливу на виробничо-господарську систему, що застосовується з метою профілактики її „скачування” до кризової прірви.

Щоб уникнути конфліктів інтересів різних відділів, які можуть виникнути при створенні нового для підприємства відділу (наприклад, відмови планового відділу надавати необхідні дані відділу кризового попередження з причини

Таблиця 1

Алгоритм управління супротивом при вбудові відділу кризового попередження (ВКП) на промисловому підприємстві (на прикладі ВАТ „Чернівецька меблева фабрика”)

Етап	Результат впровадження етапу на ВАТ „ЧМФ”	Відповідальні	Терміни
1	2	3	4
I. Створення основи змін		Головний бухгалтер; заступник директора з маркетингу; заступник директора з виробництва; головний інженер; керівник ВКП;	2-3 місяці
1.1. Комплексне дослідження підприємства, складення деталізованої системи показників роботи підприємства, вияв кризових факторів, які активізувалися, динаміки їхньої зміни і визначення часу, що має підприємство для впровадження нової структурної одиниці.	Виявлення стабільного і довготермінового впливу кризових факторів нерациональної структури капіталу (низькі рівні ліквідності та фінансової стійкості); послаблення параметрів потенціалу успіху в останньому досліджуваному періоді (обвал показників рентабельності нижче допустимого рівня; показники потенційного росту нижчі своїх нормативних значень). Максимальний період часу на впровадження ВКП дорівнює одному року*;		
1.2. Поведінкова діагностика, що дозволяє визначити зміни в підрозділах підприємства, пов'язані з їхньою „підзвітністю” новому відділу; ключові фігури супротиву (підтримки), причини їхньої поведінки та відносний вплив на успіх здійснюваних змін.	- Впровадження у топ-менеджмент підприємства посади керівника ВКП. Фігура супротиву – головний бухгалтер, оскільки хвилюється з приводу передачі частини своїх функцій новій структурній одиниці. - Закріплення за кожним функціональним і продуктовим підрозділом штатної одиниці ВКП – так званого „куратора”**. Фігури супротиву – начальники цехів і диспетчери з причини посилення контролю за їхньою діяльністю; - Створення зведено-аналітичної групи, що займається узагальненням інформації про кризи та формуванням загальної картини його розвитку в рамках усього підприємства. Фігури супротиву – планово-економічний відділ, бухгалтерія, відділ праці і з/п., відділ кадрів, відділ маркетингу з причини передання частини закріплених за ними функцій;	Генеральний директор; керівник ВКП; головний бухгалтер; начальник планово-економічного відділу, відділу кадрів; відділу матеріально-технічного постачання та ін.	1 місяць
1.3. Подолання виявленого супротиву на основі усунення помилкового уявлення та перебільшення стосовно змін; чіткого пояснення позитивних і негативних сторін перетворення; зміни в структурі влади з опорою на співробітників, які будуть лише у виграві від майбутніх змін****		Генеральний директор; головний бухгалтер; заступник директора з маркетингу; заступник директора з виробництва***; Керівник ВКП; економісти-куратори цехів;	2-3 роки
1.4.Складання плану поведінкових змін, ланкою в якому повинні стати програми з навчання та підготовки учасників системи збору і обробки антикризової інформації.	- Розробка плану заходів з упровадження ВКП . - Залучення до процесу „вбудови” експертів і авторитетних керівників.	Генеральний директор; Керівник ВКП; головний бухгалтер.	1 місяць
II. Розробка та формування методичного забезпечення діяльності відділу кризового попередження		Керівник ВКП; Спеціалісти зведено-аналітичної групи ВКП; Куратори структурних підрозділів – економісти цехів, спеціаліст з фінансів; економіст-маркетолог; економіст-менеджер відділу збуту; бухгалтери.	7-12 місяців
Створення інформаційних систем-систем відстежування за внутрішнім середовищем товаровиробника і системи раннього попередження про виникнення загрози у зовнішньому середовищі.	- Розробка і впровадження методики вибору, розрахунку та аналізу показників – індикаторів кризи. - Розробка і впровадження методики ідентифікації критичних/некритичних відхилень останніх. - Розробка форм звітності, орієнтованих на конкретних користувачів.		
III. Впровадження системи збору даних і одночасне проведення доопрацювання інформаційних систем, що супроводжується подальшим навчанням співробітників ВКП;			
IV. Початок регулярної роботи ВКП зі збору і обробки фактичної інформації*****;			
V. Розробка методичних положень для перетворення системи фінансово-економічного аналізу і планування, розробка пропозицій з оптимізації бізнес-процесів на підприємстві.			

* Обмеження терміну впровадження нової структурної одиниці на ВАТ „Чернівецька меблева фабрика” одним роком зумовлено початком руйнування потенціалу успіху, що супроводжується високою ймовірністю відсутності

у підприємства фінансових ресурсів на проведення певних реорганізаційних заходів уже в наступному періоді. З метою недопущення генерації від'ємної вартості капіталу в середньостроковій перспективі необхідна організація роботи ВКП у плані виконання покладених на неї функцій.

****** У залежності від структурного підрозділу ним може бути економіст відповідного цеху або економіст-маркетолог.

******* Залучення осіб, що є фігурами супротиву, до числа відповідальних за його подолання буде, на наш погляд, сприяти зниженню супротиву змінам з їхнього боку через появу спільного із ВКП завдання до виконання.

******** Фактично дана фаза буде протікати одночасно з демонстрацією дієвості розроблених нових інструментів і поступовим переконанням менеджерів у необхідності їхнього застосування в практичній діяльності, тобто протягом 2-3 років.

********* Виявлення кризових тенденцій і пропозиція превентивних антикризових заходів іде паралельно вдосконаленню інформаційних систем. Причому останнє повинно забезпечити баланс між сприйняттям співробітниками відділу і рештою персоналу підприємства їхніх службових обов'язків.

нереалізованості проведеного ним фінансово-економічного аналізу), а також „бойкотування” діяльності нової для підприємства структури іншими підрозділами, на ВАТ „Чернівецька меблева фабрика” ми вважаємо виправданим підпорядкувати відділ кризового попередження безпосередньо генеральному директору. Подібне підпорядкування забезпечить своєчасність надходження необхідної інформації для прийняття антикризових рішень і можливість легко знаходити зв'язок з вищим керівництвом промислового підприємства. Доцільне також нормативне закріплення (наказом генерального директора) обов'язковості надання іншими органами відділу кризового попередження всієї необхідної інформації, що зумовить певну привілейованість нового підрозділу. З метою недопущення участі відділу кризового попередження у боротьбі за розподіл влади на підприємстві, необхідно забезпечити його самостійність, незалежність і нейтральність по відношенню до рівнів управління, на яких приймаються рішення, що, на наш погляд, може забезпечити штабний характер функціонування при лінійній організації управління на підприємстві.

Спеціально проведене нами дослідження дозволяє виділити три варіанти підпорядкування відділу кризового попередження (рис.1.).

Перший варіант організаційної побудови відрізняється формою розміщення централізованого відділу кризового попередження як штабу на першому рівні управління. У даному випадку відділ кризового попередження виноситься на один рівень з функціональними службами і звітує виключно перед вищим керівництвом підприємства. Як вищий орган управління відділ кризового попередження набуває необхідного рівня незалежності і вагомості в організаційній структурі. Та в цьому випадку посилюється конфлікт між бухгалтерією і відділом кризового попередження, які розташовані на одному організаційному рівні. Подібний варіант організаційної підпорядкованості відділу кризового попередження вимагатиме суттєвої підтримки з боку вищого керівництва, оскільки штабний

характер функціонування відділу забезпечить підготовку не безпосередньо управлінських рішень, а порад і рекомендацій реакції на загрозу кризи, що може обернутись їхнім ігноруванням, несвочасним виконанням. Цей варіант може бути рекомендований до впровадження на ВАТ „Чернівецька меблева фабрика”, оскільки підприємство вимагає безперервних координаційних зусиль з управління ідентифікацією криз і реагуванням на них, а завдяки запропонованому варіанту підпорядкування суттєво зростає якість і результативність реалізації координаційно-інформаційної функції превентивного антикризового менеджменту. Крім того, в умовах актуалізованої загрози розгортання кризи на досліджуваному підприємстві відсутній час на вирішення суперечностей між керівниками різних підрозділів, у зв'язку з чим необхідна спільна конструктивна взаємодія з налагодження інформаційних систем, досягнути якої за короткі терміни можна лише за допомогою розміщення відділу кризового попередження на одному ієрархічному рівні з іншими функціональними підрозділами та закріплення тим рівності між їхніми начальниками і керівником нової структурної одиниці. Для зниження конфліктів з приводу перерозподілу влади, необхідно чітко визначити (наказом, розпорядженням) штабний характер функціонування відділу кризового попередження (ВКП), обмеживши сферу його діяльності вивченням проблем і підготовкою відповідних рекомендацій з приводу їхнього розв'язання без закріплення повноважень з прийняття рішень, а по-друге, залучити головного бухгалтера, який є ключовою фігурою супротиву на ВАТ „Чернівецька меблева фабрика”, безпосередньо до процесу вбудови ВКП в організаційну структуру товаровиробника, що повинно, на наш погляд, знизити відразу до нового підрозділу даною посадовою особою.

В другому випадку організаційної побудови відділ кризового попередження знаходиться у підпорядкуванні топ-менеджера, відповідального за фінансово-економічний сектор, оскільки саме

фінансовий аспект надзвичайно важливий для своєчасної ідентифікації загрози кризи і розробки заходів з її подолання (рис.1.). Однак подібне підпорядкування ускладнює збереження відділом нейтралітету по відношенню до окремих функціональних служб. Можливе виникнення

викривлення оцінок і думок спеціалістів відділу стосовно нефінансових аспектів роботи підприємства, порушення вимог нейтральності відділу, який розробляє рекомендації для прийняття антикризових управлінських рішень.

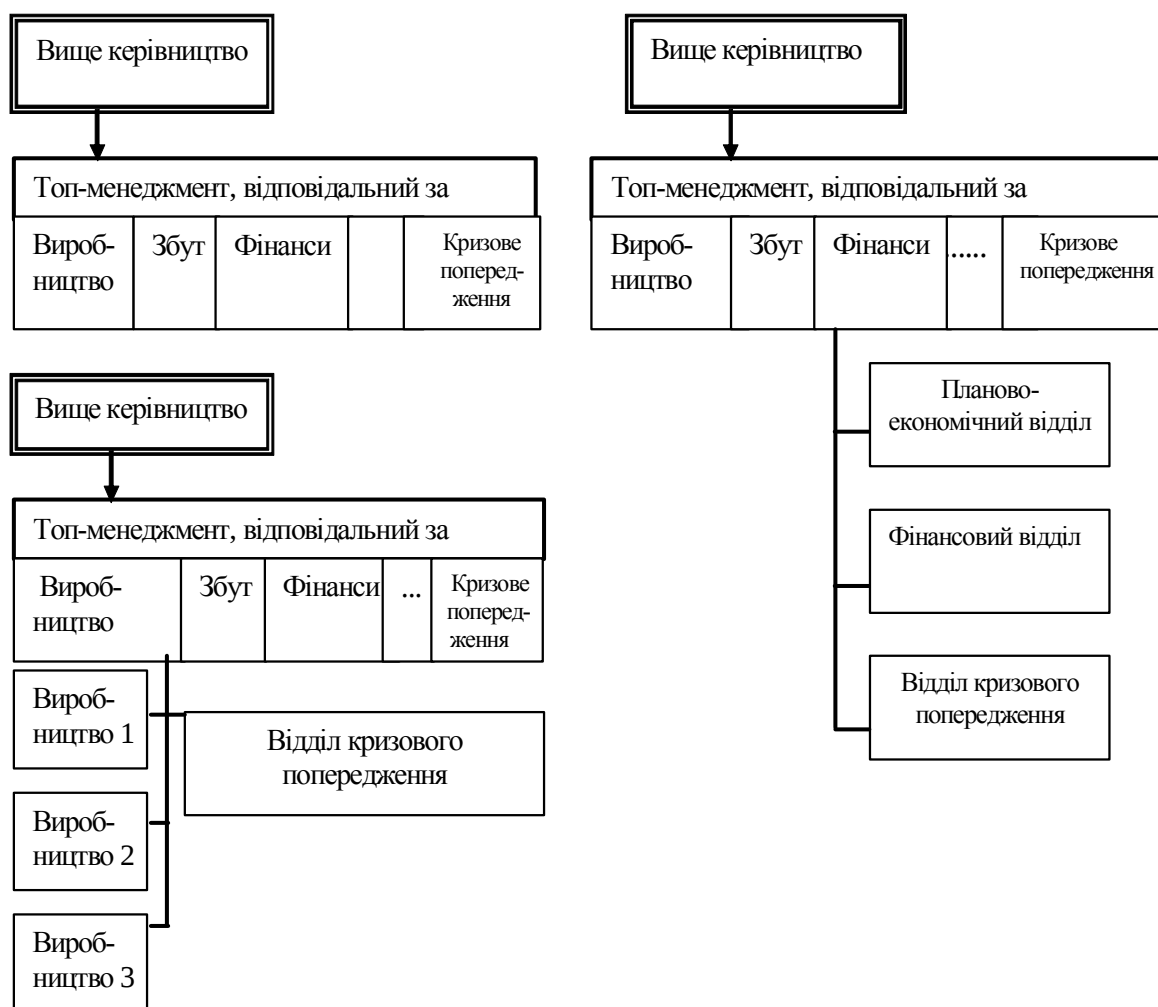


Рис.1. Моделі підпорядкування відділу кризового попередження керівництву промислового підприємства

Третій варіант полягає у формі підпорядкування централізованому відділу кризового попередження як штабу топ-менеджера виробничого сектора (заступнику директора з виробництва). Перевагою розглянутого варіанту вбудови можна вважати можливість комплексного відстежування виникнення кризових факторів та їх вплив на діяльність компанії в цілому, а також забезпечення генерального директора інформацією, яка дозволяє оцінювати загрозу кризи, так би мовити, „з пташиного польоту”, що створить умови для

прийняття правильних антикризових рішень навіть в умовах значної самостійності дивізій.

З викладеного вище можемо зробити висновок про те, що із запропонованих вище варіантів організаційної побудови ВКП для підприємств меблевої промисловості Чернівецької області, вибір варіанта підпорядкування відділу антикризового попередження залежить, як і будь-який варіант реструктуризації, від концепції організаційної структури, що склалася у виробничо-господарській системі, підпорядкування й організаційної культури. Однак

ПРОФІЛАКТИКА КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВИЖИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА У
ДОВГОТРИВАЛІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

у будь-якому випадку необхідно буде подолати супротив і протистояння структурних підрозділів та їхнього керівництва відділу кризового попередження.

Список літератури:

1. Ансофф І. Стратегічне управління / За ред. Л.І. Євченко: Пер. з англ. – М.: Економіка, 1989. – 519 с.
2. Антикризисное управление: Учебник / Под. ред. Е.М. Короткова. – М.: ИНФРА, 2000. – 278 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
4. Копилюк О. І., Штангрет А. М. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 168с.
5. Лелюк Ю.М., Загорулько Т.О. Проблеми використання загальновідомих моделей при прогнозуванні банкрутства вітчизняних підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип.116. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. – С.9-13.
6. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНТЕУ, 2004. – 580с.
7. Савчук В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 175с.

SUMMARY

Ivan Komarnytskyi, Yulija Terletska

**A PROPHYLAXIS OF THE CRISIS SITUATIONS AS PRE-CONDITION OF ENTERPRISES SURVIVAL IN
A LONG DURATION PROSPECT**

The methods of specialists' activity organization which are engaged in the preventive reacting on a crisis are examined in the article. The models of departments submission of the crisis warning are described to guidance of industrial enterprise.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДО ПОТРЕБ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Дебіторська заборгованість у межах узгодженого сторонами строку оплати – нормальне явище у господарській діяльності. Проте своєчасне виконання зустрічних зобов'язань, передбачених договорами, відбувається дуже рідко. Особливо це виявляється в умовах економічної кризи, коли спостерігається тенденція перевтілення системи взаємних платежів у взаємні неплатежі. І чим довше виставлені рахунки покупець не оплачує, тим більше загострюється потреба у коштах, зростає розрив між надходженням коштів та їх витратами для безперебійного процесу виробництва. Подолати такий стан можна за умов упровадження на підприємствах ефективної системи управління дебіторською заборгованістю.

Зміни в управлінні – це одна із бажаних керівництвом організації трансформацій, яку можна протиставити неочікуваним або спонтанним змінам. Неочікувані (негативні) зміни в розрахунках підприємства з покупцями є імпульсом для інноваційних змін в управлінні як на мікро-, так і на макрорівнях.

Основна проблема, про яку необхідно чітко пам'ятати, це те, що навіть в той час, коли не проводяться зміни – це не означає, що про них взагалі можна забувати, адже ситуація в організації постійно змінюється, і це може призвести до кризи. Врешті-решт, рано або пізно доведеться проводити внутрішні зміни, які, на жаль, не були проведені своєчасно. Тепер такі поспішні, не зовсім підготовлені перемини, не повністю можуть розв'язати проблему або навіть, навпаки, її ускладнити. Необхідно проводити зміни завчасно, не сподіваючись на те, що час сам розв'яже всі проблеми [1, с.37]. Однак більшість керівників у сприятливій ситуації, будучи впевненими в своєму успіху, проявляють навіть тенденцію заперечення взагалі будь-яких перемін. Це привело до того, що для них економічна криза й криза розрахунків, зокрема, виявилася неочікуваною. Проте економічний аналіз, який ґрунтується на сучасних методах, дозволяє передбачити розвиток кризи завчасно.

Існує також проблема, пов'язана з вірогідністю, об'єктивністю та ступенем довіри до даних бухгалтерського обліку. З 2000 року керівники

підприємства та бухгалтери отримали можливості самостійного обрання прийомів, методів, які формують облікову політику підприємства. Однак практика свідчить, що більшість з них розглядають цей принцип як декларативний та не приводять його до реалізації. Причиною такого становища є недостатня теоретична розробка питань оцінки заборгованості і недосконала методика відображення інформації про розрахунки в системі рахунків бухгалтерського обліку, суперечності між фінансовим і податковим обліком.

Сучасний стан аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень не відповідає загальній парадигмі управління. Нова філософія управління ставить нові вимоги до якості економічного аналізу. Передусім це стосується корисності аналітичної інформації, що врешті пов'язує воедино нову ідеологію обліку і нові підходи до якісної характеристика аналітичної інформації, яка забезпечуватиме інтереси тих, хто використовує результати аналізу. Дієвість економічного аналізу визначається використанням його результатів та пропозицій у прийнятті відповідних управлінських рішень. Економічний аналіз варто зблизити з прийняттям управлінських рішень на основі досягнення їх взаємозв'язку і з наближенням до об'єктивної дійсності [5, с.37-38].

Ефективність формування та реалізації нової управлінської парадигми може бути забезпечена тільки за рахунок видозміни її функцій.

Концепція економічного аналізу як функції управління вимагає його інтеграції із системою управління підприємством. Економічний аналіз має розглядатися як підсистема управління, яка ґрунтується на використанні цільових підходів до вироблення альтернативних варіантів управлінських рішень, системи критеріїв, їх реалізації, що відповідає головній меті господарської одиниці, забезпечує її стабільний економічний розвиток у стратегічній перспективі.

Дослідження проблем аналізу дебіторської заборгованості знайшло своє відображення в працях українських і зарубіжних вчених М.А.Болюха, В.З. Бурчевського, М.І.Горбатюка, В.В.Ковальова, С.В.Мниха, І.Стражева та інших.

Водночас зауважимо, що в наявних дослідженнях недостатньо уваги приділено вдосконаленню методики аналізу поточної

дебіторської заборгованості, щодо потреб ефективного управління. Зокрема, потребують системного вивчення та вдосконалення аналізу причини виникнення та прострочки поточної дебіторської заборгованості, обґрунтування реальної кредитної та інкасаційної політики. Необхідне створення гнучкої адаптивної методики проведення моніторингу дебіторської заборгованості з урахуванням підходів до її оцінки. Нерозв'язання указаних проблем перешкоджає розробленню ефективних управлінських рішень.

Метою даного дослідження є вдосконалення методики аналізу поточної дебіторської заборгованості щодо потреб ефективного управління.

В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання в межах чинного законодавства вільні у виборі покупців, обсягів реалізації продукції, формування кредитної та інкасаційної політики. Це потребує свідомого оперативного впливу з метою надання процесам утворення дебіторської заборгованості визначеної спрямованості й одержання бажаних результатів. Мета оперативного регулювання дебіторської заборгованості полягає у своєчасному реагуванні на ситуації, що складаються, прийнятті поточних рішень, посиленні контролю за виконанням рішень. Оскільки управління – це інформаційний процес, аналіз, будучи його функцією, покликаний формувати інформацію, необхідну для прийняття виважених і всебічно обґрунтованих рішень, з огляду на ситуацію, що склалася, наявних тенденцій та проблем подальшої співпраці з економічними партнерами.

Враховуючи вимоги ефективного управління, перед аналізом поточної дебіторської заборгованості ставляться такі завдання: діагностика можливостей виникнення дебіторської заборгованості; оцінка рівня дебіторської заборгованості, її структури; обґрунтування реальної кредитної політики (строків кредитування, кредитного ліміту, системи знижок); оцінка покупців з точки зору надійності (ймовірності оплати одержаних товарів, наданих послуг тощо); постійний контроль за дотриманням термінів погашення поточної дебіторської заборгованості; своєчасне виявлення моменту сповільнення або прискорення погашення заборгованості покупцями; вивчення причин недотримання договірної дисципліни за передбаченими строками інкасації; обґрунтування інкасаційної політики; з'ясування причин прострочки дебіторської заборгованості та розробка системи заходів щодо своєчасної її інкасації; оцінка ефективності фінансових ресурсів інвестованих у дебіторську заборгованість.

Для виконання зазначених завдань аналізу поточної дебіторської заборгованості потрібно

проводити за такими напрямками:

- аналіз розміру, складу і структури дебіторської заборгованості;
- обґрунтування кредитної й інкасаційної політики;
- аналіз якості та ліквідності;
- аналіз причин утворення сумнівних боргів.

Аналіз поточної дебіторської заборгованості необхідно починати з вивчення процесу її утворення. При цьому за даними публічної фінансової звітності необхідно вивчити надійність потенційних покупців. З утворенням заборгованості необхідно систематично перевіряти розрахунки, повноту та правильність ведення обліку, реальність утворення заборгованості.

Вивчаючи обсяг, структуру і склад дебіторської заборгованості, аналітик має бути переконаним у достовірності інформації за видами і термінами заборгованості. Для цього використовується пряме підтвердження – договори, контракти, відвантажувальні документи, акти приймання-здавання виконаних робіт, векселі, дані аналітичного обліку по рахунках 34 „Короткострокові векселі одержані”, 36 „Розрахунки з покупцями і замовниками”, 37 „Розрахунки з різними дебіторами”, 38 „Резерв сумнівних боргів”. Методика аналізу складу, структури і змін поточної дебіторської заборгованості представлена в таблиці 1. У процесі аналізу потрібно з'ясувати темпи зростання, зміни в структурі під впливом кожного утворюючого фактора. Це дасть змогу виявити тенденції відхилення, недоліки в контролі за їх утворенням і детальніше вивчити причини, а також розрахувати суми залучення або вивільнення коштів. Зміни в структурі дебіторської заборгованості свідчать про поліпшення або погіршення платоспроможності господарської одиниці (табл.1).

Важливе значення має аналіз руху дебіторської заборгованості, для чого потрібно обчислити такі показники: коефіцієнт зростання (гр.11-розраховується як відношення суми утвореної дебіторської заборгованості до її залишку на кінець місяця) та коефіцієнт погашення заборгованості (гр.12-відношення суми погашення дебіторської заборгованості до її залишку на початок місяця).

Для посилення контролю за формування дебіторської заборгованості пропонується визначати одноденну суму погашення заборгованості у звітному місяці. Її зіставлення з аналогічною сумою базового періоду дасть можливість виявити наявні „вузькі місця” або „провідні ланки” у ліквідації заборгованості.

Оскільки найбільшу питому вагу у складі поточної дебіторської заборгованості становить дебіторська заборгованість за продукцію, в процесі аналізу необхідно вивчити складові її утворення по покупцях.

Таблиця 1

Аналіз складу, структури та змін поточної дебіторської заборгованості

Види поточної дебіторської заборгованості	Залишок на початок місяця		Утворено за місяць		Погашено за місяць		Залишок на кінець місяця		Темпи зростання, %	Зміни в структурі	Коефіцієнти		Однорідна сума погашення заборгованості		Заборгованість у днях її погашення		Залучення(+), вивільнення(-) коштів
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %			зростання заборгованості	погашення заборгованості	у базовому періоді	у звітному періоді	на початок періоду	на кінець періоду	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	20,4	39,2	150,6	64,9	141,0	65,9	30,0	42,6	147,1	3,4	502,0	691,18	4700	4700	4,3	6,3	9400
Короткострокові векселі отримані	14,0	26,9	60,2	25,9	56,4	26,4	17,8	25,3	127,1	-1,6	338,2	402,86	1880	1880	7,4	9,5	3948
За розрахунками з бюджетом	4,0	7,7	-	-	1,0	0,5	3,0	4,3	75	-3,4	-	25,0	33,4	33,4	119,8	89,8	-1002
За виданими авансами	10,0	19,2	6,0	2,6	4,0	1,9	12	17,0	120	-2,2	50	40	133,4	133,4	74,9	89,9	2001
За нарахованими доходами	2,0	3,9	8,0	3,4	6,0	2,8	4	5,7	200	1,8	200	300	200	200	10,0	20,0	2000
За внутрішніми розрахунками	0,6	1,2	4,0	1,7	3,0	1,4	1,6	2,3	267	1,1	250	500	100	100	6	16	1000
Інша поточна заборгованість	1,0	1,9	3,4	1,5	2,4	1,1	2	2,8	200	0,9	170	240	80	80	12,5	25	1000
РАЗОМ	50	100	232,2	100	213,8	100	70,4	100	135,38	-	330,01	411,15	7126,8	7126,8	7,3	9,9	18347

Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, згідно з П(С)БО 15 „Доходи”, визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації таких товарів, робіт і послуг за наявності всіх наведених умов: покупцю передано ризики і вигоди, зв’язані з правом власності на продукцію, товари, роботи, послуги, інший актив; підприємство не здійснює надалі керування і контроль за реалізованою продукцією, товарами, роботами, послугами, іншими активами, сума заборгованості може бути вірогідно визначена; існує впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства [4].

З метою об’єктивної оцінки моменту, на який підприємство передає покупцю ризики і вигоди, пов’язані з правом власності на товар, аналітик повинен детально вивчити договір між підприємством і покупцем і обставини операції. Така необхідність зумовлена тим, що не завжди збігаються моменти передачі ризиків і вигод від володіння з моментом передачі юридичного права власності чи з моментом передачі у володіння.

Дебіторська заборгованість за продукцію виникає водночас з нарахуванням доходу (в момент визнання її активом збільшується дохід від реалізації й оцінюється за первісною вартістю реалізованої продукції), а на дату балансу за чистою реалізаційною вартістю, тобто має бути зменшена на суму резерву сумнівних боргів. Прийоми визначення такої вартості обумовлені П(С)БО 10 „Дебіторська заборгованість”

[3]: на основі платоспроможності кожного окремого дебітора, питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або шляхом періодизації заборгованості. Завищення її оцінки автоматично призводить до завищення доходів, що зумовлює недотримання принципу обачності, викладеного у Законі України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 № 996-XIV [2], згідно з яким суми оцінки активів не повинні бути завищені. Дебіторська заборгованість забезпечена векселями отриманими оцінюється в поточному обліку по номінальній вартості векселів. Тому в процесі аналізу потрібно враховувати дані особливості.

Важливим методичним питанням в аналізі поточної дебіторської заборгованості є вивчення і вимірювання причин зміни її величини, підрахунок резервів скорочення, обґрунтування оптимального розміру на перспективу.

Розмір дебіторської заборгованості залежить від об’єктивних (соціально-економічної політики держави, економічних умов) і суб’єктивних (обсягу реалізації, кредитної та інкасаційної політики господарської одиниці) факторів. Фінансовий директор (начальник фінансового відділу), аналізуючи зазначені фактори, може регулювати розмір дебіторської заборгованості, встановлюючи оптимальне співвідношення між прибутком і ризиком.

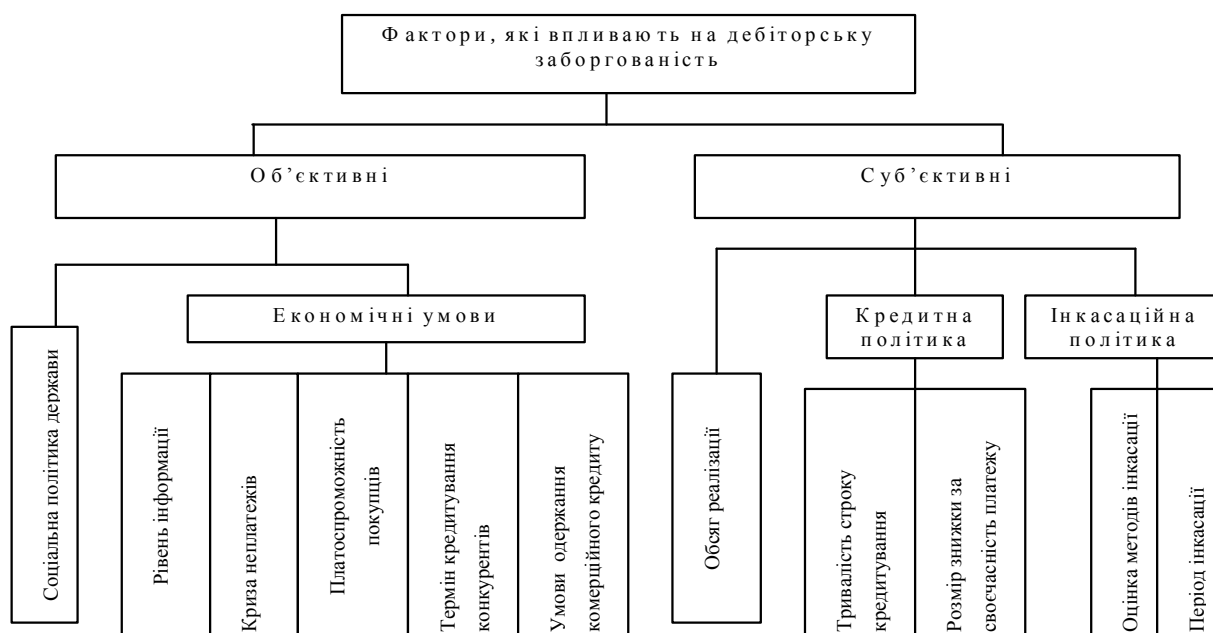


Рис. 1. Структурно-логічна схема дебіторської заборгованості за реалізацією продукції

Головним фактором, який впливає на розмір дебіторської заборгованості, є обсяг продажу. Проте, збільшуючи обсяг реалізації, підприємство змушене йти на ризик, пов’язаний з несплатою.

Існує залежність між обсягом дебіторської заборгованості, обсягом реалізації та тривалістю інкасаційного періоду.

Тому, формуючи кредитну політику, основою якої є наукове обґрунтування нормативів кредитоспроможності (тривалість строку кредиту і знижки, що надаються клієнту), потрібно врахувати той факт, що прибуток від реалізації додаткової продукції має бути більший, ніж додаткова мобілізація у дебіторської заборгованості (витрати на утримання розширеного фінансового відділу, пов'язані із збільшенням обсягу робіт тощо). Однак при цьому зростає ймовірність втрат по безнадійних боргах, адже завжди частина рахунків не оплачується.

Для обґрунтування доцільності розширення обсягів продажу проводиться зіставлення прибутку від збільшення обсягів продаж із додатковими витратами у дебіторську заборгованість. Остання бажана тільки за умови, що в майбутньому (у передбачений договором термін) очікується одержання від неї економічних вигод, тобто її погашення. Тому при дослідженні дебіторської заборгованості потрібно враховувати також фактор часу. З метою дотримання інкасаційного періоду, передбаченого договором, аналітики мають розробити систему заходів, спрямовану на скорочення середнього періоду

інкасації за умови стабільності всіх інших факторів і зменшення частки витрат по безнадійних боргах.

Постійний аналіз поточної заборгованості по дебіторах дозволить виробити виважену інкасаційну політику господарської одиниці, тобто вибрати такі методи інкасації, які можна своєчасно та ефективно застосовувати до кожного дебітора. Система заходів має бути виваженою, науково обґрунтованою аналітичними розрахунками (передчасне проведення заходів може насторожити добросовісних клієнтів, запізнення – призвести до безнадійних втрат).

Оскільки основними нормативами формування кредитної політики є тривалість строку кредиту і розмір знижки, що надається покупцям залежно від строку оплати, аналітик повинен обґрунтувати оптимальні умови кредитування, які б забезпечили підприємству прибутки і зменшили ризик неповернення кредиту. У випадку, якщо термін кредиту збільшиться, дебіторська заборгованість зросте і складатиметься із заборгованості, утвореної за рахунок розширення реалізації, та заборгованості від зміни інкасаційної політики щодо попереднього продажу. Методика обґрунтування кредитної політики представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз доцільності розширення строку кредиту

Показники	Методика розрахунку показників, грн.
Додаткова дебіторська заборгованість від збільшення обсягів продаж (повний обсяг продажу поділений на оборот дебіторської заборгованості)	$120000:6=20000$
Додаткові вкладання у дебіторську заборгованість від збільшення обсягу продаж (змінні витрати поділені на ціну продажу і помножені на додаткову дебіторську заборгованість), за умови, що питома вага змінних витрат в обсязі реалізації 80%	$0,8 \times 20000 = 16000$
Існуючий рівень дебіторської заборгованості (річний обсяг продаж поділений на оборот дебіторської заборгованості)	$900000 : 12 = 75000$
Новий рівень дебіторської заборгованості, пов'язаний з початковим обсягом продаж	$900000 : 6 = 150000$
Додаткові вкладання у дебіторську заборгованість, пов'язані з початковим обсягом продаж	$150000 - 75000 = 75000$
Всього додаткових вкладень у дебіторську заборгованість	$16000 + 75000 = 91000$
Накладні витрати додаткових вкладень	$0,2 \times 91000 = 18200$
Прибуток від збільшення обсягу продаж (за умови, що норма прибутку 20% від додаткових продаж)	$0,2 \times 120000 = 24000$
Результати від зміни строку кредиту	$24000 - 18200 = 5800$

Проведений аналіз дає можливість прийняти обґрунтовані рішення щодо можливості підприємства змінити строк кредиту з 30 до 60 днів.

Наступним напрямом аналізу дебіторської

заборгованості є аналіз її якості та ліквідності: під першою розуміється ймовірність її стягнення без втрат.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДО ПОТРЕБ
ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Для дослідження цього показника необхідно насамперед встановити наскільки строки дебіторської заборгованості відповідають умовам платежу, передбаченими договором. З метою забезпечення перетворення дебіторської заборгованості у безнадійний борг по кожному дебітору потрібно контролювати дотримання

терміну погашення заборгованості. Дані такого аналізу дозволять своєчасно розробити систему заходів, спрямовану на недопущення прострочки заборгованості та скорочення суми безнадійних боргів. Найкращим способом оцінки терміну прострочки дебіторської заборгованості є її розподіл за кількістю прострочених днів (табл.3).

Таблиця 3.

Аналіз дотримання термінів погашення поточної дебіторської заборгованості

Покупці	Усього рахунки до оплати, тис.грн.	Дебіторська заборгованість в межах терміну оплати, тис.грн.	Прострочена дебіторська заборгованість, тис.грн			
			1-30 днів	31-60 днів	61-90 днів	понад 90 днів
ТОВ „Світанок”	18000	20000	8000	-	-	-
ВАТ „Арго”	50000	46000	-	4000	-	-
ВАТ „Хлібокомбінат”	54000	51000	-	-	2000	1000
і т.д.						
Разом	284200	213800	34600	20200	10600	5000
Структура	100	75,23	12,17	7,11	3,73	1,76
Процент неоплати, виходячи з досвіду попередніх періодів		1	3	8	15	25
Величина резерву на покриття сумнівних боргів		2138	1038	1616	1590	1250

Перевагами способу є те, що дотримується принцип обачності і в результаті розрахунку отримується найбільш точна поточна вартість дебіторської заборгованості.

Аналіз структури дебіторської заборгованості дає підстави для висновку про її надійність. На основі такого аналізу підприємство зможе своєчасно виявляти покупців, які затримують платежі і роблять його бізнес збитковим.

Оскільки поточна дебіторська заборгованість за продукцію включається до підсумку балансу за вирахуванням резерву сумнівних боргів, тобто за її чистою реалізаційною вартістю, виникає необхідність вивчення причин утворення сумнівних боргів та встановлення, наскільки утворений резерв сумнівних боргів забезпечує її списання, адже дебіторська заборгованість має бути тільки за умови її погашення.

У процесі подальшого аналізу вивчається ліквідність дебіторської заборгованості, тобто швидкість її перетворення у гроші. Головним показником ліквідності є коефіцієнт оборотності.

На практиці застосовують два способи вимірювання оборотності дебіторської забор-

гованості: визначення кількості оборотів, які здійснює дебіторської заборгованості за досліджуваний період; визначення кількості днів, необхідних в середньому для інкасування дебіторської заборгованості.

Показники оборотності дебіторської заборгованості порівнюються за ряд періодів, з умовами договорів, із середньо галузевим значенням. Так, порівняння за ряд періодів дає можливість визначити тенденції і закономірності утворення дебіторської заборгованості. Порівняння з умовами договорів дозволяє оцінити рівень договірної дисципліни підприємства та своєчасність оплати покупцями рахунків. Для підвищення точності розрахунків пропонується такий аналіз проводити щомісячно. Особливо на тих підприємствах, де сезонний характер виробництва зумовлює значні коливання обсягів продажу, тому важко визначити середньорічну величину дебіторської заборгованості. Якщо період інкасування перевищує термін, передбачений договором, необхідно детально вивчити причини і вжити заходи для оздоровлення ситуації.

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості

Показники	За договорами	Червень	Липень	Відхилення	
				від попереднього місяця	від терміну, передбаченого договором
Коефіцієнт оборотності (чистий обсяг продажу в кредит, поділений на середню дебіторську заборгованість)	1	0,85	0,78	- 0,07	- 0,22
Період інкасування (тривалість досліджуваного періоду, поділена на середній коефіцієнт-оборотності дебіторської заборгованості)	30	35,3	38,5	3,2	8,5

На нашу думку, запропонована методика аналізу поточної дебіторської заборгованості дозволить оперативніше керувати нею, свідомо формувати оптимальну кредитну та інкасаційну політику, зменшити ризик від безнадійних боргів і тим поліпшити платоспроможність підприємства.

Список літератури

1. Bartoli A., Philippe H., Piloter l'entreprise en mutation – une approche strategique du changement, „Les Editions d'Organisation“. Paris 1986.
2. Закон України „Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” №996-XIV від 16.07.1999 зі змінами

і доповненнями.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 „Дебіторська заборгованість”, затверджено наказом Міністерством фінансів України від 08.10.1999 №237
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 „Доход”, затверджено наказом Міністерством фінансів України від 29.11.1999 №290.
5. Чумаченко М.Г. Проблеми розвитку економічного аналізу діяльності підприємства / Наукове видання. 36. тез IV Міжнародної конференція „Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку. - Тернопіль, 10-12 жовтня 2006 р., -С.33-42

SUMMARY

Tatyana Kovalchuk

TRANSFORMATION OF METHOD OF ANALYSIS OF FLOATING DEBTOR LIABILITIES IS TO THE NECESSITIES OF EFFECTIVE MANAGEMENT

The method of analysis of current is offered debtor liabilities, answering the needs of the system of anti crisis management.

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Формування моделі економіки ринкового типу об'єктивно вимагає становлення малого підприємництва як повноцінного суб'єкта ринку, зміцнення його ринкових позицій в умовах конкурентного середовища.

З розвитком даного сектора економіки пов'язується можливість вирішення низки важливих соціально-економічних проблем загальнодержавного та регіонального значення: забезпечення зайнятості широкого кола безробітного населення, подолання бідності, підвищення рівня ділової активності населення, зміцнення економічного потенціалу території, сприяння розвитку конкуренції у підприємницькому середовищі тощо.

Істотне значення ролі та місця підприємницької діяльності зумовило постійну увагу дослідників до різних її аспектів. Перші спроби теоретичного осмислення підприємництва почалися з XVII ст. Вагомий внесок у дослідження підприємництва протягом XVIII-XIX ст. зробили відомі західні вчені Р. Кантільйон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, а в XX ст. – М. Вебер, В. Зомбарт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та інші. Поміж сучасних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми малого підприємництва, необхідно відзначити О. Барановського, З. Варналія, О. Василюка, Л. Воротіну, Ю. Єханурова, І. Жилиєва, А. Кисельова, Ю. Клочка, Т. Ковальчука, В. Корнєєва, І. Кузнецову, Є. Панченка, А. Пересаду, А. Поддєрьогіна, С. Реверчука, В. Сизоненка, О. Титаренко, Л. Хмелевську, А. Шегду, А. Шеремет та інших.

Загроза подальшого посилення негативних тенденцій у сфері малого підприємництва, зважаючи на його потенційну структуроутворюючу та стабілізуючу роль у ринковій економіці через спроможність розв'язання нагальних соціально-економічних проблем, об'єктивно зумовлює необхідність оптимізації фінансів суб'єктів даного сектора економіки, чільне місце в якій належить системі фінансового забезпечення їх розвитку [2, с.34-36].

Необхідність налагодження ефективної системи фінансової підтримки малого підприємництва та вдосконалення існуючої законодавчої бази, що регулює підприємницьку діяльність, зумовлена роллю цього сектора

економіки в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни.

У сучасних умовах повний спектр залучення фінансових ресурсів для функціонування малих підприємницьких структур на рівні фінансових технологій складається з таких напрямків:

- отримання кредитів у фондах підтримки підприємництва;
- отримання кредитів у банках;
- отримання державних кредитів;
- позики друзів, рідних, близьких, довірених фінансових структур;
- отримання державних гарантій для залучення позабюджетних інвестицій;
- отримання пайових державних інвестицій;
- залучення кредитів та інвестицій зарубіжних країн;
- залучення кредитів та інвестицій міжнародних фінансових інституцій та програм підтримки розвитку малого бізнесу;
- отримання позик у кредитних спілках;
- гарантійне кредитування;
- інші напрямки [4, с.55-56].

Розвиток малого підприємництва – складова соціально-економічного розвитку країни, тому не є самодостатнім чи відокремленим від загального стану економіки. Проведення державної політики, яка послідовно спрямована на сприяння розвитку національного малого підприємства завдяки особливим і притаманним винятково цьому сектору рисам, як показує світовий досвід, забезпечує позитивні зміни у суспільному соціальному кліматі.

Метою державної підтримки малого підприємництва є:

- 1) створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- 2) сприяння формуванню й розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;
- 3) підтримка вітчизняних виробників;
- 4) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

У підтримці та сприянні розвитку малого бізнесу можна також виділити кілька напрямів

системи державної політики, а саме фінансово - кредитна, організаційно - технічна, інформаційна та консультативна, також допомога суб'єктам підприємницької діяльності у процесі пошуку споживачів і адаптуванні на ринку збуту продукції. Продовжуючи розмову про необхідність запровадження та розв'язок проблеми фінансових ресурсів, необхідних для авансування процесу господарювання, з якою зустрічаються бізнесмени, можна виділити такі види фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва:

- пряме державне фінансування;
- пряме державне кредитування;
- недержавне кредитування;
- державне гарантування кредитів;
- недержавне гарантування кредитів[3, с.5-6].

Державна політика підтримки малого бізнесу – це сукупність пріоритетних рішень(заходів), що визначають основні напрями й форми правового, економічного й організаційного сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Тобто під державною підтримкою розуміється, з одного боку, державне регулювання цього сектора економіки, що передбачає формування державними структурами відповідних умов становлення й розвитку малого бізнесу, а з іншого – створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, що залучаються у сферу малого бізнесу на пільгових засадах.

Реальні труднощі з фінансуванням є чи не найголовнішою проблемою сьогодні для малого бізнесу України. Відсутність достатнього капіталу у більшості населення, складність, невідповідність, а подекуди й неможливість одержати позичкові кошти гальмують розвиток малого бізнесу. Отже, завдання держави - створювати передумови, що стимулюють вкладання інвестицій у цей сектор економіки.

Підтримка з боку держави на цьому рівні має здійснюватися двома взаємопов'язаними шляхами: допомогою у формуванні капіталу для

відкриття підприємства; забезпеченням сприятливих умов для подальшого розвитку функціонуючих малих підприємств.

Обсяг щорічних асигнувань на державну підтримку малого бізнесу визначається у видатковій частині Державного бюджету України. Розпорядником цих коштів є центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва. Контроль за цільовим використанням цих коштів здійснюється Рахунковою палатою та органами державної контрольно-ревізійної служби.

Фінансова підтримка малого бізнесу в Чернівецькій області здійснюється за рахунок обласного бюджету. В 2005 році підтримка малого та середнього бізнесу була недовиконана на 26,9%, а процент виконання склав 73,1%. У 2006 році підтримка малого та середнього бізнесу виконана повністю, тобто на 100%. А що стосується даної підтримки у 2007 році, то відбулося зменшення на 40%, виконано з початку року 189,2, процент виконання склав 82,5%. Якщо порівнювати дані за три роки по загальному фонду, то можна зробити висновок, що найбільш продуктивною підтримкою малого та середнього бізнесу спостерігалось у 2006 та 2007 роках.

Разом за загальний та спеціальний фонди за 2005 рік на підтримку малого та середнього бізнесу затверджено обласною радою 100 тис.грн., виконано 73,1%, з відхиленням на 26,9%. У 2006 році затверджено 150 тис. грн., процент виконання плану склав 100%. Що стосується 2007 року, то затверджено – 229,2 тис. грн., виконано 189,2 тис. грн., з відхиленням на 40%. Динаміку підтримки малого та середнього бізнесу по загальному та спеціальному фондах можна відобразити на графіку (рис. 1).

На даному графіку видно помітне зростання підтримки малого та середнього бізнесу у 2007 році, а найменша підтримка в порівнянні трьох років спостерігається у 2005 році.

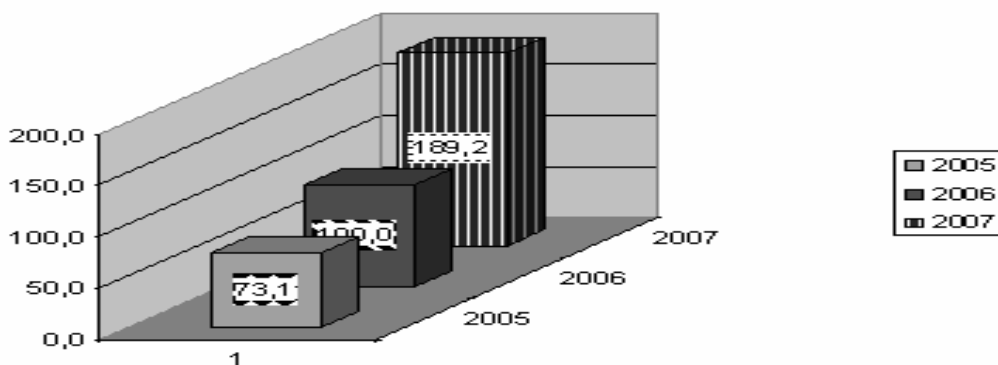


Рис. 1. Динаміка підтримки малого та середнього бізнесу по загальному та спеціальному фондах

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Сьогодні велику увагу необхідно приділити державній реєстрації суб'єктів господарювання малого бізнесу. Над поліпшенням бізнес-середовища в Чернівецькій області працює Представництво Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. Поряд з іншими заходами значна увага надається вдосконаленню реєстрації суб'єктів господарювання. На сьогодні в Україні побудована сучасна система реєстрації. Якщо на початку її існування у 1991 році закон давав на реєстрацію підприємства до 30 днів, то тепер вона здійснюється протягом 1-2 днів, і це вже – разом з процедурами постановки на облік в інших органах.

У 2007 році збільшився темп приросту реєстрації фізичних осіб, який склав 6,8% проти 2,4% у 2006 році.

Державну реєстрацію суб'єктів господарювання на сьогодні здійснюють 18 державних реєстраторів у 13 реєстраційних органах. Позитивну динаміку у розвитку регіону забезпечило зростання кількісних показників реєстрації суб'єктів господарювання у 2007 році. Протягом 2007 року до райдержадміністрацій та міськвиконкомів направлено методичних роз'яснень щодо

особливості реєстрації різних організаційно-правових форм суб'єктів господарювання. За даними державних реєстраторів, упродовж 2007 року зареєстровано 9415 суб'єктів підприємницької діяльності проти 8630 в 2006 році. Приріст нових підприємницьких структур склав 785 одиниць, причому фізичних осіб-підприємців за рік зареєстровано на 546, або на 6,8% більше, а юридичних – на 239, або на 41,6% більше, ніж за минулий рік 2006 рік. У порівнянні з минулим роком у всіх районах, крім Кельменецького та Путильського, спостерігався ріст реєстрації юридичних осіб. Найбільший приріст реєстрації нових підприємств досягнуто у м. Чернівці – 165,6%, Сторожинецькому – 159,3%, Заставнівському – 175,0% районах.

Рівень розвитку підприємництва у регіоні характеризується кількістю звітуючих малих підприємств, віднесених до 10 тис. населення. За даними статистики на початок минулого року по області цей показник складав 52,6 підприємств проти 77 по Україні. Тому важлива оцінка діяльності органів влади за кількістю зареєстрованих суб'єктів на 10 тис. населення, в порівнянні з 2006 роком (див. рис. 2 та 3).

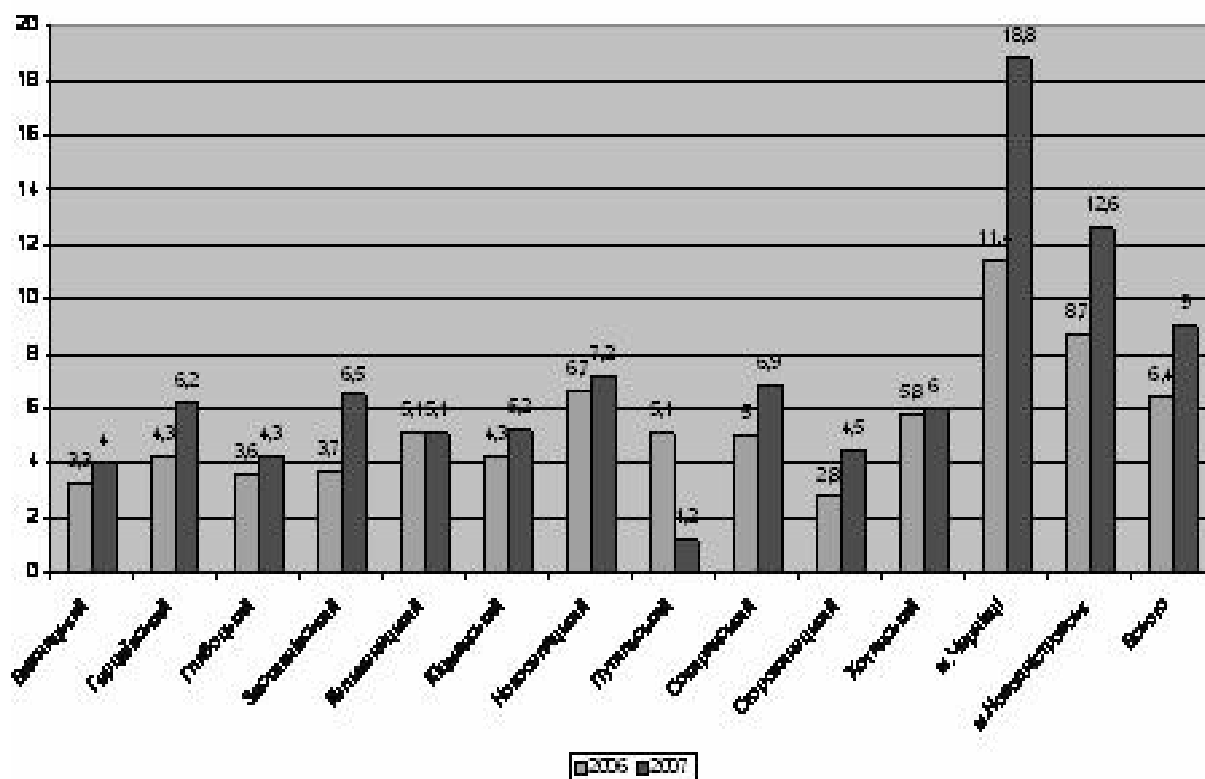


Рис. 2. Кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання – юридичних осіб на 10 тис. населення у 2007 році в порівнянні з 2006 роком

За питомими показниками та динамікою реєстрації юридичних осіб в минулому році лідерами були м.Чернівці – 18,8 на 10,0 тис. жителів, м.Новодністровськ, Новоселицький, Сокирянський, Заставнівський та Герцаївський райони.

Щодо фізичних осіб лідирують Вижицький – 121,8, Путильський – 120,9, Сторожинецький - 101,3 райони, м.Новодністровськ – 120,4 та м.Чернівці –

117,8 підприємців на 10 тис. жителів (рис. 3).

Разом з тим, у 2007 році збільшився темп приросту реєстрації фізичних осіб, який склав 6,8% проти 2,4% у 2006 році. Однак він міг бути більший, якби не мінусовий приріст по Герцаївському району, який пояснюється тим, що в ньому протягом двох місяців не відбувалася реєстрація суб'єктів господарювання.

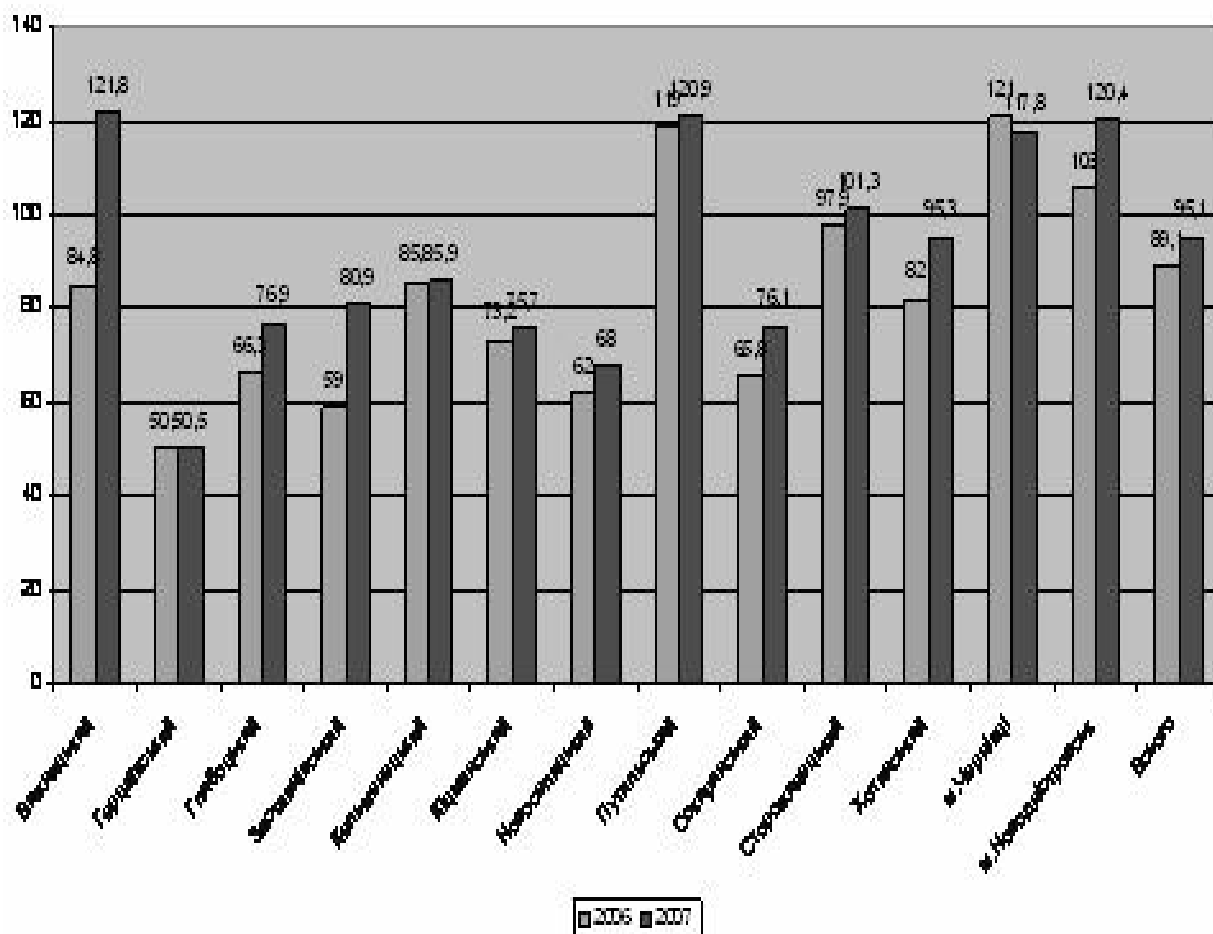


Рис. 3. Кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання – фізичних осіб на 10 тис. населення у 2007 році в порівнянні з 2006 роком

Збільшився показник скасування суб'єктів підприємництва – юридичних осіб і фізичних осіб. У 2006 році скасовано 124 юридичних і 1434 фізичних осіб, у 2007 році – відповідно 171 і 2439.

У цілому умови державної реєстрації в області відповідають сучасним вимогам. Проведення низки досліджень представництвом підтверджують, що процедури державної реєстрації суб'єктів господарювання перестали бути бар'єром при започаткуванні бізнесу на Буковині. Зважаючи на

відповідність української системи реєстрації найвищим європейським стандартам, Україна першою з країн – не членів ЄС у 2006 році приєдналася до Європейського бізнес-реєстру. Це дає буковинським підприємцям нові можливості для ведення бізнесу в Європі

Сьогодні, на нашу думку, можна виділити декілька причин неефективності наявної державної підтримки підприємництва. Це недосконалість і незавершеність, а в окремих випадках (зокрема,

СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

на регіональному рівні) те, що немає організаційної побудови комплексної та дійової системи, недостатнє її ресурсне (насамперед фінансове) забезпечення, також суперечливість напрямів і механізмів функціонування системи державної підтримки малого бізнесу, неадекватних реальному стану внутрішнього та зовнішнього середовища малого підприємництва.

Отже, для того, щоб система державної підтримки малого підприємництва відповідала масштабності завдань, які вона має виконувати, необхідно підняти її на якісно нові концептуально-програмні, організаційні та функціональні параметри.

Список літератури

1. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва: від 19 жовтня 2000 року» № 2063-III // Урядовий кур'єр. – 2000.
2. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. - К., 2007. – С. 265.
3. Гончаров Н. Державне регулювання малого підприємництва в Україні: тенденції, проблеми та перспективи / Малий і середній бізнес. – 2006. - № 5-6.
4. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств // Фінанси України. – 2005. - № 6. – С. 55-61.
5. Тимчук М., Терлецький Ю. Тенденції розвитку підприємництва в Україні // Економіка України. – 2006. – С.45-49.

SUMMARY

Olena Tretyakova

THE SYSTEM OF STATE SUPPORT OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE IS ON THE MODERN STAGE OF DEVELOPMENT

Necessity of the state support of small business is dictated first of all by features of the period of transition to market economy which is experienced now with Ukraine. Without support of the state and without own internal group interaction small business in Ukraine today successfully is not capable to resist to competitive struggle to the big capital and to assert the economic, political and social interests

ФАКТОРИ СИТУАТИВНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

В умовах трансформації економіки зростає увага до сфери малого бізнесу. У економічно розвинених країнах перегляд ролі малого бізнесу почався у 70 – 80-х роках минулого століття. Досвід засвідчує, що малий бізнес робить суттєвий внесок в економічний розвиток, забезпечує зайнятість працездатного населення тощо, що є надзвичайно важливими факторами, особливо в умовах фінансової кризи.

У багатьох країнах світу держава бере активну участь у створенні умов для ефективного функціонування та активного розвитку сфери малого бізнесу. Постійний розвиток конкурентного середовища, невід’ємними складовими якого є мале підприємництво, змагальність різних форм власності, лібералізація економіки, приватизація, демонополізація, запобігання недобросовісній конкуренції є запорукою економічного зростання, національного й ефективного використання ресурсів.

Актуальність теми зумовлюється важливістю державної політики у забезпеченні успішного функціонування малого бізнесу, що полягає у створенні сприятливих для цього умов, а також впливом інституційного середовища на сферу малого бізнесу. Ця проблематика широко досліджувана серед науковців, які сформували велику кількість способів і напрямів її розв’язання, але, на наш погляд дане питання залишається відкритим, особливо, зважаючи на поглиблення світової фінансової кризи.

Проблемам формування державної економічної політики під час переходу на нові принципи господарювання та спеціальному розгляду регулювання розвитку малого бізнесу як її ключового компонента присвятили свої праці багато українських фахівців, зокрема: Т. Кондратюк, Д. Книш, В. Литвиненко, О. Азаров, А. Гриценко, В. Вергун, І. Крючкова, В. Бодров та ін. Спеціально аналізувалися також певні важливі аспекти державного регулювання малого підприємництва: стимулювання взаємодії малого та великого бізнесу, проблеми фінансової підтримки малого підприємництва, «тінізація» малого бізнесу та шляхи її подолання, правове регулювання сфери малого підприємництва, формування інфраструктури розвитку малого бізнесу [1 - 8]. Та незважаючи на широкий перелік авторів досліджуваних проблем, розвиток малого бізнесу

в Україні перебуває на досить низькому рівні через відсутність чітких взаємопов’язаних кроків у напрямку його підтримки та через постійні зміни політичної, економічної кон’юнктури.

Мета роботи – надати характеристику сучасного інституційного середовища в Україні, яке безпосередньо впливає на розвиток малого бізнесу; визначити можливості покращення політики державної підтримки розвитку даної сфери в сучасних умовах.

В основу роботи покладено проблеми інституційного забезпечення малого підприємництва, способи реалізації та вдосконалення політики підтримки державою даної сфери. Значущість цього науково-практичного завдання зумовлена складністю трансформаційних процесів, глобалізацією ринкового господарства, його адаптацією до сучасних вимог.

Існує багато дискусій щодо питання державного втручання в економіку. З часом погляди науковців змінюються залежно від економічної кон’юнктури. Підприємницька діяльність є основною рушійною силою ринкової економіки. Саме тому лейтмотивом досліджень економістів у 90-ті роки ХХ ст. стало «повторне відкриття ринку» з його ліберальними цінностями, нове осмислення невичерпних можливостей приватного підприємництва, зокрема малого бізнесу, в умовах переходу до постіндустріальної цивілізації. Найбільшим свідченням могутності ринку були події кінця 1980-х – початку 1990-х років, коли багато країн відмовилися від командно-адміністративних відносин. Польща пережила «шокову терапію» — стрімке запровадження ринкових відносин у більшості секторів економіки. Інші держави діяли повільніше, але з упевненістю, що лише конкурентна боротьба, супроводжувана безробіттям та інфляцією, притаманними ринковій економіці, забезпечать швидке економічне зростання, як це було в Західній Європі, Північній Америці та Японії [1, с. 8]. Як зазначає Т. Кондратюк, багато країн відмовилися від державного регулювання економіки і приватизували значну частину державного сектору. Позитивним результатом цього стали зростання продуктивності праці і зниження цін [2, с. 19].

В історичному контексті одним із важливих внесків у дослідження проблем розвитку малого підприємництва був «Меморандум про економіч-

ний розвиток України», виданий Світовим банком у жовтні 1999 року. У цьому документі, зокрема, зазначалося, що темпи розвитку нових малих і середніх підприємств в Україні збігаються з результатами, досягнутими іншими республіками колишнього Радянського Союзу, але набагато повільніші, ніж у сусідніх центральноєвропейських країнах [2, с. 19]. З того часу минуло майже десятиліття, а конкретних змін у даному напрямку так і не відбулося, ринково спрямовані інституційні зміни в національному господарстві України відстають від східноєвропейських країн.

До недавня багато економістів аналізували перехід до ринку колишніх соціалістичних держав і спостерігали, як новий підхід сприятиме економічному зростанню в ослаблених країнах. Сьогодні ж у світлі фінансової кризи науковці знову заговорили про необхідність державного регулювання ринкових процесів.

Обґрунтовуючи шляхи становлення й розвитку підприємництва, зокрема малого бізнесу в Україні, необхідно спиратися на всю сукупність наявних у соціально-наукових дисциплінах концепцій формування підприємництва і спрямовуючої ролі держави в цьому процесі.

Важливим фактором розбудови системи підтримки сектора підприємницької діяльності є формування в країні сприятливого інституційного середовища. Основне функціональне призначення інститутів – це створення умов для реалізації потреб та інтересів членів суспільства, регулювання їх дій у межах соціальних відносин, забезпечення стабільності суспільного життя, інтеграції намірів, дій та інтересів індивідів, а також соціального контролю [1, с. 12]. У сфері підприємницької діяльності якісне інституційне середовище дозволяє зменшити невизначеність у різних за складністю структурах людської взаємодії, сприяє формуванню мотивації населення щодо самореалізації через зайнятість на ринку праці, активації поведінки громадян щодо реалізації можливостей забезпечувати свій добробут власними силами.

Зауважимо, що в усіх країнах колишнього СРСР існують типові негативні особливості інституційного середовища розвитку господарюючої системи, підприємницької діяльності, зокрема: це дефіцит права, бюрократичний контроль, системний дефіцит довіри, інституціоналізація корупції, обмеженість дії законів конкуренції та монополізм.

Існує ще одне коло інституціональних проблем і бар'єрів, які гальмують розвиток бізнесу і підприємницької активності в сучасних економічних умовах. Зокрема, до них віднесено: недосконалу дозвільну систему, високе податкове навантаження і здійснення контрольної-перевірочної діяльності, слабе інформаційне

забезпечення, ускладнений доступ малого бізнесу до фінансових ресурсів, слабо розвинену мережу консультативних і навчальних послуг, низький рівень упровадження інвестицій, недостатній рівень ресурсного забезпечення [3, с. 35].

Існують проблеми й нормативно-правового характеру. Суб'єктивна оцінка науковців свідчить, що Закон України „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” [6] спрацьовує не більш як на 30% [3, с. 32]. Якщо в статтях цього закону виписано механізм впливу на відповідальних за прийняття рішень державних службовців, то стосовно впливу на місцеві колегіальні органи – ради, від яких переважно залежать дозволи щодо виділення земельних ділянок та інших складових розвитку підприємництва на місцях, – дієві норми і механізми практично відсутні.

Завдання посилення ролі підприємницького сектора у розвитку загального конкурентного поля економіки натикається також на проблему фінансової підтримки діяльності малого підприємництва. За сучасних умов на його фінансово-кредитне забезпечення негативно впливають такі чинники, як відсутність концептуального підходу держави до кредитування сектора малого підприємництва, нерозвиненість інститутів мікрокредитування, відсутність державних програм погашення відсотків по кредитах та підвищення доступності кредитних ресурсів [1, с. 13]. Дія цих факторів посилюється в кризових умовах.

Як бачимо, основні стримуючі та негативні фактори перегукуються у різних дослідників. Це свідчення того, що недостатньо конкретних заходів щодо виправлення та поліпшення умов для функціонування та поширення сфери малого бізнесу. Зокрема, не діють заходи щодо зменшення корупції, бюрократичного контролю та подолання дефіциту права, а також окремих розбіжностей у законодавстві.

Наголошуючи на значущості малого бізнесу для становлення сучасного високоефективного ринкового господарства, зазначимо те, що розвиток малого бізнесу в Україні неможливий без державної підтримки, яка повинна полягати у створенні сприятливих умов для підприємців-початківців та вже існуючих малих підприємств. Найбільш стимулюючим кроком держави в даному напрямку було прийняття Закону України „Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 року та Указ Президента України від 03.07.1998 року „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” [5; 7]. У зазначеному законі чітко окреслено основні пріоритетні напрямки реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу, але не описано практичних дій та рекомендацій для її здійснення.

Запровадження ж спрощеної системи оподаткування призвело до структурних змін у валовому доході внаслідок податкового стимулювання малого й середнього бізнесу, що посприяло зростанню конкурентного середовища та зайнятості населення, скоротило обсяги тіньової економіки. Спрощена система оподаткування дала можливість сплачувати єдиний податок замість цілої низки передбачених загальною системою податків та зборів, в тому числі і збору на загальнообов'язкове пенсійне страхування [3, с. 35].

Щодо проблеми браку коштів на ведення бізнесу, то підкреслимо, що хід позитивних змін державної політики у сфері малого підприємництва гальмує відсутність системності у фінансово-кредитній підтримці підприємницької діяльності та високий ступінь тінізації суспільно-економічних відносин у сфері малого бізнесу [2, с. 19]. Дані проблеми вимагають більш чіткого державного регулювання системи кредитування сектора малого підприємництва, особливо в умовах сучасної фінансової кризи.

У світовій практиці функціонує значний спектр інструментів, які дозволяють не тільки підвищити доступність кредитних ресурсів, а й прискорити розвиток малого підприємництва. У США, наприклад, створено державне управління з питань малого бізнесу країни, яке займається розміщенням державних контрактів серед представників малого бізнесу та прямою фінансовою підтримкою малого підприємництва і наданням гарантій за кредитами. У Німеччині для такої підтримки діє спеціалізована банківська організація за державної участі, яка займається рефінансуванням комерційних банків. Маючи високий кредитний рейтинг, дана організація має доступ до дешевих фінансових ресурсів, а ризики неповернення кредитів поділяються на паритетних засадах між даною структурою та комерційними банками [4, с. 243]. Отже, з метою забезпечення дієвої фінансової та ресурсної підтримки малого підприємництва, на нашу думку, варто звернути увагу на багаторічний досвід інших країн в питаннях кредитування малого бізнесу.

Орієнтуючись на пріоритетність завдання формування сприятливого інституційного середовища для розвитку підприємництва, цікавим є підхід до інституційної модернізації, заснований на укладанні „контракту” між державою та групами суспільства, коаліціями, які зацікавлені у захисті прав та свобод громадян, гарантіях прав власності, розвитку конкуренції тощо. До зазначених коаліцій мають входити державні органи, асоціації бізнесу та споживачів, профспілки та інші об'єднання працівників. Мета їхньої взаємодії – визначення спільних інтересів, їх узгодження та розробка стратегії суспільного розвитку, які сприятимуть виявленню інформації щодо контрагентів,

створюватимуть можливості для контролю за діяльністю урядовців, скорочуватимуть базу корупції, сприятимуть укріпленню взаємодовіри й таким чином наблизатимуть до розвиненого громадянського суспільства.

З огляду на проблеми в галузі сприяння розвитку малого бізнесу та формування сприятливого інституційного середовища його розвитку, утвердження інноваційної моделі економічного зростання, забезпечення гідного рівня життя, сприяння становленню середнього класу в Україні, на нашу думку, необхідно:

- удосконалити нормативно-правову базу у сфері підприємницької діяльності, зокрема удосконалити Кодекс законів про працю, який би законодавчо забезпечив трудові права громадян та трудові відносини, забезпечив розвиток інститутів співпраці влади, бізнесу та громадянського суспільства;

- сформувати єдину державну регуляторну політику у сфері підприємництва, впровадити регіональну політику сприяння розвитку малого підприємництва;

- створити в країні сприятливий інвестиційний клімат для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств. Створення такого клімату потребує стабілізації політичної ситуації, що потягне за собою приплив у державу іноземних інвестицій;

- розпочати пропагування у суспільстві ролі малого підприємництва як важливого фактору формування середнього класу, розробити заходи для реалізації наявної зростаючої мотивації населення щодо підприємницької діяльності.

Що ж до перспектив розвитку малого бізнесу надалі, то зазначимо, що у світлі сучасної економічної кризи, від якої прогнозується чимале збільшення рівня безробіття, вся політика держави повинна бути спрямована на формування найефективніших та найпривабливіших умов для розвитку сфери малого підприємництва, в якій зайнята значна частина населення. Необхідно знизити рівень податкового навантаження у цій сфері з метою мінімізації наслідків економічного спаду для малих підприємств.

Список літератури:

1. Балакірева, О.М. Розвиток підприємництва в Україні: інституційне середовище та громадська думка населення / О.М. Балакірева, А.М. Ноур. // Економіка і прогнозування. – 2008. – №2. – С. 7-22.
2. Кондратюк Т. В. Державна політика підтримки малого бізнесу: зміст і механізми реалізації. // Вісник Української Академії державного управління при президенті України. – 2001. – №4. – С. 18-21.
3. Лютий І.О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І.О. Лютий, М.В. Романюк

- // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 31-37.
4. Крючкова, І.В. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / І.В. Крючкова. – К. : Основа, 2007. – 488с. – ISBN 978-966-699-228-7.
5. Закон України „Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 року №2063-III.
6. Закон України „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” від 06.09.2005 року №2806-II.
7. Указ Президента України „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 року №727/98.

SUMMARY

Iryna Deriy

THE DEVELOPMENT PROBLEMS OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE AND ITS INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

The development of small business in Ukraine has been key problem for twenty years. Institutional environment is a straight influential method on the country. In the course of the deep economic here appears a necessity for new kinds of small business regulations.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

Постановка проблеми. Свідоме використання законів ринкової економіки в інтересах підприємства передбачає впровадження ефективного внутрішньогосподарського контролю як важливої функції управління. Завдання щодо повного задоволення інформаційних потреб менеджменту покладено на внутрішню звітність. Тому порядок розробки форм внутрішньої звітності має основоположне значення з погляду вдосконалення внутрішньогосподарського контролю, проте дотепер залишається однією з нерозв'язаних проблем для підприємств міського електротранспорту.

Ступінь наукової розробки проблеми. Наукові пошуки у напрямку розвитку внутрішньогосподарського контролю здійснюються багатьма відомими вченими. Зокрема, методологічні розробки знайшли відображення у працях М.Т. Білухи, Б.І. Валуєва, Є.В. Калюги, Л.В. Нападовської, В.В. Сопка, В.П. Суйца, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета. Проте, зважаючи на специфіку надання транспортних послуг, питання раціональної організації внутрішньогосподарського контролю та досконалої методики формування внутрішньої звітності про результати основної діяльності підприємств галузі потребують додаткових досліджень.

Мета статті полягає у розробці методичних та організаційних засад формування внутрішньої звітності відповідно до сучасних потреб управління основною діяльністю трамвайно-тролейбусних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Внутрішньогосподарський контроль основної діяльності підприємств міського електротранспорту можна визначити як упорядковану систему пізнання процесів формування витрат, доходів та фінансових результатів окремих структурних підрозділів та дослідження їх діяльності визначеним критерієм господарювання. Такий вид контролю організовується керівництвом в межах підприємства для визначення економічної доцільності як окремих господарських операцій, так і діяльності структурних підрозділів.

Важливим підґрунтям для здійснення внутрішньогосподарського контролю є система внутрішньої звітності, в якій відображаються основні показники роботи структурних підрозділів. Так, Є.В. Калюга наголошує, що "дуже важливою

проблемою є розробка сигнальної інформації для цілей контролю, яка є спеціальним документом..." [4, с. 149]. Внутрішня звітність містить інформацію призначену для потреб управління за центрами відповідальності. Як зазначає П.Я. Хомин, що це "спеціальна внутрішня звітність про хід виробничих процесів безпосередньо на місцях, ... подається повідомленнями довільної форми" [8, с. 6].

Склад і періодичність подання внутрішньої звітності визначає керівництво підприємства, виходячи із власних потреб управління. В основу звітності покладено перелік показників, що характеризують діяльність структурних підрозділів трамвайно-тролейбусних підприємств, визначених у внутрішньогосподарському обліку та контролі як центри відповідальності.

Для оцінки діяльності окремих підрозділів підприємства потрібна така система показників, яка б стимулювала виконання поставлених завдань, економне використання ресурсів і підвищення якості наданих послуг. Тому при розробці системи показників внутрішньогосподарського контролю необхідно брати до уваги особливості організації виробничого процесу та структуру підприємства.

Загальновідомо, що господарська діяльність характеризується показниками витрат та доходів, порівняння яких дозволяє оцінити діяльність підприємства та його структурних підрозділів. Проте доходи трамвайно-тролейбусних підприємств не можуть слугувати загальним оціночним показником системи внутрішньогосподарського контролю, оскільки лише один структурний підрозділ бере участь у процесі реалізації – служба руху депо.

У науковій літературі зустрічались спроби вирішення вказаної проблеми. Так, А.С. Глухов пропонує здійснювати "розподіл виручки між депо та рештою експлуатаційних господарств за питомою вагою планових витрат у вартості перевезень пасажирів" [2, с. 253]. У такому разі доходи структурного підрозділу ставляться в залежність від виконання корисних допоміжних функцій для здійснення пасажирських перевезень та від ступеню економії витрат. Такий спосіб розподілу доходів сприяє зацікавленості усіх служб трамвайно-тролейбусного підприємства у досягненні найкращих результатів діяльності.

Кардинально протилежної думки дотримується Ю.О. Дубовський, стверджуючи, що в умовах збиткового та дотаційного існування підприємств міського електротранспорту “мета кожного підрозділу полягає у підвищенні ефективності виробництва, перш за все шляхом зниження витрат на одиницю продукції. Тому собівартість у найбільшій мірі здатна виконувати роль основи системи показників...” [3, с. 19].

Проте такий підхід досить обмежений, оскільки для всебічної оцінки діяльності різних структурних підрозділів трамвайно-тролейбусних підприємств властивий ряд специфічних кількісних та якісних показників, які повинні обов’язково бути включені до системи показників внутрішньої звітності. Система показників для проведення внутрішньогосподарського контролю діяльності підрозділів трамвайно-тролейбусних підприємств повинна відповідати таким вимогам:

- включати оптимальну кількість показників, що враховують умови діяльності окремих структурних підрозділів;
- достовірно відображати кінцеві результати роботи структурних підрозділів, їх внесок до загального результату діяльності підприємства та слугувати основою для організації заходів стимулювання праці;
- забезпечувати умови порівняння показників аналогічних підрозділів;
- не залежати від діяльності інших структурних підрозділів.

У табл. 1 представлено інформаційну картку із системою показників, необхідних для проведення внутрішньогосподарського контролю діяльності центрів відповідальності трамвайно-тролейбусних підприємств.

Внутрішня звітність призначена бути основою для прийняття поточних управлінських рішень, тому повинна надавати менеджерам підприємства своєчасну інформацію про відхилення від планомірної діяльності структурних підрозділів. При складанні внутрішньої звітності необхідно дотримуватись принципу багатоступеневості за рівнями управління. Разом з тим, погоджуємось із твердженням М.С. Пушкаря, що внутрішня звітність повинна бути “без традиційних бюрократичних надмірностей”, оскільки головна мета її складання полягає у визначенні активності працівника в управлінні собівартістю [7, с. 245].

У подальшому успішне управління діяльністю підрозділів підприємства неможливе без системного внутрішньогосподарського контролю показників внутрішньої звітності, на основі яких діяльність кожного центру відповідальності може бути оцінена з погляду ефективності. Така звітність слугує, перш за все, для контролю за ходом виконання поточних завдань і оперативного

регулювання процесу надання транспортних послуг.

Тому наступним важливим завданням внутрішньогосподарського контролю є своєчасне виявлення причин і винуватців у виникненні негативних відхилень. Адже, як наголошують Ч.Т. Хорнгрен та Дж. Фостер, “жодна система обліку або відхилення самі по собі не можуть дати відповідь, хто ж винний у їх наявності. Відхилення можуть лише привернути увагу робітника, який знає їх причину” [9, с.112]. Наявність у внутрішньому звіті відхилення спричинює подальшу ідентифікацію їх з відповідальною особою та поясненням причини виникнення відхилення, що можливо лише за умови добре налагодженого зворотного зв’язку. Особливу увагу при цьому керівництво підприємства повинно звертати на негативні відхилення, причини їх виникнення та вживати заходів для їх усунення. Адже, як наголошує М.С. Пушкар, “найбільш раціональним способом управління є управління за відхиленнями” [7, с. 237].

Внутрішньогосподарський контроль витрат і доходів за методом відхилень досить широко висвітлений у науковій літературі. Так, Г.І. Пашигорева та О.С. Савченко вважають, що аналіз відхилень варто починати із виявлення відхилення прибутку, яке деталізують на відхилення по доходу від сукупної реалізації, відхилення сукупних виробничих витрат і відхилення витрат реалізації та обігу [6, с. 82]. Подібний науковий підхід у Л.В. Нападовської, яка наводить схему аналізу за принципом “затрати – результати”, що передбачає здійснення аналізу відхилень сумарних витрат тільки у взаємозв’язку із аналізом відхилень сумарного доходу [5, с. 184].

А.Д. Шеремет пропонує використовувати показник доходності як добуток коефіцієнтів продуктивності ресурсів при виробництві монопродукту та витрат у ціні продукту [10, с. 86]. Колектив авторів за редакцією Ф.Ф. Бутинця наголошує на необхідності використання методу бюджетування або методу зіставлення витрат і продуктивності діяльності центрів відповідальності, якщо результати їх господарювання можуть бути виміряні в натуральних чи умовних одиницях [12, с. 52].

Для оцінки ефективності діяльності основного центру відповідальності трамвайно-тролейбусних підприємств (служби руху депо як сукупності маршрутних ліній та поїзних бригад) можна використати показник доходності, розрахунок якого потребує співвідношення показників контрольованих доходів від надання транспортних послуг пасажиром, які не користуються пільгами в оплаті, та контрольованих витрат:

$$E_m = D_m / V_m * 100\% \quad (1)$$

де E_m – доходність діяльності служби руху

Таблиця 1

Система показників для організації внутрішньогосподарського контролю діяльності центрів відповідальності

№	Центри відповідальності	Перелік основних показників		Періодичність
		Назва показника	Одиниця виміру	
1	2	3	4	5
1.п.м	Служба руху депо Маршрутна лінія Поїзна бригада	Тривалість роботи на лінії Загальний пробіг Кількість рейсів Регулярність руху Середня експлуатаційна швидкість Виручка Прямі витрати (за статтями)	год. км од. % км/год. грн. грн.	щозміни щозміни щозміни щозміни щозміни щозміни щозміни
	Служба рухомого складу депо	Інвентарна кількість одиниць рухомого складу, – з них на лінії Коефіцієнт використання рухомого складу Прямі витрати на проведення одного умовного огляду (ремонту) (за статтями) Дотримання графіка виконання робіт	од. од. % грн.	щозміни щозміни щозміни щозміни
3	Енергогосподарство	Кількість переробленої та відпущеної на лінію електроенергії	кВт/год.	щозміни
		Утримання та ремонт кабельної та контактної мережі Витрати на утримання та ремонт енергогосподарства (за статтями) Вартість переробки 1 кВт/год енергії	нормо- год грн. грн.	щомісяця щомісяця щомісяця
4	Шляхове господарство	Витрати на утримання та ремонт шляхового господарства (за статтями) Утримання та ремонт колій в приведених одиницях Вартість однієї приведеної одиниці ремонту	грн. нормо- год грн.	щомісяця щомісяця щомісяця

депо (або маршрутних ліній), %;

Дм – дохід від реалізації разових та абонементних квитків служби руху депо (або маршрутних ліній), тис. грн.;

Вм – витрати служби руху депо (або маршрутних ліній), тис. грн.

Структура звіту про результати внутрішньогосподарського контролю діяльності основного центру відповідальності за рівнями управління представлена у табл. 2 на прикладі діяльності структурних підрозділів Чернівецького тролейбусного управління за перший квартал 2008 року.

Отже, доходність діяльності служби руху депо знизилась на 20,92% у порівнянні з планом, в тому числі доходність маршрутної лінії №1 – на 21,42%

$$E_o = (TT * KKo) / (E_o + A_o + OPo + B_o + I_o) * 100 \quad (2)$$

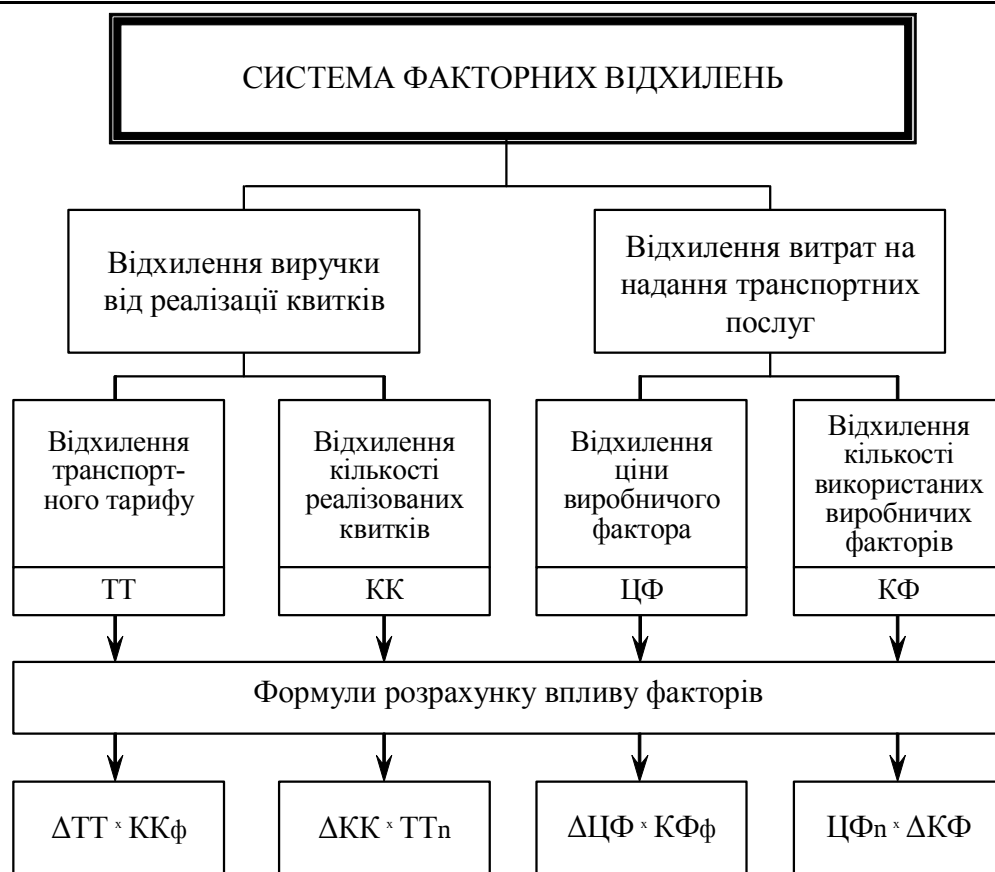
де E_o – доходність поїзних бригад, %;

та поїзної бригади №1 – на 14,41%. За таких умов важливо використовувати методи детермінованого факторного аналізу відхилень, який передбачає кількісне вимірювання впливу низки факторів на відхилення узагальнюючого показника. В загальному вигляді факторна система та формули розрахунку впливу основних факторів на загальний рівень витрат і доходів від надання транспортних послуг представлені на рис. 1.

Наявність негативних відхилень потребує глибшого аналізу відхилень. Для встановлення інтенсивності та напрямку впливу факторів на відхилення показника доходності можна використати такий взаємозв'язок:

Звіт про результати внутрішньогосподарського контролю діяльності основного центру відповідальності Чернівецького ТУ

Показники	план	факт	Відхилення	
			абсо- лютне	віднос- не, %
1	2	3	4	5
Звіт начальника трамвайно-тролейбусного підприємства				
Усього контрольованих витрат, тис. грн., у тому числі:	4020,0	4419,3	399,3	9,93
витрати служби руху депо	1608,3	1890,2	281,9	17,52
витрати служби рухомого складу депо	1256,2	1324,3	68,1	5,42
витрати енергоспоживачів	890,6	920,4	29,8	3,34
накладні витрати підприємства	265,5	284,4	18,9	7,12
Доходи, тис. грн.	3450,0	3659,3	209,3	6,06
Доходність діяльності трамвайно-тролейбусного підприємства, %	85,82	82,79	-3,03	—
Звіт начальника служби руху депо				
Усього контрольованих витрат, тис. грн., у тому числі:	1608,3	1890,2	281,9	17,52
витрати маршрутної лінії №1	268,1	315,3	47,2	17,61
...				
витрати маршрутної лінії № n				
загальновиробничі витрати служби	93,2	96,5	3,3	3,54
Доходи, тис. грн.	3450,0	3659,3	209,3	6,06
Доходність діяльності служби руху, %	214,51	193,59	-20,92	—
Звіт начальника маршрутної лінії №1				
Усього контрольованих витрат, тис. грн., у тому числі:	268,1	315,3	47,2	17,61
витрати поїзної бригади №1	29,8	35,0	5,2	17,44
...				
витрати поїзної бригади № m				
цехові витрати маршрутної лінії	18,9	19,6	0,7	3,71
Доходи, тис. грн.	576,8	610,8	34,0	5,89
Доходність діяльності маршрутної лінії, %	215,14	193,72	-21,42	—
Звіт поїзної бригади №1				
Усього контрольованих витрат, грн., у тому числі:	29842	35068	5226	17,51
витрати на електроенергію	9046	10169	1123	12,41
витрати на оплату праці	11638	14027	2389	20,52
відрахування на соціальні заходи	4189	5260	1071	25,56
амортизація одиниць рухомого складу	3283	3456	173	5,26
інші контрольовані витрати	1686	2156	470	27,87
Кількість реалізованих квитків, шт.	106200	93100	-13100	-12,33
Транспортний тариф, грн.	0,60	0,75	0,15	25
Доходи, грн.	63720	69825	6105	9,58
Доходність діяльності поїзної бригади, %	213,52	199,11	-14,41	—



Умовні позначення:

Δ – абсолютне відхилення фактора;

ф – фактичний рівень показника;

п – плановий рівень показника.

Рис.1 Система факторних відхилень доходів і витрат

ТТ – транспортний тариф, грн.;

ККо – кількість реалізованих квитків, шт.;

Ео – витрати електроенергії, грн.;

Ао – амортизація рухомого складу, грн.;

ОПо – оплата праці поїзної бригади, грн.;

Во – відрахування на соціальні заходи, грн.;

Іо – інші прямі витрати, грн.

У наведеній формулі дохід від реалізації разових і абонементних квитків визначається як добуток кількості реалізованих квитків і транспортного тарифу, а витрати представлені сумою значень калькуляційних статей служби руху депо. Результати факторного аналізу вказують на причину виникнення відхилення узагальнюючого показника (табл. 3).

Отже, негативна зміна доходності поїзної бригади №1 на 14,41% відбулася за рахунок таких факторів:

– збільшення виручки від реалізації квитків на 6,1 тис. грн. сприяло зростанню доходності на

20,45%, в тому числі за рахунок зменшення кількості реалізованих квитків на 13,1 тис. од. доходність знизилась на 26,34% та за рахунок зростання транспортного тарифу на 15 коп. доходність зросла на 46,79%;

– зростання суми прямих витрат на 5,2 тис. грн. спричинило зниження доходності на 34,88%. При цьому негативний вплив прямих витрат спостерігається через призму усіх складових факторів другого порядку.

Висновки. З метою забезпечення належної організації внутрішньогосподарського контролю трамвайно-тролейбусних підприємств сформована узагальнююча система оціночних показників і визначена структура факторних відхилень для відображення у звіті про результати внутрішнього контролю діяльності центрів відповідальності.

Результати факторного аналізу доходності поїзної бригади №1

Показники-фактори	Величина впливу, %
1. В частині доходу від реалізації разових та абонементних квитків:	
1.1 Кількість реалізованих квитків	-26,34
1.2 Транспортний тариф	46,79
Зміна показника доходності за рахунок зміни доходу від реалізації квитків	20,45
2. В частині прямих витрат:	
2.1 Електроенергія	-8,49
2.2 Амортизація рухомого складу	-16,15
2.3 Оплата праці поїзної бригади	-6,51
2.4 Відрахування на соціальні заходи	-1,01
2.5 Інші прямі витрати	-2,71
Зміна показника доходності за рахунок зміни прямих витрат	-34,88
Загальне відхилення показника доходності	-14,41

Список літератури

1. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. / Ф.Ф.Бутинець, Т.В.Давидюк, З.В.Канурна, Н.М.Малюга, Л.В.Чижевська; За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2005. – 480 с.
2. Глухов А.С. Оперативное планирование, учет и хозрасчет в трамвайных и троллейбусных хозяйствах. – М.: Издательство Министерства коммунального хозяйства РСФСР, 1954. – 273 с.
3. Дубовской Ю.А. Проблемы учета и калькулирования себестоимости услуг городского электрического транспорта: Автореф. дис... канд. экон. Наук (08.00.12) / Ленинградский финансово-экономический институт им. Н.А. Вознесенского. – Л., 1981. – 20 с.
4. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: Монографія. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
5. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
6. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Системы управленческого учета и анализа. – СПб.: Питер, 2002. – 176 с.
7. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 423 с.
8. Хомин П.Я. Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 288 с.
9. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
10. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.

SUMMARY

Iryna Nykyforak

PROBLEMS OF THE INTERNAL REPORTS CREATION OF ENTERPRISES OF CITY ELECTRIC TRANSPORT

In the article the problems of improvement of the internal control system are considered. Internal report of the responsibility centers activity, the system of the integrated estimated showing and structure of factor deviations are offered also.

**ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО
БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Формування соціально-орієнтованої ринкової економіки передбачає множинність підходів до забезпечення благополуччя членів усього суспільства. Основу складають заходи соціально-го захисту населення, що формуються на державному рівні. Проте, навіть в державах, які проводять політику патерналізму, вирішення всіх соціальних питань не може бути вирішено виключно зусиллями держави. Тому, все частіше використовуються такі поняття як соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне громадянство.

Питанням соціальної відповідальності присвячено велика кількість наукових публікацій, проводяться тематичні форуми та круглі столи. Проте розуміння соціальної відповідальності суттєво різняться як в поглядах вчених так і в практиці господарювання.

Різноманітність підходів до розуміння соціальної відповідальності знайшла своє відображення у працях Г. Боуена, К. Девіса, М. Фрідмена, Е. Фрімен, Д. Елкінгтона, А. Керолла, Д. Муна, П. Друкера, Т. Бредгарда, Ф. Котлера, Ю. Благова, С. Літовченко, А. Горошилова, М. Кормакова та багато інших.

В Україні ці проблеми досліджують Ф. Євдокимова, Ю. Саєнко, П. Яницького, Г. Назарова, Г. Попович, І. Акімова, О. Осінкіна, О. Філіпченко та інші.

В Україні протягом тривалого часу спостерігається: нееквівалентність обміну доходів платників податків на послуги держави, наслідком чого є масштабне ухилення від сплати податків та „тінізація» економіки; низька соціальна ефективність здійснюваних державою витрат. Макроекономічна політика уряду, слабко-орієнтована на економічне зростання.

Необхідність дослідження соціальної відповідальності бізнесу в умовах сучасної глобалізації впливає з умов Глобального договору та десяти принципів, які декларуються в ньому. В Україні ці принципи поки що розвиваються за такими напрямками: підтримка основних цінностей в сфері прав людини, трудових норм, охорони навколишнього середовища, боротьба з корупцією.

Разом з тим, соціальна відповідальність бізнесу в Україні на сьогодні залишається новим поняттям, якому не надається належна увага, існує

певна недовіра щодо доцільності його імплементації в стратегію розвитку компанії. Це ускладнює залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів для розвитку акціонерних товариств, що призводить до неефективного їх функціонування, наявності конфлікту інтересів різних учасників корпоративних відносин.

Метою статті узагальнення підходів до визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу, визначення основних складових та можливостей використання у практиці вітчизняного бізнесу.

У багатьох розроблених теоріях концепція корпоративної соціальної відповідальності часто замішувалася іншими визначеннями, які на думку науковців краще відображали суть відносин підприємства та суспільства. Так, найбільш відомими серед них є «соціальна відповідальність бізнесменів», «корпоративна соціальна діяльність», «корпоративна соціальна чуттєвість», «етика бізнесу», «корпоративне громадянство», тощо. Щоб поєднати існуюче розмаїття підходів А. Керолл запропонував розглядати концепцію корпоративної соціальної відповідальності як своєрідного «ядра», яке узгоджується з іншими теоріями або трансформується у них. [6, с. 18].

У книзі «Капіталізм та свобода» М. Фрідмен відзначав: «У...(вільній) економіці у бізнесу існує одна, і тільки одна, соціальна відповідальність – використовувати свої ресурси і виконувати дії, що направлені на збільшення його прибутків до того часу, доки це відповідає правилам гри, тобто, приймати участь у відкритій і вільній конкуренції без обману і шахрайства» [3, с.142]

З його визначення можна зробити висновок, що основою соціальної відповідальності є лише збільшення прибутку корпорації, проте дане визначення не розглядає таких важливих аспектів діяльності будь-якої фірми як вплив на навколишнє середовище, соціальна підтримка працівників. Проте саме ці аспекти на сьогоднішній день визначають основу соціальної відповідальності бізнесу.

Інший підхід до визначення суті соціальної відповідальності був висунутий А. Кероллом, який запропонував трактувати корпоративну соціальну відповідальність як своєрідну „піраміду”, яка складається з економічної, правової, етичної та

дискреційної (філантропічної) відповідальності організації перед суспільством [7]. Дане визначення цілком співпадає з трактуванням соціальної відповідальності фахівцями ООН, які розглядають її як заходи, які добровільно приймає компанія для того, щоб вся її діяльність йшла на благо навколишнього середовища, її працівників і суспільству, у якому вона функціонує. Корпоративна соціальна відповідальність є важливим доповненням національного законодавства, що сприяє внесенню максимально можливого внеску бізнесу в стійкий розвиток [6]. За визначенням, поданим у Зеленій книзі Європейського Союзу, це „інтеграція соціальних і екологічних аспектів у повсякденну комерційну діяльність підприємств і їхня взаємодія з зацікавленими сторонами на добровільній основі”.

Соціальна відповідальність бізнесу – це підхід, згідно з яким компанії добровільно інтегрують у свій бізнес вирішення соціальних і екологічних проблем та вступають у взаємодію з усіма своїми стейкхолдерами. Цей підхід передбачає комплексне поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів бізнесу, перехід до принципово нової моделі менеджменту, прийняття на себе зобов'язань, що виходять за межі звичайних правових вимог [8]. Стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності. Це може бути місцева громада, яка хоче мати інформацію про стан забруднення навколишнього середовища місцевим підприємством, споживачі, які прагнуть до володіння об'єктивною інформацією про продукцію, інвестори, які хочуть бачити компанію процвітаючою [9].

Цікавим для розгляду є формулювання фахівців Асоціації Менеджерів (Москва): соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний внесок компанії у розвиток суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах, пов'язаний безпосередньо з основною діяльністю компанії і такий, що виходить за рамки законодавчо визначеного мінімуму [4, с 2].

У проєкті Концепції формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу дається таке визначення „Соціальна відповідальність бізнесу – доброспорядна ділова практика соціального розвитку персоналу підприємства, охорона здоров'я працівників та забезпечення безпечних умов праці, охорона довкілля та використання ресурсозберігаючих технологій, соціальна підтримка територій та громад. Окрім позитивного ефекту для суспільства, все це може і повинно приносити підприємцям користь (прибуток, пільги, рекламу тощо)” [1].

Отже, під визначенням „соціальна відповідальність бізнесу” слід розуміти відповідальне ставлення будь-якої компанії до

свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Узагальнюючи всі підходи до визначення соціальної відповідальності можна стверджувати, що дане поняття включає в себе цілу групу складових, які безпосередньо дають уявлення про соціальну відповідальність компанії.

Основу соціальної відповідальності складають, перш за все, економічні інтереси як самої корпорації так і її стейкхолдерів, проте не менш важливою частиною даного поняття є відповідальність бізнесу перед всім суспільством (захист навколишнього середовища, соціальна підтримка працівників, відповідальне ставлення до продукту, що виробляється).

На рівні корпорації соціальна відповідальність проявляється через корпоративні соціальні ініціативи. На думку Ф. Котлера та Н. Лі, їх суть зводиться до наступного:

- соціальна реклама — підприємство проводить чи підтримує добродійні кампанії, що зміцнюють соціальну безпеку громади і спрямовані на боротьбу зі шкідливими суспільними стереотипами та звичками, привертають увагу суспільства до конкретної соціальної проблеми;
- добродійний маркетинг: компанія спрямовує певний відсоток від обсягів продажу на благодійні цілі;
- корпоративна стратегічна благодійність (спонсорство, меценатство, надання грантів): підприємство робить безпосередні адресні або нецільові пожертви благонабувачам найчастіше у формі грошових коштів, товарів чи послуг;
- волонтерська робота у громаді: компанія делегує своїх працівників, заохочує роздрібних торговців і франчайзі безоплатно допомагати місцевим соціальним ініціативам своїми знаннями, контактами, участю у заходах соціального значення;
- соціальне відповідальні підходи до ведення бізнесу (соціальне відповідальна реструктуризація): це свідомий вибір компанією саме такого виробництва, менеджменту, технологи, які б сприяли покращенню рівня життя громадян та захисту довкілля [2 с.105].

Розуміння соціальної відповідальності бізнесу трансформувалося від суто економічної відповідальності перед своїми акціонерами та іншими вигодонабувачами, як це розглядав М. Фрідмен, до концепції „корпоративного громадянства”, де бізнес несе відповідальність в тому числі і перед своїми працівниками і перед суспільством в якому він функціонує.

Перед Україною постає важливе завдання узагальнення світового досвіду та впровадження принципів соціальної відповідальності як комплексної

системи по підвищенню рівня життя суспільства.

В практиці вітчизняного господарювання склалась не найкраща ситуація, яка потребує вирішення багатьох проблем, серед яких можна виділити:

1. виплата заробітної плати в конвертах, що зумовлює проблеми при визначенні розміру пенсії;
2. встановлення відповідальності між партнерами;
3. відповідальність за якість випущеної продукції;
4. відсутність „соціальних пакетів”;
5. забезпечення економічної безпеки;
6. розподіл соціальної відповідальності між державою і бізнесом.

Особливістю розвитку вітчизняної економіки є те, що у спадок залишилась розвинута система соціального захисту, на підприємствах традиційно формуються програми з поліпшення умов праці та підвищення кваліфікації працівників. Все більше уваги приділяється благодійності та меценатству, надається допомога розвитку територіальних громад.

Соціальна відповідальність це не лише відповідальність перед працівниками чи суспільством, але і проблема формування іміджу, який необхідний у співпраці з іноземними компаніями.

Список літератури:

1. Концепція формування в Україні системи соціальної відповідальності бізнесу. Державна установа науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин. Луганськ – 2008 (Проект)
2. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства/ Пер. з англ. С. Яринич. — К.: Стандарт, 2005. — 302 с.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; Пер. с англ. — М.: «Дело», 1993. — 703с.
4. Социальная ответственность компании: Практическая польза для бизнеса. Методическое руководство. — М.: Ассоциация Менеджеров. — 2002. — 17 с.
5. Шестидесят четвертая сессия 24-30 апреля 2008 года Бангкок. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ КОМИССИЯ ДЛЯ АЗИИ И ТИХОГО ОКЕАНА
6. Ю. Е. Благоев Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление// Российский журнал менеджмента №3, 2004. С.17-34 (там 4)
7. Carroll Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, Business Horizons, July-August 1991 <http://bas.sagepub.com/cgi/content/refs/38/3/268>
8. http://glossary.eea.eu.int/EEAGlossary/C/corporate_social_responsibility
9. <http://www.sustainability.com/issues/who-are-stakeholders.asp>

SUMMARY

Gruntkovskiy Volodymyr

PROBLEMS OF BECOMING SOCIALLY OF RESPONSIBLE BUSINESS ARE IN UKRAINE

Business social responsibility essence is defined as well as the different approach to its research is generalized. The necessity of this concept integration into the domestic enterprises household practice running system is analyzed.

РЕТРОСПЕКТИВА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ФОРМУВАННЯ СТАВОК ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ОПТИМІЗАЦІЇ

Податок на прибуток виконуючи свої функції, віддзеркалює реальні базисні відносини, які виникають через об'єктивні закономірності руху податкових відносин. Ці відносини використовуються державою в податковій політиці за допомогою широкого арсеналу різних елементів надбудови (методу оподаткування, ставки оподаткування, об'єктів оподаткування, пільг тощо). Податок на прибуток забезпечує однакові умови господарювання суб'єктам оподаткування (об'єктом оподаткування виступає додана вартість і критерієм платника є його теперішній фінансовий стан), перерозподіляючи отриманий прибуток між високо- та низькоприбутковими галузями національної економіки.

Теоретичні засади податків в системі ринкових відносин почали формуватися відносно недавно. Тому виникає об'єктивна необхідність побудови механізму податкового регулювання, який би враховував особливості конкретного етапу ринкової трансформації національної економіки. Цінним науково-практичним матеріалом тут є узагальнення та систематизація досвіду країн з розвинутою ринковою економікою.

Податок на прибуток підприємств має значний регулюючий потенціал, а також високу фіскальну спрямованість. Проте на сучасному етапі розвитку національної економіки його потенціал використовується не повністю. Вплив податку на прибуток на процеси регулювання діяльності господарюючих суб'єктів багато в чому залежить від його основних елементів.

До сьогодні не обґрунтовано теоретичної величини оптимальної податкової ставки при різних макроекономічних ситуаціях. Не встановлено, як впливають різні податки на економіку держави, яка ефективність тих або інших податків, що не могло не призвести до формування суперечності у системі відносин.

Такий стан потребує дослідження методологічних та методичних аспектів розрахунку ефективних податкових ставок, що опосередковують розподільчі та перерозподільчі відносини в суспільстві.

Вагомий внесок у дослідження питань теорії та методології обґрунтування оптимальних ставок оподаткування зробили як зарубіжні вчені-економісти С.Брю, Дж.Кейнс, А.Лаффер, К.Макконнелл, Ф.Нітті, А.Пігу, Д.Рікардо, А.Сміт,

Дж.Стігліц, М.Фрідман, так і вітчизняні - О.Д.Василик, В.І.Грушко, М.Я.Дем'яненко, П.А.Лайко, В.М.Суторміна, В.М.Федосов та ін.

Водночас практика ринкової трансформації потребує дослідження теоретичних та методологічних основ формування ефективного механізму оподаткування, розробки таких ставок оподаткування прибутку, які б стимулювали економічну активність підприємств, попереджали розорення малорентабельних, але необхідних для економіки підприємств.

Метою даної статті є дослідження ретроспективи теоретико-методологічних основ формування ставки оподаткування прибутку підприємств та розробка шляхів її оптимізації щодо умов господарювання.

З розвитком економічної думки відбувається і переосмислення значення податків в економіці, через її поступальний розвиток. Досвід побудови і функціонування податкових систем у різних країнах із ринковою економікою дозволяє виділити два підходи, які визначають місце і роль податкової системи в арсеналі методів державного регулювання: перший ґрунтується на концепції державного регулювання Дж.М.Кейнса, другий – на постулатах неокласичної теорії (перший історично передує другому).

Відповідно до теорії Кейнса, податки діють в економічній системі як „вбудований стабілізатор”. Головною метою теорії є досягнення ефективного попиту населення, в нестачі якого він бачив основну причину кризових явищ в економіці. Державне регулювання за Кейнсом має здійснюватись через: “її керуючий вплив на збільшення платоспроможного попиту”, а також усунення диспропорцій між обсягом виробництва і платоспроможним попитом, і до методів він відносить: “поліпшення системи податків, встановлення норми відсотка” [3,с.364-365.]. Саме держава має поповнити недостатній попит за рахунок збільшення своїх витрат, податків, стимулювання інвестицій у виробництво. Держава в екстремальні періоди має вибирати пріоритетні напрями розвитку економіки і проводити відповідне фінансування за рахунок власних доходів. Дефіцит державного бюджету, який утворився, покривається займами, а виплата відсотків за цими займами проводиться за рахунок податків. Варіюючи різницею між доходами і витратами

бюджету залежно від конкретних економічних умов, держава може впливати на зміну макроекономічних пропорцій. Отже, податки стають не тільки засобом збалансування бюджету, але й інструментом регулювання споживання та інвестицій. Відводячи провідну роль державі, Кейнс обґрунтував тезу про можливість зміни податкових ставок залежно від фази циклу розвитку виробництва, або темпів розвитку економіки, а також необхідність достатньо високих і прогресивних ставок оподаткування.

Проте в умовах науково-технічного прогресу, наростання кризових явищ кейнсіанська теорія “ефективного попиту” перестала відповідати потребам економічного розвитку. Інфляція почала набирати хронічного характеру внаслідок погіршення загальних умов виробництва, а не реалізації, потрібно було покращувати пропозицію ресурсів, а не попит на них. З розвитком економічної інтеграції підвищується економічна залежність кожної країни від зовнішніх ринків. Стимулювання попиту державою мало позитивний вплив на залучення інвестицій [5].

На зміну Кейнсіанської теорії “ефективного попиту” прийшла неокласична теорія “економіки пропозиції”, згідно з якою політика мінімального оподаткування дозволяє ринку самостійно забезпечити високі темпи розвитку, що веде до значного розширення бази оподаткування і збільшення доходів держави при мінімальних податкових ставках і максимальних податкових пільгах. У неокласичній моделі державі відводилась опосередкована роль у регулюванні економічних процесів, вважаючи державу дестабілізуючим фактором з безмежно зростаючими її витратами [4, с.127]. Бюджетна та податкова політика не враховувалася, пріоритет надавався грошово-кредитному регулюванню. Теоретичною базою податкової політики, яка проводиться в даний час урядами економічно розвинених країн, є неоконсерватизм, основний постулат якого: „все вирішує ринок, а не держава”. У рамках неоконсерватизму найвагомішими течіями є монетаризм і теорія економіки пропозиції. На них ґрунтується методологічна основа податкової політики більшості країн.

Згідно з теорією економіки, пропозиції передбачається; що вплив на виробництво необхідно здійснювати шляхом цілеспрямованого і широкомасштабного зниження податків; податкове регулювання має забезпечити стимули до заощадження і інвестування; державні витрати мають скорочуватися за рахунок скорочення державних соціальних програм.

Наукові теорії відіграли свою позитивну роль у розвитку і піднятті економіки багатьох країн. Так, до кінця 70-х років у західних країнах при формуванні прямих податків пріоритетним було фіскальне

завдання. Ставки податку на прибуток були достатньо високі (в деяких випадках досягли 50%). Однак паралельно враховувалась і необхідність збереження стимулюючої ролі прибутку. Так, високі податкові ставки поєднувались з численними пільгами, спрямованими на стимулювання основних напрямків діяльності.

Загальний закон формування податкових ставок декларує, що широка база оподаткування допускає відносно невисокі ставки оподаткування, вузька-обов'язково спонукає високі ставки. Аналіз зв'язку між економічним ростом і податками 20 країн у 70-ті роки свідчить про те, що в державах з високими податками інвестиції знизилися, порівняно з тими ж показниками в країнах з низьким рівнем оподаткування [5].

Наслідком збільшення ставок і суми стягнення державою податків, як засвідчує практика, завжди є збільшення інфляційних тенденцій. Збільшення суми або напрямів податків призводить до зростання цін, скорочення попиту, погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, що характеризується подальшим поглибленням кризи і спадом виробництва у загальному масштабі.

Теоретично існує оптимальна частка вилучення прибутку до бюджету. Проте для досягнення цього на практиці потрібно провести складні дослідження, тому що мінімальні надходження до бюджету ставлять під загрозу виконання державою своїх функцій, а податки втрачають роль регулятора.

Отже, кризові процеси 70-х років у розвинених країнах і особливо стійка інфляція підірвала довіру до кенсіанства. Що ж до прямих податків, то перше місце посіли ідеї теоретиків „економіки пропозиції”, які головну роль відводять зниженню ставок. Дослідження взаємозв'язку ставки податку і загальної суми податкових надходжень до бюджету одним із перших провів американський економіст А.Лаффер. Розробивши криву залежності надходжень податку на прибуток від ставок оподаткування (рис.1), сформулював ідею про можливість збереження або навіть збільшення податкових надходжень від прибутку з допомогою податкових ставок. Такий варіант податкової політики було втілено в життя у США (1986 р.) й у Швеції (1991 р.), коли було скорочено масштаби податкових пільг і знижено податкові ставки. Більш низькі ставки податків можуть створити стимули до роботи, заощаджень і інвестицій, прийняття ділових рішень, розширюючи національне виробництво і дохід. Така розширена податкова база може підтримати податкові надходження на попередньому рівні навіть за умови, що ставки будуть нижчі. Збереження податкових надходжень можна також досягти завдяки скороченню масштабів ухилянь і неплатежів податків.

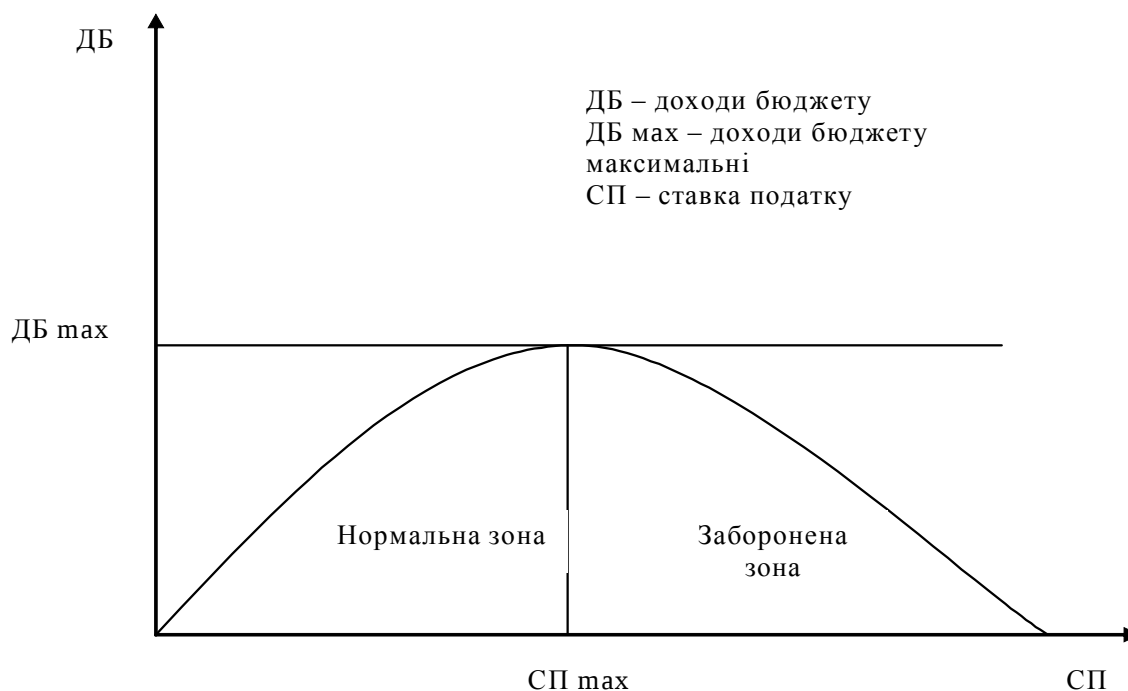


Рис.1. „Крива Лаффера”. Залежність податкових надходжень до бюджету від рівня оподаткування

„Крива Лаффера” обґрунтовує наявність лише оптимальних ставок, але не встановлює точні кількісні критерії. Такі критерії були розроблені пізніше (всі податкові вилучення із прибутку не повинні бути більшими від його половини). Перевищення норми порушує стимулюючу функцію податку і він починає робити дестабілізуючий вплив на економічну діяльність (чим вище перевищення 50% бар'єра, тим сильніший цей вплив). Оптимальним з точки зору поєднання фіскальних і регулюючих завдань вважається вилучення 1/3 прибутку, або 30-40% прибутку.

Однак головна проблема в тому, щоб визначити, в якій точці даної кривої знаходиться економіка в даний момент часу. Якщо оптимальна межа оподаткування вже перейдена, то зниження податкових ставок може зробити стимулюючий ефект, зокрема, податкова ставка збільшуватиметься за рахунок розширення обсягів виробництва; проходитиме перерозподіл капіталу в раніше малодохідні галузі; скоротяться масштаби ухилення від сплати податків.

Подальший ріст податкових ставок ставить платника податку у важке становище, яке виражається в падінні підприємницької активності, скороченні стимулів до розширення виробництва. У цих умовах ріст ставок провокує платників податків на порушення податкової дисципліни, тобто по суті відбувається перехід з легальної

форми діяльності у частині оподаткування в тіньовий сектор економіки.

Отже, рис.2 показує, що чим вищі ставки податків, тим більша кількість платників податків, які приховують дохід від оподаткування. Чим ближча сукупна ставка податку до максимуму, тим більше доходів іде в тіньову економіку.

Теорія монетаризму, розроблена М. Фрідманом, прихильником вільного ринку, пропонує обмежити втручання держави тільки тією діяльністю, яку, окрім неї, ніхто не може здійснити: регулюванням грошового обігу [5]. Внаслідок зміни пріоритетів у регулюванні економіки відбулося зменшення значення податків, оскільки місце головного державного регулятора посідає грошова маса та банківський відсоток. Податкам відводиться місце допоміжного регулятора для вилучення надлишкової кількості грошей, якщо це неможливо зробити за допомогою позик. Стабільність економіки досягалась у поєднанні зниження рівня оподаткування та регулювання грошової маси і відсоткової ставки.

Значне місце податковим проблемам відводилось у неокенсіанській теорії: вважалося за необхідне поділити об'єкти оподаткування по відношенню до споживання, оподатковуючи кінцеву вартість продуктів споживання, та накопичення капіталу, обмежуючись тут тільки ставкою відсотка.

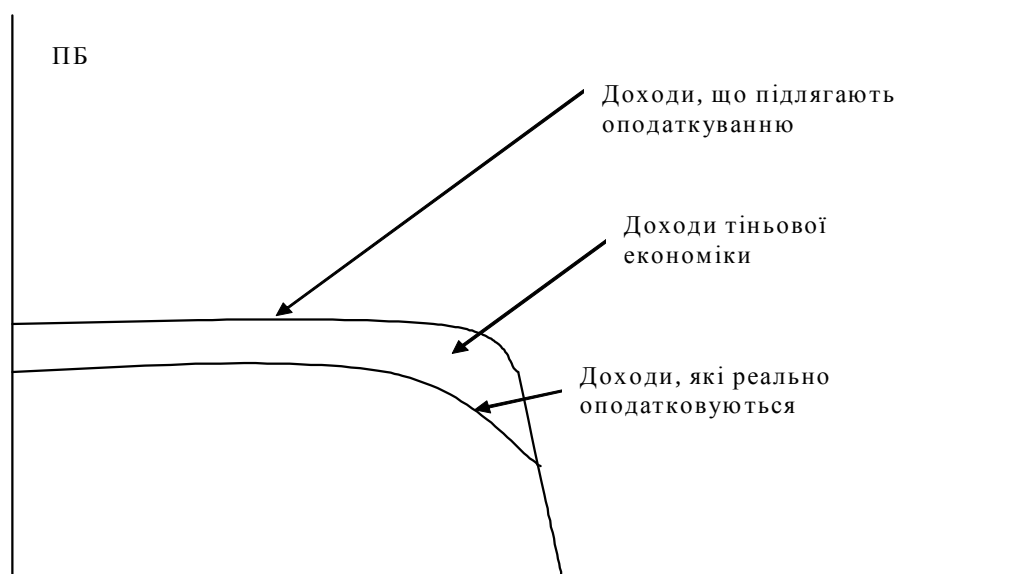


Рис.2. Вплив зміни рівня оподаткування на економічну активність

Як наслідок, виникла ідея податку на споживання, як засобу заохочення накопичення капіталу та боротьби з інфляцією. У період спаду виробництва витрати на ринку споживання скорочуються повільніше, ніж доходи. Тому надходження від податків на споживання більші, ніж від оподаткування прибутків. У цьому випадку роль податкової системи, як будованого стабілізатора, послаблюється. Н.Калдор вважав, що податок на споживання введений за прогресивною системою із застосуванням пільг щодо окремих видів товарів (широкого вжитку) більш справедливий, ніж фіксований податок з продаж для людей з низькими доходами. У порівнянні з оподаткуванням доходів цей податок не оподатковує доходи, спрямовані на інвестиції, та стимулює їх ріст [5].

Незважаючи на те, що представники неокласичної школи відводили державі непряму роль у регулюванні економіки, вони співзвучно з Кейнсом підкреслювали необхідність державного регулювання оподаткування підприємств. Принципова відмінність їхніх точок зору полягає в тому, що кейнсіанська теорія пропонує державі політику прогресивного оподаткування, підкреслюючи, що зниження податкових надходжень зменшує доходи бюджету і загострює економічну нестабільність. Неокласична теорія також пропонує активну податкову політику держави, підкреслюючи, що з метою підвищення інвестиційної активності підприємств державі необхідно знизити податкові ставки. Кожна з

теорій отримала своє використання в різні періоди ХХ ст. Так, з 80-х років розвинені країни прийняли раніше курс оподаткування прибутку - поєднання високих ставок із системою пільг, замінюють на поєднання знижених ставок з помірною системою податкових пільг.

На даний момент немає якоїсь однієї визначеної теорії економічного регулювання. У багатьох країнах існує взаємодія трьох головних концепцій: кейнсіанської, теорії економіки пропозицій та монетаризму (можливо видозмінених та доповнених), де податки посідають одне з ключових місць у регулюванні економіки. Ключовими елементами регулювання податку на прибуток є механізм визначення податкової бази, податкові ставки і пільги.

Ставка податку має найважливіше значення для податкового регулювання. Влучну думку в цьому зв'язку висловив Дж. Ван Хорн: „професіоналізм законодавця повинен виражатися не у винаході нових податкових механізмів, а у вмінні знайти оптимальне співвідношення рівнів податкових ставок, адекватне сучасному моменту” [1, с.35-65]. Проте поняття „оптимальна ставка” дуже відносне (все залежить від того, на якому із критеріїв оптимальності вона ґрунтується та які передбачено обмеження). З іншого боку, вона характеризується високим ступенем динамічності (залежить від макроекономічних умов та цілей державної економічної політики).

На підґрунті теорії оподаткування прибутку були розглянуті кількісні критерії, до яких має

наближатися ставка (з урахуванням пільг) для оптимального поєднання фіскальної та регулюючої функції податку. Зниження податкової ставки зазвичай веде до поліпшення умов і результатів діяльності, підвищення інвестиційної активності. Водночас воно призводить до скорочення податкових доходів бюджету, в тому числі внаслідок виникнення часового лагу між строками зниження податкової ставки та започаткування висхідної економічної динаміки. Тому розмір зниження має бути обґрунтований [2, с.92]. Податкове регулювання через зниження ставок податку на прибуток з 30% до 25% в Україні проводилося у 2004 р. Високі ставки податків впливають на зниження економічної активності підприємств. Чим вища ставка податку, тим менша частина прибутку залишається в розпорядженні підприємства. Відповідно, зменшується обсяг коштів, спрямованих на інвестування. Чим більше коштів спрямовується на інвестування, тим стійкіше будуть виконуватися податкові зобов'язання підприємства перед бюджетом. Зазначимо, що підвищення податкових ставок ускладнене необхідністю ретельного обґрунтування співвідношень ставки податку й очікуваної динаміки інвестиційної активності, а також розв'язання профіциту державного бюджету [2, с.92].

Підвищення податкових ставок проводиться в умовах розширення масштабів державного регулювання економіки, зниження – в умовах обмеження державного втручання в соціально-економічні процеси.

Податкові ставки не можуть бути однакові для країн із різним рівнем економічного зростання та загального добробуту (одна і та ж ставка може оцінюватися як помірною для країн з достатніми темпами економічного зростання і як високою для країн із низькими темпами економічного зростання та для країн, що переживають соціально-економічну кризу).

Зі зміною податкової бази ставки податку можуть зростати (прогресивні), зменшуватися (регресивні) або залишатися незмінними (пропорційні). Кожна ставка має свій вплив на підприємницьку активність підприємства і, як наслідок, на розмір прибутку. Умовно можна визначити, що прогресивні ставки матимуть посилений податковий тиск на великі високорентабельні підприємства і будуть створювати пільгові умови для дрібних і низькорентабельних. Регресивні ставки стимулюють діяльність великих і високодохідних підприємств. При виборі ставок оподаткування необхідно виходити з того, що в розпорядженні підприємств має залишатися достатньо коштів для інвестування.

Принципу нейтральності і рівномірності оподаткування найбільш повно відповідає єдина податкова ставка, яка забезпечує пропорційне оподаткування. У цьому випадку втручання держави в економіку скорочується, пріоритети підприємств формуються виходячи із ринкових параметрів економіки. Єдина ставка податку наділена найменшими регулюючими можливостями.

Альтернативою до єдиної ставки є прогресивне оподаткування, яке найбільш чітко реагує на зміну виробничої ситуації, і тим несе в собі більш активний регулюючий елемент.

Теоретично прогресія може використовуватися до всієї величини прибутку або тільки до приросту порівняно з визначеним рівнем. Використання прогресивної ставки до всієї суми прибутку ставить підприємство в нерівні умови. Прогресивні податкові ставки можуть базуватися на різних динаміці норми прогресії. Можливі три варіанти: норма прогресії стабільна (1), норма прогресії росте (2), норма прогресії знижується (3). На рис.3. зображено криві залежності сумарної величини податку від обсягу прибутку при вказаних варіантах норми прогресії.

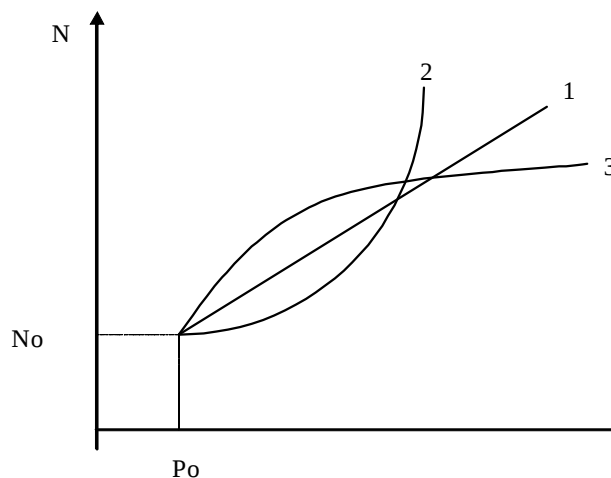


Рис. 3. Податок на прибуток при різних варіантах динаміки прогресії

де P – розмір прибутку підприємства;

P_0 – рівень прибутку, що не оподатковується;

N – податкова ставка;

N_0 – сума податку, який розрахований за мінімальною податковою ставкою.

Сума податку на прибуток за прирістною нормою, може бути розрахована в такий спосіб:

$$N_i = P_{1 \times n1} + P_{2 \times n2} + \dots + P_{ix} (n_i - 1 + A + (i-2) x_a);$$

де N_i – сума податку;

P_i – прибуток на i -тому інтервалі;

N_i – ставка податку на i -тому інтервалі;

A – вихідна величина норми прогресії;

a – величина зниження (росту) норми прогресії.

Якщо $a=0$, то має місце стабільна норма прогресії, $a>0$ – норма прогресії росте, $a<0$ норма прогресії знижується.

Кожен із цих варіантів оподаткування використовується при різних варіантах податкової політики. Прирістний принцип прогресії знижувачим коефіцієнтом забезпечує стимулювання великих і високорентабельних підприємств. При цьому причини росту прибутку не мають значення. Практичне значення цієї шкали полягає в можливості стимулювання підприємства з метою збільшення прибутку. Великий податковий тиск відчувають середні та дрібні підприємства з невеликим обсягом прибутку, що може призвести до ліквідації невеликих підприємств.

Зростаюча норма прогресії забезпечує більше вилучення у високорентабельних підприємств (чим більша сума прибутку одержана підприємством, тим більша сума податку перераховується до бюджету). У цьому випадку сума податку на окремі доходи завжди менша, ніж податок на суму доходів. Тому така шкала стимулює розподіл витрат, тобто роздільнення підприємств, і може розглядатися як один зі способів боротьби з монополіями.

Прогресивне оподаткування прибутку активно реагує на різні аспекти виробничої ситуації, що дозволяє йому відігравати роль „вбудованого стабілізатора економіки”. Такий порядок оподаткування означає активне втручання держави у формування економічних пріоритетів і галузевих пропорцій економіки.

При використанні регресивної шкали більший податковий тягар несуть середні та дрібні підприємства з невеликим розміром прибутку, що може призвести до їх ліквідації. Зауважимо, що в даний час регресивне оподаткування широкого застосування не знаходить. В економічному розумінні регресивними є непрямі податки, які являють собою надбавку до ціни товару. Покупці одного і того ж товару сплачують однакову суму податку. Однак частка податку в доходах різних покупців неоднакова (більша в осіб із незначними доходами, менша у багатших). Вибір податкової

ставки залежить від цілей податкової політики: участь держави в регулюванні економіки, спрямована на стимулювання або обмеження господарської діяльності; забезпечення потреб усіх рівнів влади у фінансових ресурсах, достатніх для проведення економічної та соціальної політики.

Так, у 1991 р. діяв Закон СРСР „Про податок з підприємств і організацій”, згідно з яким ставки податку на прибуток були диференційовані залежно від сфери діяльності. Максимальна ставка податку на прибуток у межах встановленого рівня рентабельності (для підприємств установлювався максимальний рівень рентабельності, диференційований за галузями) складала 35%.

З 1 січня 1992 згідно із Законом України „Про оподаткування доходів підприємств і організацій” ставка податку була 18% доходу. Занижені ставки в розмірі 15% були встановлені для спільних підприємств з часткою іноземного інвестора в статутному фонді понад 30% і в розмірі 9% для дослідних заводів. Однак така преференція суперечила інтересам вітчизняних власників капіталів, тому згодом була скасована. Підвищені ставки були встановлені для посередницької діяльності (65%) і прибутків від казино, відеосалонів, ігрових автоматів (70%).

Із введенням з 1 липня 1997 р. в дію Закону України „Про оподаткування балансового прибутку підприємств” базова ставка податку становила 30%, для підприємств агропромислового комплексу - 15%, для посередницьких операцій – 45%, для прибутку від проведення лотерей та ігрового бізнесу -60%.

Зауважимо, що диференціація ставок для різних видів діяльності або сфер економіки утворює преференційний сприятливий режим у окремих галузях чи певних видах діяльності, спричиняє перелив капіталу до пріоритетних сфер та реструктуризацію економіки.

Серед методів установлення податкових ставок виділяють емпіричний та економіко-математичний (розробка математичної моделі, яка враховує як інтереси платника, так і держави). Дослідження економіко-математичних основ побудови ставок дозволяє зробити висновок про те, що різні точки зору мають міцний аналітичний (з погляду математики) фундамент, але їх використання у практиці дуже складне, бо кожна із запропонованих моделей ґрунтується на системі припущень (пропонуються задані екзогенні параметри). Виникає об’єктивна необхідність розробки методів, які дозволяють ув’язати екзогенні параметри з національною економікою.

У сучасних умовах, коли підприємства відрізняються умовами господарювання, податкові ставки мають відповідати таким вимогам: стимулювати економічну активність

підприємств; попереджувати розорення малорентабельних, але необхідних для економіки підприємств. Ці вимоги протиречиві. Кожен конкретний варіант податкової шкали є компромісом між ними.

Отже, виникає об'єктивна необхідність ув'язки з умовами господарювання підприємств ставок податку на прибуток. З цією метою нами запропоновано такий алгоритм побудови ставок податку на прибуток для сільськогосподарських підприємств:

- установити максимальну та мінімальну ефективну ставку податку;
- для визначення ефективної ставки податку необхідно розробити методику ранжування (групування) підприємств за фінансово-економічним станом, визначити межі інтервалів і дати чітку інтерпретацію показників);
- визначити ефективну ставку податку для підприємств з найкращими і найгіршими фінансовими показниками, використавши методику ранжування;
- визначити вид податкових ставок (пропорційні, прогресивні та регресивні), виходячи з цілей податкової політики;

· на основі неперервного моніторингу фінансового стану сільськогосподарських підприємств провести аналіз можливих наслідків використання ставок податку на прибуток;

· щорічно проводити уточнення податкових ставок, виходячи із фактичних результатів діяльності підприємств.

На нашу думку, така методика визначення податкових ставок дозволить досягти справедливості в оподаткуванні, швидко й ефективно здійснювати зміни пріоритетів у політиці податкового регулювання.

Список літератури

1. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента. - М.: 2003.
2. Грушко В.І., Кошембар Л.О. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності/ Фінанси України- №2- 2008- С.89-97.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег – М.: Прогресс, 1978.
4. Осадчая И.М. Современное Кейнсианство. – М.: Мысль, 1971.
5. Черник Д.Г. Налоги. – М.: Финансы - ЮНИТИ, 1997. – 668с.

SUMMARY

Vladimir Kovalchuk

RETROSPECTIVE VIEW OF TEORETIKO-METODOLOGICHNI ASPECTS OF FORMING OF RATES OF TAXATION OF INCOME AND WAYS OF THEIR OPTIMIZATION

In the article in a retrospective view theoretical bases of forming of rate of taxation are considered arrived. The ways of optimization of rate are offered according to the terms of management.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Постановка проблеми. Забезпечення стабільної та ефективної діяльності підприємства на довготривалий період в умовах мінливого середовища можливе лише за умови пошуку нових підходів до управління вітчизняним підприємством. На сьогодні у світовій практиці таким підходом виступає стратегічне управління – управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі [5].

В Україні теорія та практика стратегічного управління поки що не знайшли широкого застосування. Більшість керівників не вбачають потреби у виробленні довгострокових стратегій, оскільки вважають неможливим у сучасних динамічних умовах вирішення перспективних питань розвитку. Хоча саме стратегічне управління є найважливішим засобом забезпечення успішного виживання підприємства в динамічному конкурентному середовищі, а також засобом його адаптації до змін у цьому середовищі.

Відсутність орієнтирів, місії та цільової спрямованості розвитку робить українські підприємства безпомічними тепер і безперспективними на майбутнє. Запровадження стратегічного управління в Україні – об'єктивно необхідний процес, який дозволить підприємствам адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприятиме обґрунтованому й узгодженому розв'язанню як поточних, так і стратегічних проблем.

У системі стратегічного управління стратегічний аналіз розглядається із двох позицій:

- як функція стратегічного управління, що зорієнтована на перспективу і має високу невизначеність;

- як дослідження економічної системи за параметрами, що визначають її майбутній стан [2].

Стратегічний аналіз як функція стратегічного управління повинен підготувати багато альтернатив для прийняття рішення. Це завжди проблематично, оскільки вибір альтернатив та їх належне аналітичне обґрунтування – досить складне завдання.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до стратегічного аналізу викладені в працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених: П. Головка, С. Сагової, П. Гордієнко, Л. Дідковської,

Н. Яшкіної, М. Ковальчук, Артура А. Томпсона – мол. і А. Дж. Стрикленда III, Мескона, Альберта, Хедоурі, Шершньової З. Є., Оборської С. В., Ансоффа І., М. Портер та ін. Проте дослідження теоретичних аспектів стратегічного аналізу в Україні вимагає системності та комплексності, оскільки більша частина вітчизняних науковців і вчених приділяють основну увагу вивченню лише окремих його питань.

Метою даної статті є обґрунтування сутності стратегічного аналізу, його об'єктів і завдань як головної функції стратегічного управління.

Термін „стратегічний аналіз” з'явився у кінці двадцятого століття. Оскільки дослідження та розробки його теоретичних основ розпочалися не так давно, на даний час учені більше займаються вивченням саме теоретичних питань.

Досліджуючи розвиток стратегічного аналізу у вітчизняній літературі, ми з'ясували, що у другій половині двадцятого століття виділяли такий вид аналізу, як попередній, який згодом стали ототожнювати із перспективним. Дані види аналізу виступають „командно-адміністративним”, „соціалістичним” прототипом і „першоосновою” стратегічного аналізу того часу; одночасно досліджуваний вид аналізу має значні відмінності, які враховують сучасні економічні умови.

Спільним у підходах вітчизняних економістів-аналітиків 1970-1980-х років щодо характеристики цього виду аналізу є орієнтація на оперативне управління, через те, що стратегічні цілі задавали підприємству „зверху” як „план-закон” з метою забезпечення „народногосподарського підходу”. „Перспективний аналіз, враховуючи взаємодію об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх для даного періоду факторів, повинен забезпечити такий стан, щоб передбачення як елемент оперативного управління виробництвом було науковим і достовірним” [4]. Ґрунтуючись на оперативній інформації, науковці пропонують здійснювати прогнозування за основними економічними показниками терміном не більше року (квартал, місяць, декада) [7, 4, 10].

Ми вважаємо, що стратегічний аналіз сформувався на основі попередніх досліджень, і передбачає не лише розробку прогнозу діяльності підприємства, а й дозволяє розробити варіанти розвитку організації. Крім того, стратегічний

аналіз передбачає визначення місії, стратегічних цілей діяльності підприємства в майбутньому, розробку альтернативних варіантів майбутніх стратегій діяльності організації, складання чіткого стратегічного плану дій, а також порядок внесення змін та коригування плану, або вибору альтернативної стратегії, що відповідатиме змінам у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

Визначення змісту стратегічного аналізу науковці наводять по-різному. П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна [2] трактують суть стратегічного аналізу, виходячи із його застосування заради вибору конкретної стратегії з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій. Таке визначення, на наш погляд, неповне, оскільки стратегічний аналіз застосовують не лише для вибору стратегії, а також для визначення місії та стратегічних цілей підприємства.

Інша частина авторів визначають стратегічний аналіз як спосіб дослідження і перетворення бази даних, що одержані внаслідок аналізу середовища, на стратегію підприємства [11]. Таке визначення також не можна вважати об'єктивним, адже стратегічний аналіз – це не лише спосіб дослідження для розробки стратегії, його застосовують протягом усього процесу реалізації цієї стратегії, а при потребі за допомогою стратегічного аналізу навіть коригують дану стратегію або обирають іншу.

Ще інше визначення стратегічного аналізу дають автори К. Редченко, Т. Г. Головка, С. В. Сагова: стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства. Ми вважаємо, що дане визначення найбільш близьке до змісту стратегічного аналізу. На нашу думку, стратегічний аналіз – це аналіз попередньої та теперішньої діяльності підприємства, який дозволяє одночасно досліджувати зовнішнє і внутрішнє середовище підприємницької організації, уточнювати місію та формулювати стратегічні цілі організації, розробляти набір альтернативних стратегій, відслідковувати реалізацію стратегічних управлінських рішень, вчасно розв'язувати усі стратегічні проблеми. Здійснення стратегічного аналізу є незамінним елементом у процесі стратегічного управління.

Мета стратегічного аналізу - визначення альтернативних стратегій майбутньої діяльності підприємства для забезпечення прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень.

Об'єктами стратегічного аналізу, зазвичай, виділяють окремі стратегічні господарські підрозділи, стратегічні зони господарювання, сектори бізнесу або окремі продукти.

Стратегічні господарські підрозділи - це

квазіавтономні підрозділи диверсифікованої компанії, структура якої організована за дивізіональною схемою.

Стратегічні зони господарювання - це окремі сегменти ринку, на які підприємство має вихід або бажає вийти.

Сектори бізнесу та окремі продукти виділяються як об'єкти стратегічного аналізу у диверсифікованих і у вузькоспеціалізованих фірмах. Під сектором бізнесу в більшості випадків розуміють окремий напрям у діяльності підприємства.

Найдетальніший стратегічний аналіз здійснюється за окремими продуктами, тобто конкретними видами товарів, робіт, послуг, що продаються чи надаються споживачам.

Здійснення стратегічного аналізу передбачає виконання певного ряду завдань. Але, досліджуючи завдання стратегічного аналізу у вітчизняній літературі, ми з'ясували, що дане питання залишилось поза увагою науковців. Деякі автори, такі як Т. Г. Головка, С. В. Сагова, ототожнюють завдання стратегічного аналізу із завданнями, що стоять перед стратегічним менеджментом. Інші автори - Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. Клівець П. Г. - виділяють завдання стратегічного аналізу як завдання для розроблення стратегії підприємства. Ще інша частина вчених взагалі оминає даний теоретичний аспект, переходячи одразу від визначення мети стратегічного аналізу до розробки стратегії. Лише частина авторів, В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович, виділяють декілька завдань стратегічного аналізу, а С. М. Жукевич визначає, що для кожного етапу стратегічного управління стратегічний аналіз виконує свої завдання. Ми спробували дослідити даний теоретичний аспект і узагальнили результати дослідження у таблиці 1.

Як можна побачити, з таблиці 1, більшість авторів погоджуються, що до завдань стратегічного аналізу необхідно віднести завдання 2, 7, 8, 15, 3 і 6. Ми погоджуємося, що виділені завдання стратегічного аналізу є важливі і необхідні при здійсненні стратегічного управління.

Але ми підтримуємо думку С. М. Жукевич, що для кожного етапу стратегічного управління необхідно виділити характерні саме для нього завдання стратегічного аналізу. Це дозволить зробити процес стратегічного управління ще більш ефективним і дієвим, що в сучасних умовах діяльності підприємницьких організацій життєво необхідно.

Отже, стратегічний аналіз у системі стратегічного управління сприяє забезпеченню такої взаємодії підприємницької організації з середовищем, яка дозволяє їй ефективно функціонувати та виживати у довготерміновій перспективі. Для здійснення стратегічного аналізу

Аналіз завдань стратегічного аналізу в науково-методичній літературі

№ п/п	Завдання стратегічного аналізу	Гордієнко [2]	Чебан [7]	Клівець [6]	Мартиненко[8]	Серединська[3]	Бутинець [4]	Ковтун[5]	Головко [11]	Жукевич[9]
1	Визначення сфери діяльності підприємства і формування стратегічних напрямів	+	-	-	+	-	-	+	+	-
2	Постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення	+	-	+	+	+	+	+	+	-
3	Формування стратегії для досягнення намічених цілей і результатів діяльності виробництва	+	+	+	-	+	-	-	+	-
4	Реалізація стратегічного плану	+	-	-	+	-	+	-	+	-
5	Оцінка результатів діяльності	+	-	-	-	-	-	+	+	-
6	Збирання та обробка інформації для прийняття управлінських рішень по стратегічних питаннях	-	+	+	+	-	+	-	-	+
7	Аналіз діючих стратегій і оцінка їх динамічності та можливості адаптації до змін у зовнішньому середовищі	+	-	+	+	-	+	+	+	+
8	Оцінка перспектив та конкурентних можливостей підприємства	+	-	+	+	-	+	-	+	+
9	Обґрунтування стратегії підприємства	-	-	+	-	+	+	-	-	-
10	Аналіз стратегічних альтернатив для прийняття рішень з інвестування і фінансування розвитку виробництва, організації маркетингу та збуту й інших питань	-	-	+	+	-	-	-	-	+
11	Оперативний аналіз виконання стратегій та їх коригування	+	-	-	-	-	-	-	+	+
12	Розробка стратегічної програми	-	-	-	-	+	-	-		
13	Забезпечення керівництва надійною стратегічною інформацією	-	-	+	+	-	-	-	-	+
14	Аналіз та визначення інвестиційних пріоритетів і напрямків вкладання корпоративних ресурсів у найпривабливішій сфері діяльності.	-	-	-	-	-	-	-	-	+
15	Аналіз конкурентоспроможності та конкурентних переваг організації.	+	-	+	+	+	-	-	+	+
16	Оцінка адекватності реагування на зовнішні зміни, рішень щодо джерел фінансування	-	-	-	-	-	-	-	-	+
17	Аналіз діяльності функціональних підрозділів та оцінка їх внеску (впливу), аналіз діяльності менеджерів і службовців.	+	-	-	-	-	-	-	+	+
18	Прогноз виконання стратегічної програми	-	-	-	-	+	-	-	-	-

необхідно чітко визначити його завдання на кожному етапі стратегічного управління.

Список літератури:

1. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навчальний посібник. Видання 2-ге доповнене. – Л.: Новий світ-

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

- 2000, 2003. – 272 с.
2. Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
 3. Теорія економічного аналізу. Підручник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль: Астон, 2006. – 368 с.
 4. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. Навчальний посібник для студентів спец. 7.050106 «Облік і аудит». / За ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинця, к. е. н., доц. М. М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 352 с.
 5. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навч. Посібник. 2-ге вид., стереотип. – Львів: Новий світ – 2000, 2006, – 388 с.
 6. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: Навч. Посіб. – Академвидав, 2007. – 320 с.
 7. Чебан Т. М. та ін.. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник / Т. М. Чебан, Т. А. Калінська, І. О. Дмитрієнко: За ред. проф. В. Є. Труша. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 214 с.
 8. Мартиненко М. М., Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
 9. Жукевич С. М. Теоретичні підходи до розуміння середовища організації як об'єкта стратегічного аналізу // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль: Науковий журнал ТАНГ: – Вип. 7 / За ред. д. е. н., проф. І. Д. Фаріона. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – С. 277 – 285.
 10. Чигринська О. С., Власюк Т. М. Теорія економічного аналізу: Навч. Посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
 11. Головка Т. Г., Сагова С. В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За ред. д-ра екон. наук, проф. М. В. Кужельного. — К.: КНЕУ, 2002. — 198 с.

SUMMARY

Ruslana Kravchuk

STRATEGIC ANALYSIS AND HIS PLACE IN SYSTEM MANAGEMENT BY ENTERPRISE

This article is devoted essence of strategic analysis and tasks as main function of strategic management. Research of essence of strategic analysis conducted and to define his task on every stage of strategic management.

ЕВОЛЮЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Поява проблеми стратегічного планування зумовлена об'єктивними причинами (науково-технічним прогресом, глобалізацією бізнес-процесів, посиленням мінливості як середовища, у якому діє організація, так і відносин у менеджменті) і є результатом не тільки еволюційного розвитку галузі управління. Виникнення та застосування у XX столітті методів і форм довгострокового та поточного планування, що засновані на оптимізаційному моделюванні, науково-технічному й економічному прогнозуванні, за допомогою яких визначалися тенденції розвитку виробництва, напрямки й характер діяльності організацій, були досить ефективні та своєчасні в умовах більш-менш стабільного зовнішнього середовища.

Враховуючи національну специфіку становлення ринкової економіки, яка характеризується нестабільністю середовища діяльності підприємств, лише в останні роки вітчизняні менеджери і вчені почали виявляти значний інтерес до стратегічного планування. На фоні загальносвітової економічної кризи ця тенденція, безперечно, посилюватиметься.

Проблема стратегічного планування діяльності підприємств широко досліджується як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Окремі питання стратегічного планування в контексті аналізу проблем перехідної економіки знайшли відображення у працях сучасних українських та російських вчених – Л. Абалкіна, О. Балобанова, В. Беседіна, В. Гесця, М. Долішнього, Б. Кваснюка, І. Лукінова, С. Наливайченко, Є. Панченка, В. Пономаренка та інших. Серед зарубіжних авторів проблему стратегічного планування досліджують І. Ансофф, Дж. Гелбрейт, Ф. Котлер, М. Мескон, Дж. Робінсон, П. Самюельсон, Е. Хансен та ін.

Незважаючи на значні досягнення вчених у галузі стратегічного планування, актуальною залишається проблема удосконалення інструментів стратегічного планування, розробки стратегії, методів, сценаріїв і засобів ефективних систем управління. Створення системи стратегічного планування в нашій країні потребує глибокого вивчення та аналізу історичного досвіду. Виходячи з вищесказаного розглянемо еволюцію стратегічного планування, зокрема вітчизняних промислових підприємств.

Оскільки стратегічне планування виступає як складова стратегічного управління, етапи розвитку методології стратегічного планування можна визначити з точки зору еволюції систем управління:

- управління на основі контролю за виконанням. В цьому разі відбувається реакція на зміну після здійснення подій. Цей етап має назву реактивної адаптації. Найбільш часто використовується на рівні функціональних та виробничих підрозділів. Ускладнює систему управління, але водночас формалізує управлінську діяльність;

- управління на базі екстраполяції. Здійснюється припущення, що майбутнє можна передбачити шляхом екстраполяції минулих тенденцій. Це так званий етап довгострокового планування, який дозволяє за допомогою методів економіко-математичного моделювання прогнозувати майбутній стан організацій;

- управління на підставі передбачення змін. Це етап розквіту стратегічного планування. І. Ансофф вважає, що у промислово-розвинутих країнах необхідність у теоретичному обґрунтуванні стратегічних планів компаній з'явилася ще в 1950-х роках. Однак епохою стратегічного планування вважають 60-70 роки XX століття [2];

- управління на основі гнучких екстрених рішень. Застосовується в умовах дуже швидких змін зовнішнього середовища [7].

Таким чином, стратегічне планування діяльності підприємств у нашій країні розпочало свій розвиток у 60-их роках минулого століття. В той час була впроваджена загальнодержавна система планування, яка охоплювала діяльність всіх суб'єктів управління і господарювання, жорстко регулювала всі аспекти їх життєдіяльності. Планування було формою загальної організації господарювання і здійснювалося засобами директивно-адресних завдань, враховуючи пропорційність і виділяючи основний аспект – інтерес держави.

Передбачення соціально-економічного розвитку розроблялися в декількох варіантах на довгострокові, середньострокові і короткострокові перспективи. Прогноз соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу розроблявся на 5-10 років, на середньострокову

перспективу на період від 3 до 5 років і щорічно коригувався, на короткострокову перспективу створювався щороку. При переході до ринкових умов одні принципи прогнозування зовсім перестали діяти, інші – підлягали модифікації, а треті – трансформувалися відповідно до специфіки нових економічних умов.

У 80-их роках у радянську економіку стали впроваджуватися західні ідеї стратегічного планування. Цей напрям досліджувався Міжнародним науково-дослідним інститутом проблем управління, який узагальнював досвід стратегічної роботи провідних європейських підприємств.

Розвиток стратегічного планування у нашій країні відбувався в декілька етапів.

Період 1960-1987 рр. можна охарактеризувати як адміністративний етап. У цей час вперше розробляються основні положення стратегічного планування, яке є жорстко регульованим з урахуванням державних директив. Всі рішення приймаються безпосередньо за ініціативи і підтримки відповідних міністерств, відомств і місцевої влади.

1987-1992 рр. – етап умовної економічної самостійності підприємств щодо розробки стратегічних планів. Відбувається орієнтація стратегічного планування не тільки на директиви, але й на прийняття функціональних стратегічних рішень. Плани розробляються самостійно, але при незначному контролі з боку державних органів. Також впроваджуються цільові програми в рамках комплексних програм розвитку промислового підприємства.

1992-1994 рр. – етап адаптації планування до революційних змін зовнішнього середовища. Стратегічні плани розробляються хаотично, внаслідок відсутності чітких уявлень про зовнішнє середовище, відбувається реорганізація і реструктуризація підприємств.

З 1994 р. – стратегічне планування проводиться з урахуванням змін зовнішнього середовища. Розробляються методи стратегічного планування, які базуються на конкурентних перевагах підприємств. Стратегічне планування здійснюється підприємством самостійно і обмежене лише розвитком маркетингового середовища. Спостерігається диверсифікація, інтеграція і освоєння нових ринків.

Опитування керівників підприємств, яке проводилося під час роботи Всесоюзного клубу директорів підприємств у Херсоні (1988 рік) показало, що на багатьох підприємствах в той час використовувалися елементи стратегічного планування: розроблялися оригінальні процедури формування і реалізації стратегічних рішень, склалися спеціальні структури для аналізу перспектив розвитку підприємств, розроблялися комплексні програми розвитку, а також

різноманітні цільові програми. У всіх випадках розробка стратегій підприємств велася із залученням широкого кола фахівців при активній участі і за ініціативою керівників підприємств [6].

Слід підкреслити, що в даний період, робота з прийняття та реалізації стратегічних рішень в основному базувалася на використанні принципів програмно-цільового підходу, в основі якого лежить встановлення цілей розвитку підприємства, розробка різних варіантів їх досягнення, відбір найбільш ефективних варіантів і формування на їх основі цільових програм. Даний підхід полягає в тому, що при проведенні будь-якої розробки враховують всі елементи, інакше ціль не буде досягнута. Для цього необхідно виходити з деякої ієрархічної структури. Це може бути структура типу дерева, графу чи інша багаторівнева структура.

У більш деталізованому вигляді стратегічне планування полягало в управлінні організацією. Формування ринкової економіки і конкурентного середовища, в якому працювали суб'єкти ринку, висунули необхідність використання нових методів планування і управління підприємствами.

Один з найбільш розповсюджених методів того часу – метод програмно-цільового планування, який був заснований на виявленні і структуризації проблем у вигляді дерева цілей (проблем) з непересічними шляхами. Побудова дерева здійснювалася шляхом декомпозиції стратегічних цілей на цілі більш низького рівня. Потім розроблялися системи заходів, здійснення яких передбачало досягнення поставлених цілей і виділення ресурсного забезпечення вказаних заходів. Конкретні цілі програми при такому підході формувалися за основними гілками дерева цілей. Практично на всіх підприємствах в період до перебудови існували цільові програми, які мали окремі характеристики стратегічної спрямованості: “якість”, “ресурсозбереження”, програми економічного, соціального розвитку. Однак дуже рідко дані програми враховувались при складанні п'ятирічних планів у поточній управлінській діяльності [1, 67].

Багато в чому це було наслідком формального застосування програмно-цільового планування: програми створювалися тільки заради звітності. Найчастіше вони не були погоджені з матеріальними і фінансовими ресурсами, плановим завданням.

На нашу думку, це було пов'язано з протиріччям між теорією стратегічного планування, орієнтованою на необхідність адаптації підприємства до зміни зовнішніх умов, і жорсткою адміністративною регламентацією діяльності радянських підприємств з боку держави.

Стратегічні рішення були прерогативою вищих органів управління, а підприємства, які займалися розробкою комплексних програм розвитку чи

реально працюючих цільових програм, були, скоріше, винятком, аніж загальним правилом.

Окрім того, комплексна програма розвитку підприємства і всі цільові програми мали внутрішню, функціональну спрямованість, були орієнтовані на покращення діяльності та інертного розвитку промислового підприємства.

В цей період не йшлося про конкурентні переваги підприємства, так як конкуренція проявлялася в латентній формі, а розробка стратегії зводилася лише до функціональних стратегій, котрими підприємство реально могло управляти.

Діяльність того періоду можна розглядати, як спробу пристосувати орієнтований на зовнішнє середовище методичний апарат до проблем внутрішньої досконалості діяльності підприємства.

Наприкінці 80-х років починають реалізовуватись перші навчальні програми зі стратегічного менеджменту, школи бізнесу, але найбільший інтерес того періоду викликав маркетинг. Хоча маркетинг і стратегія тісно взаємопов'язані, однак об'єктивні умови були такими, що стратегія в той час пропонувалася «зверху».

Різкі зміни умов функціонування вітчизняних підприємств, що виникли у 1991-1992 рр. поставили перед підприємствами нові завдання: вижити та адаптуватись до нових умов; пройти процес приватизації чи акціонування.

Період 1992-1994 рр. характеризувався масовою приватизацією і акціонуванням, реформуванням і реструктуризацією підприємств, виникненням нових комерційних підприємств, розвитком малого бізнесу.

І лише за умов певної стабілізації економічної ситуації, закінчення періоду масової приватизації, менеджери поступово стали відчувати потребу використання стратегічного планування діяльності промислового підприємства.

Формування стратегії українських підприємств, яка має не внутрішню, а зовнішню спрямованість, розпочалася тільки в середині 1990-х років після надання підприємствам реальної самостійності.

Нинішній етап стратегічного планування діяльності підприємств України характеризується кризовою ситуацією, посиленням конкуренції на вітчизняному ринку, в тому числі зарубіжними виробниками, загостренням боротьби за покупця, канали збуту. Таким чином, важливим інструментом діяльності підприємства стає визначена стратегія, яка має зовнішню спрямованість [4, 22].

Для успішного здійснення стратегічного планування діяльності підприємств необхідно використовувати наукові розробки періоду командно-адміністративної економічної системи.

Порівняльний аналіз командно-адміністративного методу управління підприємством і

сучасного підходу на основі методів стратегічного планування і управління показаний у таблиці 1.

Отже, за порівняно короткі строки відбувся поворот від командно-адміністративних до стратегічних принципів планування діяльності підприємств в Україні. Однак, деякі вітчизняні вчені зазначають, що теоретичні основи стратегічного управління, які були розроблені західними вченими не в повній мірі можуть бути застосовані в Україні, так як вони не могли враховувати специфіку діяльності підприємств в умовах перехідної економіки [3].

Тому стратегічне планування на сучасних вітчизняних підприємствах повинно опиратися на ті положення, які враховують тенденції розвитку перехідних економік:

- при стратегічному управлінні підприємством необхідно враховувати порядок з особливостями трансформації економіки країни циклічність світового економічного розвитку;

- передумовою успіху підприємства на сучасному етапі є активне формування майбутнього становища зовнішнього середовища і власних ресурсів згідно своїх економічних інтересів;

- у процесі стратегічного управління підприємством слід брати до уваги характеристики підходу до макростабілізації країни, оскільки вони у більшості випадків визначають методи, моделі та інструменти прийняття рішень на підприємстві;

- методологічним базисом для розробки методів, моделей, інструментів і методик стратегічного управління підприємством повинен виступати ситуаційно-ресурсний підхід;

- необхідно структурувати ресурси підприємства, що дає можливість встановити специфічні особливості стратегічного управління кожним із них і розробити відповідні методи, моделі та інструменти;

- як горизонт стратегічного управління пропонується прийняти 3-5 років у залежності від галузі основної діяльності підприємства;

- підсистема стратегічного управління повинна функціонувати на базі стратегічних даних та інформації [5, с. 100-110].

Вченими виділяються й інші фактори, які ускладнюють впровадження стратегічного планування на вітчизняних підприємствах [6]:

- враховуючи глибину і масштаби подій, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємств, стратегічне планування не може дати точну, детальну картину майбутнього;

- стратегічне планування не може бути зведено до набору стандартних процедур і схем, які передбачають точний спосіб вирішення

Порівняльна характеристика командно-адміністративного і стратегічного підходів до управління підприємством (за Д. Ткаченком [6, 55])

Характеристика системи управління	Командно-адміністративна система управління	Система, побудована на принципах стратегічного планування і управління
Визначення довгострокових перспектив розвитку	У Програмі КПРС, рішеннях з'їздів і постанов ЦК КПРС	Плани розробляються самостійно керівництвом і відображаються в місії та стратегічній концепції розвитку підприємства
Основне призначення організації	Виробництво продукції, товарів і послуг	Збереження (підвищення) конкурентоздатності на ринку у довгостроковій перспективі розвитку
Способи досягнення цілей	Ефективне використання ресурсів	Створення позитивного ділового та інвестиційного іміджу підприємства. Мобілізація існуючих і нових ресурсів. Підвищення конкурентоздатності і адаптивності до змін навколишнього середовища
Оцінка фактору часу	Орієнтація на короткострокову та середньострокову перспективи	Орієнтація на довгострокову перспективу
Способи планування виробничо-господарської діяльності	Знизу вгору від досягнутого	Побудова дерева цілей та ієрархії планів за рівнями управління, виходячи з концепції стратегічного розвитку підприємства
Роль персоналу підприємства	Працівник – один з ресурсів організації, виконавець робіт	Працівник – основний ресурс організації, рушійна сила розвитку, джерело її процвітання
Методи планування виробничо-господарської діяльності	Часові діаграми, мережеві графіки, економіко-математичні методи	Програмно-цільові методи планування, використання системи збалансованих показників і управління за бізнес-процесами
Інформаційне забезпечення прийняття рішень керівництвом підприємства	Збір інформації від підлеглих, її обробка, збереження і представлення керівництву	Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Експертна та інформаційно-аналітична підтримка прийняття управлінських рішень на основі прогнозування динаміки розвитку зовнішнього середовища

проблеми підприємства;

- організація стратегічного планування і управління вимагає значних зусиль, затрат часу, високої організаційної культури, розробку системи мотивації і організації праці, визначеної гнучкості і творчості при прийнятті управлінських рішень;

- впровадження методів стратегічного планування і управління на підприємстві супроводжується сильним супротивом з боку керівників різних рівнів, які, зазвичай, зацікавлені у збереженні старих методів роботи [6].

Отже, сучасна теорія стратегічного планування, яка базується на класичних західних концепціях є недостатньо ефективним інструментом стратегічного планування, так як знаходиться в кризовому стані. Прискорення темпів науково-технічного прогресу, глобалізація вимагають від підприємств нових установок на розвиток, а також сучасних інноваційних підходів до прогнозування майбутніх можливостей підприємств, що є надійною основою для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список літератури:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985. – 319 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. / Сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Висоцкий Г.Г. Стратегическое планирование развития промышленного предприятия. Дис. канд. эконом. наук: 08.06.01 – экономика, организация и управление предприятиями. – ХНЭУ. – Харьков, 2005. – 203 с.
4. Макаров М. Внедрение стратегии: шаг за шагом / Управление компанией. – 2006. – №2. – С. 5-13.
5. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством. — Х.: Основа, 1999. — 620 с.
6. Ткаченко Д.Д. Совершенствование методов стратегического планирования развития промышленного предприятия: Дис. канд. эконом. наук: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством. – ВГТУ. – Волгоград, 2006. – 193 с.
7. Юрій Е. Методичне забезпечення стратегічного планування та фінансових можливостей реалізації стратегії: Дис. канд. економ. наук. ? 08.06.01 ? економіка, організація і управління підприємствами. – Національний університет харчових технологій, Київ, 2006. ? 239 с.

SUMMARY

Povidaychyk M.M.

EVOLUTION OF STRATEGIC PLANNING OF ENTERPRISE ACTIVITIES IN UKRAINE.

The author of the article has considered the issue of establishment and contemporary conditions of the system of the strategic planning of enterprises activities in Ukraine. The main stages of development of strategic planning of enterprises have been defined and analysed, as well as main characteristics of command-administrative and strategic approaches to the management of enterprises.

Key words: strategic management, strategic approaches, stages of strategic planning.

ФІНАНСИ

УДК 368.914:334.012.46(477)

© Швець Н.Р., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ З БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ

Оскільки діяльність банків з кожним роком усе більше виходить за рамки окремо взятої країни та набуває глобального характеру, виникає необхідність в упорядкуванні національних норм, положень і нормативних актів з тим, щоб створити або підтримувати єдині правила діяльності для всіх суб'єктів. Необхідність дотримуватися загальних принципів діяльності банків впливає не тільки з того, що вони роблять банківські системи різних країн порівняльними, сумісними та конкурентоспроможними, а також і з того, що ці принципи служать наріжним каменем при оцінці стабільності фінансового сектора кожної країни міжнародними фінансовими організаціями, такими як Міжнародний валютний фонд або Всесвітній банк.

Слабка банківська система або фінансова нестабільність однієї країни може негативно вплинути на фінансове становище інших країн, що тепер яскраво демонструє зростаюча світова фінансова криза. З цією метою міжнародними регулюючими фінансовими організаціями розробляються документи, що уніфікують правила у фінансовому секторі. Зокрема, «Основні принципи ефективного банківського нагляду» (Основні принципи) – це документ, розроблений Базельським комітетом з банківського нагляду (БКБН, або Базельський комітет)¹ у тісному співробітництві із центральними банками і наглядовими органами країн Базельського комітету (відомими як «Група десяти», G-10) [1]. Ці принципи доповнюють так званий Базельський конкордат (угоду), який регулює міжнародне співробітництво у сфері банківського нагляду. Незважаючи на те, що Основні принципи розроблялися для банків, які ведуть активну діяльність на міжнародному рівні, вони заклали основу для оцінки міжнародними фінансовими інститутами ефективності банківського нагляду окремих країн.

Основні принципи - це з 25 фундаментальних положень, що складають основу для формування та ефективного функціонування системи банківського нагляду. Цей документ охоплює такі теми:

1. Попередні умови (передумови) для ефективного банківського нагляду - Принцип 1
2. Ліцензування та структура - Принципи з 2 по 5
3. Пруденційні норми та вимоги - Принципи з 6 по 15
4. Методи постійного (поточного) банківського нагляду - Принципи з 16 по 20
5. Інформаційні вимоги (стандарти бухгалтерського обліку) - Принцип 21
6. Офіційні повноваження нагляду (заходи наглядового реагування) - Принцип 22
7. Міжнародні банківські операції (міжбанківська міжнародна діяльність) - Принципи з 23 по 25

Основні принципи розглядаються як мінімальні вимоги, що повинні увійти до національних законодавств країн. Упровадження Основних принципів у національні банківські системи сприятиме зміцненню фінансової стабільності на національному та міжнародному рівнях.

Основні принципи ефективного банківського нагляду частково розглядаються українськими та зарубіжними науковцями, але в основному в міжнародному контексті. Ми ж у даному науковому дослідженні спробуємо виявити проблеми, реалії та перспективи запровадження Основних принципів Базельського комітету в банківську систему України.

Зокрема, щодо реалій запровадження Основних принципів ефективного банківського нагляду в Україні можна стверджувати, що цей процес розпочався ще у 2000 році і триває до сьогодні. Згідно з річним звітом про діяльність банківського нагляду в Україні у 2007 році із 30 принципів БКБН (враховуючи, що 1-й принцип має 6 складових, які

¹ Базельський комітет з банківського нагляду - це комітет державних органів банківського нагляду, заснований членами Правління центральних банків країн Базельського комітету («Група десяти») в 1974 році. До Комітету входять представники керівництва державних наглядових органів і центральних банків Бельгії, Канади, Франції, Італії, Японії, Люксембургу, Нідерландів, Іспанії, Швеції, Швейцарії, Великобританії, США.

оцінюються окремо) Україною повністю або переважною мірою виконуються 25 принципів. Водночас відзначено позитивні зміни в діяльності банківського нагляду за такими напрямками:

- зміцнення нормативно-правового забезпечення пруденційного регулювання;
- доведення до банків конкретних вимог до систем управління ризиками, а також упровадження системи оцінки ризиків під час здійснення нагляду;
- створення законодавчої та нормативно-правової бази з питань боротьби з відмивання грошей, одержаних злочинним шляхом. [3]

Зупинимося детальніше на найважливіших темах Основних принципів, представлених вище.

1. Передумови для ефективного банківського нагляду. Головною передумовою для здійснення ефективного банківського нагляду є чітке визначення відповідальності, повноважень та цілей наглядового органу, який повинен бути незалежний та юридично захищений. Банківський нагляд може бути ефективним тільки в тому випадку, якщо він здійснюється у відповідному макроекономічному середовищі, в режимі ефективної і стійкої макроекономічної політики, при добре розвиненій інфраструктурі, жорсткій ринковій дисципліні, при наявності процедур для ефективного вирішення проблем і механізму, здатного забезпечити належний рівень системного захисту (або безпеки та надійності банківських установ).

2. Ліцензування та структура. Для створення умов розвитку надійної та стабільної фінансової системи необхідно визначити коло установ, діяльність яких підлягає регулюванню та нагляду. Процес ліцензування відіграє тут ключову роль, регулюючи доступ до фінансового ринку. Процес ліцензування повинен, як мінімум, включати оцінку структури власності банку, складу ради директорів та керівників вищої ланки, плану діяльності і бізнес-плану банку, прогнозних значень показників його фінансової стабільності, а також системи внутрішнього контролю. Зокрема, як перспективний і такий, що потребує вдосконалення, напрям запровадження цих принципів в українську банківську практику визначено забезпечення повноважень НБУ щодо відмови у видачі банківської ліцензії або дозволу на придбання істотної участі в банку в разі неможливості визначити структуру власності та реальних власників банку. [3]

Не менш важливою передумовою забезпечення надійності та стабільності фінансової системи є оцінка великих банківських інвестицій або вкладень, щоб у наглядового органу сформулювалося чітке уявлення про структуру банківської групи.

3. Пруденційні норми та вимоги. Особлива увага в Основних принципах приділяється пруденційним вимогам. Вони містять у собі мінімальні вимоги до капіталу для всіх банків та оцінки з боку наглядових органів прийнятої банком політики, практики і процедур з управління ризиками. Ефективні системи, що дозволяють управляти кредитними ризиками, ризиками країни, трансферними, ринковими, процентними ризиками, ризиками ліквідності, правовими ризиками, а також ризиками втрати репутації, є ключовими елементами банківського нагляду поряд із системами внутрішнього контролю, поділом обов'язків та іншими механізмами корпоративного управління.² Як перспективний і такий, що потребує вдосконалення, напрям запровадження цих принципів Базельського комітету в Україні визначено встановлення на законодавчому рівні вимог до банків щодо систем їх ризик-менеджменту та засад корпоративного управління.[3] Достатність капіталу при цьому розглядається як основний показник діяльності банку, який повинен відображати ступінь прийнятого ним ризику.

4. Принципи, що розкривають методи здійснення постійного (поточного) банківського нагляду, головним чином, орієнтовані на способи забезпечення ефективності банківського нагляду. Одним із ключових організаційних вимог є поєднання документарного нагляду та інспектування. Органи банківського нагляду повинні також мати у своєму розпорядженні достатні засоби збору необхідної інформації для проведення незалежної оцінки діяльності банку на консолідованій та неконсолідованій основі. Зокрема, як перспективний і такий, що потребує вдосконалення, напрям запровадження цих принципів в українську банківську практику визначено встановлення вимоги до материнських компаній фінансових груп щодо подання звітності на консолідованій основі та про діяльність окремих учасників групи. [3]

5. Інформаційні вимоги. Інформація про діяльність банку повинна відображатися у звітності, яка відповідає обліковій політиці банку і дає повне й об'єктивне уявлення про його фінансову стабільність і прибутковість. Інформація повинна надаватися регулярно з періодичною перевіркою її правдивості наглядовим органом або зовнішнім аудитором.

6. Принцип, що розкриває офіційні повноваження, в основному передбачає надання наглядовому органу права на застосування заходів впливу та здійснення дій, спрямованих на корекцію діяльності тих банків, які не відповідають встановленим пруденційним вимогам, а також у тих випадках, коли під загрозу поставлені інтереси

² У процесі введення комплексу нових вимог і норм Базельського комітету з банківського нагляду відносно достатності капіталу (Базель 2) як додатковий тип ризику був визначений операційний ризик, не внесений до Основних принципів

ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ З БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ

вкладників або фінансова система в цілому. Такі повноваження повинні містити право наглядового органу на відкликання ліцензії або на рекомендацію з її відкликання.

7. Міжнародні банківські операції. Останні зі списку основних принципів вимагають від наглядових органів здійснення глобального консолідованого нагляду за діяльністю банків, які активно займаються міжнародною діяльністю. Вони також визначають засади взаємодії органів банківського нагляду, серед яких встановлення контактів та інформаційного обміну з тим, щоб забезпечити належний контроль за діяльністю міжнародних банків.

Незважаючи на відносну простоту Основних принципів ефективного банківського нагляду, поточні звіти Міжнародного валютного фонду і Всесвітнього банку, підготовлені в рамках Програми оцінки фінансового сектору (FSAP), свідчать про те, що багато країн, як з розвиненими, так і з економічними системами, що формуються, не завжди успішно й повною мірою виконують основні вимоги ефективного банківського нагляду. Застосування Основних принципів у національному законодавстві та розробка відповідних нормативних актів залежить як від політичної ситуації в країні, так і від сприйняття їх банківським сектором. Успішне запровадження Основних принципів передбачає:

- наявність компетентного та вмотивованого професійного колективу фахівців, що працюють у галузі банківського нагляду;
- наявність закону про банківську діяльність, а також норм банківського регулювання і законодавчих актів, що сприяють проведенню стабільної та стійкої банківської політики;
- культуру кредитування, яка передбачає адекватну практику надання кредитів і механізми управління ризиками;
- наявність відповідних вимог щодо ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та розкриття інформації, виконання яких забезпечувало би фінансову прозорість банку.

З метою запровадження Базельських підходів у наглядову практику БКБН розробив і оприлюднив «Методи застосування Основних принципів». Крім того, на доповнення до Основних принципів Базельський комітет розробив та

опублікував ряд рекомендацій для банків з управління ризиками.³

Зокрема, до Основних принципів Базельського комітету додані рекомендації та вказівки, які можуть стати основою для розробки норм регулювання й нагляду за якісними показниками банківської діяльності. Прикладом може бути документ «Основи систем внутрішнього контролю в банківських організаціях», виданий у вересні 1998 року. Згідно з цим документом наглядові органи повинні вимагати, щоб усі банки, незалежно від їх розміру, мали ефективну систему внутрішнього контролю, яка відповідає характеру і складності діяльності банку, за балансовими та позабалансовими операціями і рівнем ризиків, властивих їм, а також адекватно реагує на зміни в зовнішніх і внутрішніх умовах діяльності банку. У випадках, коли наглядовий орган визначає, що система внутрішнього контролю банку не відповідає вимогам і неефективна щодо профілю ризику даного банку, нагляд повинен прийняти відповідні заходи [2].

Банківський нагляд - досить складний процес, який повинен бути правильно організований та ефективно управлятися на національному рівні. Глобалізація фінансових ринків висуває нові завдання у сфері взаємодії наглядових органів та обміну інформацією і на міжнародному рівні, вирішувати які необхідно ґрунтуючись на взаємній довірі й розумінні з урахуванням конфіденційності. У цьому зв'язку у сфері банківського нагляду, як і в інших сферах фінансового ринку, необхідно запроваджувати міжнародні стандарти Базельського комітету з банківського нагляду.

Список літератури

1. Документ Базельського комітету з банківського нагляду «Основні принципи ефективного банківського нагляду» (Базельські Основні принципи) – українська редакція // Електронний ресурс НБУ: <http://www.bank.gov.ua>
2. Документ Базельського комітету з банківського нагляду «Основи системи внутрішнього контролю в банківських установах».- Матеріали Базельського комітету з банківського нагляду, вересень 1998р.- Електронний ресурс БКБН: <http://www.bis.org/bcbis/index.htm>
3. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України у 2007 році // Електронний ресурс НБУ: <http://www.bank.gov.ua>

SUMMARY

Natalie Shwetz

PRINCIPLES OF EFFECTIVE BANK SUPERVISION ARE ACCORDINGLY TO REQUIREMENTS OF BASEL COMMITTEE ON BANK SUPERVISION

An author is examine basic principles of effective bank supervision in obedience to recommendations of Bazel committee on a bank supervision, reality and prospect of their realization, in Ukraine.

³ Із цими рекомендаціями можна ознайомитися на інтернет-сайті Базельського комітету, який є підрозділом інтернет-сайту Банку міжнародних розрахунків (Базель, Швейцарія) // Електронний ресурс: <http://www.bis.org>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

Функціонування сучасних економічних систем значною мірою ґрунтується на фінансовій основі. Ця обставина має об'єктивну природу та зумовлюється динамічними характеристиками розвитку фінансових ринків, обсяг яких значно перевищує обсяги ВВП (так, у США частка ринку акцій, боргових та похідних інструментів складає не менше 400% ВВП [12, с.7]). Виникла ситуація, коли фінансовий ринок, будучи похідним, вторинним відносно реального сектора економіки, здійснює вирішальний вплив на нього. Причому, досить часто фінансовий ринок значно більше впливає на економіку, ніж навпаки.

Дослідження проблематики функціонування фінансових ринків було і залишається актуальним, особливо за умов швидкого розповсюдження фінансових інновацій, які забезпечують зростання мобільності ресурсів, сприяють збільшенню швидкості та інтенсивності їх переміщення. Свідченням цьому є численні праці зарубіжних і вітчизняних науковців. Відповідно до фахової спеціалізації вагомий дослідницький внесок мають: з питань розвитку фінансового ринку – В.Беляєв, В.Корнєєв, О.М.Мозговий, В.М.Суторміна, В.Ходаківська, В.Шелудько; з проблем становлення банківського і небанківського фінансового посередництва – М.Алексєнко, В.Базилевич, О.Васюренко, В.Гончаренко, О.Дзюблюк, О.Кириченко, І.Лютій, А.Мороз, В.Мищенко, С.Науменкова, А.Оленчик, О.Пересада, М.Савлук, С.Циганов, А.Федоренко.

Серед російський вчених заслуговують на увагу роботи з даної проблематики А.Абалкіна, С. Глазьева, А.Косого, Л.Красавіної, О.Лаврушина, Л.Московіної, Б.Полякова, В.Усоскіна, М.Ямпольського.

Разом з тим, реалії розвитку вітчизняної економіки та фінансового ринку вимагають поглиблення досліджень стосовно напрямків і шляхів подальшого розвитку сектору небанківських фінансово-кредитних інститутів, особливо інститутів недержавного пенсійного забезпечення. Цим зумовлено вибір теми дослідження.

Метою даної роботи є вивчення особливостей та визначення перспектив функціонування недержавних пенсійних фондів (НПФ) в Україні як активних учасників ринку фінансових послуг. Відповідно до мети дослідження основними

завданнями є:

- обґрунтування необхідності функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення та подальшого реформування пенсійної системи;
- визначення місця НПФ у структурі фінансового посередництва;
- характеристика сучасного етапу розвитку системи НПФ;
- визначення напрямків дій щодо підвищення ролі НПФ у розв'язанні проблем соціально-економічного розвитку країни.

Проблема пенсійного забезпечення зачепила в останні десятиліття всі розвинені країни, що пов'язано з помітним старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Не минула ця проблема й України.

В Україні кількість населення працездатного віку в абсолютному вираженні почне знижуватися в 2015 році. Українська робоча сила кількістю 22,4 млн. осіб в 2007 році зменшиться до 14,4 млн. у 2050 році; зайнятість зменшиться до 20,9 до 13,9 млн. осіб. Кількість пенсіонерів зростатиме випереджаючими темпами. Співвідношення кількості пенсіонерів до кількості осіб, які роблять внески, (коефіцієнт системної залежності) зросте з 0,90 до 1,39. Іншими словами, 139 пенсіонерів припадатиме на 100 осіб, які здійснюють пенсійні внески. Це насправді дуже сумна перспектива для працюючих: кожен повинен буде працювати на себе і, крім того, робити внески, щоб покривати 100% пенсії одного пенсіонера та ще майже 40% пенсії іншого пенсіонера [3, с.7]. Отже, за умови функціонування лише солідарної пенсійної системи й надалі буде зростати частка державних витрат на підтримку існуючих пенсіонерів, частка пенсійних витрат у ВВП і збільшуватиметься навантаження на працездатних членів суспільства. Крім того, зміни, що відбуваються у формах зайнятості, – скорочення загальної чисельності зайнятих, поширення неформальної і часткової зайнятості, робота вдома, – спричиняють скорочення надходжень до Пенсійного фонду України. Така ситуація вимагає поглиблення реформування сучасної пенсійної системи, маючи за мету дотримання соціальних гарантій старості, підвищення добробуту пенсіонерів, заохочення громадян до заощадження коштів на старість.

Пенсійна система являє собою інституційну структуру обміну між поколіннями. Населення працездатного віку (насамперед те, яке працює) бере участь у виробництві, отримуючи лише частину вартості виробленого продукту, – решта ділиться з пенсіонерами. Конкретний вибір пенсійної системи відіграє важливу роль щодо ефективності такого обміну, але не може змінити його природу. Пенсіонери споживають частину ВВП, виробленого молодшими. Якщо пенсійна система розроблена добре, процес розподілу ВВП між молодими і пенсіонерами проходить плавно і не впливає на результати діяльності економіки. Неякісно розроблена пенсійна система не надає населенню необхідних виплат і уповільнює довгострокові результати економіки, що призводить до недостатнього рівня добробуту.

У світовій практиці пенсійні системи будуються на основі двох основних їх типів: пенсійна система розподільного типу та накопичувальна пенсійна система. У розподільчій системі, яка, як правило, є державною формою пенсійного забезпечення, пенсійні виплати фінансуються за рахунок поточних доходів, які складаються з внесків працівників і роботодавців. У накопичувальних пенсійних системах внески акумулюються в пенсійних фондах (накопичуються на користь застрахованих осіб), інвестуються з метою їх збереження та примноження інвестиційного доходу. Пільги в накопичувальних системах відсутні, пенсійні внески сплачуються роботодавцем, робітником або державою, а пенсійні виплати об'єктивно залежать від обсягу сформованих кожною застрахованою особою пенсійних заощаджень.

З 1 січня 2004 року набрав чинності Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення», який став базовим документом для функціонування накопичувальної пенсійної системи та її подальшого реформування. Зміст пенсійного реформування в Україні полягає в переході до змішаної системи пенсійного забезпечення, яка поєднує загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та недержавне пенсійне забезпечення, і формується з трьох рівнів.

Перший рівень – солідарна система загальнодержавного обов'язкового пенсійного страхування. Вона базується на засадах солідарності та субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду. Із солідарної системи розмір пенсій сягатиме не більше як 25-30% заробітної плати, а решту можна збільшити майбутньому пенсіонеру самому, відкладаючи гроші на другому та третьому рівнях, де пенсійна виплата буде залежати від суми “нарошених” накопичень.

Сутність другого рівня полягає в тому, що частина обов'язкових внесків до державної системи

пенсійного страхування накопичуватиметься в єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на накопичувальних пенсійних рахунках громадян. Накопичена сума коштів буде власністю застрахованої особи, а в разі його смерті – успадковуватиметься. Ці кошти будуть інвестуватися в економіку країни з метою одержання інвестиційного доходу і захисту від інфляції. У разі виникнення дефіциту коштів Пенсійного фонду у зв'язку з перерахуванням частини страхових внесків до Накопичувального фонду для фінансування пенсій із солідарної системи залучатимуться кошти державного бюджету.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Трирівнева пенсійна система, на зразок запровадженої в Україні, є переважаючою пенсійною моделлю серед пострадянських країн. Такі пенсійні системи починаючи з 2001 року запровадили Угорщина, Польща, Болгарія, Хорватія, Естонія, Косово, Латвія, Литва, Македонія, Румунія, Росія та Словаччина.

Запровадження трирівневої системи пенсійного забезпечення дає можливість розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці й на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі). Розподіл ризиків дозволить забезпечити більшу фінансову збалансованість і стійкість пенсійної системи, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію, а, отже, принципово важливим і вигідним для них.

З іншого боку, запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення через функціонування відповідних фінансових інститутів сприяє переходу до довгострокових механізмів накопичення та інвестування на основі залучення внутрішніх ресурсів країни та спрямування їх у виробництво.

Пенсійні фонди в усьому світі вважаються потужними інвесторами економіки. Інвестиції, які спрямовують до прибуткових проєктів, стають ефективним двигуном економічного зростання, а воно, в свою чергу, гарантує створення нових робочих місць, підвищує добробут населення і розширює можливості вирішення багатьох соціальних проблем суспільства.

Недержавні пенсійні фонди як інституційні інвестори функціонують у всіх країнах з ринковою економікою. При цьому їх роль та місце у структурі фінансового посередництва є

неоднаковою у різних країнах. У країнах з високо розвинутими системами державного пенсійного забезпечення, наприклад, роль таких установ незначна порівняно зі США, де вони стали основними інституційними інвесторами за обсягами контрольованих фінансових активів.

Згідно із законодавством України, недержавний пенсійний фонд – це фінансова установа, призначена для накопичення коштів на додаткову недержавну пенсію та здійснення пенсійних виплат учасникам фонду, є неприбутковою за статусом. Весь отриманий фондом інвестиційний дохід розподіляється тільки між його учасниками. Учасники НПФ – це люди, на користь яких сплачуються пенсійні внески до НПФ, а вкладники – це особи, які здійснюють такі внески (самі учасники, їх роботодавці, професійне об'єднання або члени сім'ї).

За видами недержавні пенсійні фонди можуть утворюватися як відкриті пенсійні фонди (учасниками можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи), корпоративні пенсійні фонди (засновуються роботодавцями, а учасниками можуть бути виключно фізичні особи, які перебувають (перебували) у трудових відносинах з роботодавцями) та професійні пенсійні фонди (засновуються юридичними та фізичними особами, пов'язаними за родом їх професійної діяльності, а учасниками можуть бути виключно фізичні особи, які пов'язані за родом їх професійної діяльності (занять), визначеної у статуті фонду).

Для заохочення роботодавців в участі у недержавному пенсійному страхуванні державою надано спеціальні пільги. Так, передбачено можливість віднесення до валових витрат суми внесків, сплачених до НПФ на користь своїх працівників. Податкові ліміти цих відрахувань визначено на рівні не більше 15% заробітної плати кожного працівника за місяць і водночас не більше 140% суми місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи. Завдяки цим пільгам підприємство може легітимно зменшувати базу оподаткування на прибуток. А також недержавне пенсійне забезпечення може бути важливою складовою соціального пакета, що надається найманим працівникам поряд із іншими видами винагороди (відпочинком, преміями, пільговим лікуванням тощо), - тобто підприємства можуть використовувати НПФ у якості мотиваційного чинника залучення висококваліфікованих кадрів.

Функції НПФ виконуються відповідно до договорів про обслуговування фонду такими ліцензованими юридичними особами: адміністратор НПФ – укладає пенсійні контракти з вкладниками, веде облік пенсійних внесків та інвестиційного доходу на індивідуальних пенсійних рахунках учасників, оформляє пенсійні виплати;

компанії з управління активами (КУА) – забезпечують примноження пенсійних коштів шляхом їх інвестування в різні фінансові інструменти (акції, облігації, депозити та інші) відповідно до вимог законодавства; банк зберігач – контролює дотримання таких вимог, проводить операції з перерахування пенсійних коштів та забезпечує їх зберігання.

Отже, система недержавного пенсійного забезпечення через діяльність НПФ може позитивно впливати на соціально-економічний розвиток країни принаймні в трьох аспектах: соціальна складова – забезпечення дотримання соціальних гарантій та зростання рівня життя пенсіонерів; економічна складова – сприяння фінансовій стабільності пенсійної системи в цілому та зменшення навантаження на державні фінанси, мобілізація значного обсягу внутрішніх ресурсів, що мають довгостроковий характер і можуть бути інвестовані у виробництво та створення нових робочих місць; організаційно-управлінська складова – мотивація та заохочення для найманих працівників.

В Україні законодавчо визначено, що недержавне пенсійне забезпечення реалізується через наступні інститути фінансового ринку: пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів; страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, що встановлюється згідно із законом.

Недержавні пенсійні фонди є договірними посередницькими інститутами фінансового ринку. Але, на відміну від інших фінансових посередників, які працюють заради прибутку, НПФ функціонують як неприбуткові організації, що визначає особливості їх діяльності.

Недержавні пенсійні фонди є установами сфери недержавного добровільного пенсійного забезпечення, які спеціалізуються виключно на операціях з накопичення, розміщення та управління пенсійними внесками, а також здійсненні пенсійних виплат учасникам цих фондів. З економічної точки зору забезпечення пенсіями у зв'язку зі старістю на базі НПФ являє собою своєрідний довгостроковий інвестиційний процес, на першому етапі якого здійснюються вкладення (внески до фонду) і послідовне нарощення коштів за рахунок доходів від інвестування вільних грошових коштів на користь учасників фонду, на другому – одержання віддачі у вигляді періодичних пенсій.

Організація функціонування НПФ передбачає

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

обов'язкове залучення до процесу адміністрування, розміщення та зберігання пенсійних коштів окремих спеціалізованих і ліцензованих

установ, а також багаторівневий механізм захисту пенсійних активів (рис. 1).



Рис. 1. Схема обслуговування та захисту пенсійних накопичень в Україні (передбачає перехресний контроль за коштами, що надходять до НПФ)[2, с. 3]

Щодо накопичення пенсійних коштів, то НПФ мають значні переваги перед іншими фінансовими посередниками: особа, яка є учасником НПФ, має право власності на всі накопичені кошти з моменту їх зарахування на її індивідуальний пенсійний рахунок, не залежно від того, хто був вкладником грошей; кошти, що знаходяться на рахунку учасника, переходять у спадок спадкоємцям; розподіл усього доходу НПФ між його учасниками відбувається пропорційно сумах, що знаходяться на їх індивідуальних пенсійних рахунках (за мінусом плати обслуговуючим компаніям); учасник НПФ має можливість самостійного вибору свого пенсійного віку (у межах до 10 років менше чи більше від пенсійного віку, встановленого у державі); учасник може отримати свої кошти раніше встановленого пенсійного віку (у разі важкої хвороби, при виїзді за кордон на постійне місце проживання); можливість контролю та перевірки учасником суми, що знаходиться на власному пенсійному рахунку; суттєві податкові пільги як для учасників, так і для вкладників недержавних пенсійних фондів.

Досвід функціонування багатьох країн світу свідчить, що ринкова економіка не може функціонувати без НПФ. Від 1990 р. до 2006 р. вартість активів НПФ у світі збільшилась з 3,8

трильйона доларів до 18 трильйонів доларів – майже в 5 разів. Їх частка в активах інституціональних інвесторів зросла з 27,7 % до 30,3% [2, с.4].

Такий стан розвитку недержавного пенсійного забезпечення дозволяє розвиненим країнам гарантувати гідну старість своїм пенсіонерам та інвестувати у національну економіку величезні ресурси.

Україна знаходиться лише на етапі становлення системи недержавного пенсійного забезпечення та відповідних фінансових інститутів (табл. 1).

Як свідчать наведені дані, ринок послуг недержавних пенсійних фондів сьогодні стрімко розвивається і є найбільш динамічним серед усіх фінансових ринків України. За кількістю НПФ Україна виглядає далеко не найгіршою серед країн центральної та східної Європи: зі 101 недержавного пенсійного фонду 14 – корпоративних, 8 – професійних та 79 – відкритих. Це дає можливість роботодавцям та населенню зробити необхідний вибір.

Для обслуговування недержавних пенсійних фондів розгорнута широка мережа спеціалізованої інфраструктури. Зокрема, ліцензію на адміністрування вже отримали 50 адміністраторів, на управління активами – 364 компанії з управління

Окремі показники діяльності НПФ в Україні*

Таблиця 1

№ п/п	Показники	2004	2005	2006	2007	станом на 1.04.2008
1.	Кількість НПФ	29	54	76	96	101
2.	Кількість учасників НПФ, тис. осіб	...	88,4	193,3	278,7	407,8
3.	Кількість адміністраторів НПФ	21	37	41	45	50
4.	Кількість КУА, що мають ліцензію/що уклали договори з НПФ	44	75	135/42	218/44	364/50
5.	Кількість банків – зберігачів, які мають право надавати послуги НПФ/ які фактично їх надають	68	80	95/26	107/31	112/33
6.	Загальна сума активів НПФ, млн. грн.	...	46,2	137,4	280,6	404,0

*Складено автором за даними [8], [10].

активами, 112 банків мають ліцензію на депозитарну діяльність зберігачів цінних паперів. Кількісно мережа недержавних пенсійних фондів дозволяє залучити до них майже всіх, для кого за віком система недержавного пенсійного забезпечення потенційно приваблива.

Поступово зростають і накопичення недержавних пенсійних фондів.

У 2007 році вони зросли порівняно із 2006 роком на 104 %. А на початку 2008 року внаслідок залучення у якості вкладників ряду великих підприємств зростання активів недержавних пенсійних фондів склало 44 %. Сьогодні накопичення недержавних пенсійних фондів майже в 9 разів перевищують рівень 2005 року – першого повноцінного року існування недержавних пенсійних фондів.

Серед напрямків вкладень пенсійних активів найбільшу питому вагу продовжують займати банківські депозити – близька 40% у 2007 році, хоча їх частка порівняно з 2006 роком (64%) скоротилась, вкладення у акції українських емітентів (20-25%) та облігації підприємств (15-20%). Інші напрямки вкладень мають незначні обсяги [8, с.6].

Та попри всі позитивні тенденції, високі темпи зростання системи НПФ перш за все пов'язані з тим, що вони вимірюються майже з нульової відмітки. Частка активів НПФ у ВВП, за даними 2007 року, складає всього 0,04% (ВВП за 2007 рік – 712,9 млрд. грн.), а у порівнянні з інвестиціями в основний капітал – 0,2% (інвестиції в основний капітал за 2007 рік – 188,5 млрд. грн.) [1, с.64]. Лише через багато років накопичені такими темпами пенсійні кошти можуть стати вагомими інвестиційними ресурсами реального сектору економіки країни.

Серед основних причин повільного розвитку

недержавного пенсійного забезпечення можна відзначити низький рівень обізнаності громадян про НПФ й пенсійну систему в цілому, незацікавленість роботодавців фінансуванням добровільних пенсійних програм і обмежений рівень фінансових інструментів, придатних для інвестування в них пенсійних коштів.

За результатами соціологічного опитування населення України, проведеного Агентством фінансових ініціатив на замовлення проекту «Розвиток ринків капіталу» (FMI), що фінансується USAID, рівень поінформованості суспільства про впровадження пенсійної реформи в Україні досить високий як серед працівників, так і керівників підприємств. Однак більшість опитаних мають лише загальне уявлення про неї, а ступінь поінформованості збільшується із віком: від 70% (респонденти 18-25 років) до 83% (після 55 років). Що ж до підтримки чи невідтримки пенсійної реформи, то майже половина працівників не змогла визначитися взагалі, підтримують її – лише 38%, а 15% – проти [9].

Стримуючим чинником виступає також відсутність у населення достатніх коштів для недержавних пенсій. Частка заощаджень у доходах населення в Україні невисока.

Така ситуація вимагає здійснення дієвих заходів кардинального прискорення пенсійної реформи в цілому, і особливо процесів в сфері недержавного пенсійного забезпечення. Зокрема, необхідне запровадження другого рівня – обов'язкової накопичувальної системи, яка забезпечує перехід від системи страхових внесків до системи заощаджень (накопичень) і дозволить нинішнім працівникам (майбутнім пенсіонерам) розраховувати на фінансові гарантії в тих обсягах, у яких вони робили внески, а також на певні проценти.

У сфері регулювання та контролю діяльності НПФ необхідно забезпечити посилення співробітництва між Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг та організаціями, які отримали статус саморегульованих (такий статус має Українська асоціація адміністраторів пенсійних фондів), з метою розробки системи стандартів якості послуг, які надаються адміністраторами НПФ. Також необхідно забезпечити вдосконалення механізмів функціонування НПФ: установити єдині стандарти щодо облікових та звітних процедур у діяльності НПФ, визначення дохідності активів НПФ; зробити прозорим і зрозумілим механізм обліку пенсійних внесків та визначення обсягу накопичень щодо кожного учасника, у тому числі з урахуванням вартості грошей у часі; запровадження нових стандартів розкриття інформації про діяльність НПФ з оприлюдненням основних показників діяльності НПФ на базі визначених критеріїв. Забезпечення максимального розкриття інформації про діяльність фондів, прозорість їх діяльності має стати основою довіри суспільства до системи недержавного пенсійного забезпечення.

Список літератури:

1. Бюлетень НБУ. – 2008. - № 9.
2. Григоренко Є. Як у нас розвиваються недержавні пенсійні фонди // Україна BUSINESS. – 2008. - № 12-13 (20 березня). – С.3-5.
3. Гура М. Пенсійна реформа: Виклик для України / За ред.. Марчіна Свенціцькі, Інни Чапко, Анастасії Єрмошенко. - К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008.-68 с.
4. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003 р. // <http://uazakon.com/document/fpart86/idx86131.htm>
5. Кваснікова Г.С., Стан пенсійної реформи в Україні // www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22875.doc.htm
6. Корнєєв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України // Економіка України. – 2007. - № 9. – С.21-29.
7. Кириленко О., Сидорчук А. Недержавні пенсійні фонди на фінансовому ринку: світовий досвід та реальність України // Світ фінансів. – 2005. - Випуск 3-4 (4-5). – С. 131-143.
8. Недержавним пенсійним фондам 5 років. Матеріали Всеукраїнської наради з питань розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення. // www.pension.kiev.ua/files/fsr_event_6jun08.pdf
9. Недержавні пенсійні фонди України та загальнообов'язкова накопичувальна пенсійна система. Аналітичний звіт за результатами дослідження. Лютий 2007. Проект USAID «Розвиток ринків капіталу»/Агентство фінансових ініціатив. http://www.pension.kiev.ua/files/fia_report_feb2007.pdf
10. Сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг // www.dfp.gov.ua
11. Сайт «Пенсійна реформа в Україні», що підтримується Проектом USAID «Розвиток ринків капіталу» в рамках угоди між Урядами України та США <http://www.pension.kiev.ua>
12. Ершов М. Как обеспечить экономическое развитие в условиях финансовой нестабильности // Вопросы экономики. – 2007. - №12.- С.4-26.

SUMMARY

Pochenchuk Galina

SPECIALTIES DEVELOPMENT PRIVATE PENSION FUNDS IN UKRAINE.

The article is devoted to necessity of improvement and rebuilding of accumulating pension system, the problem and perspectives of development of private pension funds in the financial market in Ukraine are investigated.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА РУХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Світове господарство переживає на даний момент якісно новий етап розвитку, для якого характерні як глобалізація соціально-економічного розвитку, так і зростаюча економічна взаємозалежність різних країн світу. Більшість країн розвиваються за моделлю відкритої зовнішньому світу економічної системи. Прискорена глобалізація світової економіки відбувається у сфері світової торгівлі, іноземних інвестицій, ринків капіталу, причому вимагає розв'язання нових економічних задач, відповідної державної політики щодо визначення сукупності внутрішньодержавних довгострокових чинників динамічного й ефективного розвитку України. Беручи до уваги нагальність вищезазначеної проблеми, у статті розглянуто і проаналізовано шляхи адаптації банківської системи України до вимог світової фінансової системи.

Інтеграція банківської системи України до світової фінансової системи викликає інтерес серед багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, із усе зростаючим розвитком світових інтеграційних процесів є актуальною темою для наукових дискусій. Проблема адаптованості економіки країни в міжнародному конкурентному середовищі досліджувалися і досліджуються такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як Б. Баласса, Т. Скітовський, Н. Рокоча, А. Філіпенко, А. Чухно, С. Мочерний, О. Левченко, Д. Гриньков, Н. Резнікова.

Нині Україна визнана країною з ринковою економікою, але це не значить, що вона в повній мірі може скористатися існуючими моделями банківських систем країн-лідерів світової економіки для подальшого розвитку банківської справи. З огляду на це метою статті є розкриття можливих шляхів інтеграції банківської системи країни до світового фінансового середовища.

Час вимагає системного підходу до підвищення адаптованості економіки країни в міжнародному конкурентному середовищі:

- запровадженні новітніх технологій на базі загальної комп'ютеризації та інформатизації у виробничій та інших сферах діяльності;

- побудови дієвої банківської системи та зменшення наслідків міжнародних та регіональних криз в фінансовій сфері;

- прогресивної організації суспільства.

Діяльність центральних банків покликана

забезпечити досягнення максимальних результатів у визначених ключових позиціях: - захисту та забезпеченню стабільності національної валюти; - поступальному розвитку та укріпленню діючої банківської системи; - забезпеченню ефективного функціонування платіжної системи. На сучасному етапі розвитку для міжнародного банківського бізнесу характерне дерегулювання, приватизація, концентрація та консолідація. Дерегулювання змінює економіку банківського бізнесу, посилює конкуренцію, стимулює злиття, а значить, супроводжується втратою позицій центральних банків у частині виконання наглядових і контрольних функцій та передачі їх приватним або державним організаціям, які здійснюють контроль за всіма суб'єктами фінансових ринків.

Характерною ознакою сучасності є також процеси поглинання, концентрації та консолідації банківських установ, що притаманне, як для малих та середніх банків, так і для банківських монополій, що спричинені необхідністю збереження своїх позицій у зростаючій конкуренції. Для розвинених держав характерне: по-перше, швидке впровадження досягнень науково-технічного прогресу (комп'ютеризація, програмозабезпеченість, телекомунікації), які суттєво здешевлюють інновації, а також сприяють швидкому та повному отриманню необхідної інформації про емітентів, позичальників, партнерів і конкурентів; по-друге, суттєве зменшення втручання держави в економіку та фінанси; по-третє, зростання міжнародних потоків капіталу. Названі ознаки привели до глобалізації бізнесу та фінансів, що зумовило необхідність створення світової фінансової системи, яка об'єднала найбільш масштабні фінансові центри різних країн. Отже, по суті справи, була здійснена фінансова революція, яка має в своїй основі такі ключові аспекти:

1. глобальну присутність міжнародних фінансових інститутів, що супроводжується значними потоками капіталу, посиленням конкуренції та тенденціями безпосереднього впливу на уряд країн;

2. міжнародну фінансову інтеграцію, що привело до стирання граней між внутрішніми та міжнародними ринками, сприяло вільному перетоку капіталів;

3. швидкий розвиток фінансових інновацій, який

**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА РУХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ
У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

характеризується створенням нових фінансових інструментів, що прискорюють процеси сек'юритизації, супроводжується збільшенням ролі цінних паперів і фінансових ринків і технологій, що мають суттєвий вплив на термін проведення операцій та їх обсяг, дозволяють перерозподіляти фінансові потоки з метою отримання максимальних доходів за мінімальних затрат.

За результатами проведеного аналізу банківських систем та їх ролі у ринковій економіці необхідно дати відповідь на питання: яка банківська система потрібна Україні? Враховуючи міжнародний досвід, необхідно сказати, що Україні нині потрібна якісно нова модель банківської системи, яка б забезпечила:

- збільшення активного сальдо операцій з реальним сектором економіки;
- послаблення залежності комерційних банків від операцій з державними цінними паперами;
- зменшення сум боргових зобов'язань на світових ринках, а в подальшому – відмову від зовнішніх запозичень;
- системну стабільність, створення необхідних умов для стабілізації та поступового розвитку ринку банківських послуг на конкурентних засадах;

- впровадження в практику показників ефективності діяльності банківських установ, які забезпечать поступальний її розвиток та витримають жорстку конкуренцію, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку;

- постійне нарощення капіталу банківської системи;

- постійний моніторинг і вивчення тенденцій розвитку банківської системи різних країн світу, з метою впровадження у практику нових механізмів регулювання та своєчасності запобігання негативним факторам впливу на банківську систему країни;

- пошук механізмів об'єднання банківських та інших фінансових установ для досягнення стабільного розвитку в наростаючій міжнародній конкуренції;

- практичну реалізацію інтеграції в світову фінансову систему без потрясінь та негативних наслідків для суспільства.

Підсумки діяльності комерційних банків України станом на 1 січня 2008 року характеризуються такими показниками, представленими в табл. 1 [2-4].

Таблиця 1

Підсумки діяльності комерційних банків України

№ п/п	Показники	2006 рік	2007 рік	Відхилення, +, -
1	Приріст ВВП, %	2,7	7	+4,3
2	Індекс споживчих цін, %	10,3	11,6	+1,3
3	Валютні резерви НБУ, млрд. доларів США	19,34	22,26	+2,92
4	Кількість зареєстрованих банків	186	194	+8
5	Кількість зареєстрованих банків в році	6	12	+6
6	Мають ліцензію НБУ	165	170	+5
7	Кількість банків, що ліквідуються	20	19	-1
8	Банки з іноземним капіталом	23	32	+9
8.1	в т.ч. зі 100% іноземним капіталом	9	11	+2
8.2	Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	19,5	22,9	3,4
9	Банківський балансовий капітал, млрд. грн.	25,4	43,3	+11,8
10	Прибуток банків, млрд. грн..	2,2	4,6	2,4
11	Кредитні ставки, %	16,4	15,1	-1,3

Аналізуючи показники таблиці, звернемо увагу на тенденцію росту впливу іноземного капіталу в банківській системі. Станом на початок 2008 року під вплив її підпали 32 банки, що пов'язано з фінансовими ризиками країни. Найбільший – втрата суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, посилення нестабільності, вплив значної частини капіталу. За оцінками експертів НБУ та ДКЦПФР,

з країни в 2006 році витік 1 млрд. дол. [1,с.52]. Процес відтоку капіталу через фондовий, банківський та страховий ринок продовжується.

Враховуючи загальностратегічні орієнтири нашої держави з погляду необхідності її інтеграції у світову економіку, доцільно визначити можливості здійснення орієнтування фінансових потоків безпосередньо в Україну. Якщо вийти з

економічних реалій, а також міри розвиненості фінансової інфраструктури і, особливо, фондового ринку України, найбільш реальною представляється інтеграція фінансових потоків за рахунок залучення в Україну іноземних інвестицій.

Очевидно, залучення в Україну фінансових потоків у вигляді іноземних інвестицій не виключає необхідності спрямування в Україну капіталу за рахунок розвитку кредитних відносин у банківському секторі, виходу акцій українських підприємств на світові фондові ринки, розміщення в Україні акцій іноземних корпорацій і т.п.. У той же час особливості залучення в Україну фінансових потоків за рахунок іноземних інвестицій передбачають врахування цілої низки чинників. Можна говорити про три етапи державної політики заохочення руху капіталу і інтеграції фінансових потоків.

Початок залучення світових фінансових потоків передбачає лібералізацію руху капіталу і відкриття секторів національної економіки іноземним інвесторам. У цьому напрямі залучення фінансових потоків обумовлює необхідність не тільки лібералізації руху іноземного капіталу в країну, а й руху національного капіталу за межі держави.

Подальший розвиток залучення фінансових потоків передбачає необхідність для країни активно провести маркетинг і просування своєї території як місця знаходження транснаціональних корпорацій і місця надходження інвестиційних ресурсів. Ця політика пов'язана зі створенням національних агентств стимулювання

інвестицій. У цьому контексті досить важливим є створення умов для безповоротності залучення фінансових потоків.

Більш зрілий етап залучення фінансових потоків пов'язаний з характерно чітким визначенням пропозицій іноземним інвесторам на галузевому та секторальному рівні національної економіки, з маркетинговим просуванням цілих адміністративно-економічних регіонів і секторів. Основна мета цієї кампанії – гармонізувати вигоди місцезнаходження країни з потребами іноземного інвестора. Саме останній етап передбачає подальшу інтеграцію країни в міжнародні економічні відносини [5, с.5].

Отже, країна стоїть перед проблемами регулювання та створення гарантованих умов щодо фінансового клімату в державі, зважаючи на те, що залучення України до процесів глобалізації світової фінансової системи зумовлює перенесення позитивних і негативних явищ у національні умови, що матиме відповідні наслідки для функціонування сучасної банківської системи.

Список літератури

1. Гриньков Д. Пограничное состояние//Бізнес.- 2007.- №9. – с. 52-53
2. Дані НБУ за 2006 рік. – [http:// www. bank. gov. ua](http://www.bank.gov.ua).
3. Дані НБУ за 2007 рік. – [http:// www. bank. gov. ua](http://www.bank.gov.ua).
4. Дані НБУ за 2008 рік. – [http:// www. bank. gov. ua](http://www.bank.gov.ua).
5. Резнікова Н. Рух фінансових потоків і загроза валютних криз в Україні//Бізнес.- 2008.- №1

SUMMARY

Kavtsenyuk Nina

BANKING SYSTEM AND RUH OF FINANCIAL STREAMS IN UKRAINE IN CONTEXT OF INTEGRATION TO WORLD FINANCIAL SYSTEM

The article is devoted to research of the banking system of Ukraine and determination of ways of its adaptation to the requirements of world financial environment. The specialties of run of financial streams are analyzed in the context of integration to the world financial system

ДИНАМІКА ТА СУПЕРЕЧНОСТІ ФОНДОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ФОНІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Поточна економічна криза активізувала аналітиків, політиків, практиків усіх рівнів на пошук причин виникнення та вироблення механізмів її подолання. Провокацією сучасної фінансової кризи стала мильна бульбашка ринку нерухомості США, яка проявилася на її фондовому ринку і яка, внаслідок процесів глобалізації, перекинулася на більшість фінансових ринків світу. Сьогоднішню кризу уже охарактеризували як виняткову і глобальну, хоча її динаміка має як особливі, так і загальні ознаки. Безперечно, ця криза показала неадекватність антикризового законодавства більшості розвинених країн і необхідність нових наукових підходів до вироблення ефективної економічної політики. Тому питання макрорівноваги, циклічності економіки, кон'юнктури хвиль, коливань фінансового й обвалів фондового ринків є основною темою різних зустрічей від Давосу, засідань урядів, наукових форумів і до локальних управлінських нарад фірм.

Останні наукові публікації, що присвячені цій проблемі, переважно досліджують окремі особливі аспекти фінансової кризи, локальні спекуляції валютних курсів, обвали окремих ринків товарів, тощо. Тому, відштовхуючись від тези, що поточна криза – особлива, в цих публікаціях переважно пропонуються й особливі, автономні антикризові заходи. Хоча економічна криза, як одна із фаз економічного циклу, уже за своєю сутністю вимагає системного підходу до розв'язання проблем порушення макрорівноваги.

Справді, особливістю цієї кризи, з одного боку, є те, що вона окреслила кінець епохи кредитної експансії, що базувалася на доларі як на основній валюті міжнародного резерву. Переважно процеси спадів і підйомів циркулюють навколо кредиту і зумовлюються нездатністю гравців ринку розпізнати циклічний зв'язок між бажанням позичати і цінністю забезпечення, тобто фіктивністю фінансового ринку в цілому, та фондового, зокрема, є одночасно і передумовою та полем для кризи. Отже, сучасна криза стала кульмінацією 60-річного надлишкового буму, тому вона - виняткова. Хоча, з іншого боку, динаміка поточної кризи деяким чином нагадує інші кризи, які виникали після Другої світової війни з інтервалом 4-10 років, тому їй притаманні

загальноекономічні, категоріальні риси економічного циклу. Отже, дослідження циклічності економіки в розрізі особливостей поведінки фінансового ринку актуальне і необхідне для вироблення ефективної антикризової стратегії.

Тому мета нашого дослідження - проведення паралельного аналізу динаміки криз 1873, 1929-33 та 2008 років; узагальнення висновків економістів - теоретиків щодо сутності криз, комплексності чинників, що її провокують, і методів запобігання їм; проаналізувати причини крихкості глобального фінансового ринку та нееластичності фондових механізмів; дослідити особливості кругообігу цінних паперів у аспекті кризових явищ; обґрунтувати необхідність державного регулювання масивного потоку надлишкового капіталу в сучасній глобальній економіці.

Зауважимо, що сучасна теорія циклу своїм існуванням зобов'язана Марксовій економії, який аналізував кон'юктурні коливання в неідеальній конкуренції. Його послідовник і наш співвітчизник Туган-Барановський головною причиною циклічних коливань вважав диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях, що виробляють засоби виробництва, а причиною циклічності називав особливості нагромадження основного капіталу: «Кризи викликаються тим, що в фазі піднесення споживання капіталу відбувається швидше, ніж його утворення» [4]. З 1825 року, коли виникла перша криза перевиробництва, яка повторювалася в таких інтервалах: 1836р., 1847-49рр., 1861р., 1873-78рр., проблеми макроекономічної рівноваги стають предметом досліджень ряду видатних учених. Так, Вальрас уперше в історії економічної думки досліджував не часткову, а загальну економічну рівновагу симетричних ринків; а от аналіз нерівноважених ситуацій дозволив Вікселлю сформулювати умови рівноваги економіки як рівність між грошовою та природною ставками процента, рівність заощаджень та інвестицій, стабільність цін. Зауважимо, що з "ефектом Вікселя" пов'язують можливість виходу з депресії, а саме: "Періоди піднесення нагромадження капіталу підтримується низьким рівнем процентних ставок. Розширення інвестування викликає тенденцію зниження граничної корисності капіталу, внаслідок якої

відбувається поступове поглинання реальних заощаджень поточним споживанням” [5]. До речі, Густав Кассель, досліджуючи фази економічного циклу, вважав, що висока норма процента зменшує вартість основного капіталу, а якщо вона тримається довго, то призводить до скорочення його виробництва. Цієї обставини досить, щоб перетворити бум на депресію. Пізніше, досліджуючи суть кризових явищ, теоретики опирались винятково на систему взаємозв’язків і взаємовпливів процесу суспільного відтворення. Так, у прагненні створити модель “безкризового циклу” Мітчелл проаналізував понад 1200 динамічних рядів руху ринкової кон’юнктури. Показово, що і революційний макроекономічний підхід Кейнса ґрунтується на дослідженні взаємозв’язків і пропорцій між такими сукупними величинами, як: національним доходом, інвестиціями, заощадженнями, споживанням, тощо. Кейнс формулює концепцію мультиплікатора інвестицій і розглядає два основних інструменти державного впливу на сукупний попит – фінансову та грошово-кредитну політику. Закономірно, що наступні економісти Гуннар Мюрдаль, Бертіл Олін, Ерік Ліндаль, Ерік Лундберг, Даг Хаммаршельд обґрунтували принцип кумулятивного розвитку, згідно з яким економічна рівновага суттєво зумовлюється обсягом банківського кредиту, сформулювали рекомендації щодо державного регулювання економіки [4]. До речі, Хансен Елвін у праці “Економічні цикли та національний доход” розробив подібну до виведеної М.Кондратьєвим класифікацію економічних циклів (“малі, великі, будівельні, вікові”), розвинув інвестиційну теорію циклу і вивів “принцип акселератора”. Узагальнюючи антициклічні програми неокейнсіанців бачимо, що на перший план виходять не стільки заходи дискреційної фінансової політики, скільки дія “вбудованих стабілізаторів” [5]. Фрідман ж яскраво та безапеляційно доводить, що великі діапазони криз зумовлені переважно некомпетентною грошовою політикою.

Отже, з проведеного аналізу поглядів економістів-класиків бачимо, що економічна криза - явище багатопланове. Це перерва росту суспільного багатства, падіння капіталоокупності, попередження про необхідність пошуку шляхів рівноваги між виробництвом і споживанням, шляхів зміни структурних диспропорцій, які з’являються в зв’язку з застосуванням нових техніко-технологічних рішень, це пошук шляхів розв’язання соціальних проблем і, передусім, проблем людського фактора, гармонія взаємодії факторів виробництва, соціальної відповідальності цивільного суспільства, пошуку “порядку з хаосу” [5].

З проведеного аналізу поглядів теоретиків можемо зробити висновок, що економічні кризи – продукт індустріалізації, циклічного характеру його

розвитку. В індустріальному суспільстві відтворення відбувається за Марксовою формулою: $G - T^* - G^{**}$, тобто колообіг грошової маси нагадує кільцеподібну трубу, в якій гроші крутяться від споживача до виробника, від виробника у вигляді зарплат – знову до споживача. Переважно виробники в процесі конкуренції намагаються збільшити рентабельність і знизити ціни шляхом зниження зарплат і забувають, що робітники одночасно є і споживачами товарів. Тому можемо зробити висновок, що кризи в індустріальному суспільстві виникають через виробництво товару в тій кількості, яка перевищує попит суб’єктів, що володіють покупними засобами. Отже, факт перевиробництва якого-небудь товару може збігатися з одночасною нестачею його серед населення. Такий дисбаланс на різних товарних ринках викликає кризові явища, які з різних причин і з різними часовими відрізками повторюються. Ця циклічність носить хвильовий характер. Нагадаємо, що Микола Кондратьєв провів класичний аналіз хвиль циклів саме в період від початку технологічної революції кінця XVIII по 1920 рік. У цьому історичному відрізку він виділив 3 цикли, які складаються з підвищеної та зниженої хвилі. Історія показала, що знижена хвиля третього циклу знайшла своє відображення в депресії 1929–1934 рр., яка почалася з краху Нью-Йоркської фондової біржі в кінці жовтня 1929р. Зауважимо, що криза 2008 року теж за невинуватою аналогією розгорнулася на Уолт-Стріт, що підтверджує необхідність ще раз дослідити причини та наслідки “великої депресії”. У цілому ж, велика депресія стала останньою, але самою потужною кризою надвиробництва. Стверджуємо, що “кризу перевиробництва” треба вважати “кризою дефіциту грошей”, а власне – кількість виробленого товару перевищує “платоспроможний попит”, а не просто “попит”. Уроки “великої депресії” змінили напрямки економічної політики розвинених країн, а саме: на державу покладається завдання стимулювати економіку, точніше – стимулювати “ефективний попит” з метою збалансування макроекономічних пропорцій.

А от у сучасному постіндустріальному суспільстві відтворення переважно протікає за такою формулою: $G - G^* - G^{**}$, тобто за “гроші” купуємо “нові гроші”. У цій схемі випадають такі ланки, як “товар”, “споживач”; зникає функція грошей як еквіваленту; більшість населення задіяне у “примарному виробництві” – вони працюють, але нічого не виробляють, або ж виробляють те, що змусить працювати інших... Прикладом такої “примарності” є США. Який такий особливий і дефіцитний товар виробляє США, якого немає ні в якій іншій країні, але всі його бажають купити, а американці від виробництва якого так збагатилися? Це папери -

долари, які американці обмінюють на реальні товари. Люди купують долари, хоча знають, що за ними - порожнеча, тому, що США зіграло на неціновому факторі попиту – наших очікуваннях. Уряд США після Другої світової війни створив міф, що їх валюта найбільш стабільна і має бути стандартом. Цей міф американці вдало продавали навіть після 1970-х років, коли долар переставав бути прив'язаним до уже дефіцитного золота. Пізніше міф почав продаватися через інший неціновий фактор попиту – монополю створене США оптимістичне очікування - угоду з Саудівською Аравією про те, що вся нафта продається виключно за долари. Усе дуже просто - продавці нафти створювали світовий попит на долар. Зауважимо, що попит на долари формувався суб'єктивно, тому ціна на валюту США зростала внаслідок вдалої гри. Згодом і світова економіка набуває все більших ознак такої гри: маніпулювання очікуваннями, часу “зговорів” і т.п., що поглибило прірву між реальним і фіктивним капіталом. Тому змінюються і напрямки економічної політики в бік гри – саморегулювання ринку, бажання зняття “вершків”, очікувань, азарту, обмежень державного втручання. І в певний момент гри в економіці настає криза ліквідності або “текучості” – “гроші не течуть” і все перестає працювати. Криза ліквідності переростає у фінансову й утворюється абсурдна ситуація: є робітники, які бажають працювати, є фірми, які бажають виробляти товар, є споживачі, які готові купувати, але немає грошей, які би циркулювали в цій системі і оживляли її. Така “криза безгрішшя” характерна для сучасного ринку нерухомості – в будь-якій країні світу у людей немає грошей, щоб купити все те що набудували.

Зауважимо, що такий дисбаланс між потоками грошей і товарів, між реальним і фіктивним капіталом посилюється з 1980-х років, коли почалася глобалізація фінансових ринків і домінуючою ідеологією економічної політики стає фундаменталізм. Фундаменталісти відстоювали дію “магії ринку” – ринки прагнуть до рівноваги, проводять “природну” політику “великої помірності”, а відстоювання власних інтересів найкраще сприяє реалізації суспільних інтересів. Тому державне регулювання все слабшало. До сьогоднішньої кризи вважали, що така економіка функціонує ефективніше чим попередні, адже економічні експансії тривають довше, а рецесії протікають швидше і м'якше. Глобальний розподіл фінансового ризику серед установ світу стримує інфляцію і зменшує вірогідність кризи [4]. Сьогодні чітко зрозуміла недостатність цієї концепції, адже не самі ринки, а втручання влади може зупинити і попередити падіння фінансових ринків.

Поточний фінансовий хаос має багато причин,

які ще довгий час будуть предметом досліджень, але, як свідчить економічна історія, підґрунтям для паніки завжди є страх, що економічний успіх в минулому є тільки міражем. Саме страх “роздутої” фіктивності фінансових активів і є тією “сніговою” лавиною, що швидко перекидає хаос на всю світову кредитно-фінансову систему.

Отже, наявність великих спекулятивних “мильних” бульбашок на фондовому ринку чи на ринку нерухомості дає можливість маскувати нерівності економіки, з одного боку, а з іншого – поглиблює майбутню кризову диспропорцію. Тому доцільно ще раз проаналізувати особливості кругообігу цінних паперів у аспекті кризових явищ.

Як економічна категорія, цінний папір – це тільки право, тому, на відміну від матеріальної речі, для нього не існує ні стадії виробництва, ні стадії споживання, а існує тільки сфера обігу. Власне обіг розглядається у трьох аспектах: як перехід права власності на цінний папір від одного власника до іншого, погашення чи вилучення титулу з обігу, або ж його зворотний обмін на дійсний капітал. Якщо ж цінний папір, який приносить дохід, не переходить з рук у руки, то він за економічною сутністю перетворюється в звичайний депозит, на який нараховуються відсотки [1]. Зауважимо, що економічна природа цінних паперів і банківського депозиту різна: депозит – це форма існування грошового, тобто дійсного капіталу, а цінний папір може виступати винятково титулом цього дійсного капіталу. Обіг депозиту у своїй природній формі неможливий, однак цінний папір може вільно переходити від одного власника до іншого різноманітними шляхами. Власне економічна цінність цінного паперу, на відміну від дійсного капіталу, полягає в можливості постійного обігу. В формі цінного капіталу дійсний капітал отримує форму вічного обігу, оскільки сам він має створювати матеріальний дохід, тобто додаткову вартість, для суспільства, а обертається в більшості його замісник – фіктивний капітал [1].

Хоча доречно відзначити і зворотний вплив обігу цінного паперу, а саме: якщо цінний папір не є доходним, тобто він не є представником капіталу для власника, то обіг може надати йому статус капіталу в момент перепродажу. Якщо ж цінний папір за своїм статусом приносить дохід власнику, то при обігу останній може отримати ще й додатковий дохід. Саме вказані властивості обігу цінних паперів є і причиною, і наслідком спекулятивних операцій на фондовому ринку, які в умовах глобалізації набули надзвичайних розмірів. На нашу думку, власне схильність цінних паперів до спекулятивного доходу похитнула світовий фондовий ринок та український, зокрема. Так, індекс Першої фондової торговельної системи (ПФТС) за сім місяців другої хвилі світової

фінансової кризи втратив 43,5% своїх пропозицій [3]. Це викликано тим, що з українського фондового ринку, як і зі світового, вийшли іноземні інвестори-спекулянти. До речі, вплив іноземних гравців з українського фондового ринку прискорився і через нестабільну політичну ситуацію в нашій країні. Зауважимо, що майже 94% цінних паперів, що входили до котирувального списку ПФТС, стрімко і суттєво знизили свою вартість. Така тенденція дозволяє зробити висновок, що український фондовий ринок з часу свого становлення орієнтувався винятково на пошук спекулятивних надприбутків, використовуючи умови вільного переливу капіталу і посилення сировинної орієнтації світової економіки. Це посилило на етапі другої хвилі експортну та сировинну складові вітчизняної економіки.

А на сучасному етапі третьої хвилі світової кризи, коли серія банкрутств провідних фінансових компаній перекинулася на реальний сектор економіки і спричинила обвал цін на сировинних ринках, спостерігається нове глибоке “просідання” фондового ринку (так індекс ПФТС втратив ще 43% своїх позицій) внаслідок стагнації вітчизняного гірничо-металургійного комплексу [3]. Можемо зробити висновок, що особлива глибина обвалів вітчизняних фінансового та реальних ринків провокована неправильною реалізацією стратегії розвитку реальних секторів економіки – вони виключно шукали “ніші” на зовнішньому ринку і недооцінювали можливості внутрішнього.

Аналізуючи динаміку двох хвиль сучасної кризи, можна стверджувати, що негативні тенденції в економіці США та інших розвинених країн істотно різняться від проблем в Україні, тому і методи антикризової державної політики теж мають бути різними. Ця різниця криється саме в “недорозвинутості” вітчизняного фондового ринку. Наприклад, проблеми 2007 року на іпотечному та фондовому ринках США викликали першу хвилю світової фінансової кризи – відбулося падіння фондових індексів провідних банків та фінансових компаній через перетік спекулятивного капіталу із ринків розвинених країн до країн з економіками, що розвиваються. Тому, індекси фондових ринків України та Китаю в цей час зростали. Падіння ж вітчизняного фондового ринку було викликане тільки на другій хвилі світової кризи (вересень 2008 року) через проблеми зовнішньоорієнтованих реальних секторів економіки, цінні папери яких складали основу біржових котирувань.

Отже, з проведеного аналізу сутності цінного паперу можемо зробити висновок: оскільки цінний папір є особливим видом капіталу, то і ринок цінних паперів (РЦП) теж особливий – на ньому титули капіталу обертаються як звичайні товари, але їх споживчою вартістю є право на доход, а міноюю

вартістю є капіталізований доход, тобто фіктивна вартість. Ця фіктивність визначає економічну природу РЦП – це економічні відносини з приводу колообігу цінних паперів, а складовими частинами РЦП є стадії власне цього колообігу. Логічно, що ця фіктивність перекидається і на фінансовий ринок, тому що РЦП є його складовою частиною. Саме фіктивність фінансового ринку є тим чинником, на якому першими проявляються ознаки економічної кризи. Цю гіпотезу підтверджують факти економічної історії, а саме: криза 1873 року яка ознаменувала занепад системи вільної конкуренції почалася з краху на Віденській фондовій біржі, «Велика депресія» 1929- 33 років почалася з обвалу на Нью-Йоркській біржі, криза 2008 року розгорнулася з обвалу на Уолт-Стріт. До речі, чомусь указані обвали завжди виникають восени, саме в час попередніх ділових підйомів. Отож фондові ринки є чутливим барометром макрорівноваги, саме тут назрівають диспропорції фінансового ринку і саме тут мають бути вмонтовані ефективні першочергові антикризові заходи. Щодо українського фондового ринку, то, на нашу думку, він не може бути першочерговим полем для негайних антикризових заходів, тому що через свою “недорозвиненість” він не є найбільш чутливим каналом впливу світової кризи на вітчизняну економіку. Наразі фондовий ринок лише створює певний тиск на вітчизняний валютний ринок, оскільки відбувається вплив спекулятивного капіталу. До речі, значного впливу фондового каналу на реальний сектор в Україні теж не буде, тому що на організованому фондовому ринку здійснюється незначна частка угод – у 2008 році лише 4, 66%, частка іноземних інвесторів та інших джерел фінансування, до яких належать і кошти фондового ринку, складає 5-7% усіх інвестицій [3]. Це і є особливістю динаміки вітчизняного фондового ринку на тлі сучасної фінансової кризи.

Щодо ролі фондових ринків розвинених економік у динаміці поточної кризи, то тут вони – лідери. За статистикою, світова економіка виробляє глобального валового продукту на 40 трильйонів доларів, причому щодня за формулою $T - \Gamma - T^*$ операцій проходить на 30 мільярдів доларів, а за формулою $\Gamma - \Gamma^* - \Gamma^{**}$ цей добовий оборот складає 3 трильйони доларів [6]. Висновок: у сучасній світовій економіці переважають риси фіктивності. Саме через властивість фіктивності, тобто гри очікувань, на фондовому ринку періодично і виникають то буми, то спади. Кожний гравець на цих ринках часто робить ставки на те, в чому не дуже розуміється і витрачає гроші “ з вірою в те, що ці ставки не можуть бути ненадійними”. А в умовах глобалізації ця “віра” набула масового характеру. Так, завдяки

глобалізації США зуміли ввібрати накопичення решти країн світу і споживати більше, ніж виробляють. Наприклад, за статистикою, американці протягом останніх 16-ти років щоквартально нарощували загальне споживання, цей період удвічі був довший від попереднього. Логічно, що і сьогоднішня рецесія буде теж довшою, адже споживчі, іпотечні кредити стали збитковими, мінімумЮ удвічі.

Фінансові ринки заохочували споживачів брати позики, пропонуючи все складніші інструменти і щедріші умови. Державне регулювання майже зникло. Процес надзвичайного буму вийшов з-під контролю тоді, коли нові продукти стали настільки складним, що влада не могла оцінювати ризики і поклялася на методи управління ризиками самих банків і бірж. Така безвідповідальність влади спричинила глобальний обвал економіки. У цілому історію поточної фінансової кризи можна зобразити схематично таким причинно-наслідковим ланцюгом: “Спершу криза зачепила іпотеку сабпрайм, потім перекинулася на всі забезпечені боргові облігації, похитнула муніципальні й іпотечні страхові та перестрахові компанії, загрожувала розвалом мультитрильйонному ринку свопів кредитних дефолтів. Обов’язки інвестиційних банків по відношенню до кредитованих викупів перетворилися в пасиви. Навіть нібито нейтральні до ринку хеджеві фонди потребують реалібітації. Ринок забезпечених активами цінних паперів зайшов у безвихідь через розвал системи міжбанківських кредитів. Тому Центробанки були вимушені зробити безпрецедентні вливання і кредитувати безпрецедентний діапазон цінних паперів для широкого кола закладів. Це зробило кризу найбільш широкомасштабною за останні 60 років.

Аналізуючи сучасну фінансову кризу, Джорж Сорос в інтерв’ю для “Financial Times” робить висновок, що поточна фінансова криза викличе

не просто світову рецесію, а перебудову світової економіки, яка зменшить вплив США і стимулюватиме піднесення країн, що розвиваються [2]. Інші аналітики, навпаки, вважають, що сучасна криза показала «неприродність» євровалюти, що призведе до різкого падіння її курсу і прогнозують панування знову ж таки долара. Деякі економісти прогнозують еру бартеру, протекціонізму і відходу від інтеграційних і глобальних процесів, епохи жорсткого регулювання фінансового ринку.

При різних поглядах і прогнозах на динаміку сучасної світової кризи, більшість економістів константують, що ця криза є тестом на стійкість інтеграційного світового господарства, макростабільності національних економічних систем і життєздатності економічних політик розвинених країн, зокрема й України. Щоб пройти цей тест удало, Україна повинна зосередити всі антикризові заходи насамперед на каналах впливу, які найчутливіші для її економіки. В загальному це такі три канали: зовнішньоторговельний; банківська система; борговий. І в кожному з цих каналів уряд, НБУ, підприємці й інвестори повинні діяти злагоджено і спільно, як зрілі суб’єкти розвинених економік.

Список літератури

1. Галанова В.А., Басова А.И. Рынок ценных бумаг. – М.:Финансы и статистика, 2007. – 448 с.
2. Мартин Вульф // Мысль.- 2008, № 2.- С. 48-49
3. Мичковська Н. Простим людям про фінансову кризу // Економічна правда. htm. 05.01.2008
4. Чухно А., Юхименко П., Леоненко П. Сучасні економічні теорії. - К.: Знання, 2007. – 34 с.
5. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних вчень: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2000. – 514 с.
6. Global Competitiveness Report 2007-2008 / Palgrave Macmillan, 2008 № 5. – 17 с.

SUMMARY

Zavolichna T.R.

THE DYNAMICS AND CONTROVERSY OF STOCK-MARKET AGAINST A BACKGROUND OF ECONOMIC CRISIS

In the article “The dynamics and controversy of stock-market against a background of economic crisis” examine general and special features of nowadays economic crisis. Proper attention pays to peculiar dynamic of stock-market at the time of crisis effects. Factors of influence on stock instruments are analyzing as acticrisis policy.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ

Питанням розвитку регіонів і розгляду фінансових аспектів, які пов'язані з таким розвитком, приділяється досить багато уваги в сучасній літературі. Проте досі не визначено єдиного підходу та не сформовано концепції такого підходу до поєднання цих питань у єдине ціле. Об'єднуючим підходом може стати підхід, який розглядає питання фінансових аспектів розвитку регіону у рамках дослідження проблем, що пов'язані із розглядом такого поняття, як „фінансовий потенціал регіону”, а також складових такого поняття, зорієнтованих на практичне застосування. Розвиток економічної системи відбувається шляхом поступового освоєння потенціалу такої системи, тому для керування цим процесом необхідно визначити межі потенціалу системи, в тому числі із застосуванням фінансово-економічних показників

Категорія „потенціал” (від лат. „potentia”- сила) розглядається у Великому енциклопедичному словнику у двох ракурсах. По-перше, як засоби, запаси, джерела, які наявні та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використанні для досягнення певної мети, здійснення плану, виконання якого-небудь завдання. А, по-друге, як можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері.

Поняття „економічний потенціал” визначає сукупну здатність галузей національної економіки виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, вантажні перевезення, надавати послуги населенню. Базою для визначення потенціалу регіону є кількість трудових ресурсів і якість їх професійної підготовки, обсяг виробничих потужностей промислових і будівельних організацій, виробнича можливість сільського господарства, довжина транспортних магістралей, розвиток галузей невиробничої сфери, досягнення науки та техніки, ресурси розвіданих корисних копалин, іноземні та вітчизняні інвестиції, тобто елементи, які становлять сукупність виробничих сил суспільства. Тобто, економічний потенціал залежить від сукупного потенціалу населення та окремих економічних одиниць-підприємств.

Стосовно категорії „фінансовий потенціал” йдеться про комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісну оцінку, по-перше, фінансового стану на макро-

чи мікрорівні, по-друге, факторів чи умов зміни цього стану і, по-третє, перспектив стійкого економічного зростання на макрорівні чи успішності фінансово-економічної діяльності на мікрорівні.

Передумовою розвитку регіону виступає формування його фінансових ресурсів, тобто збільшення його фінансового потенціалу. До структури фінансового потенціалу регіону входять такі складові:

1. фінансовий потенціал суб'єктів господарювання регіону;
2. фінансовий потенціал кредитно-фінансових установ регіону (інвестиції та іноземні кредити);
3. фінансовий потенціал населення регіону та домогосподарств;
4. фінансовий потенціал „тіньових” фінансових ресурсів;
5. фінансовий потенціал бюджету та державних цільових фондів.

Кожна складова фінансового потенціалу регіону прямо або опосередковано впливає одна на одну, між ними існує взаємозалежність. Наприклад, фінансовий потенціал бюджету та державних цільових фондів прямо впливає на формування фінансового потенціалу населення та домогосподарств, фінансовий потенціал суб'єктів господарювання опосередковано – на фінансовий потенціал кредитно-фінансових установ.

За своєю суттю фінансовий потенціал визначається не просто сукупністю фінансових ресурсів і можливостей суспільства, а їхньою органічною єдністю.

Таким чином, на основі вище сказаного можна зробити висновок, що під фінансовим потенціалом інвестиційної діяльності ми маємо на увазі реальні та приховані (нереалізовані) ресурсні можливості інвестиційних видатків.

Нові соціально-економічні умови виникають у зв'язку з переходом до ринкової моделі функціонування господарства, визначають нові методи оцінки фінансового потенціалу регіону, ставлять завдання аналізу, моніторингу та пошуку розв'язків проблем, пов'язаних з інвестиційною діяльністю на певній території. Сучасний стан економіки України, практична зупинка фінансування з центру поставили регіони України перед необхідністю розраховувати тільки на свій фінансовий потенціал, на розвиток механізму

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ

реалізації цього потенціалу із залученням капіталу як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів для інвестиційної діяльності.

Тому актуальність досліджень регіональних аспектів формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності зростає відповідно до складності соціально-економічних умов України і має свої специфічні особливості:

- невідповідність економіко-господарських відносин та криза інвестиційної діяльності ускладнює реалізацію багатьох народногосподарських завдань, що об'єктивно підвищує увагу та потребу у конкретно-економічних розробках, одним із важливих видів яких є регіональні дослідження;

- функціонально-цільова зумовленість активізації інвестиційної діяльності регіонів України з відповідним відображенням у науково-теоретичних розробках регіональної економіки;

- необхідність зростання обсягів іноземних інвестицій, важливою передумовою одержання яких є вивчення природних, економічних, соціальних, екологічних та інших умов для їх здійснення, тобто у результаті – це вивчення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіонів;

- підвищення ролі фінансового потенціалу інвестиційної діяльності з наступним пошуком додаткових резервів підвищення реалізації інвестиційних проектів, важливе місце серед яких займають регіональні.

Взагалі регіональні дослідження господарської діяльності ведуться вже давно. За останні десятиріччя виникло ряд наук та наукових напрямів, завданням яких була розробка теоретико-методологічних та методичних основ територіального планування й управління господарства країни та окремих її регіонів. У першу чергу, - це регіональна економіка, яка, на думку її засновника М. Некрасова, “вивчає сукупність економічних і соціальних факторів і явищ, які зумовлюють планове формування та розвиток продуктивних сил і соціальних процесів у регіональній системі країни і кожному її регіоні” [3, с.19].

Поняття “регіон” походить від латинського слова, що в перекладі означає “країна”, “край”, “область”, “район”. Тут, на місцях, у регіонах вирішуються питання, пов’язані з задоволенням життєвих потреб жителів області, району через місцеве самоврядування. Національна економіка кожної країни є великою, складною та динамічною системою, яка складається з багатьох організовано взаємопов’язаних частин і елементів, що будуються за ієрархічним принципом [1, с. 51].

Поняття “регіон” розглядали багато зарубіжних і вітчизняних учених. Цей термін походить від латинського слова, що в перекладі означає “країна”, “край”, “область”, “район”, його зміст зберігає

дискусійний характер. Одна група дослідників (Н. Бєлая, В. Дворцов, Л. Зинов’єва, О. Доничев, В. Караваєв, Н. Кухарська) розглядають регіон як об’єкт ринкових відносин, з яким місцеві органи влади виходять на ринок інвестицій. Суб’єктами регіону являються його населення, державні органи обласного або центрального рівня як потенційні інвестори. Виходячи з специфіки функціонування регіону, місцеві органи влади створюють імідж своїх регіонів як середовище життєдіяльності й об’єкта вигідного вкладання капіталу. Головний акцент при цьому робиться на привабливості не тільки природних, економічних, соціальних, екологічних, культурних і політичних елементів, але і на результатах діяльності людей, які проживають у цьому регіоні. Усі ці елементи можуть бути об’єктами вкладання капіталу, об’єктами купівлі-продажу і визначати ціну “регіону як товару”. Із таким трактуванням цієї категорії навряд чи можна погодитись.

На думку Л. Романова, “регіон - це організація, яка являє собою сукупність соціальних груп людей, що проживають на його території, діяльність яких спрямовується, координується для досягнення цілей суспільного розвитку. Регіон необхідно розглядати як формальну, складну організацію, котра має набір взаємопов’язаних цілей і завдань, визначених потребами населення, його окремими соціальними групами, господарськими суб’єктами і державою, яка контролює зовнішні форми і правила поведінки в межах установленого законодавчого порядку” [4, с.18].

Інші економісти (М. Некрасов, В. Павленко, Є. Матвєєва та інші) основну увагу приділяють визначенню категорій та меж територіальної ієрархії регіонів. На їх думку, “під регіоном належить розуміти всі досить великі територіальні утворення країни, починаючи від союзних республік і закінчуючи АРСР, краєм, областю...” [3, с.12]. Аналізуючи вищезазначені підходи до визначення категорії “регіон”, можна зробити висновок про те, що їх об’єднує розуміння регіону як конкретного прояву єдності виробничих і територіальних процесів. У цьому контексті можна повністю погодитися з визначенням В. Поповкіна про те, що економічний регіон “належить розглядати як територіальну частину народного господарства країни, якій органічно притаманні географічна (територіальна) цілісність і економічна спільність”.

Як видно з вищевказаного, наукове пізнання процесу регіонального розвитку - складне і багатоаспектне. Отже, основним моментом, що об’єднує ці визначення, є практичне їх спрямування, яке підпорядковане потребам територіального планування й управління. У цьому контексті змістовне визначення категорії “регіон” потребує деякого уточнення, тому що в сучасних

умовах економіка і фінанси регіону перетворюються у важливий об'єкт практичної діяльності та, відповідно, дослідження, узагальненим предметом якого є соціально-економічний розвиток регіону. Соціально-економічний регіон у рамках адміністративного поділу - цілісний об'єкт, підприємства, установи й організації якого знаходяться в тісному взаємозв'язку [103, с.16]. Вихідним моментом комплексного розвитку території є об'єднання регіональних факторів виробництва у єдиний механізм - соціально-економічний комплекс. Головні з них:

- засоби виробництва, що виступають у формі основних активів і оборотних активів підприємства;
- люди, які виступають виробниками продукції та послуг (трудові ресурси), а також їх споживачами;
- соціальна сфера, функціональне значення якої полягає в забезпеченні потреб населення;
- виробнича інфраструктура, яка забезпечує функціонування виробництва;
- запаси природних ресурсів, які залучаються у виробництво.

Регіони обласного рангу в перехідному періоді повинні виконувати організаційні та мобілізуючі функції у використанні регіональних ресурсів, активізації трудової активності населення на основі оптимізації міжгалузевих економічних і галузевих зв'язків. Важлива роль регіону обласної ланки полягає у формуванні ринкового середовища, яке забезпечуватиме соціальну захищеність громадян.

Область як складна територіальна соціально-економічна система є основною ланкою територіальної організації вищої соціально-економічної системи всієї країни. На відміну від конкретних поселень, область не є первинним осередком територіальної організації народного господарства. Вона об'єднує територіальні утворення (села, селища і міста) в єдину громадську організацію. У цьому разі область виступає як інтегрована ланка одиничного і загального. Саме в цьому контексті належить розуміти поняття регіону обласного рангу як своєрідний вузол, центральну ланку того ланцюга, у якому визрівають основні соціально-економічні процеси, що визначають провідні тенденції розвитку територіальної організації в цілому.

Отже, реорганізація економіки - нині одне із визначальних напрямків коригування реформ і виходу з кризи.

Регіон має також і спільну систему управління, фінансування і кредитування, систему задоволення соціальних потреб населення, систему охорони здоров'я, зон відпочинку. Нарешті самостійність регіону виявляється і у пайовій участі господарських суб'єктів у будівництві житла, культурно-побутових об'єктів тощо.

Тобто, головна особливість регіону полягає в

його відносно самостійному відтворювальному процесі, який охоплює всі стадії: виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних і духовних благ і послуг.

Отже, на період поступового переходу України до ринкових відносин зростає актуальність проблем регіонального управління суспільним життям, яке має назву регіональна політика.

Регіональна політика - це діяльність, що спрямовується на формування перспективної регіональної структури держави. Вона повинна координувати і направляти всі види регіональних досліджень - міст, високоурбанізованих, агропромислових, соціальних та інших районів.

Метою регіональної політики являється забезпечення комплексного економічного і соціального розвитку окремих територій, створення благоприємних умов для функціонування господарських суб'єктів, а також відповідних соціальних та економічних умов для життєдіяльності населення.

Зауважимо, що інвестиційна політика являється найважливішим засобом для досягнення цілей розвитку регіону, насамперед, які пов'язані з підвищенням ефективності його функціонування.

Головне завдання інвестиційної політики в регіоні - це забезпечення збільшення частин ресурсного потенціалу регіону, що використовується, і підвищення ефективності її використання, а також у збагаченні загального потенціалу регіону.

Принципового значення набувають проблеми прогнозування питомої потреби регіону в ресурсах мінімально необхідній для підтримки функціонування регіону без розвитку і оптимальною, тобто та що відповідає стійкому розвитку.

Важливими є такі основні види оцінок ресурсного потенціалу регіону:

- 1) оцінка величини ресурсів, тобто величини приватних ресурсних потенціалів та величини загального потенціалу регіону;
- 2) оцінка потреб в додаткових ресурсах, тобто у рості ресурсного потенціалу;
- 3) оцінка можливостей використання усіх видів ресурсів;
- 4) оцінка структури потенціалу, тобто співвідношення різних приватних потенціалів.

Прогнозуючи пріоритетні напрямки інвестиційної політики в регіоні, потрібно виходити із першочергового виконання тих завдань, які дозволяють одночасно сприяти підвищенню рівня соціального розвитку регіону, розширенню сировинної бази економіки.

Потрібно прагнути до того, щоби внески підприємства у збільшення результативності функціонування регіону перевищував питомі витрати дефіцитних ресурсів. Саме на цей принцип треба орієнтувати й інвестиційну політику в регіоні.

У Чернівецькій області функціонують такі

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ РЕГІОНУ

господарства (які є ресурсним потенціалом області): хімічне, нафтове, виробництво устаткування для легкої промисловості, сільськогосподарське, приладобудування.

У 2007 році вдалося зберегти позитивну динаміку економічного розвитку. Головною метою була стабілізація і подальший розвиток реального сектору економіки області на основі існуючих базових галузей виробництва, поліпшення ефективності господарської діяльності та конкурентоздатності діючих підприємств.

У промисловому комплексі області склалася виробнича структура на базі 65 підприємств, які представляють 10 галузей. Визначальними серед галузей є харчова та з перероблення сільськогосподарської продукції (33% від загальноміських обсягів виробництва товарної продукції), машинобудування (23%), легка промисловість (19%), виробництво та розподіл електроенергії (9%). Частка міських підприємств становить майже 60 відсотків від виробленої в області промислової продукції.

Пріоритетні напрямки та галузі для інвестування повинні розглядатися в світлі потреб соціально-економічного й технологічного розвитку, маючи на меті створення розвиненого національного виробництва та експортного потенціалу, які належать до основних каналів грошових надходжень.

Галузевий напрямок інвестицій в економіку області свідчить про те, що найбільші інвестиції внесені в такі галузі як: промисловість, оптова і роздрібна торгівля, транспорт і зв'язок, житлове будівництво, операції з нерухомістю.

Найбільший інтерес у інвесторів викликають такі галузі промисловості, як електроенергетика (58,2 %, 64,3%, 67,2 % і 54,4 %) харчосмакова промисловість (8,7 %, 7,9 %, 7,4 % і 16,3 %), легка промисловість (3,1 %, 2,5%, 1,3 % і 3,0 %), деревообробна та целюлозно-паперова промисловість (4,9 %, 3,1 %, 2,2 % і 2,6 %).

Аналіз вивчення інвестиційної привабливості галузей регіону полягає передусім у тому, що ці дослідження дозволяють розробляти інвестиційну стратегію на тривалу перспективу, більш реально планувати місцеві бюджети, виходячи з пріоритетності розміщення в них нових

виробництв і об'єктів соціальної інфраструктури.

Капітальні інвестиції всіх форм власності по всіх джерелах фінансування (у фактичних цінах) за 2003 рік по Чернівецькій області склали 603,4 млн. грн., у 2004 р. – 752,4 млн. грн., у 2005 р. – 863,9 млн. грн., а в 2006 р. – 1621,2 млн. грн.. і у відсотках до загального обсягу здійснюваних інвестицій в області теж спостерігається тенденція до їх збільшення.

Поряд зі збільшенням інвестиційних ресурсів значною мірою на ефективність інвестиційної діяльності впливає позитивні зрушення в технологічній структурі. Як свідчить аналіз, більша частка інвестицій складає в активні виробничі фонди, тобто у відтворення виробництва. Це є позитивним, так як зумовлює поступове оновлення виробничого потенціалу.

Розглянувши основні показники, що характеризують фінансовий потенціал інвестиційної діяльності в області за останні роки можна зробити висновок, що фінансовий стан регіону зумовлює первинну мотивацію до вкладання коштів у подальший розвиток і вдосконалення виробництва.

Отже, під фінансовим потенціалом треба розуміти сукупність реальних і прихованих (нереалізованих) ресурсних можливостей інвестиційних видатків. Фінансовий потенціал формується в процесі сталого економічного та соціального розвитку, він визначає масштаби інвестиційної діяльності, впливає на обсяги національного доходу та ступінь залучення фінансового потенціалу інших держав.

Список література

1. Міщенко В.Ш., Щербань І.Б. Фінансові складові інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні // Актуальні проблеми економіки. – 2004. - № 8 (38). – С. 41-50.
2. Недашківський М.М. Регіональні фактори реалізації інвестиційного процесу в Україні. – Ірпін: УФЕІ, 1999. – 37 с.
3. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. – М.: Экономика, 1978. – 317 с.
4. Попа В.В. Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні // Регіональна економіка. – 2006. - № 2. – С. 50-58.

SUMMARY

Nataliya Sainchuk

FINANCIAL POTENTIAL AND HIS INFLUENCE IS ON INVESTMENT ACTIVITY OF REGION

The article of financial potential of investment activities as aggregate of real and ulterior (or unrealized) money resources is substantiated. It is analysed his influence on investment activity of region.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ, ЩО Є ОБ'ЄКТОМ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Сьогодні економіка України знаходиться на етапі інтенсивної глобалізації фінансових процесів у світовій економіці. У нових умовах істотно ускладнилися і урізноманітнилися завдання системи протидії легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом, поглибився антагонізм між її цілями та посилилися вимоги до її завдань. Одночасно посилюється тиск на Національний банк України як суб'єкта державного фінансового моніторингу, почастилася критика на його адресу за нібито надто жорстку політику, за надмірну самостійність у її проведенні та слабку підпорядкованість її завдань потребам економічної безпеки країни.

Для кожної країни на відповідному етапі існує своє оптимальне співвідношення макроекономічних змінних. Виявити їх - означає створити передумови для динамічного соціально-економічного розвитку. У цьому відношенні цікавим може бути порівняння кількісних показників виявлення фінансових операцій, що відносяться до фінансового моніторингу, тенденції їх розвитку тощо.

Питанням теоретичних і практичних основ системи фінансового моніторингу в Україні та світі присвятили свої наукові праці такі вчені, як Барановський О., Гуржій С., Доля Л., Качка Т., Ключке С., Кірсанов В. Однак у своїх працях вони розглядають коло проблем з даної тематики в дещо теоретичному руслі. Ми ж у даному науковому дослідженні поставили собі за мету висвітлення практичного аспекту виявлення фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу в Україні.

Так, в Україні спостерігається позитивна тенденція щодо зменшення кількості несвоєчасно наданих банківськими установами повідомлень про фінансові операції, що стали об'єктом фінансового моніторингу (у грудні 2006 року порівняно з груднем 2005 року кількість зменшилась у 1,2 разу, у грудні 2007 року порівняно з груднем 2005 року кількість зменшилась у 56 разів). Водночас, є випадки, коли банківські установи розкривають інформацію, що містить банківську таємницю, понад межі, встановлені законодавством країни, тому що повідомляють про фінансові операції з кодами обов'язкового фінансового моніторингу, які не

містять таких ознак, що може свідчити про формальне відношення до виявлення фінансових операцій, які можуть бути пов'язаними з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, і, як наслідок, призводить до розкриття інформації, що містить банківську таємницю, понад межі, встановлені законодавством України.

Як результат, можна сказати, що об'єктами фінансового моніторингу за минулий 2007 рік стало близько 1,2млн. операцій на загальну суму більше 1трлн.грн., що приблизно на 30% більше, ніж в 2006 році. Про основну кількість операцій (це більше 90%) було повідомлено в Державний комітет фінансового моніторингу (ДКФМ) [3].

За умови щорічного вдосконалення законодавства України у сфері фінансового моніторингу збільшення кількості операцій може бути пов'язане, перш за все, з такими факторами як збільшення ВВП України в 2007році, зменшення відсоткових ставок за кредитами приблизно на 1,5 - 2% - що створювало вигідні економічні умови для кредитування підприємств України; активна державна позиція щодо залучення іноземних інвестицій, та ін. Ще одним фактором збільшення кількості операцій є підвищення якості проведення банками аналізу фінансових операцій клієнтів, підвищення свідомості банків щодо необхідності дотримання діючого законодавства.

Співвідношення кількості фінансових операцій, інформація про які була надана банками за ознаками обов'язкового фінансового моніторингу та за ознаками внутрішнього фінансового моніторингу за 2007 рік, становить 69%:31% (за 2006 рік - 64%:36%).

Варто також відзначити що проаналізувавши фінансові операції в розрізі найпоширеніших кодів ознак операцій які були надіслані до Держфінмоніторингу України особливих змін не відбулося. Порівняльні дані за 2007 рік кількості фінансових операцій відносно 2006 року наведені в табл.1.

Зростання кількості фінансових операцій та їх загальної суми за кодом ознаки 1031 може свідчити про збільшення обсягів проведення операцій з готівковими коштами.

Структура операцій в розрізі найпоширеніших кодів ознак [3]

у % до загальної кількості операцій

Найпоширеніші коди ознак*	Кількість операцій за ознаками обов'язкового фінансового моніторингу, %		Загальна сума фінансових операцій за ознаками обов'язкового фінансового моніторингу, %	
	2007	2006	2007	2006
1031	40	35	10	8
5010	9	11	18	20
4010	11	11	13	14
4030	9	10	13	14
4020	8	8	25	23

*1031 - Зарахування на рахунок коштів у готівковій формі з їх подальшим переказом того самого операційного дня іншій особі

5010 - Проведення фінансових операцій з цінними паперами на пред'явника, не розміщеними в депозитаріях

4010 - Зарахування грошових коштів на рахунок юридичної особи, період діяльності якої не перевищує трьох місяців з дня її реєстрації

4020 - Зарахування грошових коштів на рахунок юридичної особи, у випадку, якщо операції на зазначеному рахунку не проводилися з моменту його відкриття

4030 - Списання грошових коштів з рахунку юридичної особи, період діяльності якої не перевищує трьох місяців з дня її реєстрації

Згідно зі статистикою, станом на 01.01.2007 в ЄДРПО України зареєстровано 1,1 млн. юридичних осіб, станом на 01.01.2008 – 1,13 млн. юридичних осіб (приріст становить 0,03млн юр.осіб, або 4%). Беручи до уваги той факт, що кількість операцій, які підлягали обов'язковому фінансовому моніторингу, за кодом ознаки 4020 більша, ніж загальний приріст кількості юридичних осіб, то можна зробити висновок що відбулося не тільки зростання кількості новостворених підприємств, а й збільшення кількості відкритих рахунків клієнтів банків. Крім того, варто відзначити факт збільшення кількості фінансових операцій, проведених за одним відкритим рахунком, за яким операції не проводилися з моменту його відкриття.

Також можна відзначити позитивну тенденцію зменшення кількості фінансових операцій за кодом 5010 - «Проведення фінансових операцій з цінними паперами на пред'явника, не розміщених у депозитаріях» [3].

За результатами аналізу звітних форм за 2007 рік мали місце 40 випадків повідомлень про фінансові операції, що підлягали обов'язковому фінансовому моніторингу за ознакою «Зарахування або переказ грошових коштів,

надання або отримання кредиту (позики), проведення фінансових операцій з цінними паперами у випадку, коли хоча б одна з сторін є фізичною або юридичною особою, що має відповідну реєстрацію, місце проживання чи місце знаходження в країні (на території), яка не бере участь в міжнародному співробітництві у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, або однією зі сторін є особа, що має рахунок у банку, зареєстрованому у вищезазначеній країні (на вищезазначеній території)», але, як нам відомо, такого списку в Україні не існує.

Отже, факт подання банками у 2007 році повідомлень за вищевказаною ознакою свідчить про неувважність деяких банків при здійсненні фінансового моніторингу, що призвело до неналежного виконання ними вимог статті 5 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» (далі - Закон) у частині виявлення фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу.

Крім того, продовжують мати місце випадки, коли банки надають Держфінмоніторингу України

відповідну інформацію про фінансові операції, які не підлягають фінансовому моніторингу за цими ознаками [3].

Так, за кодами ознак 4010, 4020, 4030, 4040, банки зареєстрували та надіслали відповідні повідомлення Держфінмоніторингу України щодо 590 фінансових операцій фізичних осіб-підприємців та щодо 248 фінансових операцій фізичних осіб.

Факт подання банками у 2007 році повідомлень за ознаками «Невідповідність фінансової операції діяльності юридичної особи,

що встановлена статутними документами цієї особи» (коди ознак 200-212) свідчить про неухважність деяких банків при здійсненні фінансового моніторингу, що призвело до неналежного виконання ними вимог статті 5 Закону в частині виявлення фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу, та, як наслідок, призвело до неправомірного розкриття банками інформації про клієнтів. Кількість повідомлень про такі фінансові операції в розрізі груп банків зображена в табл.2.

Таблиця 2

Кількість повідомлень про фінансові операції в розрізі груп банків [3]

у % до загальної кількості операцій

Група банків	Коди ознак, за якими були надані повідомлення	
	4010,4020, 4030,4040	200-212
Всього	100%	100%
I група	15,8%	28,0%
II група	22,2%	16,2%
III група	27,5%	31,1%
IV група	34,5%	24,7%

Отже, найбільша кількість повідомлень про фінансові операції, які не підлягають фінансовому моніторингу, надана банками III та IV груп. Причиною цього може бути недостатній професійний рівень підготовки працівників банків, які приймають рішення про реєстрацію фінансових операцій та повідомлення про них Держфінмоніторингу України. За результатами перевірки вищевказаних випадків у банках I та II

групи, більшість їх допущена працівниками філій банків, що також може свідчити про недостатню якість проведення відповідних заходів по навчанню персоналу.

У табл.3 наведені коди ознак фінансових операцій, що підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу, частка яких у загальній кількості таких фінансових операцій була найбільша.

Таблиця 3

Коди ознак фінансових операцій, що підлягають внутрішньому фінансовому моніторингу, частка яких у загальній кількості найбільша [3]

Назви кодів ознак*	Частка кількості фінансових операцій за ознаками внутрішнього фінансового моніторингу, %		Частка суми фінансових операцій за ознаками внутрішнього фінансового моніторингу, %	
	2007	2006	2007	2006
900	43,5	48,8	49,5	48,6
112	13,8	11,7	14,1	14,7
100	16,2	11,0	10,9	12,5

*100- Заплутаний або незвичайний характер фінансової операції, яка не має очевидного економічного сенсу або очевидної законної мети

112 - Представлення особою інформації, яку неможливо перевірити

900 - Інші фінансові операції, для яких у суб'єкта первинного фінансового моніторингу виникають підстави вважати, що фінансова операція проводиться з метою легалізації доходів або фінансування тероризму

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ, ЩО Є ОБ'ЄКТОМ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Тенденція до скорочення кількості фінансових операцій, що стали об'єктом фінансового моніторингу за кодом ознаки 900, в порівнянні з аналогічними даними за 2005-2006 роки, може свідчити про підвищення якості проведення банками аналізу фінансових операцій клієнтів перед реєстрацією їх у відповідному реєстрі.

За підсумками аналізу встановлено, що 15 банків протягом IV кварталу 2007 року за ознаками внутрішнього фінансового моніторингу не зареєстрували жодної фінансової операції при наявності в деяких випадках значної загальної кількості зареєстрованих фінансових операцій. Це може свідчити про те, що банки більше уваги приділяють виявленню фінансових операцій за

формальними ознаками, на підставі переліку яких побудований їх автоматизований відбір, та водночас не докладають особливих зусиль до вивчення своїх клієнтів і з'ясування суті фінансових операцій.

Також треба відзначити випадки нездійснення банками ґрунтовного аналізу фінансових операцій, внесення до реєстру інформацію про них без наявності обґрунтованих підстав або прийняття рішення про недоцільність надання інформації без належного обґрунтування.

Дані табл.4 характеризують кількість виявлених порушень законодавства з питань фінансового моніторингу.

Таблиця 4

Кількість виявлених за результатами перевірок порушень законодавства з питань фінансового моніторингу [4]

Факти порушення законодавства з питань фінансового моніторингу	2004 рік	2005 рік	2006 рік
Не забезпечені виявлення і реєстрація фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу	539 (33,6 %)	2319 (44,1 %)	182 (6,2 %)
Неналежне здійснення ідентифікації клієнтів банку	396 (24,7 %)	305 (5,8 %)	387 (13,1 %)
Порушення вимог щодо оформлення анкет клієнтів	113 (7,0 %)	67 (1,3 %)	375 (12,7 %)
Не внесені до реєстру усі дані про фінансову операцію, яка підлягає фінансовому моніторингу	167 (10,4 %)	422 (8,0 %)	545 (18,4 %)
Порушення вимог щодо переліку реквізитів повідомлення Уповноваженого органу про здійснення фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу	129 (8,0 %)	-	-
Несвоєчасно передане Уповноваженому органу повідомлення про здійснення фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу	94 (5,9 %)	1417 (27,0 %)	695 (23,5 %)
Порушення вимог щодо правил внутрішнього фінансового моніторингу та програм здійснення внутрішнього фінансового моніторингу	-	23 (0,4 %)	57 (1,9 %)
Порушення в частині надання Уповноваженому органу інформації щодо фінансових операцій, що не підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу	-	-	253 (8,6 %)
Інші порушення	165 (10,3 %)	702 (13,4 %)	461 (15,6 %)
Усього	1603 (100 %)	5255 (100 %)	2955 (100 %)

Та оскільки схеми відмивання грошей завжди носять індивідуальний характер, то навіть у випадку істотного розширення ряду індикативних ознак, повного та всеохоплюючого визначення досягти неможливо. Крім того, велику увагу

потрібно надавати постійному розвитку фінансового сектора, здобутками якого завжди користуються особи, які здійснюють відмивання коштів, є нормативне закріплення ознак підозрілих операцій тягне за собою ряд недоліків.

По-перше, такі ознаки відрізняються істотним рівнем чіткості, а отже, не вирішують головного завдання - уникнення нечіткості первинної вимоги звітування про підозрілі трансакції. По-друге, нормативне закріплення ознак підозрілості істотно зменшує ефективність системи звітування, оскільки схеми відмивання грошей постійно вдосконалюються та змінюються, а закріплені ознаки є чіткими сигналами для злочинців, яких саме дій уникати.

Українська система дослідження операцій клієнтів істотно відрізняється від об'єктивної, та суб'єктивної моделей, хоч і містить у собі характеристики, притаманні їм обом. Так, від суб'єктивної моделі в системі фінансового моніторингу, запровадженого в Україні, запозичене взяття на облік операцій, які є підозрілими, а від об'єктивної - звітування про операції, сума яких перевищує межу 80 000 гривень та які відповідають визначеним видам операцій.

Безпосередньою перевагою української системи фінансового моніторингу є приділення значної уваги змістовній чіткості вимог про взяття на облік та звітування про трансакції. Ця чіткість впливає з того, що обов'язкове звітування за власною ініціативою суб'єктів первинного моніторингу розповсюджується лише на чітко визначені типи операцій.

Однак така перевага є водночас й істотним недоліком, оскільки за рахунок встановлення такої змістовної чіткості значно збільшуються можливості для ухилення від моніторингу особами, які здійснюють відмивання грошей. Це пов'язано насамперед з тим, що обов'язковому звітуванню підлягають конкретні види операцій і навіть окремі випадки здійснення тих чи інших операцій, які доволі легко можуть бути виключені злочинцями зі схем відмивання грошей, наприклад, звітування про „Переказ коштів у готівковій формі з їх подальшим переказом того самого або наступного операційного дня іншій особі» можна уникнути шляхом трохи довшого періоду зберігання грошей на рахунку (2-3 дні).

До того ж, знаючи ознаки підозрілості трансакцій, установлені Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», злочинці, безперечно, будуть створювати схеми, які не підпадатимуть під ці ознаки. Навіть установлення у вищезгаданому законі правила про взяття на облік „Інших фінансових операцій, коли у суб'єкта первинного фінансового моніторингу виникають підстави вважати, що фінансова операція проводиться з метою легалізації (відмивання) доходів» не може слугувати перепорою для ухилення взяття трансакції на внутрішній облік через відсутність імперативності цього правила.

На нашу думку, українська система фінансового

моніторингу неефективна з погляду інформації, яка безпосередньо надходить до уповноваженого органу. Безумовно, що постійним питанням для органу влади, який отримує звіти про трансакції, є пошук можливості оброблення дедалі зростаючої кількості звітів визначеним колом аналітичного та слідчого персоналу. Один з таких способів - установлення такого механізму звітування, в процесі якого виокремлювалася би інформація, яка з найбільшою ймовірністю свідчить про можливе відмивання грошей. Установлення такої системи можливе також у рамках парадигми «ідеальної» моделі звітування про трансакції, яка спрямована на виокремлення за допомогою досвіду осіб, які здійснюють звітування, найбільш важливої та корисної інформації. Відповідно до ідеальної моделі, суб'єкти звітування мають надавати інформацію про всі трансакції, які відповідають формальним умовам, і звертати додаткову увагу на підозрілі трансакції.

В Україні також запроваджена система відсіювання інформації, оскільки Державному департаменту фінансового моніторингу надається інформація не про усі підозрілі операції, а лише ті з них, що відповідають формальним ознакам. Завдяки запровадженій системі відсіювання інформації справді забезпечується істотне зменшення інформаційного навантаження персоналу уповноваженого органу, але в той же час таке зменшення інформаційного потоку ніяк не підтримується забезпеченням належної якості інформації, яка надається, адже до уповноваженого органу потрапляє інформація не про найбільш підозрілі трансакції, тобто справді якісна інформація, а лише інформація про певні види операцій, щодо недоліків законодавчого визначення яких мовилося вище.

Для усунення цього недоліку у системі фінансового моніторингу в Україні необхідно замінити місцями вимоги щодо внутрішнього й обов'язкового моніторингу. Отже, для належного досягнення тих цілей, які закладені в Законі України „Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», в систему фінансового моніторингу в Україні необхідно внести такі зміни:

1. Забезпечити, щоб внутрішньому моніторингу підлягали усі операції, які відповідають формальним ознакам (наразі такі операції підлягають обов'язковому моніторингу).

2. Замінити позитивний перелік формальних ознак негативним, тобто моніторингу підлягатимуть усі операції, сума яких перевищує встановлену межу, за виключенням тих, що не несуть або несуть незначний ризик їхнього використання з метою відмивання грошей.

3. Забезпечити, щоб обов'язковому моніторингу підлягали операції, які підлягають внутрішньому моніторингу й містять якісні ознаки

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ, ЩО Є ОБ'ЄКТОМ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ

підозрілості (наразі, такі операції підлягають внутрішньому моніторингу).

4. Відмовитись від чіткого та вичерпного затвердження усіх ознак підозрілості в межах Закону України „Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом», натомість зобов'язати уповноважений орган укладати періодичний каталог підозрілих операцій та ознак підозрілості та запровадити механізм надання оперативної інформації суб'єктам первинного моніторингу.

Отже, за підсумками проведеного аналізу показників системи фінансового моніторингу, які водночас є мірилом дієвості діяльності Національного банку України в даній системі, можна зробити висновок про те, що за останні роки Національним банком проведено дуже громіздку роботу, яка охоплювала як удосконалення нормативно-правової бази та видання методичних рекомендацій з даних питань, так і застосування превентивних заходів до банків-порушників і дала змогу суттєво підвищити ефективність функціонування системи. При цьому варто відзначити поліпшення якості виявлення банками фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, що може свідчити про впровадження Базельських принципів «Знай свого клієнта». При цьому банки керуються не формальними ознаками щодо виявлення тієї чи іншої підозрілої фінансової операції, а саме принципами due diligence, що дало змогу суттєво підвищити як

рівень виявлення операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, так і якість аналізу даних операцій.

Список літератури

1. Барановський О.І. «Відмивання» грошей: сутність та шляхи запобігання.-Х.: Вид-во «Форт», 2003.-472с.
2. Доля Л.М. Проблема сьогодення - боротьба з легалізацією «брудних грошей // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). - № 9, 2004.- С. 42-52
3. Звіт про роботу Держфінмоніторингу з реалізації державної політики у сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму за період 2007 р. // Електронний ресурс Державного комітету з фінансового моніторингу: <http://www.sdfm.gov.ua>
4. Звіт про роботу Держфінмоніторингу з реалізації державної політики у сфері протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму за період 2006 р. // Електронний ресурс Державного комітету з фінансового моніторингу: <http://www.sdfm.gov.ua>
5. Качка Т. Боротьба з відмиванням грошей: комплексний порівняльно-правовий аналіз відповідності законодавства України acquis Європейського Союзу в сфері боротьби та запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.-К.: Реферат, 2004.-200с.
6. Протидія легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму: навч. посіб. / [С.Г.Гуржій, С.М.Клюшке, В.М.Кірсанов та ін.]; Держ. ком. фін. моніторингу України. – К.: Такі справи, 2008. – 560с.

SUMMARY

Tamara Kovch

ANALYSIS OF FINANCIAL OPERATIONS WHICH ARE OBJECT OF FINANCIAL MONITORING IN UKRAINE

In the article an author is conduct the deep and detailed analysis of financial operations, which appear the object of the financial monitoring in Ukraine in the cut of the most widespread kodash of signs, groups of banks and violations of legislation, in the field of the financial monitoring. Measures are offered on perfection of the system of the financial monitoring in Ukraine.

СУТНІСТЬ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

На сучасному етапі економічного розвитку важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає подальше удосконалення форм кредиту, формування ефективної кредитної системи.

Значну роль у задоволенні виникаючих потреб населення, у підвищенні життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного розвитку країни, відіграє така форма кредиту, як споживчий кредит, що надається населенню для задоволення різноманітних споживчих потреб.

Теоретичні засади кредитування населення на споживчі потреби певною мірою вивчаються у фінансовій літературі. Зокрема, проблема споживчого кредиту була об'єктом аналізу у працях таких відомих зарубіжних економістів, як Б. Едвардс, Ж. Матук, Е. Рід, П. Роуз, М. Шульте, К.-Д. Якоб та ін.

Кредит є опорою сучасної економіки. Форми, функції і роль кредиту визначаються економічним устроєм суспільства. Так, у докапіталістичних суспільно-економічних формаціях в основі кредитних відносин лежав лихварський капітал. З появою і розвитком капіталістичного способу виробництва кредит перетворюється у форму руху позичкового капіталу. Загальною економічною основою функціонування кредитних відносин є товарне виробництво, що обумовлює розбіжність у часі руху матеріальних і грошових потоків, які виникають у процесі кругообігу й обороту коштів.

У кредитні відносини вступають як виробничі і торгові підприємства, так і кредитно-фінансові інститути, державні органи та населення.

Важливе місце у дослідженні кредитних відносин займає питання про сутність кредиту. В економічній літературі відсутнє загальновизнане визначення сутності кредиту. Тому нам видається доцільним проаналізувати найбільш розповсюджені визначення сутності кредиту.

«Кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільового характеру використання». Необхідно відзначити, що в даному визначенні не в повному обсязі відображена структура кредиту.

Зазначені неточності виправлені в наступному визначенні: «Кредит – позичка в грошовій або

товарній формі на умовах повернення, що надається банком чи юридичною (або фізичною) особою-кредитором іншій особі-позичальникові.»

Але, на думку вчених, воно також не позбавлено недоліків. Негайно виникає питання: що є позичкою? Тобто позичка це є найпростішим формою прояву кредиту. Також сплата відсотка не є обов'язковою ознакою кредиту. Наприклад, кредити на відновлення наслідків стихійних бід у Західних областях України в 2008 р. надавалися без умови сплати відсотків.

На наш погляд, найбільш точне визначення сутності кредиту у вітчизняній економічній літературі дано авторами підручника «Гроші та кредит», відповідно до якого «кредит – це економічні відносини між юридичними та фізичними особами і державами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення і, як правило, з виплатою процента» [4, с. 128].

Форми кредиту, хоч і відрізняються деякою стабільністю і консервативністю, змінюються під впливом розвитку виробничих відносин. Складність внутрішнього змісту кредиту викликає різноманітні наукові погляди з приводу суті його форм і їхньої класифікації. Важливе місце у задоволенні виникаючих потреб населення й у підвищенні його життєвого рівня займає споживчий кредит.

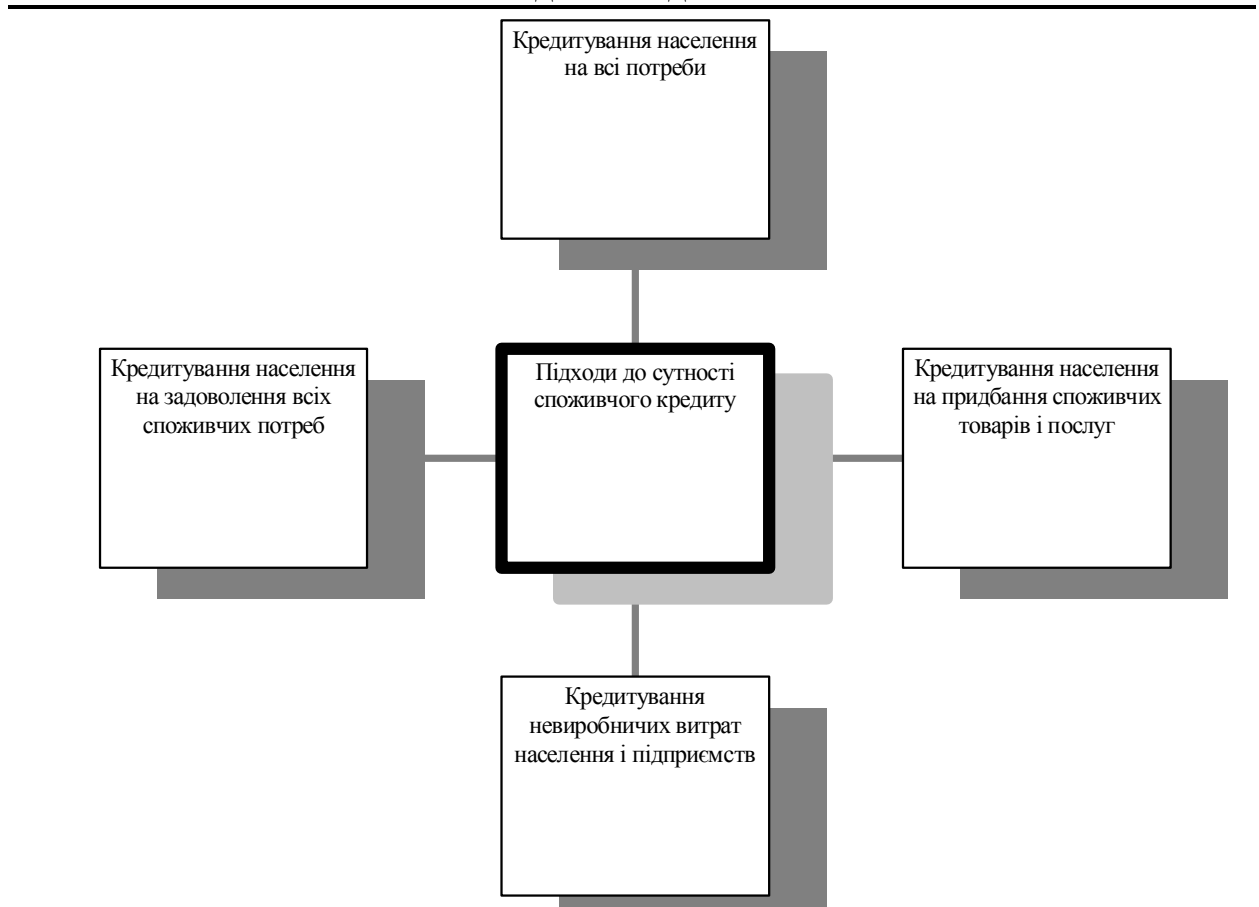
Комплексне і різнобічне дослідження споживчого кредиту у вітчизняній економічній літературі в основному припадає на 2002-2005-і роки, що пояснюється підвищеними обсягами надання споживчих кредитів у цей період.

На наш погляд, при визначенні сутності споживчого кредиту необхідно виходити з таких основних положень:

- По-перше, споживчий кредит виступає однією з форм кредиту.
- По-друге, у визначенні споживчого кредиту повинна чітко відображатися структура кредиту.
- По-третє, пізнання сутності споживчого кредиту припускає розкриття його основи, що являє собою найглибшу глибоку частину сутності споживчого кредиту, те, чим вона визначається і чим вона виділяється як форма економічної категорії «кредит». За даним критерієм виділені такі підходи до основи споживчого кредиту (рис.1.1).

Перший підхід до змісту споживчого кредиту відображає, що «Споживчий кредит виступає у

СУТНІСТЬ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СИСТЕМІ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН



виді позичкових коштів, наданих банками, підприємствами чи державою населенню.”

Другий підхід до сутності споживчого кредиту акцентує увагу на використанні позичкових коштів для придбання споживчих товарів і послуг: «Кредит споживчий – кредит, що надається банком фізичній особі для придбання предметів особистого споживання, переважно тривалого користування (транспортних засобів, меблів, теле- та радіоапаратури)» [4, с. 184]. Останні думки спираються на трактування споживчого кредиту економістами більшості економічно розвинених країн, що споживчими називають лише позички, надані на придбання споживчих товарів чи оплату послуг. Кредити ж на купівлю, будівництво і ремонт житла, іпотечні кредити ними до споживчих не відносяться. На думку західних економістів, відносно довгостроковий характер, значні розміри і певна виробнича спрямованість даних кредитів, викликає необхідність їхнього відокремлення й окремим балансовим рядком у звітності комерційних банків.

На наш погляд, у порівнянні з наведеними нижче трактуваннями, найбільш повне і вдале визначення споживчого кредиту «виражає сукупність економічних відносин між підприємствами, організаціями і населенням, а

також між самим населенням із приводу надання громадянам для цілей особистого споживання вартості (у грошовій, товарній чи натуральній формі) у тимчасове користування на умовах зворотності і зі сплатою процента» [1, с. 4]. У ньому чітко показані суб'єкти кредитних відносин, виділені форми позиченої вартості, відображена сутнісна основа споживчого кредиту.

На думку Ю.С. Крупнова, до споживчого відноситься кредит, який «наданий банками у грошовій формі господарським суб'єктам і населенню на різного роду витрати невиробничого характеру» [3, с. 440]. Дане трактування не претендує на визначення споживчого кредиту, але в ньому виділені його нові сутнісні риси.

Помилково також вважати об'єктом споживчого кредиту населенню тільки основні фонди домашнього господарства, оскільки його об'єктом можуть виступати поточні потреби, послуги, пов'язані з лікуванням, навчанням і т.д.

Цих же підходів до змісту споживчого кредиту дотримуються й О.І. Лаврушин та І.М. Лазепка, котрі дають таке визначення «кредит, який надається юридичним чи фізичним особам на споживчі потреби» [4, с. 212].

На наш погляд, варто погодитися з думками Ю.С. Крупнова, О.І. Лаврушина й І.М. Лазепки

про те, що споживчий кредит може надаватися не тільки населенню для задоволення споживчих потреб, але і підприємствам для цілей непродуктивного характеру.

У сучасному господарстві кредит надається не просто у формі грошей, а у формі грошей як капіталу. Тому можна виділити п'ять типів кредитних відносин, у яких населення виступає позичальником коштів на цілі особистого споживання: 1) держава – банк - населення; 2) кредитний інститут (банк) - населення; 3) банк - підприємство (організація) - населення; 4) підприємство (організація) - населення; 5) населення - населення.

Перший тип кредитних відносин характеризує ті відносини, за яких держава, використовуючи як посередника банківські установи, надає кредит населенню за рахунок коштів державного чи місцевого бюджетів.

Другий тип кредитних відносин стосується тих відносин, у яких кредитування громадян здійснюється банком у непрямому порядку, тобто через посередника.

Третій тип кредитних відносин представлений відносинами, що виникають безпосередньо між підприємством (організацією), що виступає в ролі кредитора, і населенням, що є позичальником.

При четвертому типі кредитних відносин кредиторами споживчих потреб населення виступають різні кредитні інститути: комерційні банки, ломбарди, будівельні товариства, кредитні спілки. Особливістю цього типу кредитних відносин є переважно грошова форма позиченої вартості, хоч зустрічається і товарна форма, наприклад, при кредитуванні в рамках системи будівельних заощаджень.

П'ятий тип кредитних відносин становлять відносини, що складаються між окремими громадянами з приводу їхньої участі в кредитній угоді і як кредитора, і як позичальника. Історично даний тип виник на початку розвитку кредитних відносин, коли в одних суб'єктів відчувалася надлишок предметів споживання, а в інших виникала потреба у тимчасовому їхньому використанні.

Є й інша сторона, коли даний кредит набуває форму лихварського.

У цьому випадку позичальником сплачується підвищений відсоток за кредит, кредитор нав'язує

жорсткі умови виконання позичальником взятих на себе зобов'язань. Ця форма свого найбільшого розвитку набула за феодалізму, хоч зараз в Україні вона також широко використовується. Це пояснюється кризовими явищами в економіці нашої держави, високими темпами інфляції і часто недоступністю для населення кредитів комерційних банків.

Для цього типу кредитних відносин характерний рух позиченої вартості у всіх трьох формах: грошовій, товарній і натуральній.

Рух позиченої вартості у тій чи іншій формі властивий всім розглянутим типам кредитних відносин.

Усе зазначене вище дозволяє сформулювати сутність споживчого кредиту у вузькому сенсі, як надання державою, підприємствами, кредитними інститутами і окремими громадянами позичкової вартості (у грошовій, товарній і натуральній формі) населенню для використання її на споживчі потреби на основі повернення і, як правило, зі сплатою відсотків.

Усі визначення споживчого кредиту не претендують, зрозуміло, на безперечність і повне вираження сутності, але, на мій погляд, вони в достатній мірі відображають їхню структуру, виділяють основу сутності і не виходять за рамки сутності кредиту як економічної категорії.

Список літератури

1. Закон України „Про банки і банківську діяльність” № 872-ХІІ від 07.02.2000р.
2. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» // Законодавчі та нормативні акти з банківської діяльності (Додаток до журналу «Вісник НБУ»). – 2001. – № 11. – С. 3.
3. Версаль Н.І. Дорошенко Т.В. Теорія кредиту : Навч. посібник. - К.: Києво-Могилянська академія, 2007. - 483с.
4. Гроші та кредит: Підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, І. М. Лазепко, І. В. Шамова, І. В. Токмакова / За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2005. – 602 с.
5. Internet-сторінка НБУ – <http://www.bank.gov.ua/Macro/pok.htm>
6. Луценко А. Деякі Аспекти правового регулювання споживчого кредитування в Україні. Економіка України. № 5. 2008 р. - с.37-42.
7. Парнавський О., Венерова Н. Стратегія управління ризиками банківського споживчого кредиту. Вісник НБУ № 5. 2008р. - с.40-52.

SUMMARY

Violetta Kharabara

ESSENCE OF CONSUMER CREDIT AND HIS PLACE IS IN SYSTEM OF CREDIT RELATIONS

The essence of the consumption credit and it's place in the system of the credit relations

The essence of the consumption credit and its discursive aspects are investigated. The basic directs of consumption credit' forms and types' development in the Ukraine are suggested

ЕВОЛЮЦІЯ АЗІЙСЬКОГО РИНКУ СИНДИКУВАННЯ КРЕДИТІВ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Постановка проблеми. В сучасних умовах принципово важливе підґрунтя для створення єдиного міжнародного ринку синдикуваних кредитів формується завдяки інтенсифікації процесів регіональної фінансової інтеграції у світі. Під впливом інтеграційних тенденцій взаємозалежність між ринками поглиблюється, трансформуються окремі атрибути синдикуваного кредитування, класична інфраструктура ринку збагачується новими елементами. Найбільш значущий вплив регіональної фінансової інтеграції на механізм функціонування ринків синдикування спостерігаємо в Азійському регіоні. В свою чергу, у трансформаційних економіках тільки зароджується практика синдикування позик за участю місцевих комерційних банківських інститутів, а обсяги наданих синдикуваних кредитів у національних валютах є порівняно незначними. У цьому контексті особливої актуальності набуває вивчення досвіду азійських країн, зважаючи на позитивні якісні зміни на ринку, постійно зростаючі обсяги синдикуваних позик, наданих у національних валютах країн Азії, збільшення кількості синдикатів, організованих за участю місцевих комерційних банківських установ регіону.

Ступінь розробленості проблеми. Необхідність теоретичного обґрунтування особливостей становлення й новітніх тенденцій розвитку національних фінансових ринків азійських країн в умовах регіональної фінансової інтеграції сприяла появі низки наукових праць з даної проблематики. Зокрема, ґрунтовну роботу у цьому напрямку здійснили М. Кіхара, Х. Ішіу, Р.Н. Маккавей, В. Гаданець, Д.С. Сміт, Ч.С. Там, А.Г. Херреро, Ф. Вулбрідж, Дж. Янг і К. Беккер. Дослідження наведених науковців зосереджені на вивченні ефектів і перспектив процесу економічної інтеграції в Азійському регіоні, особливостей функціонування національних ринків окремих фінансових інструментів країн Азії. Слід зауважити, що у роботах А.Г. Херреро, Ф.Вулбрідж, Дж. Янг і К. Беккера значна увага приділяється сутності фінансової інтеграції в цілому, в той час як аналіз наслідків інтеграційного процесу безпосередньо для ринків різних фінансових інструментів у регіоні не наводиться. У свою чергу, М. Кіхара, Х. Ішіу, Р.Н. Маккавей, В. Гаданець, Д.С. Сміт не розглядають у своїх дослідженнях практику синдикування кредитів у

країнах регіону, а обмежуються особливостями розвитку окремих національних ринків синдикуваного фінансування.

Таким чином, розглянувши наявні наукові праці з даної проблематики та виявивши питання, які залишилися поза увагою економістів, наголосимо, що *метою даного дослідження* є комплексний аналіз особливостей розвитку національних ринків синдикуваних кредитів у країнах Азійського регіону в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів та формулювання спільних тенденцій функціонування регіонального ринку синдикування позик в Азії.

Виклад основного матеріалу. Проблема формування єдиної концепції щодо виявлення спільних атрибутів для всіх національних ринків синдикуваних позик в азійських країнах, поява яких обумовлена прогресуючим процесом фінансової інтеграції потребує системного підходу з огляду на постійні трансформації ринків протягом різних етапів їх історичного розвитку. З метою розробки аргументованого і комплексного підходу до означеної проблеми, пропонуємо аналізувати причинно-наслідкові зв'язки змін у функціонуванні ринків синдикуваних кредитів азійських країн із процесом регіональної фінансової інтеграції в Азії крізь призму стадій становлення ринку синдикування в Азійському регіоні. Ми дотримуємося думки, що вказана залежність, насамперед, спостерігається протягом останніх трьох етапів розвитку синдикуваного фінансування в Азії.

Перший етап (початок 90-х років - 1998 рік) характеризується посиленням позицій на ринку з боку Китайської народної республіки, Японії, Індонезії і Південної Кореї [9]. Так, у 1994 році обсяг залучених синдикуваних кредитів у Китайській Народній Республіці (КНР) складав 5.6 млрд. дол. США, а вже у 1997 році цей показник дорівнював 10.7 млрд. дол. США [9]. Схожу тенденцію до зростання демонстрував інший лідер ринку – Індонезія, де у 1994 році було надано синдикуваних позик на суму 4.8 млрд. дол. США, в той час як у 1997 році обсяги синдикування в країні збільшилися до 11.4 млрд. дол. США [9]. Заради об'єктивності варто зауважити, що до 1997 року включно відбувалося стабільне зростання обсягів залучених синдикуваних позик у регіоні в цілому, про що свідчить позитивна динаміка розвитку ринків

більшості азійських країн [9]. Крім того, ключовим моментом у контексті залежності трансформацій головних атрибутів синдикуваного фінансування в Азії від процесів регіональної фінансової інтеграції вважаємо суб'єктний склад ринків синдикування на стадії, що вивчається. Як засвідчує аналіз, у 1994-1998 роках головними організаторами синдикуваних кредитів в Азії були американські банківські установи, в той час як місцеві фінансові інститути не відігравали провідної ролі [10]. Звідси випливає, що взаємодія між ринками синдикування країн регіону на даному етапі тільки починає посилюватися, тому банківські інститути з інших регіонів і домінують у складі банківських синдикатів в Азії на цей момент.

Визначальною подією даного етапу стала Азійська фінансова криза, руйнівні наслідки якої наклали відбиток, зокрема, і на національні ринки синдикуваного кредитування в регіоні. З метою підтвердження даної позиції пропонуємо розглянути показники функціонування азійських ринків синдикуваних позик у 1997-1999 роках, що, на наш погляд, надасть можливість у повній мірі виявити вплив фінансової кризи на розвиток синдикуваного фінансування в регіоні та продемонструвати різкий спад активності на ринку. Слід додати, що особливо помітною є різниця в обсягах залучених синдикуваних позик у країнах-лідерах ринку. Так, у КНР розмір ринку з 10.7 млрд. дол. США у 1997 році зменшився до 1.5 млрд. дол. США у 1999 році [9]. В Індонезії обсяги наданих синдикуваних кредитів у порівнянні з 1997 роком скоротилися на 95.6 % у 1999 році [9]. У Південній Кореї розмір ринку з 10.2 млрд. дол. США у 1997 році зменшився до 2.5 млрд. дол. США у 1999 році [9]. Що стосується інших країн регіону, то можемо констатувати, що тут масштаби ринку переважно не зазнали різких змін, оскільки місцеві позичальники у цей період більш активно використовують інші фінансові інструменти для фінансування власної діяльності (Індія, Малайзія, Таїланд тощо).

На нашу думку, другий етап розвитку ринку синдикування позик в азійських країнах бере свій початок у 1999 році і продовжується до 2004 року. Дану стадію ми охарактеризували б як період відновлення після кризи, поживлення активності на ринку. Крім того, враховуючи мету дослідження, важливою особливістю стадії, яка розглядається, є помітне збільшення участі саме азійських банків у синдикуванні позик у порівнянні з кредитними установами з інших регіонів, що, безумовно, відіграє істотну роль в інтенсифікації процесу регіональної фінансової інтеграції. Тут зробимо загальне зауваження принципового характеру. Як справедливо зауважує Циганов С.А. у цілому світовому господарстві та його фінансовому

секторі все чіткіше проявляються тенденції до інтеграції фінансової діяльності [1]. Маємо підкреслити, що ринок синдикування кредитів не є виключенням. Справді, сучасна економічна наука трактує синдикуваний кредит як „міжнародний фінансовий інструмент” [2]. Проте у контексті Азійського регіону, на наше переконання, більш доречно вести мову про регіональний, аніж глобальний характер даного інструменту саме завдяки впливу інтеграційних процесів на ринок синдикуваного фінансування у межах регіону. Показово, що поряд із іншими регіонами саме на азійському ринку постійно зростають обсяги синдикуваних позик, наданих у національних валютах країн регіону, кредитів, організованих за участю місцевих банківських установ.

З метою підтвердження наведеної вище думки зауважимо, що у період з 1999-2002 роки серед азійських ринків синдикування найбільша кількість синдикуваних кредитів, організованих за участю місцевих комерційних банків була зафіксована у Тайвані (Китай). Відтак, можемо зробити висновок, що найбільш інтегрованим до регіонального ринку синдикуваного фінансування в Азії є ринок синдикування Тайваню. Додамо, що основним банком-організатором синдикуваних кредитів на Тайвані на цій стадії виступає Chinatrust Commercial Bank, який був менеджером 28 угод синдикуваного фінансування (див. Рис.1).

В Індонезії – навпаки у цей період на ринку домінують іноземні фінансові інститути, серед яких провідну роль відіграють японські й американські банківські установи. Проте, як засвідчує аналіз статистичних показників, найбільша частка синдикуваних позик, наданих за участю іноземних банків-резидентів країн поза Азійським регіоном була зафіксована у Республіці Філіппіни, а звідси випливає, що тут ринок синдикування є найменш інтегрованим до регіонального. Переконані, що принциповим аспектом у контексті регіональної фінансової інтеграції в цілому і формування регіонального ринку синдикуваного кредитування, зокрема, слід також вважати питому вагу синдикуваних позик, залучених у національних валютах країн Азійського регіону у загальному обсязі кредитів.

Аналіз динаміки наведеного показника на цьому етапі дає підстави стверджувати, що основними валютами синдикуваних позик, наданих протягом 1999-2003 років в Азійському і Тихоокеанському регіоні були долар Гонконгу, долар США, новий тайванський долар, сингапурський долар тощо (див. Рис. 2).

Як бачимо, найбільшу частку серед місцевих валют синдикуваних кредитів у цей період має новий тайванський долар. Вважаємо, що використання даної валюти в угодах синдикуваного

ЕВОЛЮЦІЯ АЗІЙСЬКОГО РИНКУ СИНДИКУВАННЯ КРЕДИТІВ
У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

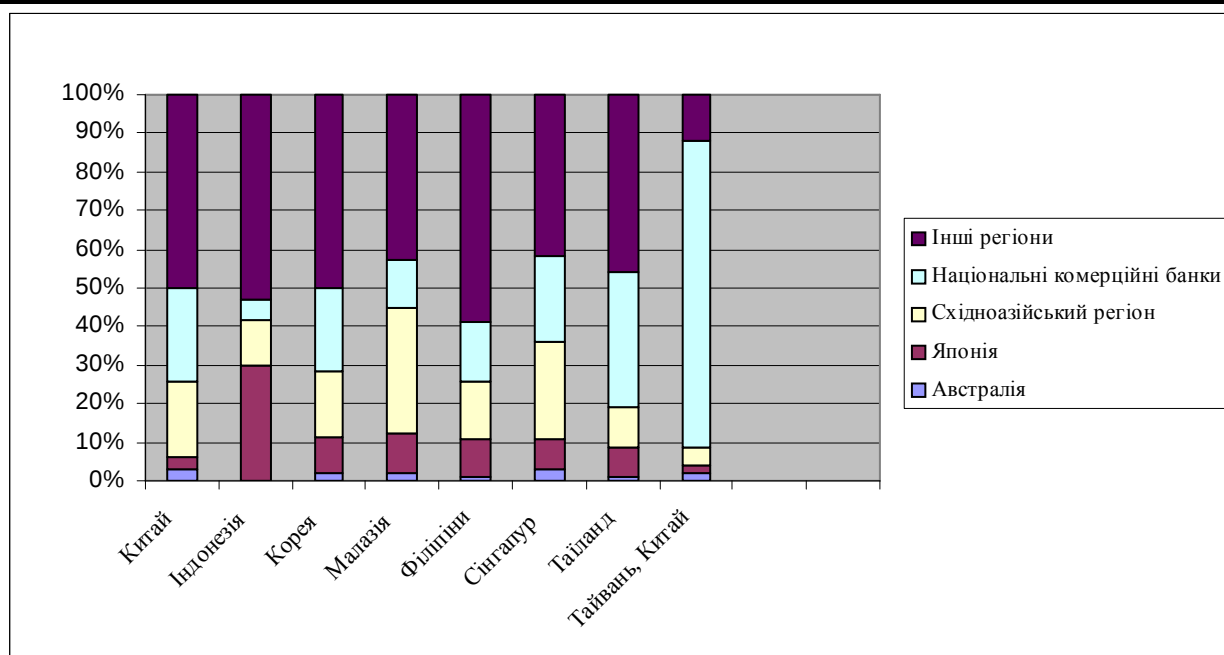


Рис. 1 Приплив синдикуваних кредитів до країн Азійського регіону за країною базування банків-організаторів синдикатів у 1999-2002 рр. [3, с. 88]

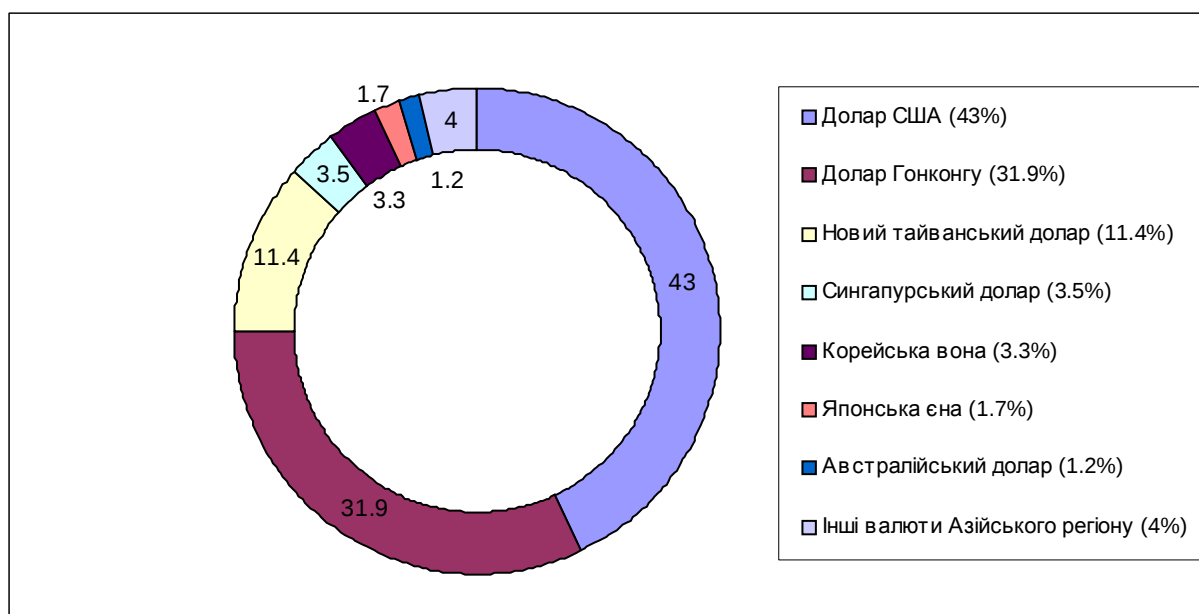


Рис. 2 Розподіл валют за угодами синдикуваного кредитування у 1999-2003 роках [3, с. 90]

синдикуваного фінансування можна пояснити, насамперед, значним розширенням локального ринку синдикування. Приміром, у 2004 році відбулося зростання обсягів наданих синдикуваних позик до 13.7 млрд. дол. США, тобто на 244% у порівнянні з 2003 роком [9]. У цілому позитивну динаміку на цьому етапі демонстрували практично всі країни регіону. Серед лідерів ринку виділяємо Японію, Китай, Південну Корею й Індію, беручи до уваги кількісні показники синдикування. Характеризуючи цільові

напрями синдикуваних кредитів в Азійському регіоні зауважимо, що у 2005 році, найактивнішими реципієнтами ресурсів у переважній більшості країн регіону стали установи фінансового сектору, залучивши позики на суму 23 млрд. дол. США [10]. Друге місце за обсягами кредитів посідає промисловість із 14.3 млрд. дол. США [10]. Крім того, у цьому сенсі варто виокремити позики спрямовані на підтримку енергетичного сектору і розвиток новітніх технологій.

Підкреслимо, що, незважаючи на значні обсяги залучення синдигованих кредитів у Японії на сучасному етапі поряд із іншими країнами, еволюція становлення японського ринку синдикування позик не є типовою не лише для країн Азійського регіону, а також і всієї групи розвинених економік. Наведемо певні зауваження з цього приводу. Як засвідчує аналіз статистичних показників японського ринку, до 2006 року його масштаби були незначними у порівнянні з іншими розвиненими країнами. Американський науковець Д.С. Сміт вбачає причину порівняно невеликих обсягів залучених синдигованих позик в Японії у цей період у тому, що кредити такого типу надавалися переважно малим і середнім підприємствам, які, як правило, не потребували надвеликих обсягів фінансування [4]. Проте наведене обґрунтування динаміки розвитку ринку Д.С. Сміта не може вважатися вичерпним, оскільки, на наш погляд, причини даного явища необхідно розглядати більш комплексно і не можна зводити вивчення останніх виключно до аналізу секторів-реципієнтів позик.

Аргументуючи власну теоретичну позицію з даної проблематики, як основну причину спаду на ринку синдикування розглядаємо погравлення активності на ринку двосторонніх банківських кредитів до початку Азійської фінансової кризи, в той час як розмір ринку синдигованого фінансування на цьому етапі залишається незначним (1.5 млрд. дол. США - у 1997 році)

[9]. Ми з'ясували, що японський ринок синдигованого фінансування почав динамічно розширюватися тільки після Азійської фінансової кризи. На наше переконання, це пов'язано з тим, що у період відновлення після кризи комерційні банки Японії більш активно використовують синдигований кредит, розглядаючи останній як один із ефективних і найгнучкіших інструментів диверсифікації ризиків. У цьому сенсі постає закономірне питання щодо інших, не менш важливих факторів, які сприяли розповсюдженню практики синдигованого кредитування в країні. Ми дотримуємося думки, що серед них ключова роль належить Центральному банку Японії, який розпочав публікацію „Збірника статистичної інформації у сфері синдигованого кредитування”, а також сприяв створенню й ефективній роботі Асоціації з синдикування і торгівлі кредитами Японії (ЯАСТК) [5].

Аналіз сучасних тенденцій (2005 рік - наш час) функціонування національних ринків синдигованих позик країн Азійського регіону свідчить про певну неоднорідність напрямів їх розвитку, зважаючи на значну асиметрію у рівнях економічного зростання й особливості економічних систем цих країн у цілому. Водночас, можемо констатувати наявність спільних рис у процесі функціонування ринків. Маємо на увазі, насамперед, тенденцію до їх розширення практично в усіх країнах регіону у 2006-2008 роках (див. Табл.1).

Таблиця 1

Динаміка ринків синдигованих позик у млрд. дол. США у 1999-2008 рр*.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Японія	14.8	17.5	23.9	19.5	18.2	27.5	19.3	42.8	54.4	48.2
Китай	1.5	2.6	2.8	4.8	8.0	6.1	11.5	11.7	16.7	17.1
Індія	1.1	1.5	1.9	1.0	2.6	4.8	7.9	14.3	27.4	21.1
Індонезія	0.5	0.9	-	0.1	2.1	1.6	0.9	3.7	3.3	6.4
Малайзія	3.7	4.5	2.3	3.8	5.1	5.1	4.3	5.6	13.1	8.4
Філіппіни	1.7	3.0	1.9	1.4	1.7	2.0	2.7	3.6	3.9	-
Південна Корея	2.5	7.9	7.2	9.8	5.0	6.3	14.5	11.2	20.2	16.1
Тайвань, Китай	4.7	9.1	3.6	5.6	5.0	13.7	6.7	9.3	12.1	-

* Дані Банку міжнародних розрахунків, www.bis.org.

Лідерами регіонального ринку за обсягами залучених кредитів у цей період стали Японія, Індія, Південна Корея, Китай і Малайзія. За кількістю угод синдикування найбільш активними позичальниками були компанії Індії й Малайзії.

Слід наголосити, що розширення ринку у цій групі країн відбувається не лише за рахунок залучення позик в іноземних валютах. Мова йде про те, що на відміну від інших регіонів світу практично у кожній країні Азії, де функціонує ринок

синдигованих кредитів, досить поширеною є практика надання синдигованих позик у національних валютах. Різниця полягає лише в обсягах позик, деномінованих у місцевій валюті. Зауважимо, що Японія є лідером ринку з точки зору масштабів кредитування у національній валюті [6]. Принципове значення у цьому сенсі має значна частка місцевих фінансових установ на японському ринку синдикування, які, як правило, й організують синдиговані позики, деноміновані в

єнах [6]. Виходить, що серед інших країн регіону японський ринок синдикуваних кредитів можна вважати найбільш „національним”, зважаючи на суб’єктний склад учасників ринку й обсяги наданих кредитів у національній валюті. Так,

зокрема, у 2007 році серед шести головних банків-організаторів синдикуваних позик, яким належить найбільша частка ринку, у п’яти з них материнська компанія базується в Японії (див. Рис. 3).

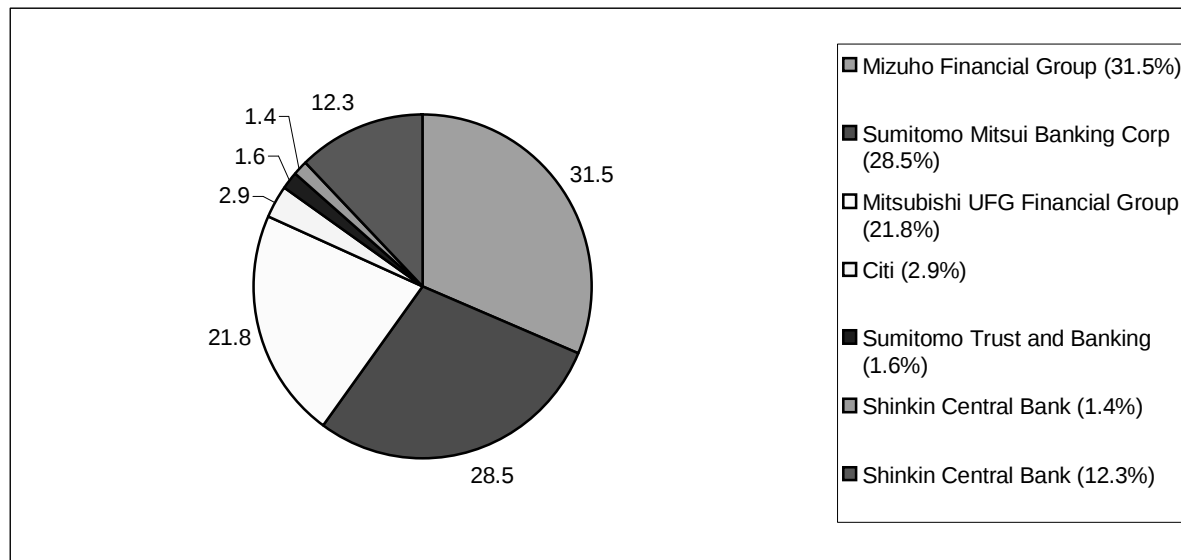


Рис. 3 Головні банки-організатори синдикатів у 2007 році в Японії [10]

Грунтуючись на результатах даного дослідження, можемо із впевненістю констатувати, що коло організаторів синдикуваних позик в Японії як на етапі, що вивчається, так і на попередніх стадіях є у великій мірі обмеженим національними фінансовими установами. Крім того, участь останніх на регіональному ринку синдикування кредитів є також значною і демонструє тенденцію до подальшого зростання. Що ж стосується банків-організаторів синдикуваних позик в Азійському регіоні в цілому, за виключенням Японії, найбільш активними серед них у 2007 році були Standard Chartered PLC із часткою ринку у 6.1%, HSBC Holdings PLC (5.4%), Citi (4.7%), Credit Suisse (2.9%), Korea Development Bank (2%), State Bank of India (4.3%) [10]. Додамо, що у 2008 році з огляду на кризові явища у світовій економіці окремі іноземні банки з інших регіонів не брали участі в організації синдикатів в Азії. Натомість, ми з’ясували, що їх місце посіли місцеві банківські установи – Bank of China (Китай), Oversea Chinese Banking (Китай), Sumitomo Mitsui Banking Corp (Японія), Industrial and Commercial Bank of China (Китай) [10].

Таким чином, виходить: кризові явища на ринку синдикуваного кредитування в Азії сприяли посиленню регіональної фінансової інтеграції, внаслідок активізації діяльності азійських локальних банків на ринку, що, безумовно, позитивно впливає і на обсяги наданих позик у національних валютах країн регіону. Заради об’єктивності, маємо зауважити, що, окрім Японії,

ринку національних запозичень розширюється також і в інших країнах Азійського регіону – кредити надаються у корейській воні, новому тайванському доларі, сингапурському доларі, індійському рупі, малайзійському рінггіті [8]. Проте, приміром, у Китайській народній республіці обсяги синдикування кредитів у юані залишаються незначними, причиною чого, на нашу думку, є той факт, що розширення китайського ринку синдикуваного фінансування відбулося лише у 2005 році і наразі позики у великій мірі залучаються в іноземних валютах.

Досліджуючи тенденції функціонування ринку синдикуваного фінансування у 2008 році, ми виявили, що світова фінансова криза, без сумніву, вплинула на динаміку розвитку ринку. З одного боку, враховуючи статистичні дані за 2008 рік, слід зауважити, що у таких країнах як Південна Корея, Малайзія, Індія спостерігався спад на ринку. З іншого боку, зростання обсягів синдикування відбулося у Сингапурі, КНР, Індонезії, на Тайвані (Китай), а відтак не можемо однозначно констатувати спад активності в Азійському регіоні в цілому. Більше того, сукупний розмір ринку (первинного і вторинного ринків) в Японії взагалі збільшився на 21.8%, проте важливо, що кількість угод на первинному ринку знизилась на 8.2%, тобто виходить, що кредити стали більші за обсягами, але їх загальна кількість знизилась [10].

Наведені тенденції ринку синдикування кредитів у період кризи можна пояснити тим, що такий фінансовий інструмент як синдикувана

позиція дозволяє розподілити ризики між кредиторами, знизивши загальний ризик кредитування. Водночас, ми переконані, що однією з важливих причин збільшення масштабів ринку саме в Японії у період світової кризи є поява нових для японського ринку компаній-позичальників з інших регіонів. Серед найбільших з них виділяємо IBM Corp, Volvo Treasury AB, які „увійшли” на японський ринок через спад активності на власних національних ринках синдигованих позик. Що ж стосується розподілу синдигованих кредитів за галузями економіки в країнах Азії, то головними реципієнтами синдигованих позик в Азійському регіоні у 2007 році - 3 кв. 2008 року (за виключенням Японії) є підприємства паливно-енергетичного сектору, сировинні підприємства, промислові компанії, організації телекомунікаційного і фінансового сектору [10]. Проте в Японії на відміну від інших країн регіону основними галузями-реципієнтами синдигованих кредитів у 2007 році - 3 кв. 2008 року в Японії були промисловість (20.7% від всіх позик) і фінансовий сектор (17% від всіх позик) [10]. Крім того, додамо, що тут синдигований кредит досить активно використовується компаніями з метою фінансування розвитку високотехнологічних виробництв.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зауважимо, що наведений аналіз дає підстави зробити наступні висновки: *по-перше*, в умовах кризових явищ у багатьох економіках Азійського регіону поряд зі спадом активності на ринках багатьох фінансових інструментів ми виявили зростання обсягів торгівлі на ринку синдигованого кредитування у більшості країн Азії. Переконані, що наведені тенденції пояснюються можливостями ефективною диверсифікації ризиків в умовах кризи і, водночас, збереження пропозиції масштабних обсягів фінансування, які пропонує синдигований кредит. *По-друге*, враховуючи досвід азійських країн, трансформаційним економікам і, зокрема, Україні важливо збільшити участь місцевих банків у міжнародних і регіональних синдикатах з метою забезпечення інтенсифікації співробітництва національних комерційних банків із іноземними фінансовими установами, накопичення досвіду організації кредитів такого типу й виходу на міжнародні ринки капіталу вітчизняних позичальників. Крім того, у

контексті перехідних економік надзвичайно важливим є той факт, що, як засвідчують результати даного дослідження, участь місцевих фінансових інститутів у процедурі синдикування часто передбачає використання національних валют не тільки у національних межах, а й у регіональному масштабі. Таким чином, у трансформаційних економіках співпраця місцевих комерційних банківських установ з фінансовими інститутами з інших країн регіону дозволила би збільшити використання національних валют у регіональному обороті синдигованих позик. *Потретє*, досвід азійських країн у сфері синдигованого кредитування може стати у пригоді перехідним економікам також і в процесі організації синдигованих позик для фінансування інфраструктурних проектів, оскільки велика частина з них фінансується саме шляхом синдикування позик у місцевих валютах, що сприяє поглибленню регіональної фінансової інтеграції в цілому і розширенню кожного з національних ринків синдикування, зокрема.

Список літератури:

1. Циганов С.А. Сучасні тенденції розвитку національних банківських систем у контексті інтеграційних процесів // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. - №5(40). – С. 100-107.
2. Яншина А.М. Теоретичні підходи до визначення категорії синдигований кредит // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. - №6(41). – С. 57-62.
3. R.N. McCauley, S.-S. Fung, B. Gadanecz Integrating the finances of East Asia // BIS Quarterly Review. – December 2002. – P.83-95.
4. D.C. Smith Loans to Japanese Borrowers // Conference on Financial Issues in the Pacific Basin Region San Francisco, CA. – September 26-27. – 2002. – P.31-33.
5. M. Kihara Developments in syndicated lending and loan trading // Japan Syndication and Loan-trading Association Review. – 2004. – P. 111-112.
6. Taylor A., Sansone A. The Handbook of Loan Syndication and Trading. – New York, 2007. - P.899-900.
7. H. Ichiue Development of Japan's credit market // BIS Paper №26. – 2006. – P.91-92.
8. Regional financial integration in Asia: present and future // BIS Paper №42. – October 2008. – P.3.
9. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків, www.bis.org.
10. Сайт аналітичного видання банківської і бізнес інформації, www.banker.thomsonib.com

SUMMARY

Anna Ianshyna

THE ASIAN SYNDICATED LOAN MARKET EVOLUTION AND THE REGIONAL FINANCIAL INTEGRATION PROCESS

The article deals with the impact of the regional financial integration on the syndicated loan markets' transformations in Asia. The author examines historical aspects and national peculiarities of the Asian countries' syndications. The newest trends of the Asian regional syndicated loan market are substantiated.

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

УДК 519.866

© Буяк Л.М., 2009

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД СОЦІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Гасла Незалежності були пов'язані з сподіваннями добробуту, звільнення від нестатків радянського часу, проте, замість цього в нашій країні сталося руйнування економіки, культури, освіти. Тому, актуальним залишається питання про те, чому сподівання кращого економічного стану, надія на перемогу української працелюбності й багатство землі обернулися черговою загальнонаціональною руйнацією.

У зв'язку з цим виникає актуальне завдання – розкрити за допомогою методів математичного моделювання економіки деякі помилки й вади державного регулювання економіки, котрі призвели до сучасного її кризового стану. Питання щодо обставин сучасної “економічної поразки”, вираженої зубожінням, депопуляцією, духовним спустошенням, витіснені ринковою пропагандою на периферії суспільних інтересів. Нижче викладено огляд деяких недоліків сучасної економічної організації суспільства, виявлених за допомогою методів математичного моделювання економіки.

Збереження бімодальності майнового розподілу суспільства

Майновий стан громадян суспільства описує статистичний розподіл кількості осіб за величиною їх статків (заощаджень, доходів, майна тощо). Зокрема, економічну структуру суспільства описує розподіл $\rho(u)$ кількості його членів за величиною заощаджень u . Величина $\rho(u)$ вказує кількість осіб, що мають заощадження в межах $[u, u+du]$, інтеграл $\int_{u_1}^{u_2} \rho(u) du$ описує кількість осіб, що мають заощадження в межах $[u_1, u_2]$. Детальний аналіз впливу розподілу $\rho(u)$ на стан і динаміку економічних процесів детально описано в [1]. Нижче викладено деякі висновки цього аналізу.

З історії й літератури відомо, що впродовж

віків Україну гнітило протиріччя – більшість населення жило в холоді й голоді, гнучи спину на панщині, в колгоспах, а меншість вдовольнялася, присвоюючи собі левову пайку виготовленого продукту. На такий непропорційний розподіл продукту між робітниками й власниками вказував С.Подолинський, розкриваючи причини бідності українського села [2, 3]. Врешті, це питання було основною темою суспільно-політичного, національно-економічного дискурсу 19 століття, аж до становлення політичних ідей незалежності. Отже, впродовж віків розподіл $\rho(u)$ на Україні описував два стани: більшість бідного населення й меншість багатого. У різні історичні часи до “бідної більшості” належали кріпаки, селяни (до і після панщини), колгоспники, робітники та інтелігенція радянського часу. До “багатої меншості” належали пани-землевласники, партійно-господарський актив.

Нині розподіл $\rho(u)$ має два максимуми (дві моди). Ліву моду (координату максимуму з малим u) становлять найменші робітники, люди розумової праці (вчителі, лікарі, інженери). Праву моду (координату максимуму з великим u) становлять власники великих підприємств, вищі державні службовці (рис. 1). Мінімум між двома названими модами відповідає середнім підприємцям і кваліфікованим найманим робітникам. Тим часом у країнах з високопродуктивною економікою розподіл $\rho(u)$ має один максимум, котрий відповідає “середньому класу” (рис. 2).

У роботі [1] показано, що в суспільствах з бімодальним розподілом за однією з важливих майнових ознак, не відбуваються процеси ринкового саморегулювання. Наприклад, виникають дві ціни на один продукт. Відбуваються

інші суттєво нерівноважні економічні явища. Зокрема, в названій праці показано, що в товарній економіці (при відповідних функціях споживання $Q(u)$ та виробництва $F(u)$) виникають два стійкі стани – з низькою та високою продуктивністю виробництва. Більшість підприємств нашої країни перебувають у низькопродуктивному (НП) стані. Для переходу

економіки у бажаний високопродуктивний (ВП) стан спершу необхідно встановити в суспільстві одномодальний розподіл $\rho(u)$, після цього (формування “середнього класу”) проявляються об’єктивні економічні процеси, що приводять економіку з НП у ВП стан. Останнє явище відоме як «економічне диво».



Рис. 1. Схематичний графік бімодального розподілу $\rho(u)$



Рис. 2. Схематичний графік одномодального розподілу $\rho(u)$

Методи державного регулювання економіки, спрямовані на перетворення бімодального розподілу $\rho(u)$ в одномодальний – відомі. Зокрема, вони були застосовані в царській Росії під час реформи Столипіна. Їх успішно впроваджувала австрійська адміністрація в Східній Галичині [4], навіть незважаючи на опір польських землевласників, підприємців й чиновників.

Для перетворення бімодального розподілу в одномодальний застосовують методи, що сприяють піднесенню лівого й правого схилів центрального мінімуму $\rho(u)$ (пунктирні стрілки на рис. 1). Щоб “підняти лівий схил” – необхідно

збільшувати доходи (зарплату) кваліфікованих працівників, що призведе не до інфляційного підвищення цін товарів першої необхідності, а до виникнення попиту на новий вид товарів (наприклад, книг). Щоб “підняти правий схил” мінімуму – потрібно стимулювання підприємців з недостатнім первинним капіталом через кредити, транші, випадкові замовлення великих партій товару, звільнення від податку.

Протягом останніх півтора десятиріч задача трансформації полімодального розподілу суспільства за майновою ознакою неодноразово була успішно розв’язана в багатьох країнах. Повтори-

мо, що наявність одного максимуму $\rho(u)$ є важливою (можливо, необхідною) передумовою переходу економіки у ВП стан. Виникнення одномодального розподілу й перехід економіки середньовічних країн Західної Європи у ВП часто пояснюється завдяки виховному впливу Християнства на економічну поведінку одноосібних виробників. За основу цієї моделі взято рівняння стохастично-резонансного переходу мультистабільної системи з одного стійкого стану в інший [5].

Є підстави припускати, що наявність бімодального розподілу $\rho(u)$ виражає паталогічний економічний стан, який склався внаслідок деструктивних майнових зловживань. Зокрема, через заниження й не виплату зарплати, непропорційний розподіл прибутку між організаторами й учасниками виробництва (власниками й робітниками), через непропорційний розподіл доходу від економічних операцій між учасниками економіки з великими та малими статками.

Порівнюючи названі вище висновки з емпірично спостережуваним регулюванням економіки в нашій країні, легко зауважити, що влада не лише ігнорує заходи щодо формування одномодального розподілу $\rho(u)$, а, навпаки, – регулярно робить кроки для збереження бімодального розподілу $\rho(u)$. Зокрема, цьому сприяють такі дії: встановлення рівномірної шкали податку (що призвело до виникнення “податкового раю” для великих підприємств); хабарницькі побори з середніх і малих підприємств; створення передумов для значної частки тіньової економіки [6, 7]; диференціація в зарплаті й пенсії між робітниками (з учителями, медиками) й державних службовцями; терпимість до надзвичайно високої відмінності між доходом власника підприємства й найманого робітника. Цей, далеко не повний перелік засобів щодо посилення майнової диференціації суспільства, поповнюють усе нові “регуляторні заходи”. Гірше того, управління, спрямоване на збереження бімодальності майнового розподілу, збігається з економічною владою багатих власників і маніпуляцією колективним вибором.

Оскільки дії влади щодо збереження бімодального розподілу простежуються практично в усіх регуляторних й законодавчих діях, це дає підстави припускати, що нинішня влада дотримується управлінського принципу – зберегти бімодальний розподіл $\rho(u)$ (не допустити його трансформації в одномодальний). Цього ж принципу дотримуються підприємці, котрі мають

деяку економічну владу. Чому в Україні домінує тип економічної поведінки, при якому майнова вищість індивіда породжує його бажання погіршити майновий стан тих, хто має менші статки, – це окреме питання, котре потребує психологічного, історико-філософського аналізу.

Зауважимо, гасла незалежності 1988-91 років були сформульовані словами про “середній клас” – той-таки одномодальний розподіл $\rho(u)$. Інтуїтивно навколо таких же сподівань згуртувалася громадянська активність під час виборів в Україні восени 2004 року. На жаль, засоби маніпуляцією масовою свідомістю легко стерли згадки про це.

Отже, щоб державне регулювання економікою сприяло її переходу у ВП стан, необхідно відмовитися від негласного управлінського принципу збереження бімодальності майнового розподілу, розгорнути комплекс регуляторних заходів, спрямованих на трансформацію бімодального майнового розподілу в унімодальний, обмежити владний вплив високозабезпечених індивідів щодо збіднення менш забезпечених співгромадян. Зауважимо, що в таких діях буде втілено провідне гасло економічного рівноправ'я, котре є одним з коренів українського етносу.

Втікаючий хвіст розподілу $\rho(u)$ й олігархічна економіка

У статистичній фізиці важливе значення має поведінка розподілу деякої величини (u нашому випадку – майнового розподілу $\rho(u)$) при великих u . На такій пізнавальній основі в роботі [1] визначено особливості поведінки економічної системи, де виникає нестійкий рівноважний стан, котрий зберігається при $u \rightarrow \infty$.

Нехай економіка складена споживачами й виробниками одного продукту, споживання (товарів першої необхідності й предметів довготривалого вжитку) описується кусково-опуклою функцією $Q(u)$, а виробництво – кусково-лінійною функцією $F(u)$. Якщо виробники є споживачами, тоді швидкість зміни їх заощаджень u описує рівняння, в якому дохід виробника дорівнює обсягам продаж продукту $Q(u)$, а його витрати – пропорційні обсягу виробництва $F(u)$:

$$\frac{du}{dt} = aQ(u) - bF(u), \quad (1)$$

де параметри a , b залежать від ціни й виробничих витрат. Обсяги виробництва дорівнюють обсягам споживання якщо $du/dt = 0$.

Графічну ілюстрацію одного з можливих розв'язків рівняння

$$aQ(u) = bF(u) \quad (2)$$

показано на рис. 3. Детальний аналіз розв'язків цього рівняння описано в [1]. На рис. 3 точки S_0 , S_1 , S_2 відображають розв'язки (2) – рівноважні стани рівняння (1), котрі є стійкими, адже зліва від них споживання менше за виробництво (що економічно припустимо), а справа – навпаки (що недоцільно). Такий стан відповідає економічно допустимій ситуації. Точка S_0 , відображає натуральне виробництво, точки S_1 , S_2 – відповідно НП й ВП економічні стани.

Точки N_1 , N_2 відображають нестійкі рівноважні стани, адже зліва від них виробництво перевищує споживання (що недоцільно), а справа – навпаки (що неможливо). Такий стан

відповідає економічно недоцільній ситуації. Точка N_1 , відображає стан підприємців без достатнього початкового капіталу. Ця нестійка точка зміщується у ВП або НП стан.

Нестійкість стану N_2 проявляється в тому, що він або зсувається вліво – у ВП стан (при цьому зменшуються заощадження u власника підприємства), або необмежено зміщується вправо – статки (заощадження) підприємця зростають. Економічна поведінка за критерієм “найбільшого прибутку” приводить до того, що відповідні власники підприємств, прагнучи збільшувати статки, (зсуваючи N_2 вправо), вживають заходів, щоб не опинитися у ВП стані S_2 . Тобто стан N_2 існує, поки відповідний власник збільшує свої доходи. Інакше – він перетворюється на ВП стан.

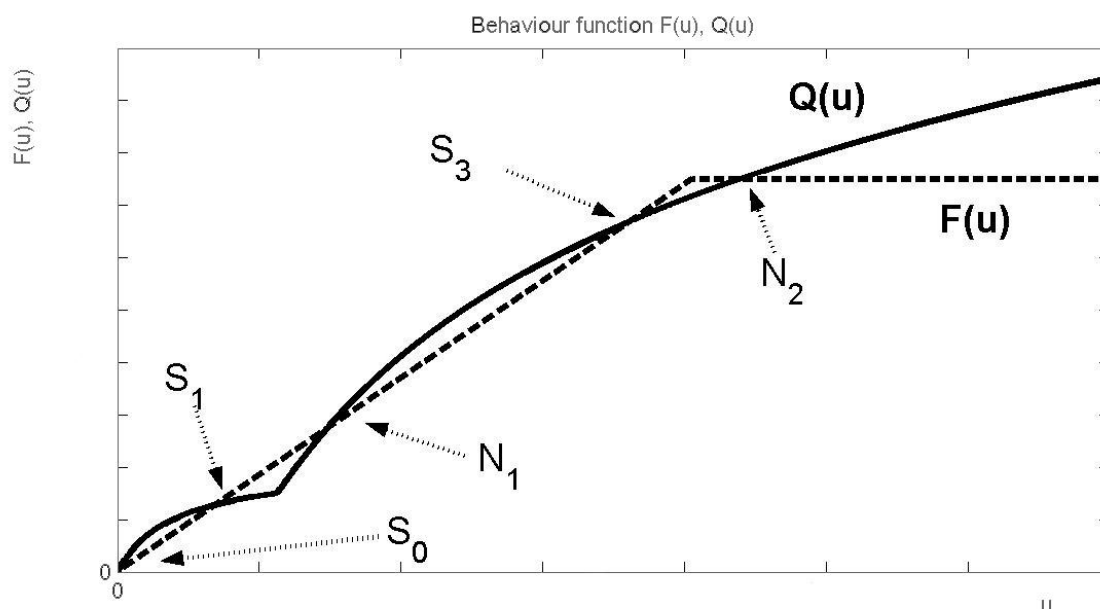


Рис. 3. Графіки виробничої функції $F(u)$ та функції споживання $Q(u)$. Точки перетину функцій економічної поведінки - рівноважні стани

Існування нестійкого стану N_2 проявляється в тому, що деякі власники підприємств збільшують свої заощадження до величин, що сильно перевищує (на 6-10 порядків) заощадження інших громадян (робітників, середніх підприємців). Зсув N_2 управо до $u \rightarrow U_{\max}$, ($U_{\max}$ – сумарний обсяг матеріальних благ на деякій території) відображає не “економічний успіх”, а є наслідком сильно непропорційного розподілу економічних вартостей. Існування

стану N_2 приводить до значного видовження розподілу $\rho(u)$ вправо: $\lim_{u \rightarrow U_{\max}} \rho(u) > 0$.

Це проявляється в тому, що (за непрямыми даними) в нашій країні кілька десятків сімей мають легальний дохід, рівний доходу всіх решти громадян. На мові математики цей ефект полягає в тому, що

$$\int_0^{u_1} \rho(u) du = \int_{u_1}^{U_{\max}} \rho(u) du, \quad (3)$$

де u_1 – заощадження з околу точки S_2 . Це приводить до того, що на економіку більше впливає поведінка декількох власників підприємств у стані N_2 , ніж поведінка решти громадян. Проілюструємо це на прикладі ціноутворення.

Нехай, ціна p залежить від різниці між попитом і пропозицією:

$$\frac{dp}{dt} = \int_0^{U_{\max}} \rho(u)Q(u)du - \int_0^{U_{\max}} \rho(u)F(u)du.$$

Записавши споживання як

$$\left(\int_0^{u_1} \rho(u)Q(u)du + \int_{u_1}^{U_{\max}} \rho(u)Q(u)du \right) \quad i,$$

нехтуючи згідно (3) першим доданком, отримуємо:

$$\frac{dp}{dt} = \int_{u_1}^{U_{\max}} \rho(u)Q(u)du - \int_0^{U_{\max}} \rho(u)F(u)du,$$

звідки випливає, що ціна залежить лише від споживання громадян зі заощадженнями $[u_1, U_{\max}]$. Громадяни зі заощадженнями $[0, u_1]$ не впливають на ціну товару, котрий вони споживають. За умови (3) громадяни з малими статками також не мають впливу на численні інші економічні явища. Така ситуація є виявом економічного примусу, економічної несвободи в сенсі А.Хаєка. Буденна свідомість виражає її у словах “від нас нічого не залежить, все вирішують” сильні, багаті, владарюючі.

Інший негативний наслідок існування стану N_2 , полягає в тому, що в ньому (легальний грошовий) дохід підприємця значно перевищує розмір витрат, котрих він потребує для особистого споживання і організації виробництва: $aQ(u) > bF(u)$. Неспожита і неукладена у виробництво різниця $D(t) = aQ(u) - bF(u)$ становить втрати суспільства, викликані особистою жадібною поведінкою такого власника. Величина втрат $D(t)$ є своєрідною фінансовою прірвою, де зникають суспільні багатства, віддані у приватну власність через сильно непропорційний їх розподіл між організаторами виробництва та робітниками. Ці витрати $D(t)$ виражені марнотними розходами й депонуванням коштів у іноземні банки, можливим фінансуванням злочинної економіки, тероризму.

Діяльність власників, позначених станом N_2 , створює відчуття несвободи й сильно погіршує економічний стан більшості людей.

Щоб зменшити негативний вплив, викликаний невпинним розширенням деяких підприємств, застосовують прогресивну шкалу

податку, інші обмеження щодо розмірів майна, доходів, антимонопольні заходи.

На жаль, у нашій країні, для “підприємств, котрі існують, поки розширюються”, створено сприятливі умови для збільшення особистого доходу їх власників. Це – рівномірна шкала податків, продаж у приватну власність державних підприємств (котрі є своєрідним ресурсом розширення), ігнорування й потурання їхнім зловживанням. Крім того, спостерігаються ознаки того, що сучасне державне регулювання економіки протегує діяльність в Україні транснаціональних компаній названого типу (котрі постійно розширюються). Подібно, як це тепер відбувається в країнах Африки, ці компанії ставлять за мету отримати левову частку від прибутку в Україні, тобто ще в одній формі повторити сильно непропорційний розподіл доходів. При цьому пропаганда називає “розмір” іноземних інвестицій, замість того щоб розкривати, яка частка доходу від діяльності таких компаній припадає резидентам й іноземним власникам.

Отже, в сучасному державному регулюванні економіки необхідно обмежити негативні наслідки існування, розширення та політико-ідеологічної (інформаційної) діяльності власників підприємств “котрі існують поки розширюються”. Для цього, крім фіскальних, необхідно застосувати комплекс інших регуляторних засобів. Щодо іноземних (транснаціональних) компаній ці заходи мають бути доповнені вивченням структури їх витрат (розкриття ідеологічних, релігійних, військових, злочинно-економічних, терористичних програм) та жорстким регулюванням розподілу прибутку між резидентами та власниками.

Структура аграрних виробників

Після проголошення Незалежності, в Україні ліквідовано колгоспи, на їх основі створено колективні, потім – приватні сільськогосподарські підприємства. Це призвело до катастрофічних наслідків для мешканців села, працівників аграрного виробництва. Власники денационалізованої землі опинилися в глухому куті, не маючи основних засобів, коштів, сили й здоров'я, знань для ведення приватного аграрного підприємництва. Сільські мешканці, котрим не дісталось земельного паю (здебільшого – сільські працівники колишньої місцевої промисловості), залишилися без засобів проживання.

Можна побудувати модель економічних явищ, можливих після дозволу продавати зем-

лю СГВ. Для опису ринку землі СГВ введено функцію її купівлі-продажу. Ця функція описує бажання збути й придбати землю залежить від площі землі, заощаджень, потрібних для її обробітку, життєвого ентузіазму (рис. 4).

Нехай Q_a – функція споживання аграрного продукту, F_a – виробнича функція аграрно підприємства. Тоді динаміку заощаджень u і розміру землі v описують рівняння:

$$\begin{cases} \frac{du}{dt} = a_1 Q_a(u) - a_2 v F_a(u) - a_3 Q_v(v); \\ \frac{dv}{dt} = b_1 Q_v(u) - b_2 Q_v(v), \end{cases} \quad (4)$$

де a_1, a_2, a_3, b_1, b_2 – коефіцієнти, що залежать від ціни аграрного продукту й землі, виробничих витрат.

Для якісного аналізу рівнянь припустимо в (4), що $du/dt=0, dv/dt=0$. Тоді отримуємо рівняння відносно рівноважних станів, стійких і нестійких. З'ясувалося, що при концептуально обґрунтованих функціях Q_a, Q_v, F_a у системі (4) виникають стійкі й нестійкі рівноважні стани.

Ілюстрацію до розв'язків рівняння $du/dt=0$ при різних v показано на рис. 5. Точки S_1, S_2, S_3 на цьому рисунку умовно відображають відповідно стійкі стани «одноосібника», «куркуля». Точки N_1, N_2, N_3 відображають нестійкі стани «малоземельних селян», «підкуркульників».

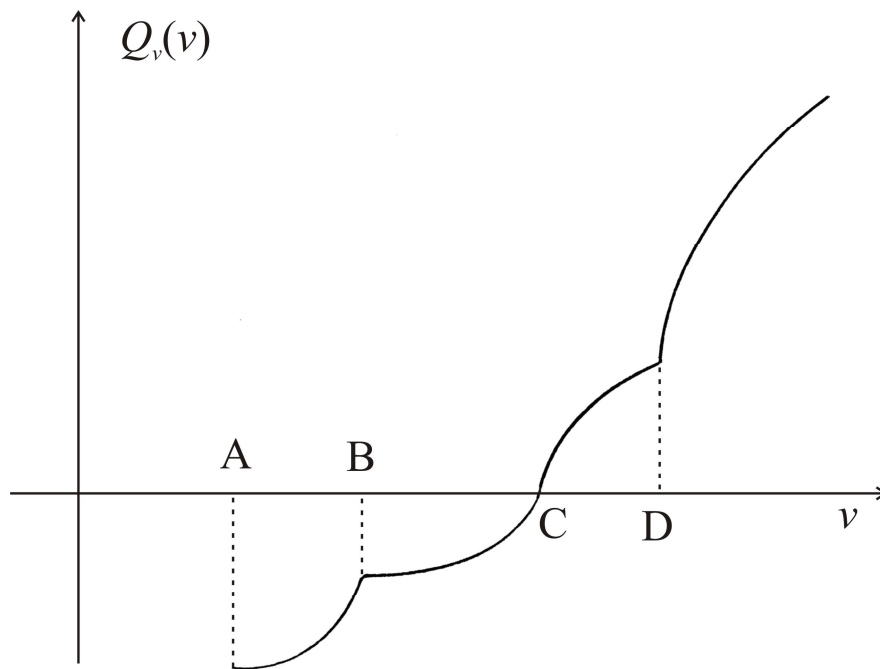


Рис. 4. Графік функції збуту та попиту $Q_v(v)$ на землю

Аналіз (4) показав також, що при вищих v у ній виникають стійкі стани, що відповідають «панським маєткам» (фільваркам), колгоспам. Нестійкі стани при вищих v відповідають маєтностям магнатів (латифундії), гігантським аграрним підприємствам середини 1930-х років в УРСР, укрупненим колгоспам середини 1980-х років.

Також з'ясовано, що за орендних земельних відносин виникає стійка рівновага при

взаємодії пенсіонерів-орендаторів паїв (котрі мають сталий грошовий дохід) і орендарів-фермерів. Обмінна взаємодія між пенсіонерами й фермерами (резидентами) сприяє їх взаємному збагаченню.

Нестійкі положення рівноваги при великих v існують, поки зростають землеволодіння власників. З цим явищем пов'язані ненаситне розширення землеволодінь, територіальна експансія.

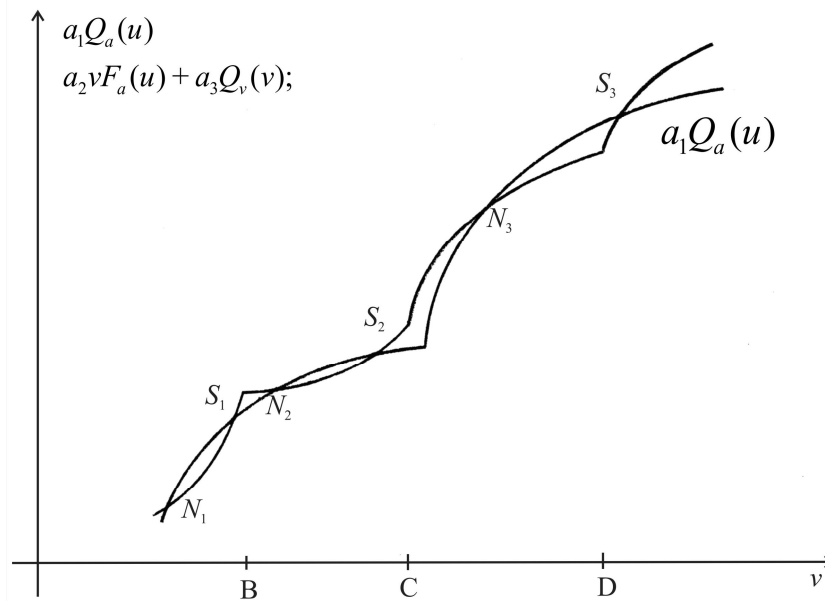


Рис. 5. Ілюстрація до графічного розв'язку першого рівняння (4) при малих v

Описана вище об'єктивна суть аграрного виробництва ускладнена їх взаємодією з ринковим оточенням. На жаль, усі аспекти цієї взаємодії приводять до збереження аграрного виробництва в такому стані, щоб капітал "одноосібних власників" й "куркулів-фермерів" не вийшов за межі мінімальних виробничих сезонних потреб. Крім того, на аграрний сектор діють чинники, котрі запобігають тому, щоб аграрний робітник став "одноосібним" підприємцем, щоб такі підприємці, а також "куркулі" перейшли у стан з вищою економічною продуктивністю.

Серед таких чинників: відсутність впливу аграрних виробників на ціну їх продукту, відсутність їх впливу на ціну промислового продукту (доставленого в сільську місцевість). Планове ціноутворення монополістів ринку, котрі продають паливо, мінеральних добрив й купують аграрний продукт, обмежує ріст доходів сільських виробників. У багатьох регіонах аграрному виробнику заборонено особисто збувати свій продукт міським мешканцям (через тиск рекету й дії монопольних ринкових посередників). Це обмежує ріст капітало-забезпечення аграрних виробників.

Спрямування наявного великого промислового капіталу резидентів та відкриття доступу

іноземного капіталу до землеволодіння призведе до розширення земельних володінь з великими v . При цьому середні й малі підприємства зникнуть через нестачу землі СГВ. Скоротиться кількість працівників сільського господарства. За умов, коли законодавством жорстко заборонено розвивати в селі місцеву промисловість (через перепону зміни цільового призначення землі СГВ) це призведе до втрати джерел доходу мешканців села, дальшої його депопуляції.

Отже, задачею державного регулювання в аграрній галузі має бути комплекс заходів щодо відновлення економічної структури села, знищеної більшовизмом. Це – стимулювання одноосібних з фермерських господарств, середніх і великих, стимулювання їх капітало-забезпечення.

Методи підвищення виробничої функції F_a (стимулювання продуктивності сільського господарства) добре відомі: це відновлення конярства, племінна робота в галузі молочного й м'ясного тваринництва, інших його видів, лізинг сільськогосподарської техніки, забезпечення матеріалами й кредитами будівництво господарських приміщень, становлення служб технічної допомоги, надання рілничих послуг, ветеринарне обслуговування, сприяння збуту

продукції, розвинене правове забезпечення й технічний сервіс аграрних виробників. Крім того, потрібна соціальна інфраструктура в селі.

З ідеологічного погляду нині необхідно відновити повагу до аграрної діяльності.

Для аграрного виробництва важливо привести у відповідність величину заощаджень власника землі, площу землі, розмір плати робітникам, виробничі витрати. Це приводить до задачі оптимізації структури капіталу сільгоспідприємства [8].

Перед дозволом продавати землю має бути підготовлена й впроваджена програма стимулювання виникнення малих й середніх господарств на основі існуючих відносин оренди. Перехідний процес після дозволу продавати землю викличе менші руйнівні наслідки, якщо структура орендних земельних відносин буде відповідати структурі капіталозабезпечення цих відносин.

Після “дозволу на продаж землі”, держава має розгорнути мобільну систему заходів стимулювання збільшення капіталу власників землі, й одночасно запобігати збільшенню розмірів земельної власності. Так постає задача оптимального управління цими “зсувами” розподілів $\rho(v,u)$ й $\rho(u)$.

Для ефективного управління становленням середніх аграрних виробників необхідне введення податків, прямо пристосованих до розподілів $\rho(v,u)$ й $\rho(u)$, або опосередковано (як в Австро-Угорщині після скасування панщини). Можливий прогресивний податок на землю й доходи.

Капіталозабезпеченість сільського господарства посилюють доходи останньої хвилі трудових емігрантів з України. Легалізація їхніх доходів, гарантія звільнення від оподаткування, і здешевлення системи перерахувань в Україну, стимулювання ввезення сільгосптехніки, нової й уживаної, – такими мали б бути заходи держави для зсуву $\rho(v,u)$ і $\rho(u)$ управо.

Аналіз стійких економічних станів при малих земельних володіннях показує, що “дозволу на продаж землі” має передувати комплекс заходів управління аграрним виробництвом, спрямований на стимулювання трьох видів сільських господарств – одноосібних, малих і середніх фермерських. Стратегічно важливо сформулювати серед них унімодальний розподіл $\rho(v)$ кількості власників за величиною земельних володінь v , і вживати заходів для зсуву моди розподілу

кількості власників землі за величиною заощаджень вправо $\rho(u)$. Необхідно поєднати стимулювання малих і середніх виробництв з одночасними заходами, що запобігають виникненню “великих земельних господарств, котрі існують, поки розширюються”.

Інакше кажучи, без активізації масового сільського виробництва дозвіл продавати землю викличе ще одну демографічну й культурну катастрофу.

Оскільки нині аграрне виробництво можливе лише в умовах достатньо високого соціально-побутового забезпечення, тому поряд з названими вище заходами щодо його стимулювання має бути розгорнуто програму розвитку місцевої промисловості. Якщо значна частина робітників нині належить до “офісного пролетаріату”, то в Україні цей суспільний клас не має тіснитися у мегаполісах, а працювати по всій території, – в містечках і СМТ, селах. Це приводить до висновку, що аграрну програму в Україні необхідно розвивати як складову частину гасла розвитку України як “Землі Городків”, в котрих, як і тисячоліття тому, має бути зосереджене аграрне виробництво, торгівля, промисловість, культурні, освітні, духовні центри.

Висновки

Сучасне державне регулювання економікою в Україні відзначається розбіжністю між гласно задекларованими програмами й реально втіленими управлінськими заходами.

Управлінські державні дії організовано за принципом збереження бімодального майнового розподілу суспільства. Це робить неможливим перехід економіки у високопродуктивний стан. Державне управління економікою створює сприятливі обставини для великих підприємств, котрі невпинно розширюються. Управлінські дії держави стосовно решти учасників економіки, на жаль, не сприяють переходу їх діяльності з низькопродуктивного у високопродуктивний стан.

Зокрема, неможливість переходу у високопродуктивний стан сільського господарства пов’язана з обмеженням росту капіталозабезпечення аграрних виробників. Це перешкоджає відновленню дорадянської економічної структури селянства, нібито задекларованої в програмах земельних реформ. Внаслідок цього виникає загроза ще одного руйнування селянства,

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД СОЦІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

стає неможливим спільний розвиток сільського господарства й місцевої промисловості.

Методи виправлення названих недоліків добре відомі, вони частково були втілені на Україні в попередні історичні епохи, їх неодноразово успішно впроваджено в багатьох іноземних країнах.

Список літератури

1. Чернавський А.С., Старков Н.Н., Щербаков А.В. О проблемах физической экономики // УФН. – 2002. – С. 179 – № 9. – С. 1047-1067.
2. Подолинський С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии // Слово. – 1880, № 4.
3. Злупко С.М. Відкриття С.А.Подолинського / Аксіоми для нащадків: українські імена у світовій науці / Упорядник О.Романчук. – Львів, Меморіал, 1992. – С. 318-338.
4. Коропецький І.-С. Австрія і українське підприємництво в Галичині // Записки НТШ. – Т. ССЛІ, Львів, 2006. – С 368-396.
5. Анищенко В.С., Нейман А.Б., Мосс Ф., Шиманский-Гайер. Стохастический резонанс как индуцированный шумом эффект увеличения степени порядка // УФН. – 1999, т. 169, № 1. – с. 7-37.
6. Григоркив В.С., Буяк Л.М., Паучок В.К. Моделирование взаимодействия легальной и теневой экономик на макроуровне. // КиСА, – 2007, – № 3.
7. Буяк Л. Модель державного впливу на взаємодію тіньової та легальної економіки. // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Випуск 3.- Економічні науки. – Чернівці: АНТ ЛТД, 2007. – С.427-434.
8. Клебанова Т.С., Кононов О.Ю. Адаптивная модель управления структурой предприятия// Экономическая кибернетика. – 2003, № 3-4. – С. 83-89.

Summary

Lesya Buyak

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELLING OF ECONOMIES GOVERNMENT CONTROL IN THE PERIOD OF SOCIAL TRANSFORMATIONS

The modern economic development of Ukraine with the bimodal density size of citizens' economies is analysed on the basis of economic-mathematical model as development. The methodology of government control of economy in the period of social transformations is grounded.

МОДЕЛЮВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Аналізуючи економічне становище України, не можна залишити поза увагою наявність у значних масштабах в країні тіньової економіки. Аналіз сьогоденного економічного стану України, як і інших країн з перехідною економікою, підтверджує наявність у цих економічних системах багатьох негативних явищ, зокрема тіньового виробництва, нелегальної зарплати, приховування прибутків від оподаткування, шахрайства у фінансово-кредитній сфері, хабарництва тощо [1-7].

Наукове дослідження всіх цих явищ надзвичайно актуальне, оскільки дозволяє пояснити їхні причини й наслідки, сформулювати обґрунтовані наукові рекомендації для осіб, що приймають рішення й в остаточному підсумку розробити адекватний алгоритм прийняття рішень. Особливе місце в таких дослідженнях належить економіко-математичному моделюванню, чому й присвячена ця робота.

Нижче запропоновані деякі з можливих моделей взаємодії легальної й тіньової економік в умовах трансформації, що розвиває й розширює результати моделювання макроекономічної динаміки [8].

Вважатимемо, що суспільство складається з N громадян, які мали або мають відношення до функціонування економіки й поділяються на наступні групи (кластери): непрацюючі пенсіонери (їх кількість – (n_0N)); працівники реального сектора (n_1N) ; працівники бюджетних організацій (службовці) (n_2N) ; пенсіонери, що працюють у реальному секторі (n_3N) ; пенсіонери, що працюють у бюджетних організаціях (n_4N) ; власники підприємств або підприємці (n_5N) ; еліта (великі чиновники й керівники) (n_6N) , де величини n_i є ваговими коефіцієнтами відповідної соціальної групи $\left(\sum_{i=0}^6 n_i = 1\right)$.

Зробимо деякі уточнення відносно реального сектора економіки. Будемо вважати, що всі засоби

виробництва є приватною власністю. Власники організовують виробництво й розподіляють його результати, у цей сектор включені також юридичні особи або власники торговельних фірм.

Припустимо, що члени кожної групи мають рівні заощадження z_i , $i = \overline{0,6}$. Природно, ці заощадження істотно залежать від попиту та пропозиції товару на ринку, оподатковування, активності тіньової економіки, хабарництва тощо. Усі змінні z_i , $i = \overline{0,6}$, є динамічними змінними, тобто залежать від часу t . Грошовим заощадженням z_i відповідає купівельна спроможність $s_i = z_i / c$ агрегованого сукупного продукту, де c – ціна одиниці цього ж продукту, що визнаний як легальною, так і тіньовою економікою й спільно виставляється на ринок як легально виготовлений товар (без можливого здешевлення, пов'язаного з “відходом у тінь”). Представники перших п'яти соціальних груп одержують законну легальну пенсію й зарплату (можна вважати, що на досліджуваному проміжку часу вони постійні). Нехай π_0 – пенсія, а π_1 й π_2 – відповідні зарплати в реальному секторі й бюджетних організаціях (у натуральних одиницях агрегованого продукту). Доходи власників (підприємців) вимірюються прибутком від продажу виготовленого продукту. Кількість виготовленого продукту можна змоделювати за допомогою виробничої функції (ВФ). При цьому залежно від факторів, що впливають на виробництво, використовують той або інший клас ВФ. Дохід підприємців дорівнює обсягу споживання, описаного функціями попиту $\varphi_i(s)$. Величину легального $f_i(\tilde{s})$ і нелегального продукту $f_i^*(\tilde{s})$ описують функції, залежні від капіталооснащеності одного робочого місця.

$$\begin{aligned} K &= (K, L) \equiv F(\tilde{s}, n) = \\ &= n F\left(\frac{\tilde{s}}{n}, 1\right) = n f(\tilde{s}) \end{aligned} \quad (1)$$

Відзначимо також, що підприємці одержують частину доходів від тіньового виробництва, обсяг

продукції якого, розраховуючи на одного працівника, будемо оцінювати за аналогією з (1) ВФ

$$f^*(\tilde{s}^*) = f^*\left(\frac{g^*}{c}\right), \quad (2)$$

де g^* – вкладені грошові кошти в тіньове виробництво.

Поки ми не будемо зупинятися на конкретних моделях функцій (1), (2), підкреслимо тільки, що функції (1), (2) визначають пропозицію продукції, виготовленої протягом деякого проміжку часу.

Попит окремого покупця на виготовлений продукт у загальному випадку описується функцією попиту (ФП), що залежить від заощаджень покупця й ціни товару. Передбачається, що при пропорційній зміні ціни й заощаджень попит не зміниться, тобто ФП є однорідною нульового ступеня, тому нижче вважається, що попит є функцією купівельної спроможності. Зробимо ще одне важливе припущення, що стосується взаємодії легальної й тіньової економік. Нехай α_i ($0 < \alpha_i \leq 1$) – частина заощаджень представника i -ої групи ($i = \overline{0,4}$), які він використовує на придбання легального товару, а $(1 - \alpha_i)$ – частина заощаджень, що використовується на нелегальні операції (на хабарі). Позначимо через $\varphi_i\left(\alpha_i \frac{z_i}{c}\right)$ – ФП на легальний товар або послугу, а через

$\varphi_i^*\left((1 - \alpha_i) \frac{z_i}{c}\right)$ – ФП на заборонений товар або

послугу (на хабарі), причому $\varphi_i(0) = \varphi_i^*(0) = 0$.

Відзначимо, що ціна одиниці агрегованого товару або послуги скрізь вважається однаковою. Підприємці розділяють заощадження z_5 на три частини, які вважатимемо для модельованого проміжку часу сталими: α_5 – на особисте споживання, ε_5 – на хабарі, σ_5 – на організацію виробництва ($\alpha_5 + \varepsilon_5 + \sigma_5 = 1$). Частина коштів $\beta\sigma_5 z_5$ спрямовується в тіньове виробництво, решта $(1 - \beta)\sigma_5 z_5$ – у легальне ($0 \leq \beta \leq 1$).

Крім того, логічно припустити, що хабарі можуть брати тільки працівники бюджетних організацій (дрібні чиновники й керівники) і еліта (великі чиновники й керівники). При цьому розміри доходів, отриманих незаконним шляхом, у кожній зі згаданих вище груп істотно різні, що буде уточнено нижче.

Перейдемо до побудови моделі. Запишемо диференціальні рівняння, що моделюють зміну заощаджень й ціни товару. Швидкість зміни заощаджень пенсіонерів пропорційна різниці між їх доходами й витратами на споживання й можливі хабарі, тобто

$$\frac{dz_0}{dt} = c \left[\pi_0 - \varphi_0\left(\frac{\alpha_0 z_0}{c}\right) - \varphi_0^*\left(\frac{(1 - \alpha_0) z_0}{c}\right) \right]. \quad (3)$$

Наступна соціальна група (працівники реального сектора) має легальний прибуток (зарплату π_1) і тіньовий дохід (зарплату π_1^*). Витрати цих працівників складаються із прибуткового податку $p\pi_1$ (p – ставка прибуткового податку в легальній економіці), “тіньового

податку” $p^*\pi_1^*$ (p^* – ставка “тіньового податку”, тобто частина доходу, що використовується на тіньові структури, наприклад кримінальні), а також витрат на споживання і ймовірні хабарі. Тобто, зміна заощаджень робітників моделюється диференціальним рівнянням

$$\frac{dz_1}{dt} = c \left[\pi_1(1 - p) - \varphi_1\left(\frac{\alpha_1 z_1}{c}\right) + \pi_1^*(1 - p^*) - \varphi_1^*\left(\frac{(1 - \alpha_1) z_1}{c}\right) \right]. \quad (4)$$

Дохід службовців складає стала платня π_2 , зменшена на податок p , менша частка δ загальної суми хабарів (левава їх частка $1 - \delta$ припадає вищим службовцям з групи $i=6$) та вартість $\bar{\varphi}^*$ незаконно привласненого державного майна. Їх видатки складені зі споживання товару та

внесення хабарів. Динаміка їхнього доходу залежить від прибуткового податку, незаконно привласненої (украденої) частини державної власності, отриманих незаконних доходів або хабарів (вважається, що службовець не працює в тіньовому секторі) і витрат на споживання й

можливі хабарі. Отже, рівняння динаміки заощаджень службовців має вигляд

$$\frac{dz_2}{dt} = c \left\{ \pi_2 (1-p) + \frac{\delta \sum_{i=0, i \neq 5}^6 n_i \varphi_i^* ((1-\alpha_i) z_i / c)}{(n_2 + n_4 + n_6)} + N n_5 \varphi_5^* \left(\varepsilon_5 \frac{z_5}{c} \right) + \bar{\varphi}^* - \right. \\ \left. - \varphi_2 \left(\frac{\alpha_2 z_2}{c} \right) - \varphi_2^* \left(\frac{(1-\alpha_2) z_2}{c} \right) \right\}, \quad (5)$$

де $\bar{\varphi}^*$ – величина незаконно привласнених всіма вищевказаними групами державних засобів.

Працюючі в реальному секторі пенсіонери одержують пенсію, оподатковувану податком легальну зарплату й зменшений на “тіньовий

податок” додатковий заробіток. Усе це разом становить їхній сумарний дохід, витратна частина якого використовується на споживання і ймовірні хабарі. Зміни заощаджень такого пенсіонера можна описати рівнянням

$$\frac{dz_3}{dt} = c \left[\pi_0 + \pi_1 (1-p) + \pi_1^* (1-p^*) - \varphi_3 \left(\frac{\alpha_3 z_3}{c} \right) - \varphi_3^* \left(\frac{(1-\alpha_3) z_3}{c} \right) \right]. \quad (6)$$

Дохідна частина балансу пенсіонерів-службовців збільшена на величину пенсії π_0 у порівнянні з службовцями непенсійного віку. Пенсіонери, які працюють у бюджетних організаціях дохідну частину своїх заощаджень формують із неоподаткованої податком пенсії,

оподаткованої податком зарплати, можливого питомого хабара й незаконно привласненої частини державних засобів. Витрати складаються зі споживання й витрат на можливі хабарі. Збільшення їхніх заощаджень формалізується так:

$$\frac{dz_4}{dt} = c \left\{ \pi_0 + \pi_2 (1-p) + \frac{\gamma_1 \sum_{i=0, i \neq 5}^6 n_i \varphi_i^* ((1-\alpha_i) z_i / c)}{(n_2 + n_4 + n_6)} + N n_5 \varphi_5^* \left(\varepsilon_5 \frac{z_5}{c} \right) + \bar{\varphi}^* - \right. \\ \left. - \varphi_4 \left(\frac{\alpha_4 z_4}{c} \right) - \varphi_4^* \left(\frac{(1-\alpha_4) z_4}{c} \right) \right\}. \quad (7)$$

Доходи підприємців (власників) залежать від обсягів продажів виробленого продукту й відповідних витрат. Цей обсяг складається із продукції, реалізованої на ринку споживачам усіх соціальних груп, і продукції державного замовлення $\bar{\varphi}$ (можна вважати, що в досліджуваному проміжку часу ця величина постійна). Як було відзначено раніше, частину своїх доходів власник використає на особисті потреби (α_5 – частка цих доходів). Цю частину не будемо враховувати в рівнянні динаміки заощаджень.

Перша частина витрат легального сектора включає витрати на зарплату працівників другої та четвертої соціальних груп (вона пропорційна обсягу виробленого продукту з коефіцієнтом μ) і податку на фонд зарплати (p_1 – ставка цього

податку), а інша частина витрат – це виробничі витрати (λ – частка цих витрат) і податок на додану вартість (p_2 – ставка податку). Аналогічна ситуація із тіньовою економікою, де перша частина витрат – це зарплата другої й четвертої груп (вона пропорційна обсягу виготовленого в “тіні” продукту з коефіцієнтом μ^*) і “тіньовий податок” на “тіньовий фонд” зарплати (p_1^* – ставка цього “податку”), а до другої частини витрат відносяться тіньові виробничі витрати (λ^* – частка цих витрат) і “тіньовий податок” на додану вартість (p_2^* – ставка цього “податку”). Окремо виділимо третю частину витрат на хабарі чиновникам. Отже, видатки підприємців охоплюють тіньову й легальну зарплату,

збільшену на величину податку p_1 й “тіньового податку” p_1^* , і котра пропорційна обсягу виробництва з коефіцієнтами пропорційності μ, μ^* відповідно для легальних й тіньових виробництв. А також – витрати на організацію легального й тіньового виробництва, збільшені відповідно на

податок з прибутку p_2 і його тіньовий відповідник p_2^* й накладні витрати λ та λ^* . Крім того, підприємці сплачують хабарі службовцям. З урахуванням вищесказаної зміни доходів (заощаджень) підприємців можна описати рівнянням

$$\begin{aligned} \frac{dz_5}{dt} = & \frac{c}{n_5 N} \left\{ \sum_{i=0, i \neq 5}^6 N n_i \varphi_i \left(\frac{\alpha_i z_i}{c} \right) + \bar{\varphi} - \varphi_5^* \left(\varepsilon_5 \frac{z_5}{c} \right) - \right. \\ & - \mu (n_1 + n_3) N f \left(\sigma_5 (1 - \beta) \frac{z_5}{c} \right) (1 + p_1) - \mu^* (n_1 + n_3) N f^* \left(\sigma_5 \beta \frac{z_5}{c} \right) (1 + p_1^*) - \\ & \left. - (n_1 + n_3) N f \left(\sigma_5 (1 - \beta) \frac{z_5}{c} \right) (\lambda + p_2) - (n_1 + n_3) N f^* \left(\sigma_5 \beta \frac{z_5}{c} \right) (\lambda^* + p_2^*) \right\}. \end{aligned} \quad (8)$$

Заощадження еліти (великих чиновників і державних діячів) z_6 знаходимо з умови $N \sum_{i=0}^6 n_i z_i = d$ сталості загальної кількості грошей d у суспільстві.

Ціна одиниці агрегованого продукту може вважатися постійною на досліджуваному

проміжку часу, але може також бути змодельована за допомогою диференціального рівняння, що відображає її залежність від балансу попиту та пропозиції товару на ринку:

$$\begin{aligned} \frac{dc}{dt} = & \gamma_c \left\{ \sum_{i=0}^6 N n_i \varphi_i \left(\frac{\alpha_i z_i}{c} \right) + \bar{\varphi} - \right. \\ & \left. - N (n_1 + n_3) f \left(\sigma_5 (1 - \beta) \frac{z_5}{c} \right) - N (n_1 + n_3) f^* \left(\sigma_5 \beta \frac{z_5}{c} \right) \right\}, \end{aligned} \quad (9)$$

де γ_2 – коефіцієнт пропорційності, що описує інерційність ринку.

Для розв’язування системи диференціальних рівнянь (3)-(8), (9) необхідно задати початкові умови в момент t_0 , тобто вважати відомими значення $z_0(t_0)$, $z_1(t_0)$, $z_2(t_0)$, $z_3(t_0)$, $z_4(t_0)$, $z_5(t_0)$, $c(t_0)$, а також мати конкретні моделі функцій f , f^* , φ_i , φ_i^* ($i = \overline{0,6}$) і значення параметрів N , n_i ($i = \overline{0,6}$), π_0 , π_1 , π_2 , α_i ($i = \overline{0,6}$), π_1^* , p , p^* , β_1 , β_2 , γ_1 , γ_2 , $\bar{\varphi}^*$, $\bar{\varphi}$, p_1 , p_2 , p_1^* , p_2^* , μ , μ^* , λ , λ^* , d . Імітуючи з параметрами моделі, можна одержати цікаві якісні висновки й результати, тим більше, що деякі із цих параметрів справді керуючі.

Далі встановимо рівняння, що описують зміну тіньової й легальної частин економіки. У [6]

зауважено, що зміна частки тіньової економіки під впливом ризику відбувається з гістерезисом, коли тіннізація починається при меншому ризику, ніж детіннізація. За допомогою обчислювальних експериментів встановлено, що така гістерезисна залежність частки тіньової економіки від ризику має середній рівноважний стан, котрий відповідає балансу ризику, доходів й витрат на організацію виробництва, податки, хабарі й зарплату в легальному й тіньовому виробництві. Зміну частки тіньового сектора від величини ризику ілюструє рис. 1. Вважатимемо, що розподіл виробничих витрат на тіньову й легальну складові дорівнює частці нелегальної економіки у загальному виробництві (точніше таку залежність задає функція економічної поведінки, яку не розглядатимемо)

$$\beta = \frac{f^*(\sigma_5 \beta z_5 / c)}{f(\sigma_5 (1 - \beta) z_5 / c) + f^*(\sigma_5 \beta z_5 / c)}. \quad (10)$$

Рівновага легальної й тіньової частини економіки відповідає деякому значенню $\tilde{\beta}$ розподілу капіталовкладень у тіньове й легальне виробництво. Швидкість зміщення рівноважного

значення частки тіньової економіки $\tilde{\beta}$ пропорційна різниці між дохідністю капіталовкладень у тіньове та легальне виробництво

$$\frac{d\tilde{\beta}}{dt} = \frac{\gamma_\beta c}{\sigma_5 z_5} \left\{ \frac{f^*(\sigma_5 \beta z_5 / c)}{\beta} - \frac{f(\sigma_5 (1 - \beta) z_5 / c)}{1 - \beta} \right\}, \quad (11)$$

де γ_β – коефіцієнт пропорційності.

Швидкість зміни частки тіньової економіки β пропорційна двом співвідношенням, які задають логістичний спад (при збільшенні ризику $r(t)$) β від $\beta(t_1^0)$ до $\tilde{\beta}$ і далі – спад від $\tilde{\beta}$ або $\beta(t_2^0)$ до $\beta_{\min}$, де t_1^0, t_2^0 – початкові моменти часу, які відповідають станам відповідно при $\beta > \tilde{\beta}$ та $\beta \leq \tilde{\beta}$, під час зниження ризику; $\beta_{\min}$ – деяка мінімальна частка тіньової економіки, яка не залежить від

регулюючих впливів. Ці ж співвідношення задають ріст (при зменшенні $r(t)$) від $\beta(t_2^0)$ до $\tilde{\beta}$ та далі – ріст від $\tilde{\beta}$ або $\beta(t_1^0)$ до одиниці, що відповідає повній тінізації економіки. Справді, імітуючи гістерезис логістичною кривою, і замінивши $\frac{d\beta}{dr} = \frac{d\beta}{dt} \frac{dt}{dr}$, отримуємо:

$$\frac{d\beta}{dt} = \begin{cases} -b_1 (\beta(t_1^0) - \beta) (\beta - \tilde{\beta}) r'(t); & \begin{cases} r'(t) > 0; \beta > \tilde{\beta} + \varepsilon_\beta; \\ r'(t) < 0; \beta < \tilde{\beta} - \varepsilon_\beta; \end{cases} \\ -b_2 (\tilde{\beta} - \beta) (\beta - \beta(t_2^0)) r'(t); & \begin{cases} r'(t) > 0; \beta > \tilde{\beta} - \varepsilon_\beta; \\ r'(t) < 0; \beta < \tilde{\beta} + \varepsilon_\beta; \end{cases} \end{cases} \quad (12)$$

де t_1^0, t_2^0 – моменти останньої зміни знаку похідної від $r(t)$ відповідно при $\beta(t) > \tilde{\beta}$ і $\beta(t) < \tilde{\beta}$, $b_1, b_2, \varepsilon_\beta$ – коефіцієнти інерційності. В початковий момент часу t_0 прийемо $\beta(t_1^0) = 1$ і $\beta(t_2^0) = \beta(t_0)$ якщо $\beta(t_0) < \tilde{\beta}$; і $\beta(t_2^0) = \beta_{\min}$ і $\beta(t_1^0) = \beta(t_0)$ якщо $\beta(t_0) \geq \tilde{\beta}$.

Рівняння (1)-(9), (11), (12) з початковими умовами $z_i(t_0), i = \overline{0,5}; c(t_0), \tilde{\beta}(t_0), \beta(t_0)$ задають модель економіки з урахуванням державного впливу $r(t)$ на взаємодію її легальної й тіньової складових. Для обчислювальних експериментів з моделлю необхідно встановити параметри $N, d, n_i, \alpha_i, i = \overline{0,5}, \pi_0, \pi_1, \pi_2, \pi_1^*, p, p_1, p_2, p^*, p_1^*, p_2^*, \mu, \mu^*, \lambda, \lambda^*, \bar{\varphi}^*, \bar{\varphi}, \sigma_5, \varepsilon_5, \gamma_c, \gamma_\beta, d, b_1, b_2, \varepsilon_\beta$. А також встановити функції $\varphi_i(s), \varphi_i^*(s), i = \overline{0,5}; f(s), f^*(s)$, вибрати функцію $r(t)$. Якісний аналіз розв'язків

спроєктованої моделі розкриває закономірності регулюючого впливу на тіньову економіку, обчислювальні експерименти з моделлю дозволяють знайти шляхи звуження тіньової складової економіки.

З рівняння (12) видно, що при сталому ризику частка тіньової економіки не змінюється, і спадає лише при зростанні ризику $r(t)$. Отже, тінізація економіки 1990-х рр. викликала знижену активність державного управління економікою.

Якщо $r(t)$ зростає, тоді права частина рівняння (12) від'ємна, тобто, тіньова частка економіки зменшується, перший доданок справа в (11) прямує до одиниці, другий залишається пропорційним капіталу z_5 , отже, поріг рівноваги $\tilde{\beta}$ між тіньовою й легальною економікою знижується, прямує до $\beta_{\min}$.

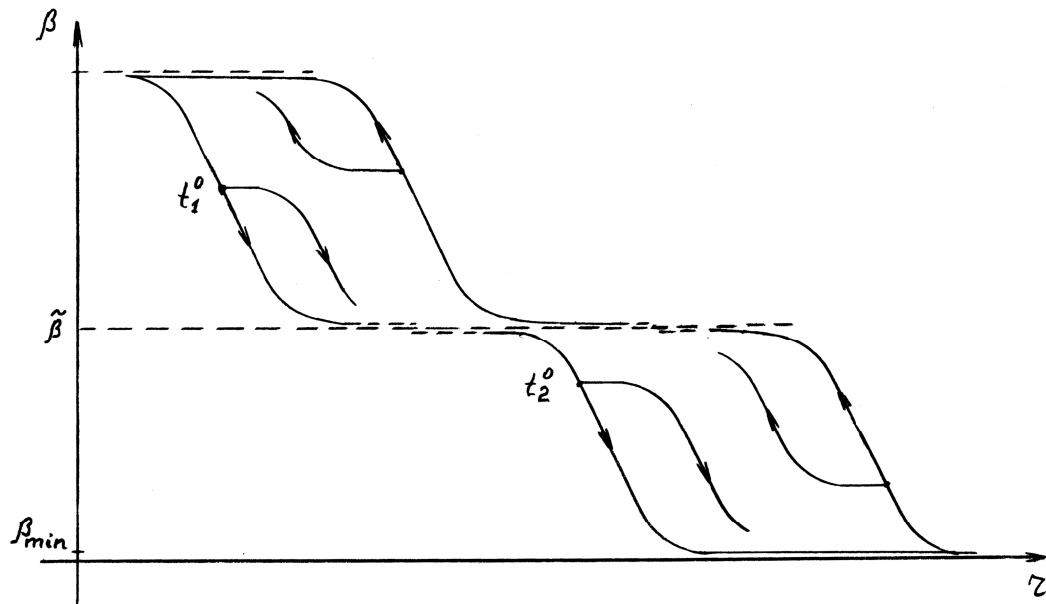


Рис. 1. Залежність частки тіньової економіки β від ризику r

Якщо ризик $r(t)$ коливається (це відповідає ситуації зміни «економічної політики» внаслідок заміщення владних партій), тоді величина $\beta(t)$ змінюється мало, отже й поріг тінізації β залишається незмінним. Тобто тимчасові заходи проти тіньової економіки є неприхованим засобом її збереження.

Держава має поборювати тіньову економіку, адже остання руйнує освіту, культуру, мораль, підриває правосвідомість. Як видно з моделі, для цього необхідно, неперервно збільшуючи ризик $r(t)$, знизити поріг рівноваги β до малої величини $\beta_{\min}$, і далі не зменшувати $r(t)$. Збільшення ризику $r(t)$ потребує бюджетних коштів, а ефективність їх використання залежить від простоти засобів державного управління економікою, що спрощує контроль, веде до економії коштів, посилює правопослушність громадян.

Легко зауважити, що розроблена модель відображає динамічну залежність двох складових економіки, одну з яких держава вважає законною і підтримує, іншу – незаконною, яку намагається звужити, збільшуючи $r(t)$. Якщо державі належить $1-\beta$ частина виробництва (аналог легальної економіки), а β частина виробництв перебуває в приватній власності (аналог тіньової економіки), тоді рівняння моделі описують націоналізацію, тобто «перехідну економіку» 1920-х років у колишнім СРСР [7] і ситуацію в Західній Україні в 1945-49 роках. У такій моделі функція ризику $r(t)$ відображає власне тоталітарний тиск на

індивідуальну економічну свободу. Навпаки, якщо величини β і $1-\beta$ відображають відповідно «планову державну» й «ринкову приватну» складові економіки, тоді модель відображає денационалізацію економіки, що розпочалася з розпадом Радянського Союзу.

Як видно з (11), економіка з вищою капіталовіддачею витісняє економіку з меншою капіталовіддачею. Тому денационалізація, викликана кризою планового управління, мала супроводжуватися державним стримуванням $r(t)$, покликаним зупинити приватизацію на порозі β між збанкрутілими й ефективними державними підприємствами. Тим часом корумпована приватизація охопила саме діючі підприємства, залишивши збанкрутілі на останок. Відсутність державного стримування $r(t)$ при денационалізації економіки 1988-1990-х (яке призвело до витіснення державної економіки приватною) збіглося з неспроможністю державного обмеження $r(t)$ тіньової складової у приватній економіці (що призвело до швидкого її збільшення).

Тобто нинішню економіку, починаючи з 1990-х рр., описує два набори рівнянь (1) – (9), (11), (12). Один з них – взаємодію державної й приватної часток економіки, другий – взаємодію легальної й тіньової частин приватної економіки. В обох моделях гострі кризові явища викликані слабким стримуванням приватизації та тінізації $r(t)$.

Оскільки зниження частки тіньової (небажа-

ної) економіки описують два диференціальні рівняння, тому, щоб запобігти коливанням s швидких перехідних процесів (на які держава не встигатиме реагувати, модифікуючи $r(t)$), швидкість зростання ризику $r(t)$ обмежена умовою аперіодичного зміщення величини $\beta(t)$, $\beta(t)$. Іншими словами, долаючи тіньову економіку, її потрібно не так знищувати, як вимушено переводити на “легальні рейки”.

Якісний аналіз спроектованої моделі розкриває спільність економічних явищ, що відбувалися в ході націоналізації та приватизації господарства під час становлення й розпаду радянської планової економіки, а також – під час виникнення тіньової економіки після розпаду Радянського Союзу. І показує, що для подолання існуючого рівня тінізації економіки необхідно збільшувати ризик відповідальності за економічні правопорушення з одночасним комплексним впливом на продуктивність легальних й тіньових виробництв. Та виховним впливом, покликаним виправити економічну поведінку громадян.

За допомогою запропонованих моделей проведено ряд чисельних експериментів, спрямованих на якісний аналіз результатів взаємодії легальної й тіньової економік, а також державного впливу на рівень тінізації економіки. ВФ і ФС бралися такими, як у роботі [8]. При цьому ФС на незаконні послуги (хабарі) φ_i^* ($i = \overline{0,6}$) обов’язково враховували коефіцієнт ризику r_i ($i = \overline{0,6}$), зі збільшенням якого відповідний попит природно зменшувався.

Отримані результати моделювання виникнення тіньової економіки в 1990-ті роки відображають реальність економічних явищ того часу. Зокрема, виявлено, що динаміка заощаджень у різних групах громадян сильно залежить від масштабів тіньової економіки. Наявність останньої збільшує майнові розбіжності як між підприємцями й громадянами з постійними доходами, так і серед різних груп людей найманої праці. Тільки на ранніх стадіях зростання тіньової економіки трохи покращувало рівень заощаджень найбільш вразливих категорій громадян, із чим, імовірно, історично пов’язана відома суспільна терпимість до порочного феномена, іменованого “тіньовою економікою”. Але варто пам’ятати, що саме під час хвилинного “покращення добробуту найбільш вразливих” відбувалося саме стрімке збагачення тіньових підприємців.

Виникнення тіньової економіки гальмує

зростання доходів робітників. Затримка цього росту відбиває характерне сповільнення економічного розвитку, а її тривалість прямо пов’язана із часткою тіньового обороту. Виникнення тіньового сектора перехідної економіки також сильно погіршує майновий стан висококваліфікованих фахівців, для яких немає зайнятості на тіньовому ринку праці. Це, до речі, спростовує міф про «найбільшу корумпованість медицини», що лежить далеко на периферії економічних інтересів. На жаль, слідом за зниженням доходів від розумової праці настає криза утворення, регрес культури. Експериментуючи з моделлю, жодного разу не вдалося знайти засобів керування економікою, коли б добробут фахівців покращувався іншим шляхом, крім загального скорочення тіньового сектора. Іншими словами, тільки повна активізація економіки, скорочення її тіньового сектора дозволяє сподіватися на поліпшення добробуту людей розумової праці.

Експерименти показують, що тінізація економіки супроводжується зростанням доходів службовців, зацікавлених в існуванні тіньового сектора, що приносить їм таке ж експонентне збільшення заощаджень, як у підприємців. Так, в експерименті спостерігається відома з минулих століть “рентабельність службової посади”.

Виникнення тіньового сектора економіки сповільнює зростання доходів підприємців. У деякий момент часу підприємці замість “малих хабарів із громадян з постійними доходами”, починають платити “більші хабарі бізнесменів”, що сповільнює ріст їхніх заощаджень. Утім, далі заощадження підприємців збільшуються, що “погодиться” як з дійсністю, так і з поведінковими імперативами, що породжують цю дійсність. Все-таки, уповільнення росту заощаджень робітників і підприємців показує, що тіньова економіка невігідна суспільству.

Моделювання економіки 1990-х років показує ріст тіньового сектора, що нагадує криву логістичного насичення, яка прямує до зростаючої лінійної асимптоти (рис. 2). Тобто у перехідній економіці утворився тіньовий сектор за рахунок раніше існуючого легального сектора (звідси ріст тіньового сектора в умовах обмежених ресурсів), що далі, на жаль, збільшується як самодостатня тіньова економіка, незважаючи на аморальність і злочинність цього явища.

У другій групі експериментів досліджувалися закономірності розширення й звуження тіньового сектора залежно від параметрів моде-

лі, що відбивають можливе макроекономічне керування економікою. Зокрема, встановлено ряд таких закономірностей.

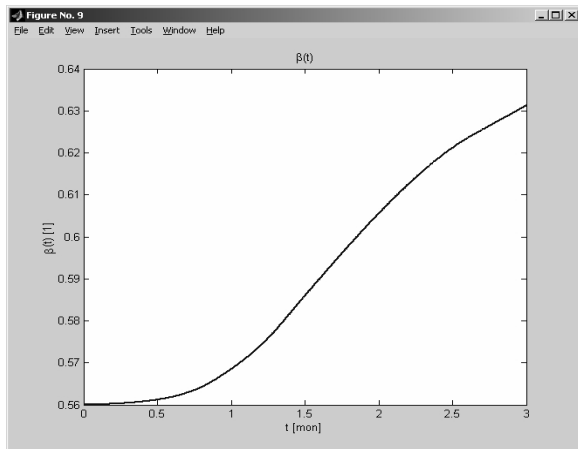


Рис. 2. Залежність співвідношення величини продуктів тіньової та легальної економік від часу

При збільшенні й зменшенні особистого споживання підприємців (на 2 – 3 порядку) якісні властивості рішень моделі не міняються. При великому збільшенні особистого споживання підприємців відсувається на пізніше поліпшення добробуту робітників. Тобто “психологія розкоші”, що домінує на “пострадянському просторі”, сильно погіршує матеріальний стан абсолютної більшості населення.

Хоча збільшення хабарів гальмує ріст тіньового сектора економіки, але не приводить до його зменшення. Іншими словами, кримінальний контроль і хабарництво впливають на рентабельність тіньової економіки, але не приводять до її знищення. Збільшення легальної заробітної плати робітників також не викликає зменшення тіньового сектора. Збільшення зарплати службовців (без зміни ризику) не впливає на розмір тіньового сектора, викликаючи лише збільшення їхніх заощаджень (тобто програма “боротьби з тіньовою економікою” шляхом підвищення зарплати службовцям” – ілюзія, яка, до речі, зникає, якщо до неї додати збільшення ризику).

Збільшення зарплати робітників тіньового сектора істотно сприяє легалізації економіки, сприяє вирівнюванню доходів інших груп громадян.

Отже, наявність тіньової економіки тимчасово погіршує й постійно знижує добробут робітників і за будь-яких умов більш вигідно

підприємцям. Із цього випливає, що наймані робітники погоджуються на тішову працю через короточасні інтереси, а підприємці організовують її зі стратегічним розрахунком. З погляду економічної структури суспільства це приводить до глибокого розриву між економічно активними й пасивними громадянами.

У моделі без урахування ризику відповідальності (правовий, економічної) не отримано жодного рішення, що приводить до зменшення тіньового сектора. Для дослідження можливих шляхів подолання тіньового сектора змодельована зміна частки вкладень у легальний і тішовий сектори з міркувань ризику відповідальності за правопорушення. При цьому отримано три якісних результати. Малий ризик гальмує ріст тіньового сектора, деякий середній ризик приводить до стабілізації тіньового сектора на різних рівнях. І лише при більших ризиках рівень тіньового сектора зменшується (хоча розмір хабара при цьому росте). Ризик зімітовано за допомогою розподілу капіталовкладень у легальний і тішовий сектори виробництва. Отже, у проведених експериментах тільки ризик конфіскації заощаджень підприємців і службовців, отриманих через тішове виробництво, і ризик ліквідації їхнього легального джерела доходів впливали на звуження розмірів тіньової економіки. Крім цього, подоланню тіньової економіки сприяє зміна функцій економічної поведінки громадян, для чого необхідні відповідні заходи, переконання, агітація.

Експерименти з моделлю тіньової економіки розкривають ряд згубних наслідків її існування, які погіршують економічний стан суспільства, підривають основи моралі, утворення, культури. Економічний аналіз результатів моделювання показує, що подолання тіньової економіки можливе. Для цього необхідно впровадити комплекс заходів, що враховують загальні макроекономічні тенденції взаємодії тіньового й легального секторів економіки, ефективно використати важелі ризику в припиненні тіньових явищ і сприятливої легалізації тіньових виробництв, а також вести постійну пропаганду непатологічного економічного поведіння.

Список літератури

1. Грищенко А.А., Грищенко О.А. Хабарництво як інституційний комплекс // Економіка підприємств. – 2005 – № 4. – С. 45 – 63.
2. Озерська А. Тіньова економіка як інфраструктура організованої злочинності // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 1. – С.32– 37.
3. Черевко О.М. Механізм запобігання розвитку тіньової економіки в сфері фінансово-грошових відносин // Вісник НБУ. – 2004. – № 3. – С. 20 – 29.
4. Пушкаренко П. Державний контроль за дотриманням законодавства про працю в тіньовому секторі економіки // Праця й зарплата. – 2005. – грудень (№46). – С. 6 – 7.
5. Прогоренко А. Основні аспекти “тінізації” інвестиційних процесів // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 12. – С. 27 – 32.
6. Штепа А.О. Оцінка відносин власності в умовах трансформації економіки України // Фінанси України. – 2005. – №4. – С. 13 – 15.
7. Єрмаков К.М. Тіньова економіка: аналіз і моделювання. – М.: Фінанси й статистика. – 2004. – 408 с.
8. Чернавский Д.С., Старков Н.И., Щербаков А.В. Про проблеми фізичної економіки // УФН. – 2002. – Том172, №9. – С. 1045 – 1066.
9. Григоркив В.С., Буяк Л.М., Паучок В.К. Моделирование взаимодействия легальной и теневой экономик на макроуровне // Кибернетика и системный анализ. – 2008. - №1. – С. 127 – 136.

Summary

Lesya Buyak, Igor Vinnychuk

MODELLING OF SHADOW ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE

The model of legal and shadow economies interaction is developed. Both economies characterize modern economic position of Ukraine. The economic-mathematical analysis of the model and its experimental investigation are carried out.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ВАЛОВОГО ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ УЧАСТІ КРАЇНИ В МЕХАНІЗМАХ ЧИСТОГО РОЗВИТКУ КІЮТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ

I. Вступ. Гострота глобальної екологічної кризи, її тривалість, невдалі спроби ізольованого розв'язання поставили міжнародне суспільство перед необхідністю розгляду нових принципів розв'язання проблем довкілля та координації зусиль на міжнародному рівні. Перші спроби наголошення на необхідності такої співпраці пролунали наприкінці 1960-х років. У 1972 році в Стокгольмі відбулася Всесвітня конференція ООН з охорони довкілля, яка прийняла рішення про створення програми ООН з навколишнього середовища. Головною тезою конференції стало рішення залучення питання охорони довкілля до пріоритетів міжнародної політики. Окрім того стало зрозумілим, що окремої проблеми навколишнього середовища не існує. Існує комплексна соціо-економіко-екологічна проблема. Для того, щоб успішно розв'язувати екологічні задачі, забезпечити збереження довкілля на прийнятному рівні, необхідно перед усім розв'язувати соціальні, економічні, демографічні питання.

Першим документом, який регламентує еколого-економічну взаємодію країн на міжнародному рівні, став Кіотський протокол, прийнятий в 1997 році Міжурядовою групою експертів [1]. Кіотський протокол є доповненням до Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату, який закріплює угоду з контролю над атмосферними викидами парникових газів, визнаних основною причиною глобального потепління, з боку як розвинутих, так і країн, що розвиваються. Згідно основного змісту цього документу промислово розвинуті країни повинні скоротити свої сукупні викиди парникових газів щонайменше на 5,2% у порівнянні з рівнем 1990 року. Для кожної групи країн-учасниць при цьому встановлюється своє граничне значення емісій, яке вони не мають права перевищити. Зокрема країни ЄС повинні знизити викиди на 8%, США – на 7%, Японія і Канада – на 6%. Для країн колишнього Радянського Союзу максимум забруднень встановлено на рівні 100% показника 1990 року. З

метою створення стимулів для участі в проекті, протокол окрім жорстких кількісних обмежень передбачає так звані механізми гнучкості, покликані пом'якшити умови виконання взятих зобов'язань для країн, яким необхідно скоротити емісії парникових газів.

II. Постановка завдання. В статті [2] на основі системно-динамічного підходу побудовано динамічну еколого-економічну модель, яка відображає зміну валового випуску продукції країни з урахуванням встановленої квоти емісій парникових газів. Основні співвідношення моделі мають вигляд:

$$\begin{cases} \dot{X}(t) = aX(t) + \eta \frac{dX(t)}{dt} + \gamma bX(t) \\ Q \leq R(t) - T(t) \end{cases}$$

де $X(t)$ – поточний обсяг валового випуску;

$\eta(t)$ – коефіцієнт прирістної фондоемності;

a – коефіцієнт прямих витрат;

$\gamma(t)$ – норма споживання;

$b(t)$ – норма працеемності

Q – встановлена для країни квота викидів парникових газів;

$R(t)$ – загальний обсяг емісій CO₂ в наслідок дії матеріального виробництва;

$T(t)$ – обсяг утилізованих викидів парникових газів внаслідок дії екологічного виробництва.

Перше рівняння моделі розподіл валового випуску на виробниче споживання, заміщення та введення нових основних виробничих фондів, кінцеве споживання. Нерівність моделі відображає той факт, що встановлена для країни квота емісій є не меншою ніж різниця між обсягом здійснених викидів парникових газів в наслідок функціонування матеріального виробництва та обсягом утилізованого вуглекислого газу. Остання умова характерна для промислово розвинених країн, які повинні скоротити існуючі на сьогодні обсяги емісій. Для інших країн дану умову можна розглядати

як подальшу перспективу, оскільки поступове економічне зростання країн, що розвиваються, призводить до зростання обсягів емісій парникових газів. Важливим тут є таке узгодження інтересів економіки та екології, внаслідок якого темпи приросту емісій будуть значно поступатися темпам приросту валового випуску матеріального виробництва. Окрім того, зважаючи на основну мету КП – поступового скорочення викидів парникових газів, слід очікувати подальшого посилення екологічних норм для наступних звітних періодів.

Проведений аналіз моделі (1) вказує на можливість виконання встановлених обмежень щодо емісій за рахунок виділення частки валового випуску країни на розширення діяльності заходів з утилізації парникових газів. Однак її значне збільшення призводить до стагнації матеріального виробництва. З метою пом'якшення виконання встановлених обмежень КП передбачає низку механізмів гнучкості [3], одним з яких є механізм чистого розвитку (МЧР). Основний його зміст полягає в наступному: сторони Додатку І можуть використовувати з метою виконання своїх зобов'язань сертифіковані скорочення викидів, отримані в наслідок реалізації проектів на території країн, які не приєдналися до КП (стаття 12).

Дослідження динаміки валового випуску країни в умовах встановлених обмежень з емісій парникових газів з використанням МЧР вимагає введення в розгляд додаткових вихідних припущень, нових змінних та співвідношень, що їх пов'язують. Останнє повинно відповідним чином змінити структуру моделі (1), розширити її аналіз та економічну

інтерпретацію отриманих розв'язків.

III. Результати. В порівнянні з іншими механізмами гнучкості, наприклад, “зеленими інвестиціями” – реінвестування доходів від продажу надлишку квот на викиди в екологічні проекти – МЧР має низку переваг. Продаж “одиниць встановленої кількості викидів” (ОВКВ) не особливо привабливий, оскільки при цьому знижується рівень дозволів на емісії країни. Окрім того, вигоди, пов'язані з продажем ОВКВ залежать від цін на квоти, а МЧР пов'язані з прямими іноземними інвестиціями, спрямованими на технічне переоснащення та реконструкцію виробництв. Окрім того, на відміну від продажу ОВКВ переуступка одиниць скорочених викидів не буде збільшувати ризик невиконання зобов'язань по Кіотському протоколу. Додатковою перевагою МЧР є можливість отримання кредитів за скорочені викиди, досягнуті до початку першого бюджетного періоду КП [4].

Як слідує з суті вищевикладеного, МЧР реалізується в рамках взаємодії двох країн. Це вимагає, окрім еколого-економічного балансу країни-донора, розгляду в рамках виділених припущень та введених екологічних і макроекономічних змінних відповідної моделі країни-реципієнта. Реалізація такої співпраці вимагає від першої країни виділення частини валового випуску продукції, спрямованої на проведення заходів зі скорочення емісій в економіці країни-партнера. В свою чергу, це дозволяє виконати встановлені протоколом обмеження з викидів парникових газів, т.т. математично звести нерівність моделі (1) до рівності. Об'єднана модель набуде вигляду:

$$\begin{cases} X^1(t) = a_1^1 X^1(t) + \eta^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \gamma^1 b^1 X^1(t) + \alpha X^1(t), \\ Q^1 = R^1(t) - T^1(t) - Z(t), \\ X^2(t) = a_1^2 X^2(t) + \eta^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \gamma^2 b^2 X^2(t), \\ Q^2 = R^2(t) - T^2(t) + Z(t). \end{cases}$$

Враховуючи той факт, що існує безпосередня залежність між обсягами випуску матеріального виробництва та викидів парникових газів, спричинених його діяльністю, введемо в розгляд лінійну залежність

$$R(t) = k_1 X(t).$$

Подібним чином будемо моделювати залежність між об'ємом додаткової квоти $Z(t)$ та обсягами коштів, виділених країною-донором на реалізацію МЧР:

$$Z(t) = k_2 \alpha X^1(t).$$

На відміну від економічної ситуації країни, в рамках якої реалізується екологічний проект, для країни-донора, з огляду на встановлені емісійні обмеження, екологічна складова має важливе значення. Це дозволяє поділяти обсяг валового випуску, передбаченого на введення в дію нових та заміщення існуючих основних виробничих фондів $\eta^1 \frac{dX^1(t)}{dt}$, на дві складові, спрямовані в матеріальне та екологічне виробництво відповідно:

$$\eta^1 \frac{dX^1(t)}{dt} = \eta_1^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \frac{dT^1(t)}{dt}.$$

$$\begin{cases} X^1(t) = a_1^1 X^1(t) + \eta_1^1 \frac{dX^1(t)}{dt} + \eta_2^1 \frac{dT^1(t)}{dt} + \gamma^1 b^1 X^1(t) + \alpha^1 X^1(t), \\ Q^1 = k_1^1 X^1(t) - T^1(t) - k_2^1 \alpha^1 X^1(t), \\ X^2(t) = a_1^2 X^2(t) + \eta^2 \frac{dX^2(t)}{dt} + \gamma^2 b^2 X^2(t), \\ Q^2 = k_1^2 X^2(t) - T^2(t) + k_2^1 \alpha^1 X^1(t), \\ T^2(t) = a_2^2 X^1(t) - const. \end{cases} \quad (2)$$

Таким чином, будемо розглядати еколого-економічну модель взаємодії двох країн на шляху реалізації МЧР, в рамках якої досліджується динаміка валового випуску продукції за встановлених для країни I обмежень на викиди парникових газів. Враховуючи принципову мету КП зменшити їх емісії, окрім балансу матеріального виробництва введено в розгляд співвідношення між обсягами встановленої квоти, випущених, утилізованих та переданих в рамках МЧР парникових газів. Слід зауважити, що країна-реципієнт згідно умов досліджуваної проблеми не несе жодних зобов'язань по КП і четверте рівняння моделі (2) не відіграє для неї

Згідно основного змісту статті 12 КП [1] реалізація МЧР повинна призводити до утворення одиниць скорочених викидів шляхом інвестування коштів у промисловість країни-реципієнта. Цільовим призначенням таких “зелених інвестицій” є зменшення емісій парникових газів. В контексті досліджуваної моделі відповідних змін повинна зазнавати змінна обсягу утилізованих парникових газів країни-реципієнта, а саме відображати той факт, що знищення здійснюється переважно за рахунок інвестицій країни I:

$$T^2(t) = a_2^2 X^1(t) - const.$$

З врахуванням введених співвідношень модель взаємодії двох країн в рамках реалізації МЧР КП набуде вигляду:

принципового значення. Однак, виходячи з ключової тези про неможливість вирішення екологічних проблем в межах лише національних економік, включення в модель змінної Q^2 є принциповим з огляду дослідження поставленої задачі на рівні міждержавної взаємодії.

На наступному етапі абстрагуємося від змісту початково поставленої еколого-економічної проблеми і будемо проводити дослідження моделі (2) як суто математичного об'єкта. З цією метою проведемо низку нескладних перетворень, які зводять систему (2) до вигляду:

$$\begin{cases} \frac{dX^1(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^1 - \gamma^1 b^1 - \alpha}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} X^1(t) + \frac{\eta_2^1}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} \frac{dQ^1}{dt}, \\ \frac{dX^2(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^2 - \gamma^2 b^2}{k_1^2 \eta_1^2} (Q^2 + (a_2^2 - k_2^1 \alpha) X^1(t) - const). \end{cases} \quad (3)$$

Як наслідок отримано систему лінійних відносно невідомих змінних $X^1(t)$, $X^2(t)$ диференціальних рівнянь, розв'язки яких визначають зміну об'ємів валового випуску продукції у часі за встановлених для країни І обмежень з викидів парникових газів в рамках реалізації МЧР. Для розв'язання отриманої системи залишається ввести в розгляд припущення щодо зміни у часі обсягів дозволеної квоти.

1. В якості найпростішого випадку будемо розглядати фіксований рівень дозволених емісій $Q^1 = Q_0^1 = \text{const}$. Подібний сценарій є характерним для короткострокового періоду моделювання поставленої еколого-економічної

проблеми. Іншою причиною його розгляду можна назвати перші звітні періоди КП протягом яких необхідно буде відпрацьовувати закладені в ньому механізми. З суто теоретичної точки зору розгляд сталого рівня встановлених викидів парникових газів може виявитися корисним у випадку дослідження складних еколого-економічних моделей, де залежності іншого виду значно утруднюють подальше їх дослідження, а рівень апроксимації за умови $Q^1 = Q_0^1 = \text{const}$ є прийнятним.

Отже, в рамках зробленого припущення модель (3) записується у вигляді:

$$\begin{cases} \frac{dX^1(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^1 - \gamma^1 b^1 - \alpha}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} X^1(t), \\ \frac{dX^2(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^2 - \gamma^2 b^2}{k_1^2 \eta_1^2} (Q^2 + (a_2^2 - k_2^1 \alpha) X^1(t) - \text{const}) \end{cases}$$

Враховуючи початкові умови $X^1(0) = X_0^1$, $X^2(0) = X_0^2$ розв'язок отриманої системи визна-

$$X^1(t) = X_0^1 e^{\frac{C}{A} t}, \\ X^2(t) = \frac{D(Q_0^2 - \xi)}{k_1^2 \eta_1^2} t + \frac{DA(a_2^2 - k_2^1 \alpha) X_0^1}{k_1^2 \eta_1^2 C} \left[1 - e^{\frac{C}{A} t} \right] + X_0^2,$$

де $A = \eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \beta$,

$C = 1 - a^1 - \gamma^1 b^1 - \beta$,

$D = 1 - a^2 - \gamma^2 b^2$.

Аналіз отриманих траєкторій вказує на можливість зростання обсягів валового випуску країни І за умов не перевищення значення α , при якому розглянута модель стає непродуктивною.

2. Як зазначено вище, основною метою КП є поступове зменшення антропогенного впливу на довкілля, а саме скорочення обсягів емісій парникових газів. З цього є очевидним той

факт, що в міру реалізації положень даної угоди подальші Конференції сторін будуть регламентувати більш жорсткі вимоги щодо обсягів дозволених емісій. Ця обставина вимагає включення в модель (3) спадної залежності змінної Q^1 у часі.

Як приклад однієї з них будемо розглядати

$Q^1(t) = \frac{Q_0^1}{1 + \lambda t}$. Як наслідок система (3) набуде вигляду:

$$\begin{cases} \frac{dX^1(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^1 - \gamma^1 b^1 - \alpha}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} X^1(t) - \frac{\eta_2^1 \lambda}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} \frac{Q_0^1}{(1 + \lambda t)^2}, \\ \frac{dX^2(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^2 - \gamma^2 b^2}{k_1^2 \eta_1^2} (Q^2 + (a_2^2 - k_2^1 \alpha) X^1(t) - \text{const}) \end{cases}$$

Розв'язок отриманої системи диференціальних рівнянь з початковими умовами

$X^1(0) = X_0^1$, $X^2(0) = X_0^2$ будуть визначати співвідношення:

$$X^1(t) = X_0^1 e^{\frac{C}{A}t} - \left(e^{\frac{C}{A}t} - \frac{1}{1+\lambda t} \right) \frac{Q_0^1}{A} - \left(Ei\left(-\frac{C}{A\lambda}\right) - Ei\left(-\frac{C(1+\lambda t)}{A\lambda}\right) \right) \frac{C}{(A\lambda)^2} e^{\frac{C}{A\lambda}(1+\lambda t)},$$

$$X^2(t) = X_0^2 + A_1 \left(1 - \frac{1}{1+\lambda t} \right) + A_2 t - A_3 \left(1 - e^{\frac{C}{A}t} \right) +$$

$$+ A_1 \lambda \left(\frac{1}{\lambda(1+\lambda t)} - \frac{1}{\lambda} + \frac{e^{\frac{C(1+\lambda t)}{A\lambda}} CEi\left(-\frac{C(1+\lambda t)}{A\lambda}\right) - e^{\frac{C}{A\lambda}} CEi\left(-\frac{C}{A\lambda}\right)}{A\lambda^2} \right),$$

де $A_1 = \frac{DQ_0^1(a_2^2 - k_2^1\alpha)}{k_1^2 C \eta_1^2}$, $A_2 = \frac{C(Q_0^2 - \xi)}{k_1^2 C \eta_1^2}$, $A_3 = \frac{DA(a_2^2 - k_2^1\alpha)}{k_1^2 C \eta_1^2} \left(X_0^1 - \frac{Q_0^1}{A} - \frac{e^{\frac{C}{A\lambda}} CEi\left(-\frac{C}{A\lambda}\right)}{(A\lambda)^2} \right)$,

$Ei(\cdot)$ – експоненціальний інтеграл.

Розглянутий випадок можна вважати узагальненням попереднього, враховуючи умову $\lim_{\alpha \rightarrow 0} Q(t) = \lim_{\alpha \rightarrow 0} \frac{Q_0}{1 + \alpha t} = Q_0 = const$.

3. В якості іншої спадної залежності зміни встановленої квоти у часі оберемо одну з

найбільш уживаних в економічних дослідженнях експоненціальну функцію: $Q(t) = Q_0 e^{-\lambda t}$, $\lambda > 0$.

Відповідних змін набуде система (3):

$$\begin{cases} \frac{dX^1(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^1 - \gamma^1 b^1 - \alpha}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} X^1(t) - \frac{\eta_2^1 \lambda}{\eta_1^1 + \eta_2^1 k_1^1 - \eta_2^1 k_2^1 \alpha} Q_0^1 e^{-\lambda t}, \\ \frac{dX^2(t)}{dt} = \frac{1 - a_1^2 - \gamma^2 b^2}{k_1^2 \eta_1^2} (Q^2 + (a_2^2 - k_2^1 \alpha) X^1(t) - const) \end{cases}$$

З врахуванням початкових умов розв'язками даної системи будуть залежності:

$$X^1(t) = X_0^1 e^{\frac{C}{A}t} + \frac{Q_0^1 \lambda}{C + A\lambda} \left(e^{\lambda t} - e^{\frac{C}{A}t} \right),$$

$$X^2(t) = \frac{(C + A\lambda)(Q_0^2 - \xi)}{k_1^2 \eta_1^2 DA\lambda} t e^{\lambda t} + X_0^2.$$

Як слідує з отриманих розв'язків, значне збільшення витрат на реалізацію МЧР та темпу скорочення дозволених емісій призведе до зменшення обсягів валового випуску країни-донора. В той же час другий розв'язок вказує на можливість стимулювання матеріального виробництва країни-реципієнта.

IV. Висновки. Незважаючи на всі недоліки, КП став безпрецедентним успіхом міжнародної політики. Він поєднує жорсткість зобов'язань з

гнучкістю їх реалізації. Для забезпечення останньої серед інших було розроблено МЧР, який як вказує проведений аналіз, дозволяє промислово розвинутим країнам скоротити вартість витрат на боротьбу зі змінами клімату. Для іншої групи країн – що розвиваються – при оптимальному розвитку з'являється можливість залучити значну кількість іноземних інвестицій для забезпечення сталого розвитку, за умов якого в планетарному масштабі емісії парникових газів будуть скорочені до мінімуму.

Список літератури

1. http://www.climate.org.ua/int_agr/kyoto.
2. Онищенко А.М. Аналіз динаміки обсягів валового випуску продукції країни у випадку встановлених квот емісій парникових газів // Економіка:

-
- проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 247: В 6 т. – Т.П. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 312-318.
3. Использование механизмов Киотского протокола // <http://www.sustainable-cities-net.org.ua/publication-show.php?id=504>.
4. Парниковые газы – глобальный экологический ресурс: Справочное пособие / В.Х. Бердин, И.Г. Грицевич, А.О. Кокорин, Ю.Н. Федоров, Под ред. А.О. Кокорина. – М.: Из-во WWF России, 2004. – 136с.

Summary

Andrii Onyshchenko

INVESTIGATING OF GDP DYNAMIC UNDER CONDITIONS OF PART IN CLEAN DEVELOPMENT MECHANISMS OF KYOTO PROTOCOL

In the article are discussed the realization of Kyoto Protocol on the economic-mathematic level. In particular author obtained dynamic of gross domestic product under conditions of ecological limits. Even so is modeled use of flexibility mechanisms of Kyoto Protocol.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Перебуваючи у непростих умовах становлення та формування державності, у зв'язку із розгортанням процесів глобалізації як якісно нового етапу міжнародної економічної інтеграції, що характеризується посиленням революційного характеру інтеграційних процесів, різко зростає актуальність проблеми економічної безпеки України та її регіонів. Забезпечення належного рівня національної безпеки держави посідає сьогодні одне з основних завдань, які потребують негайного розв'язання.

Безпека економічної діяльності є основним принципом функціонування економіки кожної країни. Забезпечення економічної безпеки на належному рівні сьогодні є проблемою притаманною всім, без винятку, рівням економічної діяльності суспільства: міжнародному, державному, регіональному, галузевому, фірмі, підприємству та іншим економічним установам і, врешті-решт, окремій фізичній особі [1]. В Україні проблемами забезпечення економічної безпеки займалися такі вчені як, З.Варналій, Т.Ковальчук, М.Пастернак-Таранущенко, І.Мазур та ін.

Економічна безпека є складовою національної безпеки, нерозривно з нею пов'язана, як і інші види безпек, зокрема воєнна, екологічна, інформаційна, енергетична та ін. Усі ці види національної безпеки тісно взаємопов'язані і взаємодоповнюють одна одну: кожний із видів національної безпеки може досить яскраво проявлятися в сфері дії іншого, доповнюючи чи послаблюючи його вплив. Але все ж основою національної безпеки продовжує залишатись економічна безпека [2]. Економічна безпека держави залежить від економічної безпеки її регіонів, оскільки регіон є цілісним соціально-економічним утворенням і водночас елементом соціально-економічної системи держави. Зростання дії дестабілізуючих факторів призводять до поглиблення відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів держави, здатних перетворитись в різного роду небезпеки для економіки держави. Це зумовлює необхідність розробки спеціального інструментарію для оцінки економічної безпеки регіону, використання якого дозволить формувати механізм забезпечення

економічної безпеки держави з урахуванням особливостей кожного з регіонів.

Економіка України та її регіонів опинилася останнім часом у небезпечній зоні, і для виходу з неї потрібні дієві заходи. Розробка концептуального бачення та конкретних заходів щодо забезпечення економічної безпеки держави та її регіонів стала важливим кроком на шляху економічного розвитку та зростання.

Реалізація поставленої мети зумовила необхідність виконання і розв'язання таких завдань:

- визначення змісту та місця економічної безпеки регіону в системі національної безпеки;
- дослідження генези становлення системи забезпечення економічної безпеки регіонів держави;
- розробка концептуальних засад формування системи діагностики економічної безпеки регіону;
- проведення діагностики економічної безпеки регіонів України;
- формування організаційного механізму забезпечення економічної безпеки регіонів держави;
- розробка цільових комплексних програм економічної безпеки регіону;
- удосконалення методів управління детінізацією економіки регіону.

На обивательському рівні безпеку розглядають як відсутність загроз для поточного та перспективного розвитку. Наукове тлумачення безпеки довільного економічного об'єкта повинно здійснюватися перш за все на основі врахування його системного характеру. При цьому доцільно використовувати поняття гомеостазу, який є однією з ключових характеристик будь-якої системи. Тому, під економічною безпекою ми будемо розуміти здатність довільної економічної системи зберігати значення ключових параметрів її розвитку в певних заданих межах незалежно від впливу негативних зовнішніх факторів.

На рівні національної економіки дані ключові параметри можна визначити на основі переліку об'єктивно-визначальних цілей економічної політики держави. Даний перелік, у найбільш повному і поширеному вигляді описаний лауреатом Нобелівської премії Полом Самуельсоном і містить дев'ять цілей: економічне зростання (збільшення обсягів виробництва благ), економічна

свобода (відсутність необґрунтованих обмежень економічної активності суб'єктів національної економіки), економічна ефективність (максимально можлива кількість благ, створюваних з одиниці залучених ресурсів, або, іншими словами, мінімально можлива кількість ресурсів, задіяних для створення одиниці благ), розумний торговельний баланс (оптимальне співвідношення обсягів експорту та імпорту благ, яке в довготривалому періоді має тенденцію до їхнього зрівнювання), стабільний рівень цін (низький темп інфляції, тобто її утримування в рамках помірної інфляції – до 10%), економічна забезпеченість (наявність певних гарантій споживання на об'єктивно мінімально необхідному рівні для всіх членів суспільства), справедливий розподіл доходів (відсутність значних розривів між доходами найбагатших і найбідніших верств населення), повна зайнятість (наявність можливостей використання власної робочої сили з метою отримання доходу для всіх тих, хто хоче і може працювати), екологічна безпека (мінімізація загроз для життя і здоров'я людини внаслідок негативного впливу економічної діяльності на навколишнє середовище). Голландський економіст лауреат Нобелівської премії Ян Тінберген звів даний перелік до так званого „магічного чотирикутника цілей” – чотирьох ключових цілей, досягнення яких у великій мірі означає також досягнення й інших цілей: економічне зростання, розумний торговельний баланс, стабільний рівень цін і повна зайнятість. Сучасні економісти, вчені і практики фактично зводять даний перелік до двох визначальних цілей економічної політики: економічне зростання і стабільний рівень цін.

На рівні економічної системи регіону немає вагомих підстав для розгляду стабільного рівня цін як важливої мети економічної політики держави. Це пов'язано з тим, що, по-перше, на рівні регіону практично відсутні важелі цивілізованого впливу органів державної влади й управління на монетарну сферу, і, по-друге, динаміка інфляційних процесів на регіональному та загальнонаціональному рівнях, як правило, не має суттєвих відмінностей.

Ключовим параметром розвитку регіональної економіки як системи, відповідно до вищесказаного, є економічне зростання, тобто, економічна безпека регіону в даному випадку розглядається як здатність його економіки зберігати в певних заданих межах темп економічного зростання незалежно від впливу зовнішніх факторів. Зовніш-

нє середовище функціонування регіональної економіки як системи чітко поділяється на такі дві основні частини: макросередовище, яке є безпосереднім зовнішнім середовищем для регіональної економіки, і мегасередовище, яке є зовнішнім середовищем для національної економіки.

З метою створення ефективної системи забезпечення економічної безпеки регіону необхідно розробити економіко-математичну модель діагностики регіону з урахуванням вищеописаної методики. Побудована модель повинна містити в собі основні три характеристики:

- ріст економічного розвитку регіону;
- стійкість росту економічного розвитку регіону;
- незалежність економічного зростання від впливу зовнішніх факторів.

Отже, оцінку безпеки регіону можна здійснити за допомогою трьох показників x_1 , x_2 , x_3 , які адекватно відображають зазначені вище характеристики і утворюють систему кількісних характеристик (вектор економічної безпеки) S_E .

Нехай x_1 – відносний середньорічний індекс фізичного обсягу ВРП у розрахунку на одну особу;

x_2 – коефіцієнт варіації індексу регіонального зростання ВРП у розрахунку на одну особу;

x_3 – коефіцієнт кореляції динаміки ВРП у розрахунку на одну особу з загальнонаціональним показником.

Побудований вектор економічної безпеки використано для аналізу рівня економічної безпеки регіонів держави та Чернівецької області, зокрема. Інформаційною основою дослідження слугували закони та підзаконні нормативні акти правового забезпечення національної та економічної безпеки, матеріали Державного комітету статистики України.

Аналіз тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів здійснювався на основі розгляду динаміки зміни рівня і структури показника валового регіонального продукту. Показник x_1 визначався у вигляді відношення середньорічного індексу фізичного обсягу ВРП у розрахунку на одну особу до однойменного національного показника.

Протягом останнього десятиріччя економіка України знаходилася в стані трансформаційного спаду, значно зумовленого переходом від адміністративно-командної системи управління до ринкової. По всіх регіонах України спостерігалось незначне коливання темпу росту ВРП до 2004 р,

у 2000 р. та у 2001 р., проте, незважаючи на це, в 2001 р. розмір ВРП складав усього 47 % від рівня 1990 р. [3].).

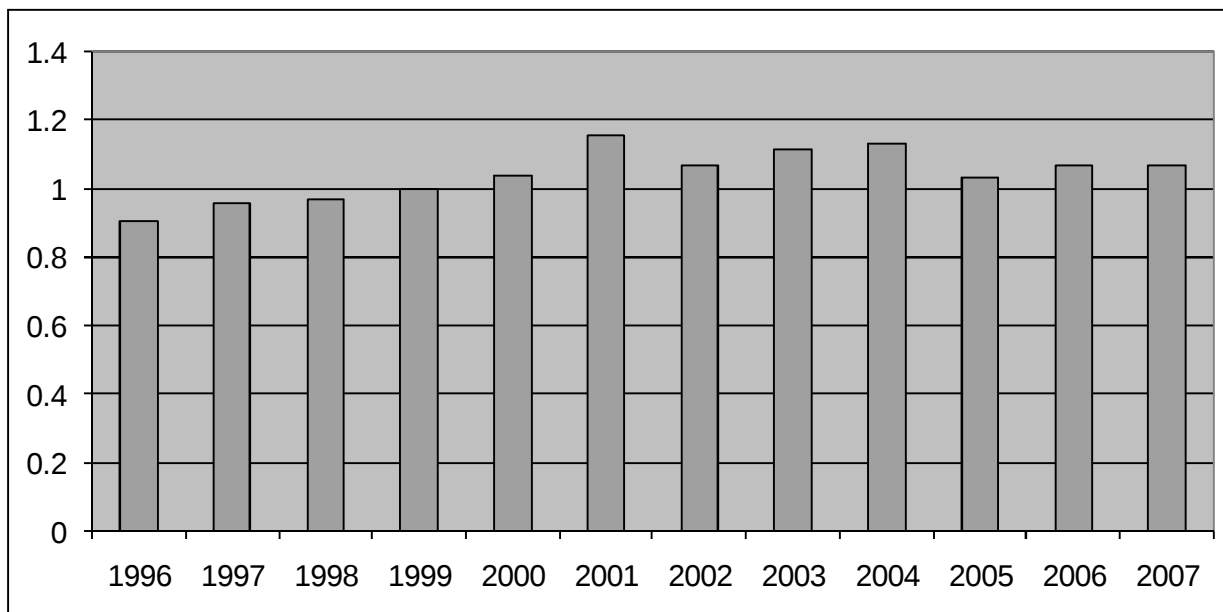


Рис.1. Загальнонаціональний індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу

Майже аналогічний темп даного показника характерний і для Чернівецької області (рис. 2).

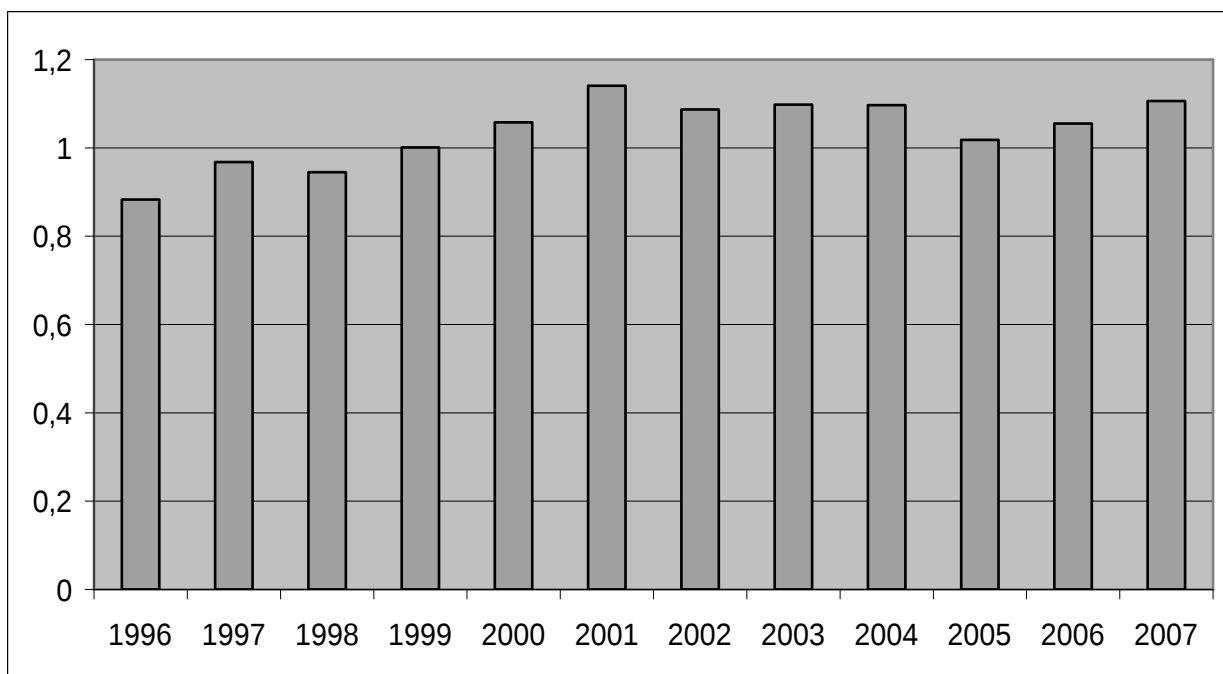


Рис. 2. Індекс фізичного обсягу ВРП в розрахунку на одну особу в Чернівецькій області

Використовуючи вище наведені статистичні дані загальнонаціонального індексу фізичного обсягу ВРП та регіональних значень був розрахова-

ний перший показник x_1 вектора економічної безпеки для всіх регіонів України. На основі його можемо зробити висновок, що за останні п'ять років позитивний темп росту спостерігається тільки в Дніпропетровській, Житомирській, Київській, Полтавській, Харківській, Хмельницькій та Черкаській областях ($x_1 > 1$). У решті регіонів держави прослідковується перевищення темпу зростання

національної економіки над регіональною, що значно послаблює рівень економічної безпеки даних регіонів. У Чернівецькій області змінна x_1 набувала задовільних значень лише в чотирьох роках – 1997 р., 1999 р., 2000 р. та 2002р. Тобто лише в цих роках спостерігався економічний ріст, який переважав загальнонаціональний (рис. 3).

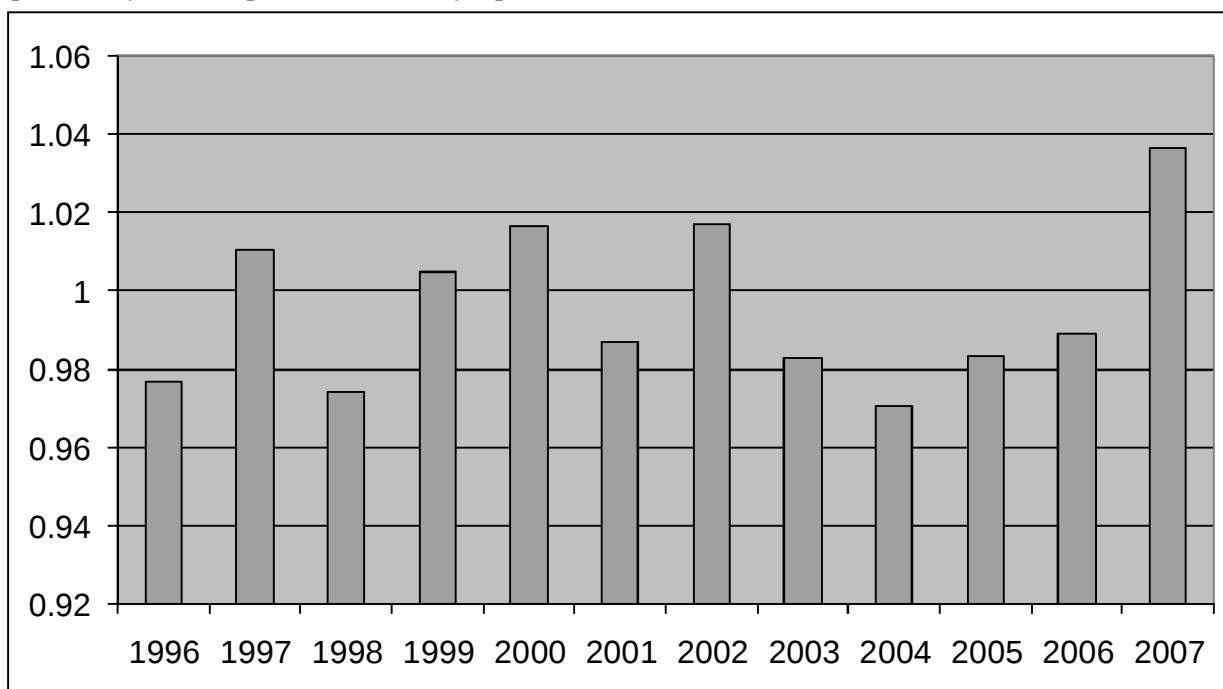


Рис. 3. Відносний середньорічний темп зростання реального обсягу ВРП Чернівецької області в розрахунку на одну особу

Розраховуючи другий показник вектора економічної безпеки x_2 – коефіцієнта варіації темпу регіонального зростання реального обсягу валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу, бачимо, що він відносно невеликий. Значення показника майже для всіх регіонів України менше за 0,1, тільки для Кіровоградського та Полтавського регіонів він більший за дане число. Отже, темп зростання індексу фізичного обсягу ВРП по регіонах стабільний.

Згідно з методикою дослідження аналізу рівня економічної безпеки регіонів України останнім і одним із основних факторів безпеки є незалежне від впливу зовнішніх факторів економічне зростання.

Використовуючи обчислені значення показника x_3 вектора економічної безпеки S_E , робимо висновок про те, що ріст регіональної економіки перебуває у тісній залежності від національної, оскільки спостерігається тісна кореляція між

індексом фізичного обсягу ВРП в розрахунку на одну особу кожного з регіонів та однойменним загальнонаціональним показником. Усі обчислені значення показника x_3 виявилися близькими до одиниці ($0,85 \leq x_3 \leq 0,9842$). Найменша тіснота зв'язку спостерігається в Київській та Полтавській областях – $x_3 = 0,789581$ та $x_3 = 0,813237$ відповідно.

Узагальнивши отриману статистичну інформацію по Чернівецькій області за описаною методикою – знайшовши всі показники x_1 , x_2 та x_3 вектора економічної безпеки S_E за 2003 – 2005 рр., подамо їх у вигляді таблиці 1.

Аналізуючи отримані дані, можемо зробити висновок про те, що в Чернівецькій області, як і в інших регіонах України, спостерігається хоча й стабільний темп економічного росту (x_2 наближається до нуля), але він є значно меншим порівняно з національним та перебуває в тісній з

ним залежності. Позитивним є те, що з кожним роком характеристики вектора економічної безпеки Чернівецької області S_E поліпшуються.

У 2007 році спостерігається вже задовільне значення першого показника ($x_1 > 1$), що вказує

Таблиця 1

Спостережувані роки	Показники вектора економічної безпеки регіону S_E		
	x_1	x_2	x_3
2003	0,99	0,082205	0,978755
2004	0,928088	0,065549	0,965134
2005	0,94085	0,059607	0,955906
2006	0,999053	0,042828	0,945754
2007	1,0326	0,036403	0,821087

на переважання регіонального економічного росту над національним. Значення решти показників, тобто x_2 та x_3 у порівнянні з 2003-2006 рр. також виявилися найвищими.

Перераховані вище висновки проведеного аналізу економічної безпеки вказують на наявність загроз безпечному соціально-економічному розвитку майже всіх регіонів України. Це свідчить про необхідність перегляду соціально-економічної політики у регіонах держави та розробки відповідних заходів на усунення та нейтралізацію негативних факторів впливу.

Формування стратегії забезпечення економічної безпеки регіону є важливою складовою процесу стратегічного управління національною безпекою і повинно відбуватись на державному та регіональному рівнях: стратегія забезпечення

економічної безпеки регіону повинна підтримувати та доповнювати стратегію забезпечення економічної безпеки держави, забезпечуючи тим самим високий рівень національної безпеки.

Список літератури

1. Шнипко Олександр Сергійович. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект: Монографія. – К.: Генеза, 2006. – 288 с.
2. Экономическая и национальная безопасность / под ред. доктора технических наук, профессора Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – 768 с..
3. Статистичний щорічник України за 2000р. – К.: Техніка, 1999. – 577с.

Summary

Larysa Skrashuk, Bogdan Storoshuk

MODELING OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE REGION

Certainly maintenance and place economic security of region in the national system of safety. The system diagnostics economic security of region is created, and on its basis made the analysis economic security of Ukraine's regions.

МОДЕЛЮВАННЯ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ З ПІЛЬГОВИМ ПЕРІОДОМ

Сьогодні існує досить багато моделей іпотечного кредитування, за якими банк працює з населенням, проте вони, в основному, відрізняються методами погашення заборгованості. Одні схеми іпотеки дозволяють здійснювати погашення боргу рівними чи зростаючими платежами, в інших – передбачено періодичну зміну відсоткової ставки або змінну відсоткову ставку. Періодична зміна відсоткової ставки дає можливість хоч трохи адаптуватись до умов ринку, оскільки сторони кожні 3-5 років переглядають рівень відсоткової ставки, а змінна відсоткова ставка передбачає використання якого-небудь розповсюдженого фінансового показника або індексу. Щоб зміни ставок не були дуже різкими, у фінансовій угоді вказується верхня й нижня границі разових корективів (наприклад, не більше 2%).

У деяких випадках кредити можуть видаватися на пільговій умові: при низькій відсотковій ставці або з наявністю пільгового періоду, протягом якого відсотки сплачуються чи приєднуються до суми боргу. Така модифікація корисна для клієнтів, що очікують на ріст своїх доходів у майбутньому – наприклад, підприємців або молодих сімей. Це дає позичальнику суттєві переваги, а кредитору – умовні збитки, оскільки він міг би інвестувати свої гроші на більш вигідних умовах.

Останнім часом теоретико-методологічні та прикладні аспекти проблеми ефективного функціонування банківської системи знаходять своє відображення в низці праць українських і зарубіжних учених. Серед них необхідно виділити

праці Стерника Г.М., Кочеткова Ю., Грибовського С.В., Озерова Є.С., Тарасевича Є.В., Хачатряна С.Р., Фаєрмана Є.Ю., Полтеровича В.М., Поспелова І.Г., Паливоди К.В., Любуна О.С., Кіреєва О.І., Вітлінського В.В., Євтуха О.Т., Кручка С.І., Гриджука Д.М., Асаула А.М. та інших. Однак ряд питань залишається сьогодні невирішеними або потребують удосконалення, зокрема це стосується побудови економіко-математичних моделей, які дозволяють автоматизувати процес прийняття рішення на різних етапах надання іпотечного кредиту, підвищити точність і достовірність отриманих результатів.

Побудуємо моделі іпотечного кредитування за умови, що кредитний договір передбачає наявність пільгового періоду величиною d , протягом якого відсотки або сплачуються або приєднуються до суми боргу. При цьому використаємо такі 4 базові схеми кредитування:

А. погашення кредиту здійснюється рівними частинами на основі схеми простих відсотків.

В. погашення кредиту здійснюється рівними частинами на основі схеми складних відсотків.

С. погашення кредиту здійснюється рівними сумами основного боргу.

Д. погашення кредиту здійснюється зростаючими платежами.

Проміжок з моменту укладення іпотечного договору до моменту першої сплати позначимо через d і назовемо періодом відстрочки. Для наочності побудуємо діаграму часу (рис. 1).

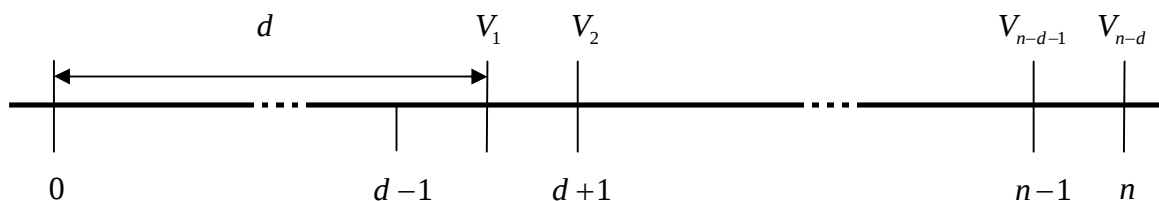


Рис. 1. Діаграма часу відстроченого кредиту

Очевидно, що першій сплаті передуює d періодів, хоч сама відстрочка містить на один період менше.

Нехай r – річна відсоткова ставка, по якій надається іпотека, m – кількість нарахувань відсотків за рік (кількість конверсійних періо-

дів), $i = \frac{r}{m}$ – відсоткова ставка за конверсійний період, T – термін кредитування (в роках), $n = mT$ – загальна кількість платежів, P – загальна площа житла (кв.м.), J – вартість 1 кв.м. житла, α ($0 < \alpha < 1$) – коефіцієнт, який характеризує частку кредиту від ринкової вартості житла, K_0 – розмір кредиту, K_t – сума заборгованості в році t , V_t – загальний річний платіж в році t (такий платіж містить в собі платіж по погашенню заборгованості V'_t та відсотковий платіж V''_t), W – загальна плата за кредит (майбутня вартість кредиту).

Модель А. Нехай основна сума кредиту погашається рівними платежами на основі схеми простих відсотків. Оскільки кредитні платежі однакові, то їх теперішня вартість

$$K_0 = \frac{V_1}{1+di} + \frac{V_2}{1+(d+1)i} + \dots + \frac{V_{n-d+1}}{1+ni} = V_1 \sum_{k=d}^n \frac{1}{1+k \cdot i}.$$

Далі $\sum_{k=d}^n \frac{1}{1+k \cdot i} = \frac{\psi\left(n+1+\frac{1}{i}\right) - \psi\left(d+\frac{1}{i}\right)}{i}$, де

$$\psi(x) = \frac{d}{dx} \ln(\Gamma(x)), \quad \Gamma(x) = \int_0^{\infty} t^{x-1} e^{-t} dt \quad - \text{гамма-}$$

функція Ейлера і

$$V_1 = \frac{K_0 \cdot i}{\psi\left(n+1+\frac{1}{i}\right) - \psi\left(d+\frac{1}{i}\right)}. \quad (1)$$

Припустимо спочатку, що протягом пільгового періоду нараховують відсотки, які виплачуються з їх нарахуванням. Тоді розрахункові співвідношення будуть такими:

$$V_t = \frac{K_0}{n-d+1} \left(1+i \frac{n-d+2}{2}\right), t = \overline{d, n}, \quad (2)$$

$$V'_t = \frac{K_0}{n-d+1}, t = \overline{d, n}, \quad (3)$$

$$V''_t = \frac{K_0 i (n-d+2)}{2(n-d+1)}, t = \overline{d, n}, \quad (4)$$

$$K_t = K_{t-1} (1+ti), t = \overline{1, d-1}, \quad (5)$$

$$K_t = K_{t-1} - V'_t, t = \overline{d, n}.$$

Нехай $P = 50$ кв.м., $J = \$2500$, $r = 0,16$ (16% річних), $T = 10$ років, $m = 12$ (щомісячне нарахування відсотків), $\alpha = 0,8$, $d = 6$. Тоді розрахунки за моделлю А, тобто за формулами (1)-(5), фрагментарно подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
0				100000,00
1	1333,33		1333,33	100000,00
...	...	...	...	...
5	1333,33		1333,33	100000,00
6	1542,03	869,57	672,46	99130,43
7	1542,03	869,57	672,46	98260,87
...	...	...	...	...
119	1542,03	869,57	672,46	869,57
120	1542,03	869,57	672,46	0,00
Разом	184000,00	100000,00	84000,00	

Якщо протягом пільгового періоду нараховують відсотки, які приєднують до суми боргу, то розрахункові співвідношення будуть такими:

$$W = K_0 (1+(d-1)i) \left(1+i \frac{n-d+2}{2}\right), \quad (6)$$

$$V_t = \frac{K_0(1+(d-1)i)}{n-d+1} \left(1+i \frac{n-d+2}{2}\right), t = \overline{d, n}, (7) \quad K_t = K_{t-1}(1+ti), t = \overline{1, d-1},$$

$$V'_t = \frac{K_0(1+(d-1)i)}{n-d+1}, t = \overline{d, n}, (8) \quad K_t = K_{t-1} - V'_t, t = \overline{d, n}.$$

$$V''_t = \frac{K_0 i (1+(d-1)i)}{n-d+1} \frac{n-d+2}{2}, t = \overline{d, n}, (9)$$

Розрахунки за формулами (6)–(10) за аналогічних початкових умов фрагментарно подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
0				100000,00
1				101333,33
...	...	...	...	...
5				106666,67
6	1644,83	927,54	717,29	105739,13
7	1644,83	927,54	717,29	104811,59
...	...	...	...	...
119	1644,83	927,54	717,29	927,54
120	1644,83	927,54	717,29	0,00
Разом	189155,56	106666,67	82488,89	

Модель В. Нехай основна сума кредиту погашається на основі схеми складних відсотків. Якщо відсотки з пільгового періоду приєднуються до суми боргу, то теперішня вартість кредитних платежів дорівнює

$$K_0 = \frac{V_1}{(1+i)^d} + \frac{V_2}{(1+i)^{d+1}} + \dots + \frac{V_{n-d+1}}{(1+i)^n}.$$

Оскільки кредитні платежі рівні, то

$$K_0 = V_1 \sum_{k=d}^n \frac{1}{(1+i)^k} = V_1 \frac{(1+i)^{1-d} - (1+i)^{-n}}{i},$$

звідки

$$V_t = \frac{K_0 i}{(1+i)^{1-d} - (1+i)^{-n}}, t = \overline{d, n}. (11)$$

Враховуючи, що [1]

$$V''_t = K_{t-1} i, t = \overline{1, n}, (12)$$

$$V'_t = V_t - V''_t, t = \overline{1, n}, (13)$$

$$K_t = K_{t-1}(1+i) - V_t, t = \overline{1, n}. (14)$$

Здійсимо розрахунки за моделлю В (тобто за формулами (11)–(14)) за початковими даними, що використовувались для моделі А (табл. 3).

Якщо в пільговому періоді виплачуються тільки відсотки, то теперішня величина кредитних платежів визначається як сума двох елементів – теперішньої величини відсоткових платежів у пільговому періоді та кредитних платежів у періоді, що слідує за пільговим, тобто

$$K_0 = K_0 \cdot i \cdot a_{d-i} + V_t a_{(n-d+1)-i} (1+i)^{-d}, t = \overline{1, n},$$

звідки

$$V_t = \frac{K_0}{a_{(n-d+1)-i}} (1-i \cdot a_{d-i}) (1+i)^d, t = \overline{1, n}. (15)$$

Розрахунки за формулами (12)–(15) за аналогічними початковими даними, фрагментарно подано в таблиці 4.

Модель С. Якщо відсотки приєднуються до суми боргу, то періодичний платіж на погашення заборгованості складатиме

$$V'_t = \frac{K_0(1+i(d-1))}{n-d+1}, t = \overline{1, n}. (16)$$

Відсотки за кредитом

$$V''_t = K_{t-1} \cdot i, t = \overline{1, n}.$$

Тоді, очевидно, що $V_t = V'_t + V''_t, t = \overline{1, n}.$

Таблиця 3

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
0				100000,00
1				101333,33
2				102684,44
3				104053,57
4				105440,95
5				106846,83
6	1821,80	397,18	1424,62	106449,65
7	1821,80	402,47	1419,33	106047,18
8	1821,80	407,84	1413,96	105639,35
...	...	...	...	...
119	1821,80	1774,17	47,63	1797,83
120	1821,80	1797,83	23,97	0,00
Разом	209507,04	106846,83	109507,04	

Таблиця 4

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
0				100000,00
1	1333,33		1333,33	100000,00
2	1333,33		1333,33	100000,00
3	1333,33		1333,33	100000,00
4	1333,33		1333,33	100000,00
5	1333,33		1333,33	100000,00
6	1705,06	371,72	1333,33	99628,28
7	1705,06	376,68	1328,38	99251,59
...	...	...	...	...
119	1705,06	1660,48	44,57	1682,62
120	1705,06	1682,62	22,43	0,00
Разом	202748,33	100000,00	102748,33	

Фрагмент розрахунків за моделлю С за аналогічними даними подано в таблиці 5.

Таблиця 5

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
5				106846,83
6	2353,73	929,10	1424,62	105917,73
...	...	...	...	...
119	953,88	929,10	24,78	929,10
120	941,49	929,10	12,39	0,00
Разом	189475,05	106846,83	89475,05	

Зауважимо, що якщо відсотки сплачуються з їх нарахуванням, то формула (16) набуде вигляду

$$V'_t = \frac{K_0}{n-d+1}, \quad t = \overline{1, n}.$$

Тоді фрагмент схеми погашення кредиту матиме вигляд (табл. 6)

Таблиця 6

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
5	1333,33		1333,33	100000,00
6	2202,90	869,57	1333,33	99130,43
...	...	...	...	...
119	892,75	869,57	23,19	869,57
120	881,16	869,57	11,59	0,00
Разом	184000,00	100000,00	84000,00	

Модель D. Нехай перший внесок мінімальний і складає V_1 гр.од., потім платежі зростають з деяким сталим темпом і, нарешті, протягом певного проміжку часу вони є сталими. Розділимо весь термін погашення кредиту, що складає n років, на два проміжки часу тривалістю n_1 і n_2 періодів відповідно. Припустимо, що в періоді величиною n_1 платежі зростають з темпом β , тобто

$$V_t = V_1 \cdot \beta^{t-1}, \quad t \in \{2, \dots, n_1\}. \quad (17)$$

Відносно початку дії контракту їх теперішня вартість дорівнює

$$A_1 = V_1 \cdot \sum_{k=d}^{n_1} \frac{\beta^{k-d}}{(1+i)^k} = V_1 \cdot \frac{\beta^{n_1-d+1} v^{n_1} - v^{d-1}}{\beta - i - 1},$$

$$v = \frac{1}{1+i}.$$

У періоді величиною n_2 платежі є сталими і дорівнюють величині

$$V_t = V_1 \cdot \beta^{n_1-1}, \quad t \in \{n_1+1, \dots, n\}. \quad (18)$$

Відносно початку дії контракту їх теперішня величина складає

$$A_2 = V_1 \beta^{n_1-d} \sum_{k=n_1+1}^n \frac{1}{(1+i)^k} = V_1 \beta^{n_1-d} \frac{v^{n_1} - v^n}{i}.$$

Враховуючи, що $K_0 = A_1 + A_2$, одержимо

$$V_1 = \frac{K_0}{\frac{\beta^{n_1-d+1} v^{n_1} - v^{d-1}}{\beta - i - 1} + \frac{\beta^{n_1-d} (v^{n_1} - v^n)}{i}}. \quad (19)$$

Розрахунки за моделлю D за умови, що $n_1 = 24$, а початкові дані взяті зі схеми A, фрагментарно подано в таблиці 7.

Таблиця 7

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
5				106846,83
6	839,34	-585,28	1424,62	107432,11
...	...	...	...	...
24	2019,98	558,95	1461,03	109018,63
25	2019,98	566,40	1453,58	108452,23
...	...	...	...	...
119	2019,98	1967,18	52,81	1993,40
120	2019,98	1993,40	26,58	0,00
Разом	219551,11	106846,83	119551,11	

Якщо в пільговому періоді сплачуються тільки відсотки, то формула (19) набуде вигляду

$$V_1 = \frac{K_0 \cdot i \cdot a_{(d-1)-i}}{\frac{\beta^{n_1-d+1} v^{n_1} - v^{d-1}}{\beta - i - 1} + \frac{\beta^{n_1-d} (v^{n_1} - v^n)}{i}}$$

і схема погашення кредиту буде такою (табл. 8).

Таблиця 8

Період	Загальний внесок V_t	Призначення внеску		Сума заборгованості K_t
		V'_t	V''_t	
5	1333,33		1333,33	100000,00
6	785,56	-547,77	1333,33	100547,77
...	...	...	...	...
23	1800,52	427,41	1373,11	102555,76
24	1890,54	523,13	1367,41	102032,63
25	1890,54	530,11	1360,44	101502,53
...	...	...	...	...
119	1890,54	1841,12	49,42	1865,67
120	1890,54	1865,67	24,88	0,00
Разом	212148,77	100000,00	112148,77	

Графічно аналіз моделей A-D у випадку, коли суми боргу, проілюстровано на рис. 2. відсотки з пільгового періоду приєднуються до

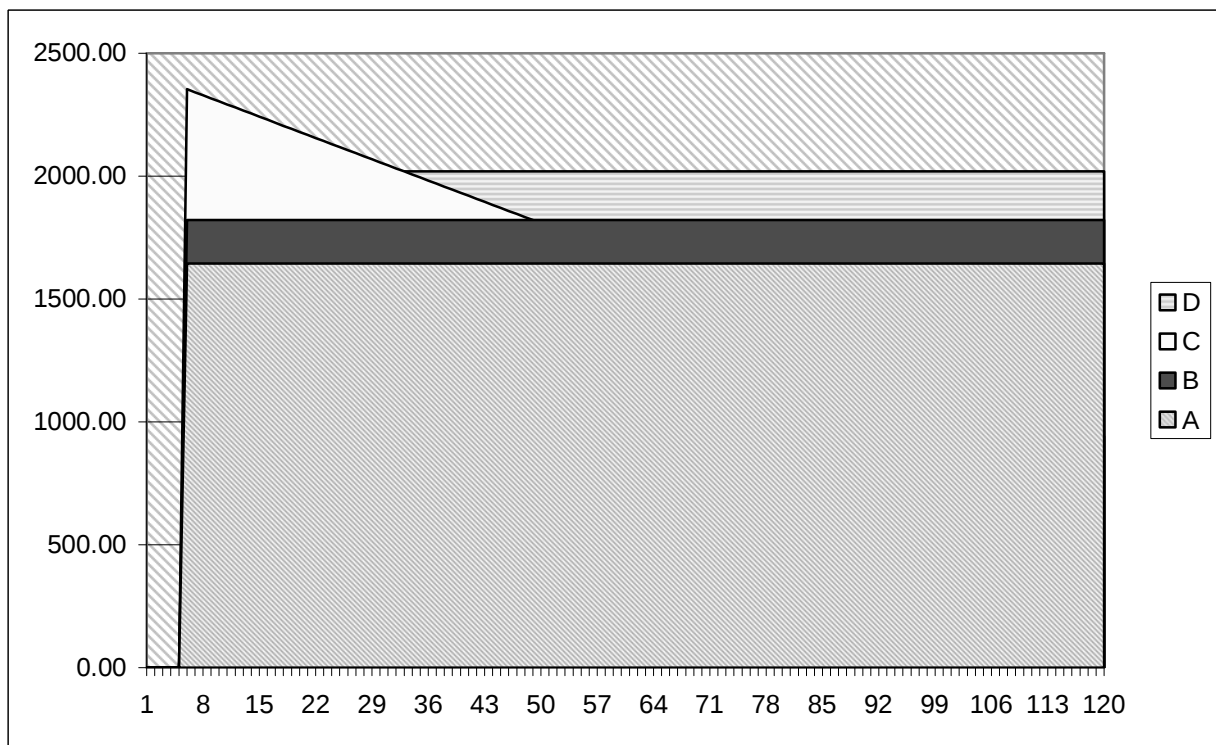


Рис 2. Порівняльний аналіз моделей A-D

Запропоновані моделі іпотечного кредитування з пільговим періодом демонструють один з можливих підходів до моделювання лише однієї з ланок процесу іпотечного кредитування [2-5]. Для ефективнішого управління в цьому секторі необхідне застосування системного підходу, тобто дослідження іпотечного ринку як сукупної системи. Це призведе до побудови економіко – математичних моделей як структурних елементів, так і системи в цілому. На їх основі зручно розробити програмний комплекс для прикладного дослідження та застосування запропонованих моделей в іпотечному кредитуванні комерційним банком.

Зазначимо також, що на основі описаних вище моделей можна розробити ряд інших, наприклад, імовірнісних моделей, які власне і будуть формувати та вдосконалювати комплекс системних досліджень у цій галузі.

Список літератури

1. Ярошенко О.І. Моделювання іпотечного кредитування // Наук. вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Вип. 281: Економіка. – Чернівці: Рута, 2006. С.137—141.
2. Григорків В.С., Ярошенко О.І. Моделювання оптимальної кредитної стратегії ріелтера // Міжнародний науковий журнал „Економічна кібернетика”. – Донецьк, ДонНУ, 2007. – №1-2(43-44). – С. 4-9.
3. Маханець Л.Л., Ярошенко О.І. Застосування нейронних мереж до моделювання факторів ризику в іпотечному кредитуванні. // Труды международной школы-симпозиума „Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем”, Севастополь, 2007. С.129-133
4. Ярошенко О.І. Моделі іпотечного кредитування в умовах інфляції // Праці IV-ї міжнародної школи семінару „Теорія прийняття рішень”. – Ужгород, УжНУ, 2008. С. 168-170.
5. Ярошенко О.І. Моделювання кредитного ризику в іпотечному кредитуванні. // Труды II международной школы-симпозиума „Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем”, Севастополь, 2008. С. 249-252.

Summary

Olena Yaroshenko

A DESIGN OF THE MORTGAGE CREDITING IS WITH A FAVOURABLE PERIOD

The mathematical models of the mortgage crediting with a favourable period are built in the article. The models based on principle of capital equivalence and engulf the different models of crediting of habitation in the cases when during a favourable period percents paid or join in with to amount due.

РОЛЬ І МОЖЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ЦІН В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Уся історія економічної думки зводиться до порівняння різних підходів щодо закономірностей, які лежать в основі виміру цінностей товарів і послуг. Досі в економічній літературі існує багато визначень теорії вартості, ціни і ціноутворення, адже кожна економічна школа висловлювала свої судження з приводу виникнення цих понять.

Актуальність даної статті полягає у дослідженні історичних поглядів відомих учених щодо теорії трудової вартості, які відіграли значну роль у методології формування ціни та процесів ціноутворення, а також створили відповідну теоретичну базу для економіко-математичного моделювання відповідних процесів. Саме тому за допомогою економіко-математичних методів і моделей можна провести системне дослідження, здійснити аналіз і прогнозування цін ринкової економіки та побудувати детерміновані, стохастичні, балансові, оптимізаційні моделі процесів ціноутворення тощо.

Економіко-математичне моделювання цін полягає в побудові моделі на основі попереднього вивчення об'єкта, визначення його найбільш суттєвих характеристик, експериментальному і теоретичному аналізу створеної моделі. Математична модель, аби бути ефективним інструментом вивчення процесів ціноутворення, насамперед має відповідати таким вимогам:

- будуватися на основі економічної теорії й відбивати об'єктивні закономірності процесів;
- правильно відтворювати функцію та (чи) структуру реальної економічної системи;
- відповідати певним математичним умовам;
- повинна бути адекватною.

Загальна модель ціноутворення як функціональна підсистема економічного аналізу полягає в перетворенні економічної інформації в аналітичну, яка має бути використана для прийняття відповідних науково обґрунтованих рішень. Процес такого роду перетворення передбачає розв'язання комплексу стандартних аналітичних завдань за певними аспектами, а саме врахування впливу капіталу, праці, заробітної плати тощо на формування ціни.

Ефективний автоматизований процес передбачає оптимальний варіант поєднання трьох найваж-

ливіших його елементів: 1) економічної інформації; 2) формалізованої постановки завдання; 3) математичної моделі розв'язання завдання.

Узагальнена економічна модель є логічним поєднанням певних локальних математичних моделей в єдиному цілісному алгоритмі з метою одержання очікуваного результату, тобто визначення впливу факторів на процес ціноутворення. Логічним сполученням необхідних локальних математичних моделей у комплексному алгоритмі можна розв'язати проблему розробки аналітичної інформації для обґрунтування рішень щодо досягнення певних результатів.

Перші наукові основи розуміння ціни та її величини закладені у староіндійському трактаті «Артхашаstra», де показано мистецтво індійської політики й управління державою, важливою складовою регламентації торгівлі був нагляд за цінами та отримуваним прибутком. Ринкові наглядачі могли встановлювати «справедливі ціни» на товар, а на аукціонах стягати різницю між ринковою та оголошеною ціною у скарбницю. Прибуток включався в ціну товарів як частина витрат, і його норма заздалегідь фіксувалася – для місцевих товарів у розмірі 5% встановленої ціни, а для іноземних товарів – 10% [1].

Тому «справедливу ціну» математично можна зобразити за допомогою деякої функції $p = f(\pi)$, де p – ціна, π – прибуток, який залежить від певної частини витрат ω або їй дорівнює, тобто

$$\pi = \begin{cases} f(\omega), & \text{і } \pi = \omega = \begin{cases} 0,05p - \text{місцеві товари,} \\ 0,1p - \text{іноземні товари.} \end{cases} \end{cases}$$

Отже: $p = f(\pi(\omega))$,

де π – прибуток, ω – витрати.

Великий середньовічний філософ Фома Аквінський (125-1274) розробив свою теорію справедливої ціни, яка спиралась на праці Аристотеля (384-322 рр. до н.е.). На думку Фоми Аквінського, обмін має відбуватися без обману і заради спільної користі. Між продавцем і покупцем має бути «встановлено домовленість щодо рівності речей». Ціна товару справедлива

тоді, коли враховується кількість праці, затраченої на його виробництво, тобто $p = f(L)$,

де p – ціна, L – праця. «Продавати дорожче чи купувати річ дешевше, ніж вона коштує, само по собі недозволено і несправедливо». Але, з іншого боку, завищення ціни виправдане, якщо така ціна не є звичайним обманом і якщо покупець теж матиме користь.

Тобто справедлива ціна, як вважав Аквінат, має узгоджуватися не лише з річчю, що продається, а й зі збитком, якого міг би зазнати продавець від продажу. У такому разі «дозволено по праву продавати річ дорожче, ніж вона варта сама по собі, хоча вона не повинна продаватися дорожче, ніж коштує її власникові». Поряд з цим поняття «справедливої ціни» у Фоми Аквінського мало й соціальне забарвлення, оскільки кожний повинен отримувати за свій продукт стільки, скільки необхідно, щоб він міг жити відповідно до місця, яке посідає у становій ієрархії.

Отже, «справедлива ціна» p , за Ф. Аквінським, є функцією $p = f(L, \pi)$, де L – праця, яка витрачається на виробництво товару, π – прибуток, який необхідний для проживання у суспільстві.

Основи вчення трудової вартості заклали англійські економісти Буагільбер, У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо. Проте найбільш повно її розробив К. Маркс [2]. Розглянемо погляди цих учених.

Теорія вартості Буагільбера ґрунтується на поняттях «ринкової ціни» й «істинної», або «справедливої» вартості товару. Величину останньої він визначає витратами праці. Буагільбер виходить з того, що всі економічні зв'язки між людьми ґрунтуються на обміні продуктами праці. Цей обмін, підкреслює він, має відбуватися згідно із витратами праці. А це означає, що Буагільбер стоїть на позиціях еквівалентного обміну.

А. Сміт ставить три завдання для з'ясування основних правил, що визначають мінову цінність товарів: 1) визначити справжнє мірило мінової цінності, тобто визначити справжню ціну всіх товарів; 2) показати, з яких частин вона складається; 3) з'ясувати, через які обставини відбувається відхилення ринкової ціни від природної.

Природну цінність товару Сміт, як і Петті, визначає через працю. «Праця, – писав він, – є справжнє мірило мінової цінності всіх товарів». Але, на відміну від Петті, який вважав, що праця

створює вартість лише в галузі видобутку золота і срібла, і фізіократів, котрі зв'язували цей процес із сільським господарством, Сміт стверджує, що праця є основою цінності в усіх сферах виробництва. Він розрізняє кваліфіковану й просту працю і зазначає, що кваліфікована праця в одиницю часу створює більше цінності, ніж проста, некваліфікована [1].

А. Сміт вказує, що основу цінності товару становить праця, уречевлена в товарах, які одержують з допомогою обміну на даний товар. Він чітко бачив різницю між обміном товарів у первісному суспільстві і за умов простого товарного виробництва, коли виробники обмінювалися працею, уречевленою в товарах, і обміном за умов капіталізму, коли відбувається обмін живої та уречевленої праці. Робітники стають продавцями товару «робоча сила», а капіталісти – його покупцями. Щоправда, Сміт вважав, що робітники продають свою працю, що, так само, як і інші товари, має «справжню й номінальну ціну» (номінальна й реальна заробітна плата). За цих умов, пише Сміт, порушується закон еквівалентного обміну. Робітник віддає більше живої праці, ніж одержує уречевленої. Цінність, яку робітник додає до матеріалів, складається з двох частин: заробітної плати і прибутку капіталіста. Третьою складовою цінності, за Смітом, є рента. Отже, як пише Сміт, «три першооснови будь-якого доходу, як і будь-якої мінової цінності, – це заробітна плата, прибуток і рента». Тобто, можна записати, що

$$p = f(\alpha, \beta, \gamma),$$

де p – ціна, α – заробітна плата, β – прибуток, γ – рента.

Відтак цінність Сміт визначає доходами (рис. 1).

Визначення цінності як суми доходів свідчить про те, що Сміт, проявивши геніальну непослідовність, заклав основи теорії факторів виробництва, яка в XIX ст. стала панівною [2].

Природна ціна у Сміта – це, по суті, грошове вираження цінності. Природна ціна включає повну величину ренти, праці і прибутку. Ринкова ціна – та, за якою продається товар.

Сміт детально аналізує фактори, які впливають на відхилення ринкової ціни від природної. За умов природного стану (вільної конкуренції) ринок працює як своєрідний регулятор природного тяжіння руху товарних потоків до стану

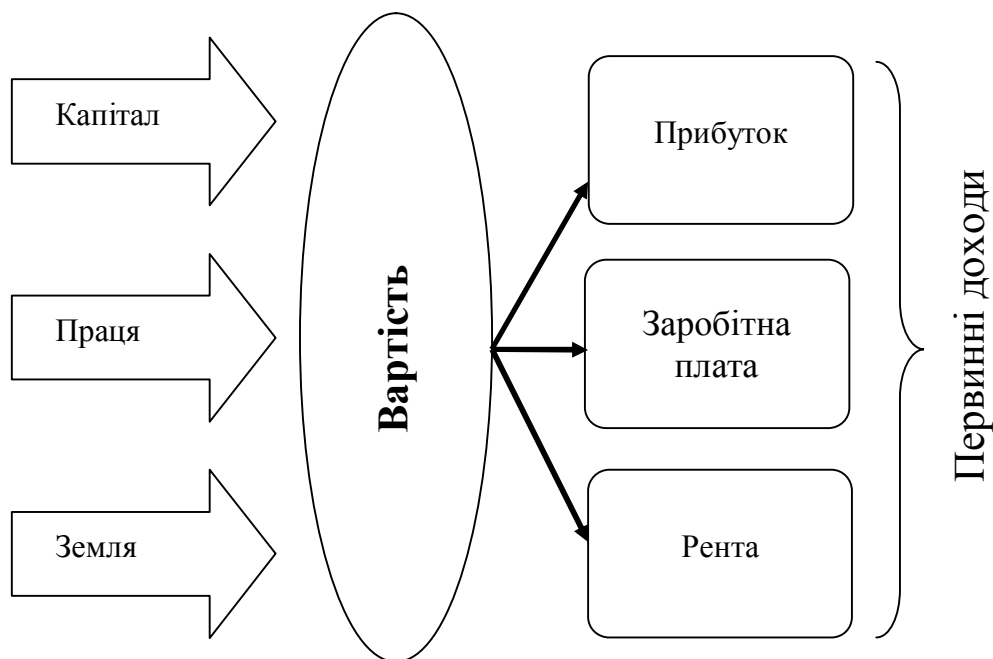


Рис. 1. Положення А.Сміта про утворення вартості (ціни) товару

ринкової рівноваги. Попит і пропозиція стають факторами встановлення ринкової ціни. Людське втручання у вигляді різного роду привілеїв, монополій, регламентів порушує природний стан. Воно, пише Сміт, призводить часто до результатів, протилежних тим, на які сподівались, і стримує зростання продуктивності праці. Щоправда, якась група або клас можуть мати вигоду від такого втручання, проте воно завжди зашкоджуватиме стратегічному завданню – економічному зростанню. Отже, Сміт постійно звертається до принципу природної свободи, до дії «невидимої руки».

Сміт прямо зазначає, що три складові ціни є видами доходів трьох різних категорій персоніфікованих економічних функцій, що відповідають трьом факторам виробництва: праці, капіталу й землі. Власники кожного із цих факторів утворюють відповідні класи: найманих робітників, підприємців і землевласників. Це основні класи суспільства, їхні доходи є первинними. Усі інші групи і прошарки отримують вторинні доходи внаслідок перерозподілу.

Річний продукт нації, за Смітом, може бути збільшений лише за рахунок зростання кількості продуктивних робітників і підвищення продуктивності їхньої праці. Зростання продуктивності праці Сміт зв'язує із застосуванням машин, механізмів, що потребує додаткових капіталів. Вартість засобів виробництва він включає як четверту

складову в ціну кожного окремо взятого товару окремого капіталіста, тобто $p = f(\alpha, \beta, \gamma, \nu)$, де p – ціна, α – заробітна плата, β – прибуток, γ – рента, ν – вартість засобів виробництва. Що ж до всієї товарної маси всього класу капіталістів, то в її мінову цінність включаються лише три складові: заробітна плата, прибуток і рента. Тому цінність річного продукту суспільства складатиметься лише з доходів, тобто $p = f(\pi)$,

де π – доходи. Такий підхід Сміта до визначення мінової цінності сукупного суспільного продукту в марксистській літературі одержав назву «догми Сміта». Сміта звинуватили в тім, що він виключає перенесену вартість із вартості сукупного продукту. Проте він виходить із того, що матеріальні витрати (перенесена вартість) – це не що інше, як чийсь доходи, отримані на попередніх стадіях виробництва. Такий підхід спрощував аналіз теорії вартості. «Догма Сміта», по суті, розв'язувала ту саму складну теоретичну проблему стосовно визначення вартості, що й марксистське вчення про двоїстий характер праці (конкретна праця переносить вартість уречевленої праці, абстрактна – створює нову). Маркс, аналізуючи «догму Сміта», показав, що вона має сенс або за повного абстрагування від фактора часу, або в процесі аналізу формування вартості продукту за досить тривалий період. Для

короткого проміжку часу формула Сміта не має сенсу тому, що у вартості такого продукту завжди є частка, яка не розпадається на доходи цього року, а відшкодовує вартість засобів виробництва, які були на початку року [1].

Рікардо, як і Сміт, розрізняє споживну й мінову цінність. Корисність (споживна цінність), підкреслював він, не є мірилом мінової цінності, хоча вона абсолютно необхідна для неї. Товари свою мінову цінність черпають з двох джерел – рідкості і кількості праці, що необхідна для їх добування. Існують товари, цінність яких визначається виключно їхньою унікальністю (статуй, картини, раритетні книги, монети). Цінність цих товарів не обмежується кількістю праці, витраченої на їх виготовлення, і змінюється залежно від багатства і смаків споживача. Проте їхня кількість у загальній масі товарів незначна. Мінова цінність переважної більшості товарів визначається тільки працею, тобто $p = f(L)$.

Оскільки мінова цінність – категорія відносна, яка визначається через певну кількість іншого товару, Рікардо запроваджує поняття ще й абсолютної цінності, субстанцію якої становить праця. Проте сам він зосереджує головну увагу на дослідженні тільки мінової цінності.

Рікардо підтримує Сміта в його поясненні цінності працею і критикує за її визначення працею, що купується. Не сприймає Рікардо й тлумачення А. Смітом цінності як суми доходів. У Рікардо цінність є первинною величиною, що визначається працею і розподіляється на доходи.

На цінність товарів, підкреслював Рікардо, впливає не лише праця, безпосередньо витрачена на їх виробництво, а й капітал, тобто праця, витрачена на знаряддя, інструменти, будівлі, що беруть участь у виробництві, тобто $p = f(L, K)$, де L – праця, K – капітал.

У Рікардо теорія цінності переплітається з теорією розподілу. Він вважає, що зміни в заробітній платі не спричиняють відповідних змін цінності товару. «Цінність товару, – писав він, – або кількість якогось іншого товару, на яку він обмінюється, залежить від відносної кількості праці, необхідної для його виробництва, а не від більшої чи меншої винагороди, яка виплачується за цю працю». Зміни в заробітній платі позначаються лише на величині прибутку. Рікардо не погоджується із твердженням Сміта, що зростання ціни праці призводить до зростання цін товарів.

Рікардо, як і Сміт, натрапив на значні

труднощі, коли вирішував проблему цінності на капіталістичній основі. Він бачив, що прибуток на капітал визначається розмірами капіталу, що норма прибутку має тенденцію до вирівнювання. А це було б неможливо, якби товари обмінювались лише відповідно до витрат живої праці. Тоді галузі, де основний капітал є незначним або швидко обертається, мали б переваги перед галузями, що в них основний капітал займає більшу частку або обертається повільніше.

Перша група галузей продавала б товари дорожче, тому що в них були б більші витрати праці і згідно з трудовою теорією цінності створювалась би більша цінність. Але тоді відбувалося б переливання капіталів у ці галузі, а решта галузей не могла б розвиватись [1].

Щоб подолати цю суперечність, Рікардо модифікує свою теорію цінності. Він відмовляється від твердження, що заробітна плата не впливає на ціни. Розглядаючи різні зміни стану та співвідношення основного й оборотного капіталу, Рікардо робить висновок, що зростання номінальної заробітної плати збільшує цінність благ, виготовлених за допомогою капіталу з коротким строком служби, або з допомогою малої кількості техніки, відносно благ, виготовлених за допомогою «довговічного» капіталу або великої кількості техніки. Саме в такий спосіб урівнюється норма прибутку незалежно від статей витрат.

Проте дію цієї причини зміни цінності товарів Рікардо визнає порівняно слабкою, такою що її не обов'язково враховувати. Значно важливішим є збільшення або зменшення кількості праці. Цей підхід Рікардо до визначення цінності зазнав гострої критики з боку економістів, які підкреслювали працевитратний характер концепції.

Рікардо також розрізняє «природну» й «ринкову» ціну. Під природною він фактично розуміє цінність, під ринковою – ціну. Ринкові ціни зазнають випадкових і тимчасових коливань. Короткочасний вплив на відхилення ринкових цін від природних справляють попит D і пропозиція S , тобто $\Delta p = f(D, S)$. Проте за умов вільної конкуренції та переливання капіталів ринкові ціни не можуть надовго відхилятися від природних. У довготривалому аспекті зміна цін пояснюється зміною витрат виробництва.

Англійський економіст Блауг, порівнюючи внесок у розвиток економічної теорії Сміта і Рікардо, пише, що «Багатство народів» містить більше суттєвих узагальнень, які стосуються

функціонування економічної системи, ніж «Основи» Рікардо. Заслуга Рікардо в тім, що він «винайшов техніку економічної науки», заклав підвалини модельного підходу до побудови економічної теорії. Адже теорія Сміта і Рікардо – це теорія ринкової економіки і якісної характеристики її основ: вартості, ціни, доходів та їхніх джерел.

У свою чергу, Маркс визначає ціну товару як перетворену форму його вартості, основу якої становить не витрачена праця, а увесь капітал, котрий був використаний для виробництва цього товару.

«Те, чого вартий товар капіталістам, – пише Маркс, – вимірюється витратами капіталу; те, чого товар справді вартий, – витратами праці», тобто $p = f(L, K)$, де p – ціна товару, L – праця, K – капітал. З погляду капіталіста, варті уваги лише витрати виробництва, оскільки саме вони зумовлюють отримання прибутку. Якщо, на думку Маркса, ціна – це грошова оцінка вартості товару, то прибуток є проявом реалізованої додаткової вартості, а витрати виробництва – сумою постійного та змінного капіталу [2].

Але все це передбачає встановлення певного рівня цін для кожного виду товарів, цін, котрі не збігаються з вартістю. До того ж установлюється середній рівень цін на товари, котрий Маркс називає ціною виробництва і котрий гарантує однаковий прибуток на однаковий капітал. Тобто за міжгалузевої конкуренції вартість набирає

перетвореної форми ціни виробництва.

До Маркса ніхто не дав із позицій трудової теорії вартості пояснення суті абсолютної ренти та її джерел. Маркс це зробив, користуючись запропонованою ним категорією ціни виробництва, через з'ясування особливостей ціноутворення в сільському господарстві.

Цей час ознаменовано започаткуванням нового напрямку в економічній теорії, що базується на класичних підходах, але заперечує пояснення ціноутворення з вартісних позицій – теорії граничної корисності.

У Маркса визначення вартості легко пов'язується з визначенням ціни та доходів, оскільки ґрунтується на визнанні лише одного фактора виробництва, а сучасна економічна думка базується на багатофакторному аналізі. Серед цих факторів – праця (L), капітал (K), земля (Z), підприємницькі здібності (Q). Тому в центрі дослідження є вже не вартість, а ціна та її зміни під впливом змін у розвитку факторів.

Список літератури

1. Історія економічних вчень: Підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 2001. – 564 с.
2. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навч. пос. – 3-тє вид, випр. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.

Summary

Galyna Verstyuk

THE ROLE AND POSSIBILITIES OF THE MODELS IN PRICING IN MARKET ECONOMY

Development of scientific thought is analysed in the theories of labour cost and its influence on methodology of forming of prices and processes of pricing. Possibilities of economic-mathematical design are grounded in research of problems of pricing.

ЗМІСТ



ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Галушка З.І. Соціальний капітал як чинник соціалізації трансформаційної економіки	3
Сасенко О.С. , Відтворення економічної безпеки як закономірний процес її розвитку	8
Антохов А.А. , Тенденції становлення й розвитку ринку освітніх послуг в умовах економіки знань	12
Збродська О.В. , Відродження та раціональне використання земельно-ресурсного потенціалу в регіоні радіоактивного забруднення	17
Гаврилюк О.В. , Особливості та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобальних трансформацій	21
Коцабюк Р.Г. , Структурні зміни в економіці України	28
Карамбович І.М. , Торгівля послугами в системі міжнародної торгівлі	31
Білоусенко В., Гуржій Н. , Оцінка ефективності інтернет-маркетингу	34

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Комарницький І.Ф., Терлецька Ю.О. , Профілактика кризових ситуацій як передумова виживання підприємства у довготривалій перспективі	38
Ковальчук Т.М. , Трансформація методики аналізу поточної дебіторської заборгованості до потреб ефективного управління	44
Третякова О.В. , Система державної підтримки розвитку малого підприємництва на сучасному етапі розвитку	51
Дерій І. В. , Фактори ситуативного розвитку малого бізнесу	56

Никифорак І.І., Проблеми формування внутрішньої звітності підприємств міського електротранспорту.....	60
Грунтковський В.Ю., Проблеми становлення соціально відповідального бізнесу в Україні	66
Ковальчук В.Д., Ретроспектива теоретико-методологічних аспектів формування ставок оподаткування прибутку та шляхи їх оптимізації.....	69
Кравчук Р. В., Стратегічний аналіз та його місце в системі управління підприємством.....	76
Повідайчик М. М., Еволюція стратегічного планування діяльності підприємств України	80

ФІНАНСИ

Швець Н.Р., Принципи ефективного банківського нагляду відповідно до вимог Базельського комітету з банківського нагляду	85
Поченчук Г.М., Особливості розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні.....	88
Кавценюк Н.А., Банківська система та рух фінансових потоків в Україні у контексті інтеграції до світової фінансової системи	94
Заволічна Т.Р., Динаміка та суперечності фондових інструментів на фоні економічної кризи.....	97
Саїнчук Н.В., Фінансовий потенціал та його вплив на інвестиційну діяльність регіону	102
Ковч Т.Б., Аналіз фінансових операцій, що є об'єктом фінансового моніторингу в Україні.....	106
Харабара В.М., Сутність споживчого кредиту та його місце в системі кредитних відносин	112
Яншина А.М., Еволюція азійського ринку синдикування кредитів у контексті регіональної фінансової інтеграції.....	115

ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

Буяк Л.М., Економіко-математичне моделювання державного регулювання економіки в період соціальних перетворень	121
Буяк Л.М., Вінничук І.С., Моделювання тіньової економічної діяльності в Україні	130
Онищенко А. М., Дослідження динаміки валового випуску продукції в умовах участі країни в механізмах чистого розвитку кіотського протоколу	139
Сторощук Б.Д., Скращук Л.В., Моделювання економічної безпеки регіону	145
Ярошенко О.І., Моделювання іпотечного кредитування з пільговим періодом	150
Верстюк Г.П., Роль і можливості моделювання цін в ринковій економіці.....	157

CONTENS



ECONOMIC THEORY

Zoya Halushka Social capital as factor of socialization of transformational economy	3
Oleksandr Sayenko The reproduction of economic security as the consequent process of its development.....	8
Antohov Andrey Tendencies of formation and development of educational services market in the conditional of economy of knowledge	12
Olga Zbrodska A revival of earth resource potential is in the region of radio-active contamination	17
Oksana Ghavriluk Characteristics and prospects of the development of international trade in ukraine during the period of global transformations.....	21
Ruslana Kotsabuk Structural changes are in economy of Ukraine.....	28
Karambovych I.M. Trading in services is in system of international trade.....	31
Bilousenko V., Gurzhiy N. The analysis of Internet marketing efficiency.	34

ENTERPRISES ECONOMY

Ivan Komarnytskyi, Yulija Terletska A prophylaxis of the crisis situations as pre-condition of enterprises survival in a long duration prospect.....	38
Tatyana Kovalchuk Transformation of method of analysis of floating debtor liabilities is to the necessities of effective management	44
Olena Tretyakova The system of state support of development of small enterprise is on the modern stage of development	51
Iryna Deriy The development problems of small bussines in ukraine and its institutional invirionment.....	56

Iryna Nykyforak Problems of the internal reports creation of enterprises of city electric transport	60
Gruntkovskyi Volodymyr Problems of becoming socially of responsible business are in Ukraine	66
Vladimir Kovalchuk Retrospective view of teoretiko-metodologichni aspects of forming of rates of taxation of income and ways of their optimization	69
Ruslana Kravchuk Strategic analysis and his place in system management by enterprise.....	76
Povidaychyk M.M. Evolution of strategic planning of enterprise activities in Ukraine	80

FINANCE

Natalie Shwetz Principles of effective bank supervision are accordingly to requirements of Bazel committee on bank supervision	85
Pochenchuk Galina Specialties development private pension founds in Ukraine	88
Kavtsenuyk Nina Banking system and ruh of financial streams in Ukraine in context of integration to world financial system	94
Zavolichna T.R. The dynamics and controversy of stock-market against a background of economic crisis	97
Nataliya Sainchuk Financial potential and his influence is on investment activity of region.....	102
Tamara Kovch Analysis of financial operations which are object of financial monitoring in Ukraine.....	106
Violetta Kharabara Essence of consumer credit and his place is in system of credit relations	112
Anna Ianshyna The asian syndicated loan marketevolutionand the regional financial integration process	115

ECONOMICAL CYBERNETICS

Lesya Buyak Economic-mathematical modelling of economies government Control in the period of social transformations	121
Lesya Buyak, Igor Vinnychuk Modelling of shadow economic activity in Ukraine	130
Andrii Onyshchenko Investigating of GDP dynamic under conditions of part in clean development mechanisms of Kyoto protocol	139
Larysa Skrashuk, Bogdan Storoshuk Modeling of the economic security of the region	145
Olena Yaroshenko A design of the mortgage crediting is with a favourable period	150
Galyna Verstyuk The role and possibilities of the models in pricing in market economy	157

Наукове видання

Науковий вісник Чернівецького університету

Збірник наукових праць

Випуск 456

ЕКОНОМІКА

Літературний редактор *Лукул О.В.*

Технічний редактор *Савко О.Я.*

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №891 від 08.04.2002 р.

Підписано до друку 16.06.2009. Формат 60 x 84/8.

Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 28,0.

Обл.-вид. арк. 30,1. Зам. 165-п. Тираж 100.

Друкарня видавництва "Рута" Чернівецького національного університету
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2