

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Рік заснування 1996

Випуск 367

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
“Рута”
2008

Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наук.праць.
Вип. 367. Економіка. – Чернівці: Рута, 2008. – 128 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho Universitetu: Zbirnyk Naukovykh Prats. Vyp. 367.
Ekonomika. – Chernivtsi, 2008. – 128 p.

У науковому віснику розглядаються актуальні проблеми економіки та управління підприємствами, менеджменту та маркетингу, економічної кібернетики, фінансів, інвестицій та інновацій, міжнародної економічної інтеграції, регіонального та секторального розвитку, властиві процесам трансформації сучасної економіки.

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

Actual problems of economics and enterprise management, marketing, finances, investments and innovations, economical cybernetics, international economical integration, regional and sectoral development in process of transformation of modern economy are considered in the issue.

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);
Терлецька Н.М., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар);
Григорків В.С., доктор фізико-математичних наук, професор;
Євдокименко 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.

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

© Видавництво „Рута” Чернівецького
національного університету, 2008

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.97:36

© Галушка З.І., 2008

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

СОЦІАЛЬНА ЦІНА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасній соціально-економічній літературі проблеми глобалізації виходять на перше місце у поясненні перспектив подальшого розвитку людства. В узагальненому вигляді суть глобалізації визначається такими формами її прояву: 1) змінилися комунікаційні можливості суспільства – світ перетворюється на „світове селище”, де всі складають єдине суспільство, зменшилися соціальні дистанції, люди різних класів і соціальних груп опиняються у приблизно однаковому середовищі існування; 2) швидко зростають взаємозв’язки і взаємозалежність між соціальними групами і соціальними рухами, між країнами і континентами, ТНК і ринками різних країн, що створює „мережеве суспільство”, яке працює в масштабах усього світу в режимі реального часу; 3) посилюються процеси взаємодії різних культур; 4) „роздержавлення” міжнародних відносин призвело до виникнення транснаціональних суб’єктів та організацій, серед яких дуже значна частка належить ТНК; 5) швидко зростає кількість міжнародних організацій, сформувалися глобальні соціальні рухи для захисту прав людини, навколишнього середовища, національні, релігійні, культурні, професійні рухи тощо. Глобалізація породжує ряд проблем і вимагає їх теоретичного обґрунтування та практичного розв’язання. Її прагнуть пояснити філософи, соціологи, політологи, економісти (В.Ростоу, Дж.Гелбрейт, Я.Тінберген, Е.Тоффлер, Д.Белл, Д. Форрестер, Д. Медоуз, Ф.Фукуяма та ін.). Метою цієї статті є вивчення впливу глобалізації на соціальні процеси та визначення особливостей і шляхів розв’язання соціальних проблем на глобальному рівні.

Д.Медоуз у 1972 р. розробив і представив Римському клубу глобальну модель „Світ-3”, у якій, проаналізувавши взаємозв’язок 5 змінних (капіталовкладень, населення, продовольства, природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища), прийшов до висновку, що на початку ХХІ ст. на світ очікує глобальна ресурсна катастрофа. У той час учені вперше висунули

питання про необхідність системного вивчення глобального суспільства, соціальних диспаратів (нерівностей), які вважаються фундаментальною причиною деградації природного середовища, зниження рівня і якості життя значної частки населення планети, радикалізації і глобальної нестійкості. Вони ініціювали створення органів та інститутів вивчення процесів глобалізації й управління глобальними соціальними процесами. У 1974 році обговорена доповідь Римському клубу „Стратегія виживання”, яка стала результатом досліджень німецьких й американських учених під керівництвом Е.Пестеля та М.Месаровича. Автори проекту прийшли до висновку про можливість на початку ХХІ ст. глобальних і регіональних катастроф, необхідність установа глобальної рівноваги. У третій доповіді Римському клубу „Перегляд міжнародного порядку” (1975), підготовленої групою вчених під керівництвом Я.Тінбергена, сучасний стан світового порядку розглядався через аналіз гострих контрастів та суперечностей: між багатими та бідними країнами, в системі фінансових та торговельних відносин між країнами тощо. Було запропоновано здійснити низку міжнародних реформ з метою забезпечення „поваги і добробуту кожного”. Пропонувався „гуманістичний соціалізм”, який має сприяти збереженню навколишнього середовища, досягненню всезагальної рівності, усвідомлення та розвитку культури. Вперше було визначено якісні перспективи подальшого розвитку. Четверта доповідь Римському клубу „За межами віку розбазарювання” (1976) підготовлена під керівництвом англійського фізика Д.Габора. Вона підняла проблеми обмеженості світових ресурсів і можливостей науково-технічного розвитку у розв’язанні енергетичних, сировинних, продовольчих проблем. Висновок – необхідність практичної переорієнтації людства на створення відповідних соціальних умов, які б забезпечили створення нового „зрілого суспільства”, зорієнтованого на поліпшення якості життя та

розумне відношення людини до природи. П'ята доповідь „Цілі для людства” (1977), підготовлена під керівництвом американського філософа Е.Ласло, присвячена аналізу цілей різних країн, міжнародних організацій, церков тощо. Висновок – переорієнтація на глобальні цілі, створення „світової солідарності”, здатної задовольнити потреби людства в безпеці, забезпеченні продовольством, розумному використанні енергії та природних ресурсів, підвищенні якості життя та добробуту усіх людей світу. Отже, для пояснення проблем глобалізації з самого початку дуже актуальною була відповідь на питання про те, якою може бути допустима соціальна ціна глобалізації.

Як відомо, соціалізація з середини ХХ ст. стала об'єктивною необхідністю та закономірністю розвитку країн з ринковою економікою. Цьому сприяли НТР, значні зміни у відносинах власності, поява нових суспільно-політичних інститутів і нова роль держави. Соціалізація була механізмом виживання капіталістичного суспільства та головною перевагою у поясненні функцій держави у змішаній економіці, як підкреслював О.Г.Білорус, головним „бастионом” захисту сучасних держав [2, с. 9]. З виникненням глобалізаційних процесів соціальні позиції держави виявилися дещо підірваними. У зв'язку з цим учені висунули питання про перенесення соціальної функції управління на глобальний рівень. Як зазначав У.Бек, „... століттям глобальності не провіщається кінець політики, а відкривається новий початок” [1, с. 223].

Під впливом глобалізаційних процесів громадяни кожної країни поступово перетворюються в „людей світу”. Їх соціальний стан уже не так жорстко пов'язується з їх власною державою. Соціальний вибір людини стає глобальним за своїм характером. У певній мірі відбувається руйнація базових культурних цінностей, культурні відносини заміщуються технологічними, відбувається руйнація традиційних соціальних інститутів, виникає криза самої моделі держави та пов'язаних з нею механізмів соціального регулювання і соціального захисту людини. „Цей тип людини відрізняється від попередніх тим, що починає мислити універсальними, планетарними категоріями, які не замикаються на інтересах свого локуса, країни, а зорієнтовані на широкі спілкування поза наявними кордонами. Така людина відкрита для нових ідей і є терплячою, толерантною щодо цінностей, поглядів, вчинків інших осіб, до їхньої ідентичності загалом”, - пише Є.Суліма

[4, с. 36]. Глобалізація відкриває можливість для вирівнювання погреб людей у різних країнах світу, насамперед завдяки засобам масової комунікації, що постійно збільшують сферу свого функціонування, та завдяки розширенню діапазону міжособистісних контактів.

Існує ряд показників (вимірів) глобалізації. О. Згуровський серед інших вимірів розглядає й соціальний вимір (Іс) як фактор, що відображає міру інтегрованості пересічної людини, її родини, її життя та праці в міжнародні суспільні інститути. Формально цей вимір оцінюється такими індикаторами, як інтенсивність персональних контактів людини в банківській, телекомунікаційній та туристичній сферах з іншими країнами, рівень розвитку міжнародного туризму, рівень охоплення людини засобами масової інформації та телекомунікації. При цьому система КОФ додатково враховує два такі індикатори: відсоток іноземних громадян в країні та рівень охоплення країни мережами міжнародної торгівлі. За системою КОФ першу п'ятірку у світі очолюють США (за системою СЕІР – 20 місце), на другому місці – Канада (за СЕІР – 17), на третьому – Австралія (за СЕІР – 19), на четвертому – Швеція (за СЕІР – 13), на п'ятому – Нова Зеландія (за СЕІР – 16). Україна посідає 66 місце (за СЕІР – 38), йдучи за Беліз і перед Росією – 67 місце (за СЕІР – 42). США, за останні 13 років, мали найвищий у світі рівень соціальної глобалізації, який за вказаний період зріс на 70%, в той час для України і Росії цей показник у 7-8 разів нижчий, хоч він у стільки ж разів вищий, ніж у країн аутсайдерів цього списку [3]¹.

Соціальна глобалізація несе з собою не менше викликів і загроз, ніж економічна, особливо для країн, що розвиваються, які не адаптовані до цих змін. Американський аналітик Мойзес Наїм відзначає „п'ять війн” (загроз) глобалізації, що стають найбільш значимими проблемами сучасного суспільства: розповсюдження наркотиків, наростання корупції, незаконне використання інтелектуальної власності, поширення нелегальної міграції людей і відмивання грошей. На жаль, практично за усіма п'ятьма загрозами глобалізації Україна входить до групи країн-антилідерів. Вона знаходиться на 4 місці у світі за обсягами нелегальної міграції людей (4,2%). За коефіцієнтом свободи від корупції (2,3 за 10-бальною шкалою) та за обсягами

¹ Найбільш відомі дві системи кількісного та якісного виміру глобалізації. Перша – КОФ, яку розробив Швейцарський інститут дослідження бізнесу для 122 країн (Konjunkturforschungsstelle der ETH Zurich) [www.kof.ch/globalization/], а друга – СЕІР, розроблена міжнародною організацією Carnegie Endowment for International Peace [www.atkearney.com; www.foreignpolicy.com] для 62 країн. Індекси глобалізації за системою КОФ визначаються трьома вимірниками – економічним, соціальним і політичним. За системою СЕІР – чотири (економічним, персональним, технологічним і політичним). Економічний критерій глобалізації визначається такими показниками: рівень торгівлі, прямі та портфельні іноземні інвестиції тощо. За цими показниками за системою КОФ у 2005-2006 рр. перші місця займали Люксембург, Гонконг, Ірландія, Нідерланди (Україна знаходиться на 82-м місці (за СЕІР – 18) після Аргентини та перед Філіппінами.

відмивання грошей Україна входить до 30 найнепривабливіших країн світу. Рівень незаконного використання інтелектуальної власності в Україні складає 91% в усіх сферах діяльності. За цим показником вона на 4 місці в нижній частині списку, поступаючись лише Китаю – 95%, Росії та Індії – 93%. В Україні загрозливо збільшується використання наркотиків [7].

Розвинуті країни роблять спроби штучно впливати на процеси глобалізації з метою отримати певні вигоди. Існують різні, часом протилежні підходи. Часто не враховуються такі дуже важливі речі, як: різниця між національними культурами; різниця в релігіях; ігнорування індивідуальності, неповторності, оригінальності культур; деінтелектуалізація (деградація), пов'язана з новими засобами інформації. Професор Угорської академії наук М. Шімаї пише про те, що втрати і вигоди від глобалізації перерозподіляються між учасниками нерівномірно. На одному полюсі зростає продуктивність, скорочуються витрати, зростають доходи і добробут, а на іншому – збільшується невизначеність, ризик і бідність. Він рекомендує запровадити нові правила міждержавної політики, які б сприяли пом'якшенню несприятливих наслідків нерівності та асиметрії у взаємовідносинах [6]. Відомий американський соціолог Ф. Фукуяма, навпаки, наголошує на тому, що для подальшого розвитку суспільства найголовнішими все ж залишаються соціальні інститути громадянського суспільства – підприємства, добровільні асоціації, освітні установи, союзи, ЗМІ, церква, які надбудовані над сім'єю як первинним інструментом соціалізації. Він пише: „Міцні та стійкі сімейні та суспільні інститути не можуть бути створені урядовим декретом на зразок, скажімо, центрального банку чи армії. Існуюче в реальних умовах громадське суспільство завжди спирається на людські звички, традиції, моральні засади – все те, на що політичні заходи здатні вплинути лиш опосередковано і що частіше за все вимагає ретельного догляду, з підвищеною увагою та шанобливим ставленням до культури” [5, с. 16].

Отже, перші соціальні результати глобалізації дуже суперечливі. З одного боку, вона веде до диференціації суспільства і світу на багатих і бідних; а з іншого, – до послаблення суперечностей в суспільстві через зростання загального рівня доходів та диверсифікацію власності, стимулювання і розвиток дрібного бізнесу, формування нових пріоритетів у споживанні, які ведуть до його раціоналізації тощо.

Глобалізація змінює можливості й умови щодо реалізації принципів соціалізованої економіки: забезпечує нові можливості доступу до інформації; нові засоби комунікації сприяють налагодженню ефективних економічних, культурних, соціальних зв'язків; розширюються

можливості для міграції робочої сили; відбувається універсалізація та поліпшується доступ до сучасного рівня освіти; відбувається універсалізація системи та методів управління; використання досвіду, вирівнювання рівнів добробуту, формування підходів до раціоналізації споживання; уніфікація норм соціального законодавства; використання досвіду соціального страхування та соціального забезпечення.

Включення України в глобальні та регіональні інтеграційні процеси також пов'язано з величезними ризиками і загрозами. Перш за все до них відносяться ті, що стосуються втрати національних традицій, особливостей національної культури виробництва, соціальних стосунків. Міграція робочої сили зумовлює тенденції посилення диференціації доходів, які негативно впливають як на рівень цін (підвищуючи рівень доларизації), так і на стимули до виробництва. Крім того, вона зумовлює ряд соціальних проблем, пов'язаних з розривом сімейних стосунків, неможливістю належного виховання дітей, посиленням таких негативних явищ, як наркоманія та зростання злочинності. Існує значна різниця у співвідношенні доходів та цін у порівнянні, наприклад, з європейськими країнами. В Україні ціни на ряд споживчих благ вирівнялись, а то й перевищують європейські, а середні доходи складають близько третини середніх доходів східноєвропейських країн. Аналогічні тенденції спостерігаються й щодо співвідношення доходів і витрат у бізнесі. Значно вони зумовлені різницею у технологіях та у якості інших видів ресурсів.

Доля України буде залежати від її спроможності знайти і втілити в життя власний шлях розвитку – модель глобального конкурентоспроможного інтегрування на основі внутрідержавного і міждержавного солідаризму і випереджувально-інноваційних стратегій розвитку. Зміна господарського порядку повинна відбуватись через зміни у: а) розвитку продуктивних сил; б) у відносинах власності; в) у інституціях; г) у правових механізмах регулювання; г) у діяльності міжнародних організацій.

Підсумовуючи сказане, можна зробити такі висновки:

1. Глобалізація – багатофакторний системний процес, розвиток якого пояснюється складною взаємодією економічних, політичних, правових, ментально-культурних і загальноцивілізаційних чинників. Вона надає величезних переваг тим країнам, які проводять ефективну внутрішню політику розвитку й підвищення власної конкурентоспроможності. Проте вона здатна серйозно гальмувати розвиток і породжувати кризи в разі нераціональної економічної та соціальної політики держав. Особливо відчутна соціальна ціна глобалізації – втрати і ризики, яких зазнає суспільство під впливом швидкого розвитку глобалізаційних процесів.

2. Глобальною суперечністю сучасного світу виступає значне відставання темпів соціального прогресу від темпів НТП. Це свідчить про зростаючу відповідальність суспільства за прийняття ефективних рішень щодо подальшого розвитку НТП і використання сучасних методів управління соціальними процесами, за вміння ефективно реагувати на глобальні проблеми, шукати шляхи до глобального партнерства.

3. Донедавна ефективна західна система соціального менеджменту – елітаризм або європейський лібералізм, який об'єднує свободу економічної діяльності громадян, повагу до творчості, визнання за індивідумом широкого комплексу прав і свобод – не переноситься автоматично на глобальне суспільство. Запровадження таких принципів вимагає формування наднаціональної, глобальної системи соціального менеджменту, яка повинна враховувати історичні, соціальні та національні умови життя населення і корегувати процеси асиміляції у глобальне суспільство.

Література

1. Бек У. Что такое глобализация? / Пер. с нем. А. Григорьева и В. Седельника. – М., 2001.
2. Білорус О. Г. Глобалізація та національна стратегія України. – К., 2001. – 237с.
3. Згуровский А. Войны глобализации. – <http://www.zerkalo-nedeli.com/nn/show/616/54652/>.
4. Суліма Є. Глобальне суспільство: держави, транснаціональні зв'язки та нова роль людини // Вісник Львівського університету. – Філософські науки. – 2004. – Вип. 6. – С. 35-40.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. – М.: АСТ, 2006. – 730 с.
6. Шимаи М. Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей. – <http://www.ptpu.ru/issues/>.
7. www.foreignpolicy.com.

SUMMARY

Zoya Halushka

SOCIAL PRICE OF GLOBALISATION

The first social results of globalization are studied: new possibilities of access to information; new facilities of communications; expansion of possibilities for migration of labor force; forming of new priorities in the consumption; sharpening of contradictions in society through growth of general level of profits and diversification of property, differentiation of society and world on rich and poor. Conclusion about the necessity of introduction of the global system of social management is drawn.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Теорія міжнародної економічної інтеграції має своїм вихідним пунктом концепцію переваг великого господарського простору. Інтенсивний розвиток міжнародної економічної інтеграції (МЕІ) у світовій економіці розпочався у ХХ ст. і продовжується до теперішнього часу. З середини ХХ ст. у Європі паралельно розвиваються дві просторові форми МЕІ: макрорегіональна (міждержавна) та мезорегіональна (міжрегіональна, зокрема транскордонна).

Інтенсивний розвиток МЕІ викликає великий інтерес серед науковців і з усе зростаючим розвитком світових інтеграційних процесів є актуальною темою для наукових дискусій. Теорії міжнародної економічної інтеграції досліджувалися і досліджуються багатьма закордонними та вітчизняними економістами, серед яких: Дж. Вайнер, Дж. Мід, Р. Ліпсі, К. Ланкастер, Дж. Тінберген, С. Купер, В. Мессел, Б. Баласса, Т. Скитовський, Н. Рокоча, А. Філіпенко, А. Чухно, С. Мочерний.

На сьогодні не існує єдиного підходу до теорії міжнародної економічної інтеграції, оскільки представники різних економічних напрямів мають різні судження та підходи в її оцінці та оцінці її наслідків. Беручи вищезазначене до уваги, метою статті є аналіз і узагальнення еволюції поглядів вчених-економістів на дану проблематику.

Хоча інтенсивний розвиток міжнародної економічної інтеграції розпочався не так давно, у

сучасній економічній літературі термін “економічна інтеграція” не має єдиного визначення, тому їхнє дослідження доцільно розпочати ось з чого. З одного боку, саме існування торговельних взаємовідносин між незалежними країнами розглядається як форма економічної інтеграції. З іншого - цей термін вживається і для позначення нового об’єднання економік різних країн [1, с. 668-670].

У такому трактуванні економічна інтеграція визначається як процес – сукупність заходів, спрямованих на ліквідацію дискримінації між економічними одиницями, які належать до різних держав, і як стан – відсутність будь-яких форм дискримінації між економіками окремих країн. Форми економічної інтеграції різні й відповідають кільком рівням (ступеням) об’єднання (табл. 1).

Найвищим ступенем інтеграції є об’єднання економічної політики, яка веде у підсумку до створення наднаціональної владної й управлінської структури, рішення якої обов’язкові для всіх країн-членів. Одним із засновників цієї теорії є Дж. Вайнер. У праці “Питання про митні союзи” (1950 р.) він досліджує вплив, який справляє утворення митних союзів на торгівлю між країнами, і виділяє так звані ефекти розширення та переспрямування торговельних потоків [2].

Зростання торговельної активності підвищує добробут країни настільки, наскільки внутрішнє

Таблиця 1

Форми міжнародної регіональної економічної інтеграції

Форми міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів	Економічна політика	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	+					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	+	+				
Митний союз	+	+	+			
Спільний ринок	+	+	+	+		
Економічний союз	+	+	+	+	+	
Політичний союз	+	+	+	+	+	+

виробництво замінюється значно нижчими витратами імпорту з країн-партнерів. Відносно дешевший імпорт стає можливим завдяки скасуванню тарифів. Разом із тим переспрямування зовнішньоторговельних потоків тягне за собою зниження добробуту. Дж. Мід, розглядаючи вплив митних союзів на заміну одних товарів іншими, відзначає взаємозв'язок ефекту виробництва і споживання. Заміна одних ресурсів іншими справляє вплив на структуру споживання шляхом зміни цін, які платить покупець. А заміна одних товарів іншими призводить до зрушень у структурі виробництва, оскільки і виробники зіштовхуються з цінами, які змінилися.

Р. Ліпсі і К. Ланкастер дійшли висновку, що без контексту неможливо зробити однозначний висновок про те, чи підвищиться, чи знизиться добробут країни в результаті створення митного союзу [див.: 3, с. 220-232]. Дж. Тінберген доходить висновку, що, виходячи з вигоди розширення митного союзу, пов'язаної з появою додаткових можливостей для реалізації виробництва, позитивна кореляція очікуваного ефекту добробуту залежить від величини ринку країн-учасниць. Досліджуючи вплив відмінностей між країнами у структурі виробництва на ефект зростання добробуту Дж. Вайнер припускає, що чим більш конкурентні (менш конкурентні) структури виробництва країн-учасниць, тим вища вірогідність підвищення добробуту в результаті створення митного союзу.

Ця теза відображає передумову, що країни зі схожими структурами виробництва при створенні митного союзу намагаються замінити вітчизняні товари на конкурентоспроможний імпорт із країн-партнерів, тоді як відмінності у структурі виробництва всередині союзу ведуть до відмови від продукції партнерів на користь дешевшого імпорту ззовні (ця передумова неправильна, якщо виробник товару з низькими витратами виявляється всередині союзу).

Важливе значення для досягнення ефекту підвищення добробуту в результаті утворення союзу мають і транспортні витрати. За інших рівних умов, чим нижчі транспортні витрати в країнах-учасницях союзу, тим вищий позитивний ефект інтеграції. Тому участь сусідніх країн, у яких є більше можливостей для розширення торгівлі одна з одною, має більше переваг порівняно з участю більш віддалених країн, що могло б призвести до переспрямування зовнішньої торгівлі.

Вплив на потенційні вигоди і витрати в результаті митного союзу справляють і розміри тарифів. В умовах ліквідації високих тарифів, які були до об'єднання, створюються ширші можливості для розвитку торгівлі, що означає підвищення добробуту країн-учасниць, тоді як відносно низькі тарифи стосовно решти світу

знижать ризик переспрямування. Проте всі ці відносини практично непридатні у разі існування режимів найбільшого сприяння, для яких характерне встановлення однакових тарифів ще до утворення митного союзу.

Підтримуючи ідею попередників, С. Купер і Б. Мессел довели, що участь у митному союзі призводить до меншого ефекту порівняно з однобічним скасуванням тарифів, яке більшою мірою стимулює розширення торгівлі, не створюючи при цьому переспрямування зовнішніх потоків [4, с. 461-476]. Створення митного союзу для розвитку промисловості, на думку Х. Джонсона, передбачає, що галузі виробництва промислових товарів країн-учасниць перебувають у відносно менш сприятливому становищі порівняно з рештою країн. С. Купер і Б. Мессел віднесли такі країни до тих, які розвиваються, припускаючи, що уряди, відповідальні за їх економічний розвиток, приносять у жертву частку національного доходу з метою розширення промислового виробництва.

Досліджуючи ідею переваг одностороннього зниження тарифів за відсутності позитивних зовнішніх ефектів або сприятливого режиму для промисловості, П. і Р. Уоннакоти показали, що це не обов'язково матиме позитивні результати, якщо тарифи існували в країнах-партнерах та інших (зовнішніх) країнах до утворення митного союзу [5].

Проте ці дослідження проводилися з позицій однієї окремо взятої країни. Вплив на розподіл вигод і втрат у митному союзі був у центрі уваги Дж. Ванека, М. Кемпа, Х. Вана та ін., які дійшли висновку, що поліпшення умов торгівлі створює передумови для утворення митних союзів навіть за відсутності зовнішньоекономічних стимулів і позитивних зовнішніх ефектів.

Виходячи з вище зазначеного можна зробити висновок про те, що чим більший утворено союз за інших рівних умов, тим більші вигоди отримує у результаті його створення і менших втрат зазнає решта країн унаслідок зміни умов торгівлі.

Деяко інша ситуація складається в зонах вільної торгівлі, які досліджував Б. Баласса [3, с. 226]. У них збереження різних тарифів у країнах-учасницях на продукцію, яку завозять ззовні, створює основу для зміни напрямів торговельних потоків. Більше того, за наявності торгівлі промисловою продукцією можливі також зрушення в структурі виробництва та інвестицій.

Якщо імпорт потрапляє в зону вільної торгівлі через ринок тієї з країн-учасниць, яка встановила мінімальний тариф, то напрям торговельних потоків зміниться. Якщо не враховувати транспортні витрати, це рівнозначно тому, що всі країни-учасниці встановили однакову планку тарифу на мініальному рівні. Якщо не змінювати умови торгівлі, то такі зміни напряму зовнішньоторговельних потоків позитивно

вплинуть на добробут країн-учасниць за рахунок обмеження ефекту переспрямування, на який робився наголос вище. У разі зміни умов торгівлі вплив здійснюватиметься на розподіл вигод або втрат між країнами-учасницями і зовнішнім світом: зниження цін на імпорт ззовні означає вигоду для інсайдерів і втрату для аутсайдерів.

Щодо зміни структури виробництва, то вона відбувається, коли виробництво продукції, яке вимагає імпортової сировини, переміщується в країни, що зберігають нижчі тарифи на ввезення цієї сировини, оскільки різниця в рівні тарифних ставок може перевищувати різницю в рівні витрат виробництва. Вплив на добробут у такому разі буде негативним, оскільки структура виробництва визначається розмірами мита, а не порівняльними перевагами.

Зміни в структурі виробництва можуть зачепити інвестиції. За інших рівних умов інвестори створюватимуть нове виробництво там, де нижчі мита на імпортовані ресурси. Як і в попередньому випадку, орієнтація на митні бар'єри, а не на рівень виробництва, свідчить про негативний вплив на економіку.

Такі зміни зовнішньоторговельних потоків, виробництва та інвестицій є побічним ефектом утворення зон вільної торгівлі. Для запобігання їм країни-учасниці вводять правила країни походження, які обмежують свободу торгівлі всередині зони тільки товарами, у виробництві яких бере участь визначена частина внутрішніх ресурсів або які піддаються обробці в одній із країн-учасниць.

В умовах обмеження мобільності факторів виробництва між країнами-учасницями інтеграційної зони і зовнішнім світом зниження добробуту не відбувається внаслідок посиленої зміни руху факторів на внутрішньому ринку союзу, як реакції на переспрямування потоків торгівлі кінцевою продукцією. Проте в такому разі можливе виникнення ефектів, аналогічних ефектам розширення і переспрямування зовнішньоторговельних потоків [3]. Економічна інтеграція може призвести до зміни витрат за рахунок збільшення обсяг випуску продукції. У. Корден показав, що традиційні концепції розширення і переспрямування торговельних потоків доречні у випадку економії на масштабах на рівні підприємства, проте їх необхідно доповнити новими, а саме: ефектом зниження витрат і ефектом пригнічення торговельної активності [6, с. 465-473]. Перший пов'язаний зі зниженням середніх витрат виробництва продукції в міру зростання внутрішнього виробництва у результаті утворення інтеграційних зон, другий - із заміщенням дешевого імпорту з країн, які не входять до союзу, вітчизняною продукцією, яка стала дешевшою за рахунок економії на масштабах. Як доводить У. Корден, ефект зниження витрат є сильнішим за ефект пригнічення торговельної активності, а тому не виключається

можливість отримання чистої вигоди.

У. Корден виділяє фактори переваг, які отримують у випадку збільшення вироблених партій і, відповідно, більш тривалого виробництва кожного товару:

1) підвищення ефективності промислового виробництва, яке втілюється у просуванні по "кривій навчання" в міру збільшення загального обсягу випуску;

2) зниження витрат, пов'язаних із переходом від однієї виробничої операції до іншої, що вимагає перезавантаження оснащення, перерозподілу робочої сили і реорганізації всього процесу;

3) використання спеціалізованого оснащення замість оснащення більш загального призначення.

Не менш важливою є можливість для вертикальної спеціалізації, яка здійснюється шляхом розподілу виробничого циклу між кількома підприємствами (підрозділами), що функціонують у межах однієї інтеграційної зони. В міру збільшення продажу кінцевої продукції виробництво її компонентів і додаткових аксесуарів можна розміщувати на окремих підприємствах, кожне з яких отримає переваги, пов'язані з економією на масштабах. Як результат, витрати знизяться.

Т. Скитовський у праці "Економічна теорія і східноєвропейська інтеграція" (1958 р.) порушує питання конкуренції і технічного прогресу. На його думку, економічна інтеграція створює умови для ефективнішої конкуренції. Значне збільшення кількості підприємств, які кожен виробник розглядає як своїх конкурентів, і відкриття кордонів між країнами сприяють ослабленню монополістичних і олігополістичних ринкових структур в окремих країнах. І, як доводить Б. Баласса, між поширенням конкуренції та отриманням економії на масштабах не має суперечності, оскільки на більшому ринку може співіснувати значна кількість виробничих одиниць, що ефективно функціонують [3].

Посилення конкуренції може справляти позитивний вплив за двома напрямками: підвищення ефективності виробництва та технічний прогрес. Хоча перший із цих факторів не знайшов відображення в традиційній теорії, яка відображає вибір оптимального методу виробництва з наявних варіантів, він може, на думку Б. Баласса, виявитись достатньо значимим для країн, ринки яких раніше були захищені від зарубіжної конкуренції.

У країнах, об'єднаних економічною інтеграцією, "батіг і цукерка" конкуренції також створюють стимули для технічного прогресу. Значний вплив на торговельні потоки і рух факторів виробництва можуть справляти і відмінності в економічній політиці країн-партнерів. Тим самим ці відмінності промислової, фінансової, грошово-кредитної, соціальної і валютної політики можуть чинити вплив на ефект добробуту в

результаті економічної інтеграції.

Промислова політика може виявлятися в пільговому кредитуванні та податкових пільгах, які надані або всім вітчизняним виробникам, або конкретним галузям. "Горизонтальна" політика, яка заохочує всіх виробників, не спричиняє ніяких викривлень доти, доки її умови не ставлять один із видів діяльності в сприятливіше становище порівняно з іншими. По-іншому "вертикальна" політика, спрямована на визначений вид виробництва, викривляє рівномірність розвитку і тим самим може знизити ефект зняття тарифів країнами-партнерами.

Це стосується і соціальної політики, відмінності в якій не повинні справляти негативного впливу, якщо припускати, що всі виплати фінансуються за рахунок страхових надходжень від працівників і роботодавців. Якщо соціальні програми фінансуються із загальних податкових надходжень, що рівнозначно субсидуванню заробітної плати, яке стимулює розвиток трудомісткого виробництва, то ситуація змінюється. Наявна відмінність у способах фінансування соціальної сфери між країнами-партнерами відповідно викривляє розміщення ресурсів. Вплив цього фактора посилюється, якщо врахувати рух факторів виробництва, викликаний відмінністю ціни праці у різних країнах.

Дослідження Б. Баласси стосується і впливу на розвиток конкуренції відмінностей між країнами у непрямому і прибутковому оподаткуванні за певного загального податкового тягаря. Якщо продукція оподатковується у країні продажу, непрямі податки не знімаються з експортних товарів і знімається з імпортованих без відповідних поправок до прибуткового оподаткування.

Хоча гнучкість валютних курсів є необхідною умовою компенсації різницею в податкових системах, вважається, що після інтеграції необхідно переходити до фіксованих курсів. Проте успіх подібного заходу залежить від координації, а згодом і об'єднання, грошово-кредитної та фіскальної політики, оскільки в іншому випадку виникає тиск, який веде до зміни курсів. Фіксований валютний курс має, таким чином, розглядатись як кінцевий результат координації економічної політики, а не як проміжний крок на шляху до економічної інтеграції.

Ефекти, які отримують держави внаслідок інтеграційних процесів, згрупуємо і виділимо їхні види. До них належать:

статичні ефекти, які виникають унаслідок перерозподілу існуючого капіталу, праці та інших ресурсів економік країн-учасниць; вони реалізуються у формі зміни зовнішньоторговельних потоків країни і, відповідно, рівня її добробуту;

динамічні ефекти доходу, які впливають на виробничі потужності, продуктивність і зростання економік країн-учасниць; вони виникають внаслідок трансформації загальних умов та параметрів

функціонування національної економіки.

До статичних компонентів інтеграції, які виникають завдяки утворенню митного союзу, відносяться передусім описані Дж. Вайнером ефекти розширення торгівлі (*trade creation*) та згортання (дослівно "відхилення") торгівлі (*trade diversion*).

Ефект розширення торгівлі в інтеграційному угрупованні проявляється у прискореному зростанні торгівлі між його учасниками - внаслідок впровадження вільної торгівлі (скасування тарифів та нетарифних бар'єрів). Зазначений ефект виникає внаслідок заміщення неефективного національного виробництва, яке має підвищені витрати, відповідним імпортом з країни-учасниці інтеграційного об'єднання. Як наслідок, сукупні витрати виробництва в рамках об'єднання зменшуються, а добробут зростає.

Ефект згортання (відхилення) торгівлі виникає у відносинах членів інтеграційного об'єднання з третіми країнами (країнами, що не є членами даного об'єднання) внаслідок заміщення імпорту з третіх країн відповідним імпортом з країн - учасниць інтеграційного угруповання. Хоча при цьому товари третіх країн можуть виготовлятися з меншими витратами, ніж товари, які імпортуються з інших членів інтеграційного об'єднання, до такого перерозподілу товарних потоків призводить властивий інтеграційним об'єднанням протекціонізм відносно третіх країн, ефективний рівень якого при впровадженні вільної торгівлі всередині об'єднання зростає.

Окрім названих основних статичних ефектів, до них можна також віднести:

- зменшення адміністративних видатків, пов'язаних зі здійсненням торговельних операцій (внаслідок усунення торговельних бар'єрів, спрощення процедур митного оформлення зменшується або зникає потреба в складній системі контролю за рухом товарів і послуг, що перетинають взаємні кордони членів об'єднання);

- поліпшення сукупних умов торгівлі у відносинах із третіми країнами порівняно з умовами торгівлі окремих країн; кожен учасник інтеграційного об'єднання завдяки членству в ньому може посилити свої ринкові позиції у світовому господарстві, в тому числі у відносинах із третіми країнами.

До динамічних ефектів належать: розширення ринку для виробників країн-учасниць митного союзу внаслідок зняття обмежень щодо доступу на ринки країн-партнерів, посилення конкуренції, що стимулює підвищення якості товарів, розробку нових видів продукції, зменшення витрат виробництва, трансакційних витрат та цін, скорочення неефективних виробництв, зростання інвестицій в нове технологічне устаткування та перспективні наукові дослідження, сприяння збільшенню іноземних інвестицій, оскільки корпорації з країн, які не увійшли до інтеграційного

об'єднання, намагаються зберегти за собою ринки, захищені спільним митним бар'єром, за рахунок створення підприємств усередині країн, що інтегруються, розвиток відповідної інфраструктури (транспорт, енергетика, телекомунікації тощо), підвищення впевненості виробників у стабільності збуту їхньої продукції, що підвищує можливості перспективного стратегічного планування обсягів виробництва та продажу.

Проведені дослідження еволюції поглядів представників різних економічних напрямків на МЕІ свідчать про високий рівень розвитку теорій міжнародної економічної інтеграції та великий інтерес до даної проблематики серед науковців. З огляду на викладене вище, у нинішніх умовах необхідне здійснення поступової економічної інтеграції з обов'язковим урахуванням національних інтересів інтегрованих держав, оскільки приклад інтеграції, де нехтувалися національні інтереси у світовій практиці, вже відомий (колишній Радянський Союз). Як показав

досвід, дана форма інтеграції була утопічною.

Література

1. Мочерний С. Інтеграція економічна // Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т.1. – К.: Академія, 2000. – С. 668-670.
2. Viner J. The Customs union Issue. – N.Y.: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
3. Баласса Б. Экономическая интеграция. – В кн. Экономическая теория / Под. ред. Дж. Итуэлла и др.: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 220-232.
4. Cooper C., Massell B. Towards a general theory of customs unions for developing countries // Journal of Political Economy. – 1965. – P. 461-476.
5. Wonnacott P., Wonnacott R. The curious case of the missing foreign tariffs // American economic review. – 1998. – P. 704-714.
6. Corden W. Economies of scale and customs union theory // Journal of political Economy. – 1972. – P. 465-473.
7. А. Чухно, П. Юхименко, П. Леоненко. Сучасні економічні теорії. – К.: Знання, 2007. – 878 с.

SUMMARY

Nina Kawtsenuyk

THE EVOLUTION OF THEORY OF INTERNATIONAL ECONOMICAL INTEGRATION

The evolution of views of different economists on the process of international economical integration is investigated in the article. Positive and negative results of participation in international integration processes are shown, the analysis of effects from integration is done.

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ КОНКУРЕНЦІЇ В ЕВОЛЮЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Формування ринкової економіки України та її входження в глобальне економічне середовище вимагає трансформації конкурентних відносин та їх ефективного регулювання. Все це зумовлює додаткове дослідження теоретичної спадщини економічної науки за проблематикою конкуренції. У багатьох працях сучасних економістів аналізуються окремі мікро-, макро- та мегааспекти конкуренції. На наш погляд, необхідно зосередитися на порівняльному дослідженні етапів розвитку теорії конкуренції.

Основною метою статті є виявлення основних тенденцій розвитку теорій конкуренції основних напрямків в історії економічної науки. Головними об'єктами виступатимуть погляди економістів на зміст, форми, методи та динаміку конкуренції та їх роль в економічному розвитку.

У загальному розумінні ринкова конкуренція достатньо повно розглядалася з боку умов її існування як у класичній політичній економії, так і в сучасних економічних теоріях. Л.Вальрас, А.Маршалл, Ф.Найт, М.Портер, А.Сміт, Дж.Стіглер, Е.Чемберлін пов'язують ці умови насамперед з незалежністю і великою чисельністю учасників ринку.

Оскільки на сучасному ринку конкуренція обмежена, то більшість досліджень присвячено «недосконалій конкуренції». Класичними виступають праці А.Маршалла, Дж.Робінсон, О.Курно, Дж.Хікса, Е.Чемберліна.

У цілому ж різноманітні аспекти ринкової конкуренції розглядалися як результат емпіричних уявлень, хоча деякі процеси проявляються у перетворених формах. Тому потребуються в подальшій теоретичній розробці питання еволюції політико-економічної природи та механізму ринкової конкуренції, діалектики цінової й нецінової конкуренції, обмеженості та деформації конкуренції в сучасній економіці, перспективи розвитку ринкової конкуренції

Сучасний економічний світогляд ґрунтується, як відомо, на трьох базових принципах:

- дотримання прав приватної власності;
- гарантованість комерційних контрактів;
- економічна конкуренція.

Тому дослідженням змісту, форм і типів конкуренції її впливом на виробництво та економічну динаміку займалися багато економістів з часів А.Сміта (1723-1790).

Уже в умовах мануфактурного виробництва була підкріплена рушійна сила конкуренції в економічному розвитку. Конкуренція вже тоді

розумілась як зіткнення інтересів товаровиробників за досягнення однієї мети – максимізації доходу. Така розбіжність інтересів неминуха, оскільки породжена такими об'єктивними умовами реальної економічної дійсності, як:

- наявність великої кількості дрібних товаровиробників;
- обмеженість виробничих ресурсів;
- обмеженість платоспроможного попиту;
- незначне втручання держави в економіку;
- повільний технічний прогрес;
- наявність різноманітних соціально-економічних обмежень значної кількості людей.

У ХІХ ст. представники економічної науки визначили конкуренцію як головний механізм функціонування ринку в умовах становлення капіталістичної економіки, розробили наукові принципи конкуренції, визначили її зміст як двигун та імпульс соціально-економічного прогресу. Вже в цей час стали помітними інші наслідки конкуренції, серед яких концентрація і централізація виробництва, що ведуть до монополізації економіки; нецивілізовані форми конкурентної боротьби; небажані економічні процеси (банкрутство, диференціація доходів виробників, диференціація рівня життя споживачів, циклічність економічного розвитку, марно витратні напрямки технічного прогресу тощо).

Класична економічна теорія започаткувала так зване «поведінкове» тлумачення конкуренції, якому було притаманне чесне економічне суперництво за найбільш вигідні умови виробництва та продажу товарів без змови, економічної дифамації, порушення споживчих прав. Головним регулятором конкуренції представники класичної школи вважали ціну, через яку відбувається зв'язок конкуренції з попитом і пропозицією.

Сміттанське дослідження монопольного ринку пояснює його появу внаслідок «випадкових обставин» (неінформованість інших учасників ринку або особливі урядові рішення, коли продавці «можуть тривалий час тримати ринкову ціну багатьох товарів значно вище від її природної ціни») [9, с. 179].

Одночасно А. Сміт визначив роль конкуренції в розв'язанні суперечностей між економічними інтересами суспільства виробників і споживачів, назвавши це принципом «невидимої руки» в регулюванні ринкової системи. Отже, А.Сміт уперше встановив, що конкуренція є суспільним благом, оскільки призводить до більш

ефективного розподілу ресурсів та їх використання. Водночас класична політекономія не розкрила динамічну форму конкуренції, спираючись у своїх дослідженнях тільки на цінову конкуренцію. До того ж, для системного аналізу конкуренції не вистачало дослідження конкуренції у сфері виробництва, бо сміттанський аналіз конкуренції обмежувався сферою обігу.

Сучасні прихильники поведінкового підходу в теорії конкуренції (М.Портер, А.Юданов та інші) розглядають конкуренцію як постійно діючий механізм вільного суперництва господарських суб'єктів ринку з метою вищих результатів своєї підприємницької діяльності. Основний зміст конкуренції вони вбачають у змаганні за більш повне задоволення його потреб, за найбільш прибуткові умови інвестицій. Отже, сучасні представники поведінкового підходу в теорії конкуренції розширили форму дослідження, залишивши класичний зміст конкуренції.

Теорія конкуренції була об'єктом дослідження марксистської економічної науки, яка виявила роль конкуренції в утворенні ринкової вартості та ринкових цін, а також доповнила теорію конкуренції дослідженням у сфері виробництва. К.Маркс побачив суперечність між намаганням отримання прибутку і різною прибутковістю в окремих галузях економіки, яке розв'язується в конкурентній боротьбі: «Що здійснює конкуренція, насамперед, в одній сфері виробництва, то це – встановлення однакової ринкової вартості і ринкової ціни з різних індивідуальних вартостей товарів. Але тільки конкуренція капіталів у різних галузях виробництва створює ціну виробництва, яка вирівнює норми прибутку різних галузей» [4, с. 194].

Тобто Марксом конкуренція розумілася як закономірність, він розкрив механізм дії внутрішньогалузевої конкуренції через закон тенденції зменшення норми прибутку. Конкуренція змушує до підвищення продуктивності праці, бо «якщо один із виробників виробляє товари дешевше від інших і може продати більшу кількість, то він так і робить, чим змушує інших поступово впроваджувати більш дешеві методи виробництва» [3, с. 586].

Водночас обмеженість соціально-економічного світогляду не дозволила К.Марксу визначити ринкову конкуренцію як позаісторичну категорію.

На зламі XIX-XX ст. домінуючою в економічній науці стає неокласична концепція про зміст і основні рушійні сили конкуренції, яка знайшла свій прояв у чотирьох-модельній концепції конкуренції (досконала конкуренція, чиста монополія, монополістична конкуренція, олігополія). Ці моделі і тепер є фундаментом для дослідження конкуренції як у науковому, так і академічному аспектах. Модель досконалої конкуренції передбачає наявність:

- повної однорідності (ідентичності) продукції;
- значної чисельності виробників;

- незначної питомої ваги окремих економічних агентів (як виробників, так і продавців);

- абсолютної мобільності виробничих ресурсів;

- державного невтручання в економіку.

У цих умовах і під впливом ринкових сил кожне підприємство може отримати тільки нормальний прибуток на вкладений капітал. Якщо ціна відхиляється від рівноважного стану, то відбудеться або надходження додаткового капіталу в галузь і перевищення пропозиції над попитом, якщо ціна відхиляється догори; або відлив капіталу і зменшення пропозиції над попитом, якщо ціна відхиляється догори, донизу. В довгостроковому періоді ринкова ціна встановлюється на рівні мінімального значення середніх загальних витрат, що дозволить продовжити функціонування фірмами, чия ефективність вища за середню.

Значний внесок у створення теоретичних моделей монополії та олігополії здійснили А.Курно «Дослідження математичних принципів теорії багатства»(1838р.), Ф.Еджуорт «Теорія монополії» (1897р.), К.Віксель «Лекції з політичної економії» (1901р.), А.Маршалл «Принципи політичної економії» (1890р.) і В.Вальрас «Елементи чистої політичної економії» (1877р.) для обґрунтування теорії рівноваги розглядали монополію як окремий випадок, швидше як виняток на загальному фоні досконалої конкуренції. У А.Маршалла монополіст «певною мірою бажає сприяти інтересам споживачів» [5, с. 188].

А.Курно розробив теорію ціноутворення тільки для ситуації абсолютної монополії – окремого випадку конкурентного ринку. А якщо фірма-монополіст встановить ціни значно вищі тої, яка була б на конкурентному ринку, то це підвищення ціни економічно обмежується скороченням пропозиції.

Отже, неокласична економічна теорія розглядала конкуренцію і монополію як полярно протилежні ринкові ситуації. Ключовим моментом у неокласичному розумінні конкуренції є велика чисельність незалежних господарських суб'єктів, а наявність конкуренції свідчить про більше задоволення суспільних потреб шляхом ефективного використання обмежених ресурсів.

У першій половині XX ст. змінилися деякі стійкі погляди на конкуренцію та її роль в економіці. Представники неокласичної школи політекономії вийшли за обмежений простір конкуренції та почали вказувати на монополістичні тенденції в економіці. Існуюча теорія конкуренції, з погляду Й.Шумпетера, Ф.Хаска та інших, уже не мала можливості відобразити глибинні корені конкуренції, бо нехтувала динамікою конкуренції та ігнорувала часовий фактор, залишаючись переважно формальною моделлю.

Монополістичні тенденції початку ХХ ст. призвели до панування монополії та потребували перегляду теоретичних поглядів неокласичної школи. У 30-ті роки з'явилися економічні праці, які критикували абстрактні моделі досконалої конкуренції та чистої монополії. Свій внесок у структурну концепцію конкуренції здійснили Дж.Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції» (1933р.); Е.Кемберлін «Теорія монополістичної конкуренції» (1933р.); Ф.Хайек «Індивідуалізм і економічний порядок» (1948р.); Дж.Стіглер «Досконала конкуренція: історичний ракурс» (1957р.) тощо.

За структурним підходом у теорії конкуренції головна увага приділяється не безпосередньо конкурентній боротьбі, її формам і методам, а аналізу взаємозв'язку самої структури ринку й умов, у яких фірма функціонує. Е.Чемберлін запропонував теорію монополістичної конкуренції, в якій обґрунтував ідею синтезу конкуренції та монополії, що розширило теоретичні погляди на ринок та його типи. Специфічною ознакою ринку монополістичної конкуренції Е.Чемберлін вважав диференціацію продукту, яка проявляється в різноманітності смаків, бажань, доходах, місцезнаходженні покупців, способів використання товарів.

З погляду Е.Чемберліна саме монополістична конкуренція – це механізм, який найбільш задовольняє не просто зростаючі потреби суспільства, а різноманітні потреби. А різноманітність економічних благ, розширює простір функціонування економічної свободи. У цілому розуміння саме поняття монополістичної конкуренції було викликом традиційному погляду економічної науки, відповідно якому конкуренція і монополія – альтернативні поняття [1, с. 282], бо характеризували діалектичну єдність монополії та конкуренції.

Саме Е.Чемберлін висунув думку про ідеальність ринку досконалої конкуренції та реальність ринку монополістичної конкуренції. Чим глибший рівень диференціації продукту на такому ринку, тим вищий рівень стійкості дрібних товаровиробників у їх суперництві з крупними фірмами, які намагаються монополізувати ринок. Наявність диференціації продукту породжує місце і роль нецінової конкуренції в економічному суперництві, до яких належать поліпшення якості продукції, підвищення репутації фірми, дискредитація конкурента тощо.

Майже одночасно з Е.Чемберліном запропонована теорія недосконалої конкуренції, присвячена аналізу висококонцентрованих, проте не монопольних ринків. Автором цієї теорії була Дж. Робінсон, яка виявила можливість будь-якого господарського суб'єкта, що продає товари в достатній кількості, впливати на його ціну. Крім цього, нею впроваджено поняття «цінова дискримінація», що означає реалізацію однакового блага різним

категоріям покупців за різними цінами, а також маніпуляцію цінами в часі і просторі [8, с. 192].

Функціональна концепція конкуренції Й.Шумпетера визнавала підприємницьку діяльність як рушійну силу економічного розвитку, зміст якої полягає у здійсненні нових комбінацій [11, с. 90], які можливі в таких випадках:

- виготовлення нового блага;
- впровадження нового методу виробництва;
- опанування нового ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини;
- реорганізація виробництва [11, с. 159].

Шумпетерівська теорія «творчого руйнування» свідчила про інноваційний характер конкуренції, яка виштовхує з ринку підприємства, які користуються застарілими технологіями та зразками продукції. Й.Шумпетер підкреслював творчі властивості конкуренції, розглянувши її як боротьбу «нових» комбінацій і з «старими». Враховуючи постійний характер науково-технічного прогресу, Шумпетер підкреслив динамічний характер конкуренції. Тобто інновації, що складають засади процесу «творчого руйнування», відкривають можливості змінювати не тільки технологію і асортимент виробництва, але і саме економічне середовище, впливаючи на структуру попиту, ціни, склад товаровиробників тощо.

Інституційний підхід до аналізу проблем конкуренції започаткував Дж.Гелбрейт, який показав вирішальну роль крупних корпорацій в економічній стабілізації та рушійну силу конкуренції в розвиткові капіталізму [2]. Особливу увагу Дж.Гелбрейт приділив диверсифікації виробництва, роль якої у розширенні об'єктів конкуренції визначав як основне конкурентне суперництво, яке вже не обмежувалося тільки товарними ринками, а велося на фінансових ринках, ринках економічних ресурсів, ринках технологій тощо.

Друга половина ХХ ст. визначила необхідність переходу до постіндустріальної економіки, глобальної інтеграції національних економічних систем. Це зумовило необхідність формування глобальних стратегій у господарських суб'єктів, переоцінки ролі конкуренції, її нових форм і методів. Глобалізація конкуренції веде до поглиблення міжнародного розподілу праці та стимулює зростання виробництва як на національному, так і на світовому рівні.

Сьогодні важливий внесок у розвиток теорії конкуренції здійснив М.Портер, який узагальнив погляди різноманітних економічних шкіл і напрямків на конкуренцію та визнав її економічний зміст такими силами:

- загрозою появи нових конкурентних суб'єктів;
- загрозою появи нових товарів та їх замінників;
- здатністю постачальників комплектуючих виробів торгування;
- здатністю покупців торгування;
- суперництвом між уже існуючими конкурентами [7, с. 52-53].

Теорія глобальної конкуренції Портера свідчить про глобальний характер конкуренції, де конкурують не економічні системи окремих країн, а фірми, які функціонують у різноманітних соціально-економічних умовах. Крім цього, М. Портер довів, що в процесі переходу до постіндустріального суспільства зростає роль більш ефективного використання людського капіталу, його знань, маневреності, еластичності спеціальності. Усе це названо М. Портером «конкурентними перевагами вищого рівня», яких можна досягти за умови інтенсивних інвестицій не стільки у виробничі потужності, як у «людський капітал».

У кінці ХХ ст. господарські суб'єкти деяких галузей і країн опинились у новій конкурентній ситуації, для якої найголовніше – багатоаспектність інтересів учасників конкуренції. З'явилося нове поняття конкуренції – «гіперконкуренція», головними рисами якої виявлені:

- глобалізація конкуренції;
- поляризація попиту (надання переваги або якісної, або кошовної, або дешевої);
- розмивання галузевих меж ринків та їх взаємоперетинання;
- технізація ринків (швидке розповсюдження інформаційної технології);
- дерегулювання ринків (унаслідок функціонування Світової організації торгівлі);
- динамічна міграція робочої сили, насамперед дешевої [1, с. 104-109].

Сучасна гіперконкуренція вимагає від її учасників безперервного аналізу та прогнозування ринку й адекватну готовність до інноваційного тиску, тобто в конкурентній боротьбі перемагатиме той, хто готовий задовольняти потреби покупців раніше, ніж зміни у споживчих перевагах будуть відомі іншим конкурентам. Особлива технологічна роль у цій конкуренції належатиме інформаційній мережі.

Сучасні процеси інтеграції, інтернаціоналізації та глобалізації викликають загострення конкуренції, що вимагає від окремих країн визначення концепцій стійкого соціально-економічного розвитку.

Отже, аналіз еволюції теорії конкуренції дозволяє виявити такі тенденції:

- 1) теорія конкуренції розвивалася в просторому напрямку (від ринків окремих товарів до глобальних ринків);
- 2) розвиваючи погляди на конкуренцію, економісти розширюють коло конкурентних факторів (від ціни товару до багатоаспектного динамізму);
- 3) якщо на перших етапах формування економічної науки господарська практика ініціювала розвиток теорії конкуренції, то в умовах сучасної економіки науковці мають можливість передбачати динаміку конкурентних умов і стратегій;
- 4) на відміну від попередніх галузевих конкурентних стратегій сучасна економічна наука досліджує універсальні методи конкурентного менеджменту та інформаційного забезпечення конкурентних стратегій;
- 5) поступово економічна теорія підходить до аналізу внутрішньої конкуренції, враховуючи всі економічні функції людини (споживач, інвестор, робітник, громадянин тощо).

Література

1. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №3. – С. 104-109.
2. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976.
3. Маркс К. Капитал. Т. 1.
4. Маркс К. Капитал Т. 3.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М., 1993. – Т. 2.
6. Милль Дж. Стюарт. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1980. – Т. 1.
7. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993.
8. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., 1989.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., Наука, 1993.
10. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. – М., 1959.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982.

SUMMARY

Ihor Hubatiuk

TENDENCIES OF PROGRESS OF COMPETITION THEORY IN THE EVOLUTION OF ECONOMIC SCIENCE

The article is dedicated to analysing of different economical approaches as to substance and role of competition in market economy. The main tendencies of evolution theory of competition in different periods of economic science development were also analysed.

© Сторощук Б.Д., Баранов К.В., 2008

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН У СУЧАСНІЙ ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Конкурентна поведінка економічних агентів національної економіки визначається характером інститутів, що формують особливості становлення та поширення економічної конкуренції. Формування конкурентного середовища, що відображається у виникненні та розвитку його інститутів на основі консенсусу інтересів споживача, продавця, держави дозволить конкуренції виконувати функції механізму раціонального розподілу ресурсів та ефективного їх використання, регулювання пропорцій суспільного виробництва, стимулювання НТП, поліпшення якості товарів і послуг та інших функцій, що виконує конкуренція в умовах ринкового господарства.

Теоретичні засади нової інституціональної теорії, яка є одним із провідних напрямків сучасної економічної думки, розроблялися такими зарубіжними вченими, як Г.Демсец, М.Дженсен, Р.Коуз, Д.Крепс, У.Меклінг, Д.Норт, М.Ослон, О.Уільямсон та іншими. У вітчизняній економічній науці дослідження інституційних аспектів конкурентного середовища проводилися В.Базилевичем, З.Варналієм, В.Гесцем, Б.Губським, Г.Лозовою. Серед російських економістів, яким дісталася подібна історична спадщина, дана тематика розробляється С.Авдашевою, В.Волконським, Н.Розановою, А.Шастіткою та іншими.

Аналізуючи сучасне конкурентне середовище, спробуємо на основі таких базових категорій, як „інститут” та „інституція” дослідити вплив трансформації інституційного середовища на розвиток конкурентних відносин, у тому числі в сучасній економіці України.

Конкурентне середовище – поняття, близьке до економічного середовища, проте перше значно вужче. Якщо економічне середовище – це умови, які визначають характер діяльності всіх суб’єктів економічних відносин у процесі здійснення господарської діяльності, то конкурентне середовище визначає умови поширення та розвитку саме економічної конкуренції в межах економічного середовища. Особливістю сучасного конкурентного середовища в транзитивній економіці України є те, що його основні інститути сформовані не еволюційним шляхом, а внаслідок адміністративного впровадження. Згідно з еволюційним підходом [1, с. 117], інституційні зміни такого характеру (*Path independence* – докорінна зміна існуючої системи) мало перспективні, на відміну від шляху, який передбачає поступові зміни існуючих

соціокультурних інститутів (*Path dependence*). Насправді „офіційні правила можуть змінитися за одну ніч внаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов’язані зі звичаями і кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики. Ці культурні обмеження не лише пов’язують минуле із сучасним і майбутнім, але дають нам ключ до пояснення шляху історичної зміни” [2, с. 15].

Об’єктивність такого процесу зумовлена історичними обставинами, тому особливої актуальності набуває проблема забезпечення відповідності інститутів конкурентного середовища реальному характеру сучасної транзитивної економіки України. Революційні зміни та насадження інститутів конкурентного середовища іноземного зразка можуть бути причиною виникнення інституційного вакууму – невизнання, відторгнення, масового порушення як формальних так і неформальних норм поведінки [3, с. 40], що є одним з чинників, які сприяють довготривалому виходу національної економіки із соціально-економічної та політичної кризи.

Особлива складність проблеми реалізації зазначених завдань полягає в тому, що, як зазначав один з лідерів післявоєнного інституціоналізму Д.Норт, справді об’єктивно необхідні та ефективні „нові інститути з’являються тоді, коли групи у суспільстві вбачають можливість отримання доходів, які не можуть бути отримані в умовах поширеної інституційної системи” [цит. за: 4, с. 440]. Тобто розв’язання економічних суперечностей і досягнення соціально-економічного порядку у суспільстві через виникнення ефективних інститутів – це продукт не свідомих дій, а сумарний підсумок чисто спонтанних дій окремих людей, тому що „...цивілізація – продукт еволюції” [5, с. 130].

Важливе, на нашу думку, чітке розмежування понять „інститут” та „інституція”. Нівелювання змістової відмінності між ними призводить до їх безсистемного вживання та викривлення змісту перекладних праць зарубіжних вчених. Інституція (від. лат. *institutio*) – це норма, правило поведінки засноване на суб’єктивному ставленні людини до традицій, моралі, явищ господарського життя. А інститут (від. лат. *institutum*) – це формально закріплені норми та правила поведінки, системи правового, організаційного, процесуального регулювання, які представлені законами,

організаціями, органами влади тощо. Тому ми цілком погоджуємося з тим, що: „... правильно було б розуміти за терміном „інституція” встановлення, традицію, порядок, заведений у суспільстві, а „інститут”, відповідно, розглядати як закріплення таких звичаїв і порядків у законах і правових нормах. Справді, інституція... сьогодні має позначати не те, що було інституційовано, а те, що є джерелом інституційовання, тобто ті механізми, завдяки яким культурні орієнтири трансформуються в соціальну практику” [6]. Отже, досліджуючи зміни інститутів конкурентного середовища, ми будемо приділяти увагу насамперед змінам правових, організаційних, процесуальних механізмів, які чинять прямий вплив на умови поширення та розвитку економічної конкуренції. Первинною причиною таких змін є трансформація інституцій, що формуються у суспільній свідомості та знаходять вираження у традиціях та культурі поведінки економічних агентів, у тому числі в процесі конкурентної боротьби. Формальна визначеність інститутів конкурентного середовища не розкриває суті якісних змін, що відбуваються з конкурентним середовищем, проте є зовнішньою формою вияву цих змін та інструментом прямого впливу на поведінку економічних агентів.

Тому під конкурентними відносинами будемо розуміти економічну категорію, що характеризує взаємовідносини між державою, підприємницьким сектором, фізичними особами й іноземними контрагентами, які визначають ступінь змагальності між ними та можливість впливу окремого економічного агента на параметри даних відносин. Інституційні передумови створення сучасних конкурентних відносин, у яких поєднувались би стихійний конкурентний та регульований монопольний елементи були створенні на початку реформ перехідного періоду. Такими передумовами стали насамперед лібералізація цін, утвердження багатокладності економіки на основі розвитку різних форм власності, створення системи регулювання конкурентних відносин між економічними агентами, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності.

Основними інституційними чинниками, що визначають характер взаємовідносин суб'єктів конкурентного середовища сьогодні можна вважати такі:

- рівень економічної свободи економічних агентів;
- рівень розвитку економічного мислення;
- рівень підприємницької активності;
- інноваційність економіки, тобто темпи появи і легкість сприйняття та впровадження інновацій;
- традиції ставлення до органів державної влади, активність окремих економічних суб'єктів із захисту власних інтересів через дані органи;

- сприйнятливість економічними суб'єктами впливів зовнішнього середовища (політичних, екологічних чинників, іноземних конкурентів, новітніх технологій тощо);

- якість кадрового забезпечення реалізації конкурентної політики держави.

Характер і параметри інституцій конкурентного середовища можуть бути визначені переважно експертним шляхом, позаяк вони не мають точних кількісних вимірників. У цілому, узагальнюючи характеристику названих інституцій, важливо зазначити, що, на жаль, у нас „з давніх часів були сильними колективістські традиції, значною мірою домінував і культивувався пріоритет держави. У багатьох громадян... „спрацьовує” стійкий стереотип „мені повинна дати держава” – на відміну від моделі поведінки „я сам повинен створити свій добробут” [7, с. 56].

Представники сучасних суспільних наук приділяють значну увагу дослідженню такої інституції, як соціальний капітал, яка є однією з таких, що визначають динаміку економічного розвитку в сучасному світі. Сьогодні загальноприйнятою думкою-аксіомою є те, що ринок не може розвиватися без соціального капіталу. Найбагатші ті держави, які мають достатньо соціального капіталу. За підрахунками Світового банку, 1995-го року соціальний капітал складав у країнах з високим добробутом 67% від сукупного нагромадженого багатства у них, у країнах, що розвиваються, – 56%, в інших, котрі у світовій економіці є експортерами сировинних матеріалів – лише 36%. Уже через 2 роки даний показник у високорозвинених країнах склав 74%, а в тих, що розвиваються – 60% [8, с. 22]. Процес формування соціального капіталу є, за змістом, інвестуванням у людей.

У зв'язку з цим „процес реформування економіки в Україні неможливий поза зростанням якості людського капіталу, становленням і розвитком капіталу соціального” [9, с. 18], який являє собою систему цілеспрямованих соціальних зв'язків, що забезпечують соціальну організацію відносин між основними суб'єктами економічної діяльності, яка б забезпечила максимально допустимий, за даних умов, рівень взаємодії цих суб'єктів при розв'язанні завдань виробничого та соціального характеру. Соціальний капітал має підстави для існування на рівні окремих регіонів і навіть країн [9, с. 17]. Надзвичайна важливість соціального капіталу в процесі реалізації економічних інтересів регіону обґрунтовується й іншими авторами [10, с. 13].

А ключовим інститутом конкурентних відносин, що чинить визначальний вплив на їх якісні характеристики є система конкурентного законодавства. В Україні вона була, фактично, створена із прийняттям Законів України „Про підприємництво” від 07.02.1991 р., „Про власність” від 07.02.1991 р. та „Про обмеження монополізму

та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” від 18.02.1992 р. Протягом останніх 15 років акценти у проведенні конкурентної політики держави поступово змінювались: зі здійснення заходів демонополізації на забезпечення розвитку й удосконалення конкурентного середовища, від боротьби з монополіями до недопущення зловживання ними ринковою владою. Прийнято низку законів і змін до законів, які містять норми конкурентного законодавства – сьогодні такі положення містяться у більш ніж 600 законодавчих актах. Фундаментальними законами у системі конкурентного законодавства є Закони України „Про Антимонопольний комітет України” від 26.11.1993 р., „Про захист від недобросовісної конкуренції” від 07.06.1996 р., „Про природні монополії” від 20.04.2000 р., „Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 р.

Розвиток системи конкурентного законодавства визначається особливостями розвитку та співвідношення конкурентних та монопольних сил в національній економіці. Крім того, тенденції змін конкурентного законодавства визначаються необхідністю його уніфікації із аналогічними нормами інших країн у рамках міжнародних домовленостей та з огляду на запланований вступ до СОТ та створення зони вільної торгівлі із ЄС. Узгодженням питань конкурентної політики у міжнародних масштабах займаються ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, СОТ, ОЕСР. Усе більшої вагомості та представницького характеру набуває діяльність Міжнародної конкурентної мережі (*International Competition Network*). Ця неурядова організація формулює провідні пріоритети конкурентної політики у світі. Її остання щорічна конференція, яка проходила у Москві 29 травня – 1 червня 2007 року, зібрала близько 350 представників конкурентних відомств із 76 країн світу, а також міжнародних організацій, наукових установ, бізнесу, засобів масової інформації [11, с. 52]. Шістьма проблемами, які обговорювались на ній стали: одностороння поведінка підприємств, реалізація конкурентної політики, злиття, картелі, конкуренція та розвиток, питання правозастосування. В умовах подолання територіально-господарської відокремленості держав і створення глобальної соціально-економічної системи, посилення міжнародних форм конкуренції вплив міжнародних організацій на формування конкурентного середовища кожної з країн-учасників світового співтовариства, що стала на шлях лібералізації зовнішньоекономічної політики, буде посилюватися.

Головним державним органом, на який покладено функцію контролю за дотриманням конкурентного законодавства, є Антимонопольний комітет України, основні засади діяльності якого визначаються Законом України „Про Антимонопольний комітет України”. Після прийняття Конституції України 28 червня 1996 року та внесення змін до Закону

України „Про Антимонопольний комітет України”, змінився статус Комітету. Якщо раніше він не був органом виконавчої влади, а визначався законом, як державний орган, створений для захисту конкуренції, то за редакцією Закону України „Про Антимонопольний комітет України” від 13.07.2000 р. він став центральним органом виконавчої влади з спеціальним статусом, підконтрольним Президенту України та підзвітним Верховній Раді України [12, с. 5]. 20 листопада 2003 року, відповідно до чергових змін до вищезгаданого закону, Комітет визначений не як центральний орган виконавчої влади з спеціальним статусом, а як державний орган з спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції. Дані зміни – наслідок узгодження питань повноважень та обов’язків Комітету. Хоча Законом України „Про природні монополії” визначено, що у галузях, де діють природні монополії, мають бути створені національні комісії регулювання природних монополій, фактично така комісія була створена лише у галузі енергетики, тому всі функції щодо регулювання конкурентних відносин у національній економіці покладено на Комітет. У зарубіжних країнах частіше за все повноваження розподіляються між кількома органами. У США, наприклад, Федеральна торгова комісія підзвітна Президенту США, а Антитрестівський департамент входить до структури Міністерства юстиції, що, при умові чіткого розподілу повноважень, сприяє недопущенню зловживань органами влади та знижує можливість лобювання власних інтересів представниками політичних сил і фінансово-промислових груп.

У своїх щорічних звітах Комітет звертає увагу на кількість звернень від громадян, установ та організацій щодо задоволення конституційних прав та законних інтересів в питаннях, що входять до його компетенції в якості важливого результативного показника своєї діяльності. Кількість таких звернень, як і кількість виявлених і припинених порушень законодавства про захист економічної конкуренції та дій припинених внаслідок внесення рекомендацій щодо запобігання таким порушенням, зростає (табл. 1), що може свідчити про зростання довіри до Комітету в суспільстві та підвищення ефективності його діяльності.

Специфіка формування інституційного середовища конкурентних відносин в Україні полягає в тому, що значну роль у даному процесі відіграє рівень і характер розвитку тіньової економіки, зокрема механізмів функціонування та співвідношення „сірого” і „чорного” секторів. Тому „...шляхи вдосконалення існуючої конкуренції та підвищення ефективності ринкових відносин знаходяться в руслі інституційних перетворень та обмеження тіньової економіки” [13, с.3].

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН
У СУЧАСНІЙ ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Таблиця 1

Ключові показники діяльності Антимонопольного комітету України

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість звернень від громадян, установ та організацій	2109	2891	3123	4638	5053	5997	5164
Кількість виявлених і припинених порушень законодавства	1595	1656	2010	2771	3425	3197	3801

Крім вищезазначених, надзвичайно важливу роль відіграють також такі інститути розвитку конкурентних відносин (які ми плануємо детальніше дослідити в наступних публікаціях): громадські організації, діяльність яких пов'язана з розвитком конкурентних відносин; рівень розвитку інфраструктури підприємницької діяльності; рівень зарегульованості бізнесу.

Підсумовуючи, зазначимо, що інституційне середовище конкурентних відносин фактично формує інвестиційну привабливість національної економіки яку ще можна назвати її структурною (загальною) конкурентоспроможністю або просто – конкурентоспроможністю, що системно відображає характер наявних інституцій та інститутів. У цілому конкурентоспроможною можна вважати економіку, яка у своєму розвитку забезпечує підтримку зростаючих життєвих стандартів і досягнення (збереження) таких позицій у макро- та мегаекономіці, коли створювані блага успішно реалізуються на внутрішньому та зовнішніх ринках [14, с. 5]. Очевидно, що така спроможність створювати ліпші умови для розвитку базується на можливостях економічних відносин залучати до цього процесу необхідні ефективні інститути в умовах наявності високорозвинених перспективних інституцій.

Література

1. Лозова Г. Інституціональні аспекти створення ефективного конкурентного середовища в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №5. – С. 117-121.

2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
 3. Волконский В. Институциональные проблемы российских реформ. – М., 1998.
 4. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень. – К.: Знання-Прес, 2002. – 514 с.
 5. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма / Пер. с англ. – М.: Новости, 1992. – 302 с.
 6. Кармазина М. „Інститут” та „інституція”: проблема розрізнення понять // <http://www.politik.org.ua/vidmagcontent.php3?m=1&n=59&c=1308>
 7. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин // Економіка України. – 2002. – №6. – С. 52-58.
 8. Сікора В. Новітнє Ельдорадо: не золото, а соціальний капітал довіри // Політика і культура. – 2001. – №37 (120). – С. 21-23.
 9. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку: Автореф. дис... д-ра економ. наук: 08.01.01 / Київ. нац. економ. ун-т. – К., 2002. – 36 с.
 10. Дьомін О. Політика регіонального розвитку в умовах поглиблення ринкових реформ в Україні // Економіка України. – 2003. – №6. – С. 4-13.
 11. Талах В. Шоста щорічна конференція Міжнародної конкурентної мережі // Конкуренція. Вісник антимонопольного комітету України. – 2007. – №2. – С. 52-56.
 12. Борисенко З.М. Перше десятиріччя конкурентної політики в Україні // Економіка України. – 2003. – №11. – С. 4-9.
 13. Мазараки А. Конкурентная политика: научное обеспечение и кадры // Конкуренция. Вестник антимонопольного комитета Украины. – 2004. – №3. – С. 3-4.
 14. Губський Б. Конкурентна спроможність української економіки: орієнтири макрополітики // Економіка України. – 1999. – №4. – С. 4-14.

SUMMARY

Bogdan Storoschuk, Kostyantyn Baranov

DEVELOPMENT OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF COMPETITIVE RELATIONSHIPS IN MODERN TRANSITIVE ECONOMY OF UKRAINE

All the main institutions of competitive environment are analysed in this article. The importance of development of these institutions and their connection with competitiveness of national economy are determined.

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ЕВОЛЮЦІЮ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Базовою потребою людини, підприємства, держави та суспільства в цілому є потреба в безпеці. Як свідчить світовий досвід, забезпечення економічної безпеки – це гарантія самостійності та незалежності держави, умова стабільності і ефективного функціонування суспільства. Економічна безпека є видовою складовою національної безпеки і водночас належить до системи категорій економічної теорії. У науковий обіг в Україні ця дефініція увійшла трохи більше десяти років тому, що є досить невеликим строком для її усестороннього теоретико-методологічного аналізу. Про це свідчать наукові протиріччя, які зумовлені відсутністю єдиного підходу у розумінні природи та сутності економічної безпеки, в розробці та опануванні ефективних способів і засобів попередження загроз і забезпеченні стабільного розвитку економічної системи країни. В силу цього розробка фундаментальних і науково-прикладних проблем економічної безпеки виражає не тільки запит економічної теорії, але й потребу господарської практики.

Сьогодні під економічною безпекою розуміють спроможність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій [1, с. 13].

Уперше розв'язання проблеми забезпечення економічної безпеки, в рамках національної постало у Сполучених Штатах Америки у 30-ті роки. Її актуальність зумовлювалася перерозподілом ринків сировини, загостренням конкуренції на світових ринках, монополізацією внутрішніх ринків. Цей період пов'язують з Першою світовою війною і Великою депресією. У 1934 році президент США Ф.Рузвельт сформував Федеральний комітет з економічної безпеки, а в 1935 році – Управління соціального забезпечення. У цьому ж році були прийняті закони з економічної безпеки особи та соціального захисту населення.

Тривалий час існувало розуміння економічної безпеки як однієї із характеристик глобального військового протистояння соціалістичних і капіталістичних систем, тобто економічна безпека розглядалась як забезпечення життєдіяльності національних економік в умовах військових дій і «холодної війни». Як різновиди цієї концепції існували підходи, відповідно до яких економічна

безпека розумілася як забезпечення можливості країни вижити в умовах стихійних лих і екологічних катастроф або в умовах національних і світових економічних криз [2, с. 38].

Енергетичні, продовольчі та сировинні кризи 1970 – 90-х років стали передумовою народження поняття «міжнародна економічна безпека», яке трактувалося як система заходів, направлених на нормальне функціонування економічних відносин між країнами світового співтовариства [3, с. 14]. Комплекс заходів включав контроль за виконанням міжнародних договорів і контрактів, виключаючи різноманітні прояви дискримінації у зовнішньоекономічних відносинах держав. Науковці провідних розвинутих країни світу почали розробляти стратегію міжнародних економічних відносин з метою забезпечення сталості економічного ладу та збереження миру на Землі. Людство почало спрямовувати зусилля на розв'язання загальносвітових проблем. Великий внесок у цю справу зробили такі науковці, як Й. Галтунг, Л. Олвей, Дж. Голдон, Р. Каллі, Дж. Йочелсон, В. Кейбл, С. Клотье, Х. Маулль.

Зауважимо, що в колишньому Радянському Союзі буквально з моменту його створення деяким аспектам безпеки приділялась особлива, інколи гіпертрофована увага. В першу чергу мова йде про забезпечення обороноздатності країни і так звану державну безпеку – сферу дії КДБ. В економічній сфері проблеми безпеки розглядалися переважно у сфері зовнішньоекономічної діяльності чи економічної злочинності. Тому на початку 90-х років особливої актуальності питання економічної безпеки набули для тих постсоціалістичних країн, економіки яких переживали трансформаційний період свого розвитку. Стали необхідними нові орієнтири, шляхи та способи формування принципово іншої моделі національної економічної безпеки. Ці проблеми вперше були розглянуті у 1994 році у публікаціях Абалкіна Л., Архипова А., Городецького А., Михайлова Б., Сенчагова В., Татаркіна А., Тамбовцева В., Олейнікова Є. та інших.

У цей же час в Україні Г.А.Пастернак-Таранущенко започатковує науку про економічну безпеку держави – екосестейт (*economic security of state*), в основі якої лежить теорія потенційних конфліктів, яка передбачає те, що поява нової незалежної держави на арені світового господарства водночас породжує її конфліктність з іншими державами [3].

До вітчизняної школи теорії економічної безпеки також можна віднести О.Барановського, І.Бінька, В.Бородюка, З.Варналія, О.Власюка, А.Гальчинського, О.Гордієнка, Б.Губського, В.Геєця, М.Єрмошенка, Я.Жаліла, С.Кирєєва, С.Кириленка, В.Кириленка, С.Ковальчука, В.Мунтіяна, М.Павловського, С.Пирожкова, А.Ревенко, В.Селіванова, А.Сухорукова, В. Шлемка та багатьох інших.

Незважаючи на відносну новизну теорія економічної безпеки та питання з її забезпечення мають довгу історію соціально-економічного теоретико-методологічного дослідження. Ще у працях античних мислителів, зокрема у Платона («Держава» і «Закон»), зустрічаємо нормативне уявлення про безпеку як стан, який ще не притаманний господарській системі, але може бути досягнутий у результаті певних соціальних перетворень. У своїх творах Платон висунув проекти ідеального політичного ладу, який передбачав стабілізацію рабовласницького устрою та вихід із глибокої кризи. Особливу роль у цих перетвореннях Платон відводив державі [4].

Питання стосунків між населенням, державою й урядом у контексті забезпечення виживання, добробуту та захисту від зовнішніх загроз зустрічаються і в працях мислителів епохи Відродження, зокрема Н.Макіавеллі («Государ», «Роздуми про першу декаду Тіта Лівія», «Про воєнне мистецтво») та Т.Гоббса («Левіфан») [див.: 5, с. 47].

Як соціальний феномен поняття безпеки почало формуватися у зв'язку із можливим порушенням рівноваги суспільної системи внаслідок її розвитку, небезпеки існування та можливостей досягнення цілей розвитку. Потреба у захисті постала разом з великими географічними відкриттями, поділом ринків сировини, розвитком зовнішньої торгівлі та промисловості.

Разом із тим підкреслимо, що у фундаментальній праці з історії економічної думки М.Блауга [6] не знаходимо чітко визначених згадок про економічну безпеку. Проте неявно питання економічної безпеки згадувалися і досліджувалися економістами та суспільствознавцями різних шкіл і епох.

Ідеї ще античних філософів неявно уособлювали безпеку тогочасної економічної системи у національному багатстві, яке вже у меркантилістів виражалось золотом і будь-якого роду скарбами. Серце *меркантилізму* – доктрина активного сальдо торгового балансу та регулювання зовнішньої торгівлі з метою забезпечення притоку в країну золота та срібла. Основними засобами забезпечення такого, на їхню думку, оптимального та безпечного стану є підтримка промисловості шляхом імпорту дешевої сировини, встановлення протекціоністських тарифів на імпортовану промислову продукцію та стимулювання експорту, особливо готової

продукції. Хоча концепція меркантилізму була в подальшому розкритикована, проте саму ідею захисту національного виробника від зовнішніх загроз можна вважати, на нашу думку, зародком сучасних концепцій економічної безпеки. Зокрема, один із основоположників теоретичного аналізу проблем економічної безпеки Ф.Ліст, обстоюючи концепцію комплексного економічного розвитку економіки країни, для захисту національної промисловості пропонував протекціонізм шляхом запровадження ввізного мита [7].

Найяскравіший представник *фізіократів* Ф.Кене в „Економічній таблиці” запропонував яскраве графічне зображення взаємозалежностей шляхом спрощення економічної системи до трьох взаємодіючих секторів, що лягло в основу поняття «стаціонарного стану» як кругового потоку, який повторюється в кожний момент часу [6, с. 22]. З того часу це поняття заволоділо увагою багатьох економістів, а сьогодні воно нерідко зустрічається у визначенні сутності поняття «економічна безпека» вітчизняними та зарубіжними науковцями.

Погляди представників *класичної економічної школи* зводились до того, що приведення в систему цілей економічних агентів, їх інтересів і умов діяльності здійснює «невидима рука» – автоматичний рівноважний механізм конкурентного ринку, який допомагає досягненню оптимуму на шляху до максимального добробуту [6, с. 51]. А.Сміт писав, що «кожна окрема особа, маючи на увазі лише власну вигоду, «невидимою рукою» направляється до мети, яка зовсім не входила в його наміри... Переслідуючи власні інтереси, він часто більше насправді служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це» [8, с. 332]. Підхід А.Сміта передбачав, що реалізуючи власний приватний інтерес, економічний агент сприяє водночас досягненню цілей суспільства, зокрема і задоволення потреби безпечного його існування.

Невід'ємною частиною класичної економічної думки є теорія народонаселення Т.Мальтуса, висунута ним у праці «Досвід про закон народонаселення» (1978), встановлювала жорстку залежність між ростом населення та необхідними для існування продовольчими ресурсами, які є умовою безпечного розвитку суспільства. На нашу думку, саме Т.Мальтус є основоположником концепції продовольчої безпеки як складової економічної безпеки. Зводячи причину бідності до простого співвідношення темпу приросту населення з темпом приросту життєво необхідних споживчих благ, які визначають прожитковий мінімум, теорія Т.Мальтуса встановила певний стандарт, на який опиралися всі представники класичної школи при обґрунтуванні економічної політики. Отже, це співвідношення могло би бути критерієм і показником

визначення оптимального та безпечного стану функціонування господарської системи [6, с. 63].

Непрямі вираження уявлень про економічну безпеку можна побачити у моделі «загальної рівноваги» представника *неокласичного* напрямку М.Вальраса. У своїй праці «Елементи чистої економічної теорії» [9] він пропонує абстрактну математичну модель, що відображає формування попиту і пропозиції по всій номенклатурі товарів, які в результаті взаємодії між кількістю товарів та їх цінами урівноважуються. В соціально-економічному аспекті під рівновагою розуміють суверенітет споживача, єдність інтересів різних соціальних груп, а також змінність чи незначна змінність якої-небудь конкретної економічної ситуації. Окрім того, М.Вальрас не тільки показав, що встановлення загальної рівноваги існує, але він висунув думку й про її «стійкість» [6, с. 533], яка сьогодні є невід'ємною характеристикою та властивістю господарської системи з погляду її економічної безпеки.

Поведінкові передумови неокласичної школи базуються на ортодоксальній моделі економічної людини, яка передбачає, що для задоволення потреб суб'єктів необхідні блага, які мають корисність, максимізація якої є основною метою раціональної людини. З цієї точки зору глибинною основою явища економічної безпеки можна назвати категорії потреб та інтересів, до яких частково ми вже зверталися під час аналізу ідей класичної школи економічної теорії.

Класифікація потреб американського психолога А.Х.Маслоу, яка існує з 1943 року, в якості екзистенціальних потреб передбачає потребу людини в безпеці. Усвідомлені суспільством, соціальними групами та індивідами потреби виступають в якості їх інтересів [10, с. 499]. Іншими словами, інтерес – це форма економічних відносин між суб'єктами економіки з приводу потреби, а також предметів, умов і способів її задоволення. В свою чергу, інтереси являють собою передумову, реальну причину явища, мотивують поведінку людини, спрямовану на задоволення тих чи інших потреб. При виникненні стимулу у вигляді натурального чи грошового блага економічний суб'єкт прораховує можливі наслідки дії, оцінюючи в першу чергу відносну корисність блага, масштаб витрат, необхідних для отримання блага, величину збитків і втрат. Отож інтерес економічно розумної та раціональної людини полягає у максимізації корисності чи мінімізації витрат для отримання оптимального набору благ. Цей принцип також можна застосовувати і до забезпечення економічної безпеки.

Однак, в умовах обмеженості ресурсів повне й одночасне задоволення потреб у безпеці, як і в інших благах, неможливе. При всій різноманітності потреб і, відповідно, інтересів економічні суб'єкти виявляються однакові - вони не бажають перебувати в стані часткової безпеки. В результаті

в суспільстві виникає конфлікт як наслідок незадоволеності інтересів: дії однієї сторони, спрямовані на максимізацію власної безпеки, призводять до обмеження можливості реалізації потреби в безпеці іншої сторони, що тягне за собою виникнення та загострення їх протистояння. Розгорнутий конфлікт може набути таких відкритих форм, що суспільство стає нестабільним і несе в собі заряд небезпечних загроз і викликів.

У процесі взаємодії економічних суб'єктів з приводу реалізації їх економічних інтересів можуть виникати різноманітні типи рівноваги. Найбільш розповсюдженими прийнято вважати рівновагу за Нешем, рівновагу за Штекельбергом, рівновагу за Парето.

Рівновага за Нешем – це ситуація, в якій жоден з учасників (гравців за термінологією «теорії ігор») не може збільшувати свій вигравш в односторонньому порядку, змінюючи свій план дій. Іншими словами, ця рівновага забезпечує учасникам максимум корисності залежно від дії іншого гравця.

Рівновага за Штекельбергом виникає тоді, коли існує часовий лаг у прийнятті рішень учасниками гри, тобто один із них приймає рішення, знаючи вже, що зробить інший. Отже, така рівновага відповідає максимуму корисності гравців в умовах неодночасного прийняття ними своїх рішень.

Третій тип рівноваги, за Парето, існує завжди, на відміну від перших двох. Суть Парето-рівноваги (оптимальності) полягає в тому, що не можна покращити стан жодного з учасників, не погіршуючи при цьому стан іншого.

У подальшому, вже на початку 50-х років ХХ ст., коли в економічній теорії панівні позиції належали кейнсіанській концепції, до економічних досліджень стали залучати фахівців у галузі прикладної математики, завдяки чому нового вигляду набула стара теорія загальної рівноваги Л.Вальраса. Появу нового підходу датують 1954 роком після опублікування праці американських економістів лауреатів Нобелівської премії «Існування рівноваги для конкурентної економіки» К.-Дж. Ерроу і Дж. Дебре [див.: 11, с. 91]. Вчені перебудували систему Л.Вальраса. Їх модель передбачає різні варіанти поведінки споживача і поведінки виробника, які в сукупності взаємодіють як елементи однієї системи. Рівновагу Дж.Дебре у своїх працях розглядає як динамічний, змінний стан і як необхідну, але недостатню умову оптимальності.

Можна припустити, що прибічники теорії економічної рівноваги розглядали економічну рівновагу як частковий випадок економічної безпеки. Однак по суті дані уявлення носять механістичний характер і зводяться до спроб знайти формально-математичний опис лише зовнішніх проявів економічної безпеки в статистиці.

В економіко-філософській концепції *марксизму* немає детального і чіткого визначення економічної

безпеки. Проте марксистська політична економія зробила значний внесок у дослідження протиріч, антагонізмів, загроз і небезпек капіталістичного способу виробництва. Розкривши закони сучасного ім суспільства, класики марксизму намагалися довести обмежений характер капіталізму. Вчення про комуністичне суспільство містило утопічні ідеї про оптимальний стан організації господарської діяльності в соціальній системі, найкраще використання ресурсів, відсутність соціальних конфліктів та протиріч. Такі риси нового суспільства дозволяють говорити про нього як про ідеальний, соціально та економічно безпечний суспільний устрій.

Кейнсіанська школа, яка виділилась як рівноважна парадигма в економічній теорії, була зорієнтована на аналіз проблем стабільності в економіці, не відображаючи динамічних змін, які відбуваються в економічній системі. Дж.М.Кейнс основним станом економічної системи вважав її рівновагу в умовах повної зайнятості, яке в ситуації порушення приводить до макроекономічних небезпек та загроз – безробіття, інфляція, кризи.

Деякі елементи кейнсіанства присутні й у базовій теорії економічної політики, основоположником якої є перший лауреат Нобелівської премії з економіки, нідерландський економіст Ян Тінберген. Його підхід викладений у праці «Теорія економічної політики» (1952 р.) є відправною точкою більшості теорій економічної політики. За допомогою економетричних моделей базова теорія економічної політики пояснює, що формування урядом оптимальної макроекономічної політики має відбуватися, виходячи з існування стабільних кількісних взаємозв'язків політичних інструментів та цільових показників. На думку Я.Тінбергена, макроекономічна політика має бути спрямована на максимізацію суспільного добробуту, що передбачає й забезпечення економічної безпеки [див.: 11, с. 168]. Тому однією із основних цілей оптимальної економічної політики є економічна безпека країни.

Отже, теоретико-методологічний аналіз еволюції теорії економічної безпеки дає нам можливість виділити принципи антропоцентризму, просторової структури та історизму, які можуть слугувати фундаментом подальшого дослідження цього феномену.

Перший полягає в тому, що людина, її потреби, інтереси та цілі є епіцентром розвитку. Соціально-

економічна безпека людини є основою економічної безпеки держави. Це положення підтверджується тим, що по-перше, саме людина та її праця є безпосередніми учасниками виробництва; по-друге, індивід – не тільки головний виробник, але і споживач товарів та послуг; по-третє, члени суспільства є одночасно власниками факторів виробництва і результатів діяльності, які визначають специфічність їх економічних інтересів; по-четверте, результати економічної діяльності люди відчувають і поза економікою, – у соціальній, культурній та екологічній сферах.

Принцип просторової структури полягає в тому, що будь-яке явище існує не тільки в часі, але і в просторі. Як наслідок, економічну безпеку належить розглядати на різних рівнях, а також з використанням системного підходу як сукупність взаємопов'язаних структурних елементів.

Історичний аспект – основа будь-якої наукової категорії, тому історичні корені і джерела допомагають розкрити її зміст і показати еволюцію розвитку. Отже, економічна безпека є категорією історичною, яка виникла разом із появою держави і нерозривно пов'язана з її існуванням та функціонуванням.

Література

1. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: Монографія. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.
2. Алмаев М., Махе Н., Фомин А. Сущность и угрозы экономической безопасности // Власть. – 1996. – № 12.
3. Пастернак-Таранущенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення. / За ред. Б.Кравченка. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
4. Платон. Государство. Законы. Политика. – М.: Мысль, 1998. – 788 с.
5. Бундурка О.М. Основи управління в органах внутрішніх справ України. – Харків: Основа, 1996.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело, 1994. – 687 с.
7. Лист Ф. Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005. – 382 с.
8. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: В 2 т. – М.: Эконом, 1993. – Т.1.
9. Энтов Р. У истока «чистой экономической теории» // Вопросы экономики. – 1990. – № 11. – С. 111-121.
10. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1110 с.
11. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навчальний посібник. – К.: Академія, 2005. – 336 с.

SUMMARY

Oleksandr Sayenko

THE MODERN VIEW ON THE EVOLUTION OF THE THEORY OF ECONOMIC SECURITY

The methodological analysis of the evolution of economic security is considered, on the basis of which out the fundamental principles of further research were singled out.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ФАКТОРА ВИРОБНИЦТВА

Актуальність теми дослідження визначається недостатньою теоретичною базою для аналізу ринків інформаційних продуктів та послуг, які в сучасних розвинутих країнах світу вже формують більше ніж дві третини валового внутрішнього продукту. Важливість даного питання для України визначається першочерговою необхідністю включення національної економіки до світових інфокомунікаційних процесів.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування, систематизація та аналіз категорії інформація як важливого фактору виробництва й обміну товарів, необхідне для розуміння тих змін, які відбуваються в соціально-економічних відносинах у процесі становлення постіндустріального (інформаційного) суспільства в розвинутих країнах світу.

З-поміж системних монографічних досліджень з даної тематики варто виділити праці Д.Белла („The coming of Post-industrial Society: a Venture in Social Forecasting”), П.Дракера („The Post-Capitalist Society”), М.Кастельса („The information age: economy, society and culture”), Е. Тоффлера („The third wave”), Й.Масуда („The Information society as Postindustrial society”). З досліджень вчених пострадянського простору варто звернути увагу на праці В.Л.Іноземцева („Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции”), С.А.Дятлова („Информационные основы экономических отношений”), Д.В.Іванова („Виртуализация общества”), А.А.Чухно („Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України”), А.П.Гальчинського („Економіка знань: виклики глобалізації та Україна”), Л.Г.Мельника („Социально-экономические проблемы информационного общества”).

Входячи до ХХІ століття, суспільство переходить до нової стадії власного розвитку. Сучасні суспільствознавці визначають сьогодення як постіндустріальне (переважання сектору послуг), або інформаційне суспільство. Інформаційним воно стає в силу переважання інформації як фактору виробництва над іншими традиційними факторами (земля, праця, капітал, підприємницькі здібності).

Економічна енциклопедія визначає інформацію як „... повідомлення, відомості про щось, які передає людина; відомості, втілені у матеріальній структурі (матеріалізована інформація); зменшення невизначеності завдяки отриманню повідомлення про щось; відображена різноманітність у будь-яких

об'єктах та процесах (живої і неживої природи); відмінний від речовинно-енергетичних чинників бік процесів відображення, нерозривно пов'язаних з управлінням (у широкому кібернетичному, а не антропоморфному його значенні)” [3, с. 701].

В розширеному філософському розумінні інформація являє собою універсальну властивість всіх речей, яка визначає характер та ступінь їх впорядкованості. Вона є спільним початком, що поєднує матерію та дух, речовину та енергію, буття та свідомість [7, с. 5]. Інформація поєднує в собі матеріалістичний та ідеальний зміст, характеризується загальними, особливими й конкретними ознаками, лежить в основі якісних змін усіх етапів розвитку людства.

Інформація в якості системи визначається як енергія, на протидію енергії. Розуміння інформації починається з розуміння безпосередньо самого терміну „Інформація”. Англійські друкарі під цим терміном розуміли зміст форми-матриці. „In form”, буквально - те, що „у формі”. Інформація – це щось, що утримується у формі. Книга - це не інформація. Це предмет, річ зі своїми фізико-хімічними властивостями. А те, що містить книга, є інформацією. Аналогічно будь-який реальний об'єкт має інформаційний прояв. Як зазначає Нижегородцев: „... інформація в широкому розумінні цього слова є загальною, універсальною якістю всіх речей, яка виражає характер та ступінь їх впорядкованості” [7, с. 3].

Уперше термін інформація був розглянутий американським інженером і математиком Клодом Елвудом Шенноном (1916-2001). Людина, яку називають батьком сучасних теорій інформації і зв'язку. Клод Шеннон, працюючи інженером Bell Laboratories, написав у 1948 році „Велику хартію” інформаційної ери – „Математичну теорію зв'язку”, що назвали „визначальною роботою в анналах технічної думки”. У своїх працях він визначив кількість інформації через ентропію – величину, відому в термодинаміці і статистичній фізиці як міру неупорядкованості системи, а за одиницю інформації прийняв те, що згодом назвали „біт” (*binary digit*), тобто вибір одного з двох рівноможливих варіантів.

Категорія, протилежна за своєю суттю до інформації, є ентропія. Вона виступає мірою неупорядкованості, дезорганізації, хаосу в динамічних системах. У теорії інформації ентропію визначають за формулою:

$$H_{(\omega)} = \sum_{i=1}^n P(a_i) \log P(a_i)$$

де, ω – подія; a_i – один із можливих наслідків події; $P(a_i)$ – ймовірність цього наслідку [3, с. 696].

Творець теорії інформації Клод Шеннон стверджував, що основною проблемою зв'язку є точне або приблизне відтворення в одній точці повідомлення, переданого з іншої точки, тобто забезпечення процесу взаємодії найближчих об'єктів, що виконують функцію джерела і приймача інформації. Клод Шеннон виразив залежність кількості інформації від ступеня невизначеності події (визначення інформації через ентропію). Схему прийому/передачі інформації в даному випадку можна зобразити так (рис. 1):

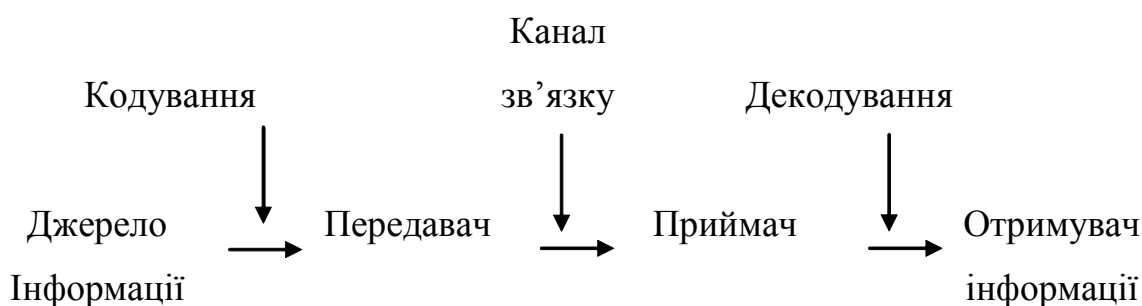


Рис. 1. Схема прийому/передачі інформації [2, с. 10]

У середині двадцятого століття засновник кібернетики американський математик Норберт Вінер у праці „Кібернетика, або управління і зв'язок у машині й тварині” (1948 р.) установив такі принципи теорії інформації:

1) єдність проходження інформаційних процесів у машинах, живих організмах і суспільствах, будь то суспільства тварин або людей;

2) кількість інформації, подібно до кількості речовини або енергії, є одною з фундаментальних характеристик явищ природи [1, с. 151-157].

Відповідно до визначення російського вченого Д. Іванова, „...інформація – це комунікація, операція трансляції символів, яка спонукає до дій” [4, с. 361].

Принциповою різницею сучасного постіндустріального суспільства від попередніх аграрного та індустріального є надзвичайно більша кількість саме *комунікацій*. Тиражування інтелектуального продукту, передача відомостей про нього шляхом друкованих видань, телеграфу, радіо, телебачення, лекцій та семінарів у рамках системи всезагальної освіти, а тепер ще і шляхом Internet – ось що докорінно відрізняє сучасне суспільство як постіндустріальне та інформаційне.

Величезна технічна, економічна, політична, культурна роль інформації пояснюється тим, що

вона не змістовна („знання”) та не предметна („продукт”). Інформація є *операціональною*. Вона слугує поясненням і виправданням дій господарських суб'єктів.

У природі існує два фундаментальних види взаємодії: обмін речовиною й енергією. Фундаментальність цих видів взаємодії полягає в тому, що всі інші взаємодії відбуваються тільки через їхнє посередництво. Ці види взаємодії підпорядковуються закону збереження. Скільки речовини й енергії один об'єкт передав іншому, стільки той і одержав, і навпаки. Втрати, що відбуваються при передачі, не розглядаються, тому що втрати речовини й енергії в замкнутому середовищі неможливі і те, що називають втратами, є окремими актами взаємодії з іншими об'єктами того ж середовища. Середовище замкнуте саме в тому сенсі, що всі взаємодії відбуваються тільки всередині нього.

Енергетична і речовинна взаємодія об'єктів симетрична, тобто, скільки один віддав, стільки ж інший отримав. Переходи між речовиною й енергією не впливають на загальний баланс, оскільки діють закони збереження константи їхнього співвідношення. Так само не впливає на загальний баланс руйнування об'єкта в результаті таких взаємодій, тому що знову ж зберігається сума констант співвідношення речовини й енергії, що утворилися в результаті руйнування частин (нових об'єктів).

Прийmemo за аксіому, що на основі комбінації фундаментальних взаємодій, між об'єктами може відбуватися взаємодія більш високого порядку, при якому від одного до іншого переходить деяка субстанція і при цьому втрати одного не збігаються з придбанням іншого. Така взаємодія несиметрична. У граничному випадку несиметричної взаємодії при передачі субстанції між об'єктами один з них її отримує, а інший не втрачає. Зміна кількості енергії та речовини при цьому, природно, буде мати місце, оскільки даний акт взаємодії має у своїй основі комбінацію фундаментальних видів взаємодії, які забезпечують перенос субстанції.

Тепер спробуємо сформулювати загальне визначення поняття інформації: *будь-яка взаємодія між об'єктами, у процесі якого один*

отримує деяку субстанцію, а інший її не втрачає, називається інформаційною взаємодією. При цьому передана субстанція називається Інформацією.

З цього визначення випливає дві найбільш загальні властивості інформації.

1. Інформація не може існувати поза взаємодією об'єктів.

2. Інформація не губиться жодним з них у процесі цієї взаємодії.

Будь-який інформаційний продукт (наприклад, комп'ютерну програму) можна тиражувати нескінченну кількість разів за нескінченно малий проміжок часу. Причому, поява кожної наступної програми не означає зникнення „десь, чогось” у матеріально-енергетичному сенсі (ломосівський закон збереження матерії). Програмне забезпечення виникає з нічого натиском на клавішу. І навпаки, скільки не продавай інформаційний продукт (програмні продукти, відеопродукція), у продавця її менше не стає. На відміну від матеріальних продуктів, інформаційні продукти не можна „спожити” (тобто використати без залишку, до кінця), їх можна лише використовувати (отже, ми кажемо не про споживача, а про користувача інформаційного продукту). Вони не зникають та фізично не зношуються, на відміну від їх матеріальних носіїв.

У даний час наповнення цього терміна одержало набагато глибший зміст. І це не випадковість, а наслідок того, що тільки в останні десятиліття з'явилася необхідність усвідомленої організації процесів руху й обробки того, що має загальну назву „інформація”. Тим часом, саме поняття інформації багато в чому залишається аксіоматичним і отримує різне змістовне наповнення в різних галузях людської діяльності. Сучасний розвиток цивілізації зумовлює необхідність розгляду обміну інформацією в цілому як глобальне явище та спроби знайти його загальні властивості і закономірності, знання яких

може виявитися корисним у вивченні кожної конкретної можливості реалізації цього явища.

Інформація як фактор виробництва та інформаційний продукт здатна виступати в декількох формах:

1) індивідуальна інформація – є власністю окремого господарського суб'єкта, відповідно, доступ до неї обмежений;

2) мережева інформація – є власністю окремої групи господарських суб'єктів, які пов'язані між собою за мережевим принципом;

3) глобальна інформація – загальновідома інформація, яка має характер суспільної власності та знаходиться у вільному доступі для всіх користувачів.

Інформація у вигляді інформаційного продукту, з одного, боку має вартість користування, з іншого – інформація має вартість створення, яка і визначає ринкову ціну інформаційного продукту. Вартість перелічених вище видів інформації зростає в залежності від ступеня їх розповсюдженості. Індивідуальна інформація у зв'язку зі своєю рідкісністю має найбільшу вартість. Під час аналізу вартості індивідуальної інформації доцільне використання принципу вартості рідкісних благ.

Вартість користування інформацією зменшується з розширенням кількості її споживачів. А її ринкова вартість може бути більш стабільною за умови, що її споживачі не знають один одного. Тобто, *чим довше інформація лишається в обмеженому доступі, тим вища є її ринкова вартість*. Цей принцип активно застосовується всіма гравцями на фондових, валютних і товарних біржах.

Структура внутрішньої вартості інформаційного продукту:

1) вартість (самооцінка) інтелектуального капіталу розробника продукту, вкладеного у створення інформаційного продукту;

2) вартість додаткових необхідних джерел інформації, необхідних для формування інформаційного продукту;

Вид інформації	Цінність для власника	Цінність для суспільства	Ринкова вартість
Індивідуальна інформація	+	+	Присутня
		-	Відсутня
Мережева інформація	+	+	Присутня
		-	Відсутня
Глобальна інформація	+	+	Відсутня
		-	Відсутня

Рис. 2. Оцінка цінності та ринкової вартості інформації

- 3) вартість носія інформаційного продукту;
- 4) вартість (самооцінка) післяпродажного сервісу (так званий "Support").

З іншого боку, вартість інформаційного продукту можна оцінити його цінністю користування (суб'єктивна оцінка користувача).

За умови, якщо цінність інформаційного продукту перевищує його внутрішню вартість, доцільний його продаж на ринку. Ринкова ціна, в даному випадку, буде формуватися, виходячи з принципу цінової дискримінації.

Обмежений доступ до індивідуальної інформації робить ринок інформаційного продукту чисто монопольним. Причиною монополізації ринку інформаційного продукту є:

- 1) єдиний продавець на ринку, який є єдиним власником індивідуальної інформації;
- 2) інформаційний продукт, цінність якого перевищує внутрішню вартість, є, за своєю суттю, товаром, який не має близьких чи досконалих замінників;
- 3) ринкова влада (ситуація "price maker"). Відсутність конкуренції дозволяє продавцю регулювати як ціну, так і кількість проданого інформаційного продукту;

4) заблокований вступ у галузь забезпечується унікальністю індивідуальної інформації. Крім цього, держава постійно сприяє укріпленню монопольного становища шляхом видання патентів винахідникам, формуючи тим стійкі (8-20 років) бар'єри входження в новий ринок.

Узагальнюючи все сказане економістами, соціологами і футурологами в 60-90-і роки ХХ ст. з приводу інформаційного (постіндустріального) суспільства, можна визначити такі базові риси цього типу соціальної організації:

- визначальним фактором громадського життя в цілому стає теоретичне знання. Воно витісняє працю (ручну та механізовану) у його ролі фактору вартості товарів і послуг. Економічні та соціальні функції капіталу переходять до інформації. Як наслідок, ядром соціальної організації, головним соціальним інститутом стає університет як центр виробництва, переробки та нагромадження знання.

Промислова корпорація втрачає провідну роль; - рівень знань, а не власність, стає визначальним фактором соціальної диференціації. Розподіл на „заможних” і „незаможних” здобуває принципово новий характер: привілейований шар утворюють інформовані, неінформовані – це «нові бідні». Як наслідок, вогнище соціальних конфліктів переміщується з економічної сфери у сферу культури. Результатом боротьби і розв'язання конфліктів є розвиток нових і занепад старих соціальних інститутів;

- інфраструктурою інформаційного суспільства є нова „інтелектуальна”, а не „механічна” техніка. Соціальна організація й інформаційні технології утворюють „симбіоз”. Суспільство вступає в „технотронну еру”, коли соціальні процеси стають програмованими.

Ці моменти і є визначальними в становленні повноцінної культури інформаційного суспільства. Отже, саме інформація стає фундаментом культурно-соціальної надбудови, на протипагу доінформаційним формаціям.

Література

1. Brzezinski Zb. Between two ages. America's role in the Technetronic Era. – N.Y., 1970.
2. Винер Норберт. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине // Информационное общество: Сб. – М.: АСТ, 2004. – 507 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Иванов Д. Общество как виртуальная реальность. Информационное общество: Сб. – М.: Издательство АСТ, 2004. – С. 355-427.
5. Луман Н. Решения в «Информационном обществе». - http://www.soc.pu.ru/publications/pts/luman_i.html.
6. Нижегородцев Р.М. Информационные основы экономического роста // Техника-экономика, экономика, промышленная политика / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ГЕО-планета, 2000. – С. 5-29.
7. Мельник Л.Г. Экономика и информация: экономика информации и информация в экономике: Энциклопедический словарь. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 384 с.

SUMMARY

Oleksiy Voloshchuk

THEORETICAL ANALYSIS OF THE INFORMATION AS A FACTOR OF PRODUCTION

The problems of the information analysis as a factor of production are considered here. The author gives organic approach to the definition of the information in a context of its influence on social and economic relationships. The information as a factor of production as well as the product consumption is defined.

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА БЛАГОДІЙНИЦТВА
ТА БЛАГОДІЙНОСТІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ**

Проблема соціально-економічної значимості, ролі та розвитку благодійництва в сучасному суспільстві, як об'єктивного виду діяльності у сфері соціальної політики підприємства є особливо актуальною. Важливим є з'ясування теоретичних і практичних аспектів природи благодійництва, переваг та сучасних протиріч поширення благодійної діяльності у різних країнах в історичному аспекті. Значною мірою також постає питання дослідження необхідності підвищення ролі громадських організацій у розвитку благодійних тенденцій в Україні з огляду історичної ретроспективи.

Благодійність є багатоаспектною людською діяльністю з метою надання певної допомоги. Цей соціальний, психологічний та економічний феномен має свою досить давню історію. Її первісна форма (милоstinия жебраку) зустрічається ще на початку історії людства та не випадково вважається християнським вчинком. Саме милосердя – основа християнської моралі, яке одним з перших згадується у книзі всіх книг – Біблії: “Той хто дає злидарю не буде бідним; а хто закриває очі свої від нього, на тому багато прокляття” [1]. Враховуючи потребу в аналізі сучасних об'єктивних тенденцій розвитку благодійництва, існує потреба звернення до теорій, паростків та причин зародження благодійництва, що становить мету даного дослідження.

Паростки благодійництва та благодійності знаходимо вже в давній Греції та Римі, де функціонували спеціальні будинки: носокомії – притулки для хворих, орфанотрії – притулки для сиріт, бредотрофії – притулки для вдів, геронтокомії – притулки для престарілих тощо. У Візантії лікарні та богадільні організувала церква, надаючи матеріальну допомогу вдовам та жебракам за рахунок своїх та державних коштів [2]. У стародавньому Римі близько 70 року до н.е. жив Гай Цильній Меценат. Він був заступником поетів, найближчим другом і радником імператора Августа. Якраз від нього ведуть свій “рід” сучасні меценати.

Слово *philanthropia* (дослівно перекладається як “любов до людства”) як складова частина благодійності, з однокорінним прикметником *philanthropos*, має довгу й різноманітну історію використання. Спочатку це був релігійний термін, який споконвічно вживався для позначення любові богів до людства. Найперші вживання прикметника *philanthropos* знаходяться в Афінській драмі 5 ст. до н.е.

Однак, є інше вживання коріння *philanthrop*.

Термін “*ta philanthropa*” зустрічається здебільшого в документальних текстах починаючи з третього століття до н.е. та означає, щось на зразок “привілеїв”, включаючи привілеї або поступки, надані для відплати за грошові вигоди запропоновані місту, або державним інститутам, або для роботи приватних клубів чи асоціацій. З іншого боку, це могло також бути застосовано до пожертв людей, призначених для цих різноманітних інститутів, або осіб нижчого статусу. Це застосування відображає основну ідею в суспільстві стародавньої Греції: взаємність. Пожертва була двосторонньою, тобто люди, які жертвували отримували щось взамін за свої подарунки, навіть якщо це було лише досягнення “честі” або статусу в очах громади, або чогось більш конкретного, такого як табличка з прізвищем, або підписана стела присвячена подарунку, або обід на честь жертвувача тощо.

У реальній практиці грецьких міст-держав пожертва та її отримання *philanthropa* були добровільними в теорії, але часто недобровільними на практиці, особливо в часи Римської Імперії. Це піднесло інститут “літургії” (*leitourgia*, дослівно “робота для людей”). Цей термін позначав “громадську службу” оплачену за рахунок громадян. Ці літургії оплачували утримання релігійних храмів і проведення фестивалів, суспільних робіт, будівництво кораблів для військово-морського флоту, вартість постановки драматичних вистав тощо.

У класичних Афінах вигоди у вигляді честі та престижу, які люди отримували за свої літургії, зазвичай вважались адекватною компенсацією. Однак протягом Імперського періоду система літургій була розширена до примусових громадських робіт усіх верств суспільства. Це найбільш повно задокументовано у випадку Римського Єгипту. Особливо в проблемному третьому столітті фінансовий тягар, покладений на людей у містах і містечках Єгипту у формі літургій та податків, став настільки великим, що втеча була єдиним виходом [3].

У Київській Русі благодійність започаткована з прийняттям християнства. У 996 році офіційним уставом київський князь Володимир зобов'язав духовенство займатися опікою малозахищених верств населення. Протягом багатьох століть церква і монастирі були справжніми осередками соціальної допомоги старим, хворим та убогим.

У середні віки благодійність була одним з головних напрямів діяльності братств – суспільних

організацій православних громадян, зацікавлених у розвитку освіти та просвіти. Найбільшими осередками благодійної допомоги були церкви і монастирі, які у середні віки слугували притулками для потерпілих від природного лиха або чергової спустошливої війни. Ідея християнського милосердя, звернена до душі та серця людини, увійшла до фундаментальних норм людської етики. Вона стала провідною ідеєю діяльності багатьох благодійників різних часів і народів.

Петровська епоха характеризується як переслідуванням професійних жебраків, так і турботою про справді нужденних. Законодавство того часу зобов'язувало розміщувати людей, неспроможних працювати, у шпиталі, богадільні, влаштовувати притулки для незаконнонароджених та ін.

У 1775 році царицею Катериною II надруковано Прикази громадської опіки, на органи якої покладалося піклування про відкриття та утримання лікарень, богадільень, сирітських і робітничих будинків, будинків для душевнохворих. Саме в ті часи благодійність поступово почала видозмінюватися з монастирської на державну, від фактичної підтримки масового жебрацтва до організованих форм.

Для початку XIX століття була характерною діяльність спеціальних благодійних фондів, створених членами царської сім'ї. Розроблено організаційні й економічні основи масового благодійництва. Так, у 1797 році виникла координуюча благодійна структура – Відомство установ імператриці Марії, що вперше об'єднала державну, громадську та приватну благодійність [4].

Після реформи 1861 року і створення земств кількість добродійних організацій зросла. Залишаючись релігійним обов'язком, благодійність поступово стає суспільно-громадською діяльністю. З 1867 року почалась активізація Товариства Червоного Хреста, а з 1895 року – опікування трудовою допомогою [2].

Діяльність численних добродійних установ тривалий час не координувалась. Але в 1909 р. був створений Всеросійський союз установ, товариств і діячів суспільної й приватної опіки, який розпочав упорядкування та об'єднання структур благодійної діяльності. У березні 1910 р. у Петербурзі відбувся перший з'їзд діячів суспільної та приватної опіки.

Одним з провідних центрів благодійності був Київ, що пояснювалося його столітніми традиціями у справі піклування про ближніх. Помітну роль у громадському житті Києва в той період відіграло Благодійне товариство. Засноване в 1834 р. за приватним почином київських жінок, воно мало на меті допомагати незаможним та убогим опікою в будинках бідних, вихованням дітей на повному утриманні товариства, роздачею грошової допомоги, одягу, їжі, хліба [2].

Окремо потрібно виділити благодійну діяльність українських благодійників того часу, адже вітчизняна

історія дуже багата на приклади меценатства. Благодійність кінця XIX – початку XX століття набула розмаху, який, за визнаннями сучасників, перевершив усі сподівання. Вона стала невід'ємним атрибутом суспільства, складовою частиною суспільної свідомості. Благодійництво та меценатство всіляко заохочувалося тоді державою. За надання допомоги офіційна влада встановлювала винагороди: чини, ордени, аж до надання спадкового дворянства. Це виступало додатковими стимулами до соціального інвестування.

Благодійництво було моральним обов'язком чи не кожної заможної людини. До нас дійшли важливі свідчення про благословенні традиції добротворення цілих династій українських меценатів – родин Терещенків, Бродських, Ханенків, Харитоненків, Смиренків, Яхненків та багато інших. До речі, за свідченнями сучасників, наприкінці XIX – початку XX сторіччя в колишній Російській імперії не було іншого міста, де громадське благодійництво було б так розвинуте, як у Києві. Тут діяло близько 100 найрізноманітніших опікунств, комітетів, товариств милосердної спрямованості [5].

Однією з найвизначніших українських династій промисловців-благодійників і меценатів були Терещенки. У кінці XIX ст. сума пожертвувань цієї родини на благодійні цілі становила 11 млн. крб. Терещенки цілком дотримувалися гасла, закарбованого в їх родовому гербі: "Прагнути до громадських користей". В їх рідному Глухові були збудовані чоловіча та жіноча гімназія, Федорівське міське училище, ремісниче училище, учительський інститут та церква св. Дмитра Ростовського при ньому, притулок для дітей-сиріт, що у грошовому еквіваленті сягнуло майже 3 млн. крб.

Жертвуючи значні суми для рідного Глухова, Терещенки опікувалися й Києвом. Пологовий притулок, безкоштовна лікарня цесаревича Миколи для чорноробочих, нічліжний притулок, міське змішане училище, чоловіча та жіноча торгові школи та багато іншого – благодійні установи [6].

Окрім Терещенків, в історії України є ще багато імен благодійників, меценатів, які робили свої добрі справи не задля гучної слави. Серед меценатів української культури варто виділити М. Аркаса, подружжя Русових і Попових, Є. Чикаленка, Г.С. Тарновського [7-9].

У XIX столітті сталися важливі зміни в організації філантропічної діяльності: від благодійної діяльності як звичайної подачі милостині й традиційної системи пожертв – до створення спеціальних організацій, фондів, установ і закладів, які не тільки матеріально підтримували маргінальні й стигматизовані верстви населення, а й проводили системну діяльність по включенню їх до повноцінного громадського життя. Благодійна діяльність потроху ставала негласним правилом у житті для багатих і забезпечених людей, що, безперечно, рухало суспільство до зростання культури й економіки країни.

Коли в 1889 р. промисловець Ендрю Карнегі сказав: “Новий вигляд благодійності”, то він вважав, що у багатих є моральне зобов’язання роздати свій статок. Сталевий магнат, чиє ім’я стало легендою, стверджував, що все його особисте багатство, що перевищує потреби сім’ї, повинне розглядатися як фонд, наданий йому в довірче управління, і цей фонд повинен бути використаний на благо суспільства.

Ніколи ще, починаючи із золотого століття американського капіталізму, коли промислові магнати типу Карнегі й Джона Д. Рокфеллера жертвували на добрі справи мільйони доларів, філантропія не мала такого розмаху і не ставила перед собою таких цілей, що далеко йдуть. Вражаюче уяву зростання фондового ринку 1990-х рр. привело до появи цілого покоління надбагатих менеджерів і підприємців зі статками в сотні мільйонів, якщо не мільярдів доларів, особливо у США. Ніколи ще когорта багатих людей не була такою численною, як тепер. З 1990 по 2001 рік пожертвування приватних осіб на добродійні цілі виросли на 50 %, з 110 млрд. до 164 млрд. дол. тільки у США [10], де у минулому році сума пожертв перевищила 300 млрд дол.

Повертаючись до індивідуального стилю надання допомоги, який був характерний для Карнегі, ці люди відкривають нову еру у філантропії. Прихильники цього стилю зі зневагою ставляться до боязкого і позбавленого уяви виписування чеків, яке домінувало протягом десятиліть. Благодійність ставить перед собою сьогодні масштабніші цілі, ніж учора: тепер філантропи намагаються вирішити глобальні задачі, від реформи системи освіти до зцілення раку. Вона спирається на стратегічне планування. Філантропи беруть на озброєння той самий системний підхід, який вони використовували, займаючись бізнесом; вони розробляють детальні бізнес-плани, які направлені на кардинальне розв’язання проблеми. Благодійність стає глобальною: як бізнес не визнає національних меж, так не визнає її й благодійність. Діяльність філантропів від Уільяма Гайтса III до Джорджа Сороса має міжнародний масштаб. Філантропи вимагають, щоб виділені кошти використовувалися ефективно і супроводжують надання допомоги рядом умов.

Нові цілі і методи передбачають інший рівень участі донора у діяльності організацій, що фінансуються ним. Багаті люди не хочуть більше обмежуватися стрижкою купонів, вони хочуть стати активними учасниками проектів, які вони підтримують. Приклад – Джон Р. Олм, президент компанії Кока-кола, який поставив перед собою зухвалу мету створити систему безперервної підтримки – від середньої школи до коледжу – для конкретної групи ризику – дітей, що живуть у центральних районах Лос-Анджелеса. Український бізнесмен Пінчук – яскравий приклад

такого системного підходу в Україні.

Початком нової ери у філантропії можна вважати кінець вересня 1997 р., коли Тед Тернер, магнат, що заробив статок на розвитку кабельного телебачення, зробив історичний крок: він вніс до фонду ООН 1 млрд. доларів і звернувся до всіх “скупих лицарів” у світі послідувати його прикладу [10]. Два роки потому після “відстаючі” мільярдери одержали Біл Гейтс перевів до свого фонду, що здійснює кампанію з поліпшення системи охорони здоров’я для бідняків усього світу, неймовірну суму в 16,5 млрд. дол. Пізніше Гейтс і його дружина Мелінда довели цю суму до 25,6 млрд. дол., що складає приблизно 60 % їх особистого статку, зробивши свій фонд найбільшим у світі. Завдання забезпечити вакцинацію всіх бідних дітей в Африці й Індії має також стратегічний і масштабний характер, як і обіцянка Карнегі побудувати бібліотеку в кожному американському місті.

Багато хто з нового класу супербагатих, не дочекавшись виходу на пенсію, вже починають повертати зібрані статки. Вони ініціюють інноваційні програми, тобто по суті починають свою другу кар’єру. Колишній глава компанії eBay, 37-річний Джефрі Ськолл розробив для свого благодійного фонду стратегію, що мало чим відрізняється від стратегії розвитку венчурного бізнесу, коли кошти інвестуються в справу, на чолі якої стоїть людина, що вже добилася в минулому успіху [10]. Ськолл розшукує у всьому світі людей, яким вдалося добитися успіху в соціальній роботі на місцевому або регіональному рівні, “капітанів” неприбуткового підприємництва, які потребують засобів, щоб втілити свої ідеї у ширшому масштабі. Один з останніх прикладів такого “підключення” – грант у 300 тис. Мартіну Фішеру, що створив 10 років тому некомерційну організацію в Кенії. Вона спеціалізується на розробці дешевих технологій – від насосів для систем зрошування до землерийного устаткування, – і надає їх бідним фермерам усього лише за 18 дол. Її продукція склала 0,5 % національного ВВП країни [10].

Розвиток і становлення благодійництва та благодійності в історичному аспекті за часів існування людської цивілізації показує поступову зміну її ролі в суспільстві. Вона стає системною, цілеспрямованою, проінформованою, науковою, технологічною, контрольованою. Не тільки держава, за допомогою соціальної політики виконує соціальне замовлення, а й бізнес бере на себе ці зобов’язання. Рушійними факторами благодійництва при цьому виступають окрім духовних, соціальних і загальнолюдських як раніше, а й екологічні та економічні фактори. Дослідження соціально-економічної ролі благодійництва в історичному аспекті наведено в таблиці 1.

Продовження таблиці – Розвиток та становлення благодійництва та благодійності в історичному аспекті

XX століття	<p>Добро завжди зустрічається тільки в тих, хто зустрічає його в інших. (30-50-ті роки XX ст.) Значна кількість благодійних акцій і фондів була створена в цей час.</p>	<p>Сторонній з С.А. із Золотий Замком, в тому ж році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>У цьому році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>Земляки в Україні</p>
XX століття	<p>Сторонній з С.А. із Золотий Замком, в тому ж році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>Сторонній з С.А. із Золотий Замком, в тому ж році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>У цьому році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>Земляки в Україні</p>
XX століття	<p>Сторонній з С.А. із Золотий Замком, в тому ж році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>Сторонній з С.А. із Золотий Замком, в тому ж році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>У цьому році створено благодійний фонд "Сторонній Замок", який займався благодійною діяльністю в Україні.</p>	<p>Земляки в Україні</p>

Узагальнюючи, зазначимо, що філантропи, що мають у своєму розпорядженні великі кошти, все частіше намагаються вирішувати дійсно серйозні суспільні проблеми і самі беруть практичну участь у проєктах. Вони у справах виражають згоду з Карнегі, який особливо високо цинив тих підприємців, хто використовував свою ділову кмітливість і енергію, що дозволило їм стати багатими людьми, на службу окремому громадянину. І всі вони згодні з важливою думкою Ендрю Карнегі: “Не далекий той день, коли людина, яка вмирає і залишає після себе мільйони, які можна було витратити з користю, піде в інший світ не оплаканою, зганьбленою і нікому не потрібною. Людина, яка вмирає таким багатим, вмирає в безчесті”.

Історія становлення благодійності свідчить, що ця діяльність має своє логічне пояснення з погляду норм моралі, справедливості, чесності, вірності ідеалам, релігійним переконанням. Але значна частина сучасних благодійників займаються нею з комерційною користю для себе. Для більшого “розкручення” своєї торгової марки, фірми, імені. Імідж, принаймні в половині випадків, стає експресом, що рухає благодійність, і це нормально. Але відповідальність перед Богом і суспільством повинна створити невидимий щит у розв’язанні соціальних проблем, що повинно стати предметом консолідації держави, суспільства і бізнесу.

Розглянувши детально історичну, соціальну, економічну природу та роль благодійництва в суспільстві, її характеристики, можна визначити благодійність як добровільну діяльність громадян і юридичних осіб, яка здійснюється у формах безкорисливої передачі громадянам або юридичним особам майна, у тому числі коштів, виконанні робіт, наданні послуг, наданні іншої допомоги. Тому для громадян України, самої держави, що тільки починає підніматися з колін економічної, моральної та фізичної кризи, важливою є турбота про людей, яких поза межою

бідності понад 30 %. Але, на жаль, характерною рисою сьогоденного буття для України є широке коло осіб, що представляють найуразливіші прошарки суспільства, зростання чисельності яких несприятливо відбивається на суспільстві в цілому, завдаючи державі шкоди. Саме тому дуже важливо усвідомити практичну цінність благодійності як засобу соціальної реабілітації. Бо саме завдяки милосердю та співчуттю відновлюється хвора тканина людських взаємин.

Отже, розв’язуючи соціально-економічні проблеми сьогодні, ми шанобливо звертаємося до досвіду наших попередників, чия благодійна діяльність диктувалася почуттям загальнолюдської солідарності та усвідомленням небезпеки, пов’язаної з наявністю в суспільстві нужденних.

Література

1. Біблія // Притчі 28:26. – С. 1219.
2. Туровська Л. Благодійність як тканина людських взаємин // Соціальний захист. – 2003. – №1. – С. 47-48.
3. Birger A. Pearson. Ancient Roots of western Philanthropy // Indiana University Center on Philanthropy. Essays on Philanthropy. – 1997. – № 25.
4. Інтернет-журнал “Меценат” // <http://www.maecenas.ru/>.
5. Дмитрієнко М., Ясь О. Благодійність як атрибут громадянського суспільства: історія і сучасність // Розбудова держави. – 1994. – №6. – С. 37-44.
6. Добročинність в Україні: минуле, сучасне, майбутнє / Ресурсний центр розвитку громадських організацій “Гурт”. – К., – 1998. – 54 с.
7. Лазечко П., Лазечко Л. Меценати української культури // Дзвін. – 2003. – №9. – С. 125-133.
8. Качкан В. Відблиски зорі Євгена Чикаленка // Українська культура. – 1993. – № 1. – С. 105.
9. Слабошпицький М. Українські меценати // Березань. – 2001. – №3. – С. 115-142.
10. Соснова Е. Новый облик благотворительности // Меценат. – 2004. – № 4. – С. 25-29.
11. Мельник С.В. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 71-73.

SUMMARY

Mykola Nebava, Ihor Nebava

THE HISTORICAL ASPECT OF THE SOCIAL-ECONOMIC NATURE OF CHARITY AND BENEFACTION

The historical aspect of the social-economic nature of charity and benefaction are considered.

ФІНАНСИ, ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ

УДК 330.16

© Нікіфоров П.О., Кравець В.І., 2008

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Розвиток ринку цінних паперів – один з ключових критеріїв економічного зростання, адже саме цей ринок забезпечує ефективний рух капіталу між галузями, формує механізм перерозподілу власності та забезпечує передумови для інвестиційної діяльності в умовах ринкової економіки. Мета функціонування ринку цінних паперів – акумуляція фінансових ресурсів і забезпечення можливості їх перерозподілу серед учасників ринку [3, с. 106]. Водночас реалізація функціонального призначення ринку цінних паперів є прямим визначником ефективності господарського механізму, адже динаміка розвитку національної економіки, що задається глобалізаційними процесами, вимагає швидких та якісних змін у економічній структурі, скоординованого переміщення капіталу між окремими підприємствами, галузями, і саме ринок цінних паперів визначає швидкість руху капіталу в національній економіці.

Важлива роль ринку цінних паперів у економічній системі привертає увагу державних органів управління до процесів, що визначають економічну суть фінансового ринку. Держава прямо зацікавлена у стимулюванні розвитку ринку цінних паперів, а, отже, так чи інакше, вона буде втручатись у його механізм функціонування. Особливе значення має вплив держави на розвиток ринку цінних паперів в умовах трансформаційних змін. З одного боку, держава зацікавлена у побудові ефективного механізму, котрий буде стимулювати рух капіталу в національній економіці, з іншого боку, існує спокуса побудови такого механізму дії ринку цінних паперів, котрий дозволить державі (читай чиновнику) контролювати в “ручному” режимі переміщення капіталу, реалізуючи при цьому свій інтерес. Отже, важливою проблемою, яка потребує дослідження, є виявлення чинників впливу держави на розвиток ринку цінних паперів.

У сучасній економічній науці стосовно ринку цінних паперів склалось досить багато концепцій та методик регулювання. Зокрема, питання регулювання ринку цінних паперів, використання його механізму в якості стимулятора розвитку

національної економіки розглядалось такими відомими вченими як Д. Кейнс, Г. Марковіц, Ф. Мишкін, Д. Тобін, Ф. Хайєк, Д. Хікс, М. Фрідмен, У. Шарп, Й. Шумпетер та інші. З вітчизняних учених проблеми розвитку ринку цінних паперів розглядаються Л. Алексеєнко, М. Бурмакою, І. Бланком, В. Зимовцем, В. Корнєєвим, І. Лютим, В. Суторміною, Н. Шелудько та іншими. Разом з тим, в сучасній економічній теорії переважає неокласичний підхід до вивчення економічних явищ та процесів, котрий володіє досить потужним методологічним інструментарієм і водночас через свою “інструментальність” дещо втрачає відчуття зв'язку між абстрактними теоретичними конструкціями та реаліями господарського життя. З цих міркувань досить актуальне використання інституціонального підходу до вивчення економічних процесів, адже його альтернативність до “мейнстріму” дозволяє розглянути існуючі явища, проблеми під новим кутом зору.

Метою даної роботи є виявлення чинників впливу держави на розвиток ринку цінних паперів з позицій інституційного аналізу. Основні завдання дослідження – аналіз інституційних сфер впливу держави на фінансовий ринок; розгляд державного регулювання як інституційної складової ринку цінних паперів; виявлення інституціональних передумов розвитку ринку цінних паперів за допомогою державних цінних паперів.

Фінансовий ринок, як і будь-який ринок, розвивається певними інститутами. Як зазначає Д. Норт, головна мета інститутів є зменшення невизначеності шляхом встановлення постійної структури людської взаємодії [4, с. 14]. Стосовно фінансових інститутів, чи то пак, інститутів ринку цінних паперів, можна сказати, що вони визначають “правила гри” кожного з економічних контрагентів у процесі руху капіталу та прав власності у суспільстві.

Держава теж, за своєю природою є інститутом, покликання якого полягає у структуризації людської взаємодії у всіх сферах суспільного буття. Водночас держава здатна “продукувати” інші

інститути, створювати їх з метою впливу на певні аспекти людської діяльності. Тож першою сферою, котра визначає інституційний вплив держави на ринок цінних паперів, є функціонування сфери державного регулювання як механізму створення і підтримки розвитку інститутів, що визначають основні параметри ринку цінних паперів.

Суть механізму державного управління ринковими процесами полягає у використанні системи економічних регуляторів. Тобто регулювання ринку державою охоплює бюджетно-податковий механізм, фінансово-кредитну систему, ціноутворення тощо. Водночас важливими етапами розвитку ринкової системи в країнах з трансформаційною економікою стало посилення контролю держави за емісією й зміцненням національних грошових одиниць (проведення дієвої монетарної політики), впровадженням єдиної системи оподаткування незалежно від форм власності (уніфікація податкової системи), створенням сприятливих умов для конкуренції (законодавчі обмеження діяльності монополістичних структур) і формуванням цивілізованого ринку фінансового капіталу [1, с. 25].

У даному контексті державний механізм економічного регулювання повинен сприяти запобіганню деформації об'єктивних ринкових процесів і відносин, а також враховувати чинники, які спричиняють піднесення і спади в економічному розвитку суспільства. Проте ринковій економіці властива циклічність економічного розвитку, яка зумовлена, зокрема, монетарними явищами; періодичними коливаннями обсягів виробництва і цін; впливом науково-технічного прогресу та обсягів інвестицій. Відповідно, економічні чинники (стадія економічного циклу розвитку країни, рівень середньої норми прибутку на капітал, діюча система оподаткування суб'єктів господарювання, конкуренція, рівень ризику) безпосередньо впливають на динаміку руху фінансового капіталу в економічному просторі.

Досвід країн із розвиненою економікою показує, що ринок цінних паперів, на відміну від інших ринків (зокрема товарного або валютного), є одним із найбільш регульованих і регламентованих. Основна причина в тому, що нерегульований рух капіталів уже багато разів у історії різних країн завдавав значної шкоди їх фінансовим системам.

Система регулювання ринку цінних паперів у більшості країн світу має два рівні: саморегулювання професійних учасників та державне регулювання. Історично першим виникло саморегулювання, що здійснювалося фондовими біржами, які створювали стандартні правила гри стосовно окремих груп учасників фондового ринку, що працювали для всіх суб'єктів.

Необхідність державного регулювання ринку цінних паперів, тобто здійснення державою

комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів і запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері, зумовлюється тим, що:

по-перше, на цьому ринку реалізуються загальнонаціональні інтереси держави;

по-друге, потребують регламентації з боку держави відносини між усіма учасниками ринку цінних паперів (емітентами, інвесторами, професійними учасниками тощо), інтереси яких часто суперечать між собою;

по-третє, держава може і повинна забезпечувати інвесторам надійний захист їхніх прав та інтересів [5, с. 80].

Особливо активну роль держава має відігравати на початкових етапах становлення ринку цінних паперів. У першу чергу це стосується країн із перехідною економікою. Як правило, ринки таких країн характеризуються значними масштабами операцій щодо зміни форм власності, активними процесами її перерозподілу та підвищенням ризику фінансової дестабілізації. Фондові ринки висувають високі вимоги до інфраструктури та ресурсів на її розбудову, що підвищує роль держави в організації роботи ринку цінних паперів за правилами, які відповідають міжнародним стандартам.

В Україні система регулювання ринку цінних паперів фактично ґрунтується на поєднанні саморегулювання та державного регулювання, але пріоритет належить державі. Основним принципом регулювання, який закладено у вітчизняному законодавстві є першочергова реалізація загальнонаціональних інтересів і забезпечення гарантій та безпеки інвестиційної діяльності в Україні.

Для забезпечення єдиної державної політики у сфері регулювання фондового ринку виправдало себе у світовій практиці існування єдиного незалежного регулятивного органу. У більшості країн таким органом є повністю самостійна державна установа. У червні 1995 року відповідно до Указу Президента №446/95 з метою комплексного правового врегулювання відносин, що виникають на ринку цінних паперів, забезпечення захисту інтересів громадян України та держави, запобігання зловживанням та порушенням у цій сфері створено Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) як центральний орган державної виконавчої влади.

Відповідно до основоположних завдань діяльності, ДКЦПФР установлює вимоги щодо випуску (емісії) та обігу цінних паперів та їх похідних в Україні та за її межами, інформації про їх випуск і розміщення, здійснює контролюючі функції, нагляд за дотриманням законодавства на ринку цінних паперів України, проводить сертифікацію фахівців фондового ринку, видає дозволи (ліцензії) на здійснення професійної

діяльності на ринку, співпрацює з іншими органами державної влади України тощо.

Якщо розглядати законодавче забезпечення діяльності ДКЦПФР, то вона наділена необхідними повноваженнями, проте за більш ніж десять років діяльності, як орган державного регулювання ринку цінних паперів, не змогла забезпечити розбудову в країні організованого ринку, діяльність інститутів якого забезпечувала б прозорість, відкритість і ліквідність національного фондового ринку, визначення справедливої ціни на цінні папери та створювала б умови для ефективної мобілізації й розміщення учасниками фондового ринку ресурсів. Однією з головних причин цієї проблеми є, на наш погляд, розмивання цілей її діяльності через існуючу децентралізацію в управлінні ринком цінних паперів, адже, крім ДКЦПФР, регулювання фондового ринку здійснюють також інші державні органи.

Так, Верховна Рада України, Президент України та Кабінет Міністрів України, які приймають відповідно закони та підзаконні нормативні акти з питань ринку цінних паперів, визначають напрями державної політики щодо фондового ринку, забезпечують загальне державне регулювання фондового ринку в Україні. Фонд державного майна, Міністерство фінансів, Національний банк України, Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг, Антимонопольний комітет, Міністерство економіки, Державна податкова адміністрація в межах своєї компетенції приймають підзаконні нормативні акти та здійснюють контроль за діяльністю учасників на ринку цінних паперів України.

Спеціальні функції нагляду за дотриманням законодавства, зокрема на ринку цінних паперів, виконують Міністерство внутрішніх справ України, Генеральна прокуратура України, Служба безпеки України, Вищий господарський суд України.

Інтереси регулюючих структур не завжди збігаються, іноді вони суперечать, тому постає проблема узгодженості, координованості діяльності цих структур. Навіть прийняття спільних законодавчих актів не завжди здатне врегулювати існуючі розбіжності у підходах до регулювання ринку цінних паперів.

Основною інституційною формою здійснення державного регулювання, безумовно, є прийняття актів законодавства з питань діяльності ринку цінних паперів, що забезпечує вплив на діяльність і поведінку всіх учасників цього ринку та утворює необхідний нормативно-правовий базис, у межах якого учасники ринкових взаємовідносин, у тому числі держава та її уповноважені органи, реалізують свої права, обов'язки, повноваження та інтереси.

Законодавче регулювання ринку цінних паперів у нашій державі представлено багаторівневою ієрархічною структурою, що ґрунтується на Конституції України. Зокрема, в статті 92 Конституції передбачено, що засади створення і

функціонування фінансового, грошового, кредитного та інвестиційного ринків установлюються виключно законами України.

Незважаючи на достатню кількість прийнятих законодавчих актів, їх норми та положення з регулювання ринку цінних паперів в Україні не завжди відповідають сучасним вимогам, що стримує подальший розвиток ринку цінних паперів. Система правового регулювання фінансового ринку в Україні потребує значного удосконалення та створення нового покоління взаємопов'язаних і узгоджених між собою законодавчих актів, які були б спроможні не тільки регулювати більшість суттєво важливих аспектів ринку цінних паперів (а не окремі з них), а й, крім того, виробляти та встановлювати конкретні критерії, стандарти і процедури відносин учасників – емітентів, інвесторів, посередників, інших інфраструктурних інститутів, регулювати біржову та позабіржову систему торгівлі тощо.

Другою сферою, котра визначає інституційний вплив держави на ринок цінних паперів є емісійна участь держави у функціонуванні ринку цінних паперів. У багатьох країнах світу саме держава є провідним емітентом боргових цінних паперів, адже саме державні цінні папери вважаються найбільш ліквідними та найменш ризиковими.

Існування зазначених рис внутрішніх державних цінних паперів створює підґрунтя для їх використання як базового інструмента фінансової системи країни. Суб'єкти ринку визначають вартість інших фінансових активів орієнтуючись на дохідність за внутрішніми державними цінними паперами. В кінцевому підсумку, наявність розвиненого первинного та вторинного ринку внутрішніх державних цінних паперів розширює можливості держави щодо проведення ефективної економічної політики, зокрема фіскальної та монетарної.

Отже, сприйняття фінансовим ринком внутрішніх державних цінних паперів як базового фінансового інструмента підвищує ефективність усіх складових державної економічної політики: грошово-кредитної, фіскальної, макроекономічної. Розвиток вторинного ринку внутрішніх державних цінних паперів потребує спільних і скоординованих дій уряду та центрального банку.

Функціонування будь-якого ринку має три основні елементи – пропозицію, попит і ціну. Створення умов ринкового формування кожного з них на фінансовому ринку є завданням держави, яка одночасно реалізує власні інтереси через функціонування вторинного ринку внутрішніх державних цінних паперів.

Що стосується пропозиції внутрішніх державних цінних паперів на первинному ринку, то для досягнення довгострокової фіскальної рівноваги уряд повинен виважено підходити до формування

державного боргу та узгоджувати його тенденції з циклічністю розвитку економіки (за Кейнсом, борг доцільно збільшувати під час економічного занепаду, щоб стимулювати внутрішній попит, а розраховуватись за існуючі борги – під час економічного піднесення, яке призводить до збільшення бази оподаткування) [2, с. 29].

Для розвитку вторинного ринку внутрішніх державних цінних паперів поширена практика формування інституту первинних дилерів, які гарантовано забезпечують мінімальний (первинний) попит на державні облигації, викуповуючи всю первинну емісію, та встановлюють котирування внутрішніх державних облигацій, проводять регулярну торгівлю внутрішніми державними цінними паперами, беручи на себе зобов'язання безвідмовно викуповувати їх в інших суб'єктів ринку.

Уряд разом із центральним банком також мають достатні можливості для формування іншого елемента ринку – внутрішнього попиту на державні боргові зобов'язання. Так, центральні банки зазвичай стимулюють попит на державні боргові зобов'язання, проводячи операції РЕПО або надаючи кредити рефінансування (у тому числі овернайт) під заставу внутрішніх державних цінних паперів, чи проводячи прямі операції з їх купівлі-продажу для регулювання ліквідності грошового ринку. Крім того, держава може стимулювати попит на внутрішні державні цінні папери як інструмент диверсифікації ризиків через:

- внесення внутрішніх державних цінних паперів до переліку активів, що враховуються в обов'язкових резервах банків;

- застосування мінімального коефіцієнта оцінки ризикованості активів, виражених у внутрішніх державних цінних паперах, зокрема при розрахунку регулятивного банківського капіталу;

- установлення вимог для пенсійних фондів, інших фінансових інститутів щодо структури їх активів, зокрема інвестування частини коштів у цінні папери з мінімальним ризиком, якими є внутрішні державні цінні папери.

Щоб внутрішні державні цінні папери виконували роль базового фінансового інструмента, дохідність за ними має визначатися ринком. Якщо держава намагатиметься маніпулювати цінами на внутрішньому ринку боргових зобов'язань, щоб знизити вартість власних запозичень, то буде

втрачена важлива інформація - очікування ринку щодо вартості фінансових ресурсів, а це спричинить викривлення у перерозподілі капіталу (особливо за умов його вільного руху).

На жаль, в Україні роль державних цінних паперів у функціонуванні ринку цінних паперів практично невідчутна, за період 2003-07 рр. співвідношення між обсягом державних облигацій та ВВП коливалось у межах 0,8% при капіталізації фондового ринку у 7,5-9,0%, тоді як у таких країнах, як Чехія, Угорщина, Росія, показники були: 20,2%-14,3%; 37,7%-17,4%; 2,4%-36,5% [5, с. 217]. Причинами такого явища, є з одного боку, пасивність держави в емітуванні боргових зобов'язань, а з іншого – незацікавленість учасників ринку цінних паперів у роботі з державними зобов'язаннями.

Отже, на наш погляд, аналіз інституціональних чинників, які визначають розвиток вітчизняного ринку цінних паперів виявив дві основні сфери впливу держави на функціонування механізму фінансового ринку, це: формування інституціональних передумов розвитку ринку цінних паперів через механізм державного управління (починаючи процесом законотворення та закінчуючи розподілом повноважень контролюючих органів); і стимулюючий вплив емісійної діяльності держави на розвиток інституційної інфраструктури ринку цінних паперів. Напрямами подальших наукових розвідок ми можемо визначити детальний аналіз проблем прояву цих двох видів інституціональних впливів на українському ринку цінних паперів та їх розв'язання з метою розробки дієвої програми активізації розвитку фінансового ринку.

Література

1. Алексеєнко Л.М. Ринок фінансового капіталу: становлення, проблеми та перспективи розвитку. – К.: Максимум, 2004. – 424 с.
2. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: Інформаційно-аналітичні матеріали / за ред. д.е.н. В.І.Міщенко. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2006. – 115 с.
3. Маслова С.О., Опалов О.А. Фінансовий ринок: навч. посібник. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Лютий І.О., Грищенко Т.В., Любка О.В., Мошенський С.З., Білик О.П., Рак Р.В., Буй Т.Г., Нічосова Т.В., Прімерова О.К. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку. Монографія. – К.: ЦУЛ, 2008. – 432 с.

SUMMARY

Petro Nikiforov, Viatcheslav Kravets

THE INSTITUTIONAL FACTORS GOVERNMENTAL INFLUENCE ON THE EQUITY MARKET

The problem of formation of the institutional mechanism on the financial market is considered in the article. The authors investigated basic elements of governmental influence system on the equity market.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАХОДИ ПОЛІПШЕННЯ

Фактично всі країни світу, незалежно від рівня їх економічного розвитку, визнають велике та зростаюче значення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як джерела зростання, розвитку й поширення новітніх технологій. Тісний зв'язок, який існує між інвестиційною активністю та економічним піднесенням, можна побачити, проаналізувавши етапи економічного розвитку США, Німеччини, Японії, Франції, Великобританії, "нових індустріальних країн". Формування світової системи торгівлі також дедалі міцніше пов'язується з інвестиційними потоками, насамперед, прямими іноземними інвестиціями. Проте, незважаючи на значні території й кількість населення, наявний промисловий і науково-технічний потенціал, Україна суттєво відстає від інших країн, зокрема постсоціалістичних, у залученні ПІІ, які сьогодні є домінуючою формою іноземного інвестування в економіку нашої країни. Тому особливої ваги набуває дослідження закономірностей протікання процесу іноземного інвестування та інструментів його стимулювання в умовах трансформаційної економіки.

Концепції залучення та використання іноземного капіталу, визнання його позитивної ролі в економічному розвитку країн супроводжувались появою значної кількості публікацій як вітчизняних, так і західних авторів. Проблеми іноземного інвестування у вітчизняній економічній науці висвітлені у працях О.Гаврилюка, В.Гейця, Б.Губського, І.Лукінова, Д.Лук'яненка, В.Новицького, Ю.Пахомова, А.Пересади, А.Румянцева, С.Реверчука, А.Семенова, С.Соколенка, А.Філіпенка та інших. Однак не всі аспекти цієї складної й багатогранної проблеми з'ясовані та отримали належне наукове обґрунтування. Недостатньо вивчено передумови реалізації функцій ПІІ, специфіку формування інвестиційного клімату у перехідній економіці, чимало положень щодо ролі та механізмів стимулювання іноземного інвестування носять дискусійний характер. У більшості ж робіт західних економістів досліджено тенденції ПІІ між розвинутими країнами або ж в країни, що розвиваються. Одна з нерозв'язаних актуальних проблем – недостатня розробленість теоретичних і практичних положень щодо формування організаційно-економічного забезпечення регіональної політики залучення іноземних інвестицій, до яких відносяться заходи організаційного й економічного характеру, інструментарій стимулювання інвестиційної діяльності, обґрунтування концепції залучення

іноземних інвестицій, а також науково-методичні та практичні засади формування механізму залучення іноземних інвестицій в економіку регіонів.

Метою статті є з'ясування і наукове обґрунтування особливостей та закономірностей іноземного інвестування у регіональному розрізі, окреслення інвестиційної привабливості регіонів України, розробка рекомендацій щодо активізації інвестування в національну економіку у період її ринкової трансформації.

Сьогодні на світовому ринку капіталу відбувається гостра конкурентна боротьба між країнами-реципієнтами щодо залучення іноземних інвестицій, а сукупні обсяги ПІІ сягають величезних сум. Так, у 2006 р. загальносвітовий обсяг приросту ПІІ склав 1306 млрд. дол., практично досягнувши рекордного рівня 1411 млрд. дол., що спостерігався у 2000 р., відображаючи високу економічну активність у багатьох частинах світу [1]. При цьому хоча приріст ПІІ у розвинені країни збільшився на 45,0%, значно перевищивши темпи попередніх двох років і досяг 857 млрд. дол., потоки ПІІ у країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою досягли рекордно високих рівнів: відповідно 379 млрд. дол. або на 21,0% більше, ніж у 2005 р. та 69 млрд. дол. (збільшення на 68,0% проти рівня попереднього року). Сполучені Штати повернули собі позиції провідної приймаючої країни, другу та третю позицію посіли Об'єднане Королівство і Франція. Найбільш крупні потоки ПІІ у групі країн, що розвиваються, надходили у Китай, Гонконг (Китай) та Сінгапур, а у групі країн з перехідною економікою – у Російську Федерацію [2]. Такі зміни свідчать про те, що вже формується нова географія розподілу інвестиційних потоків, яка невдовзі зможе визначити нову структуру товарних торговельних потоків і яку Україні потрібно враховувати вже сьогодні при визначенні стратегічних цілей.

Водночас дослідження засвідчують, що інвестиції поки що не стали ні дієвим чинником реструктуризації вітчизняної економіки, ні сталим підґрунтям економічного зростання країни. За даними Держкомстату, у 2006 р. приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни за 2006 рік склав 4295,9 млн.дол., що складає 54,8% аналогічного показника 2005 року [3]. Зниження обсягів інвестицій порівняно з попереднім роком пояснюється надходженням у 2005 р. коштів від приватизації із залученням іноземного інвестора ВАТ "Криворізький гірничо-металургійний комбінат "Криворіжсталь" Mittal Steel Germany GmbH (4,85 млрд. дол.) та купівлею банку "Аваль" австрійським банком

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАХОДИ ПОЛІПШЕННЯ

Raiffaizenbank (1,06 млрд. дол.). При цьому обсяг приросту іноземного капіталу за 2006 рік є одним з найбільших за всі роки інвестування. Як наслідок, загальний обсяг ПІІ, внесених в Україну, станом на 1 січня 2007 р. склав 21186,0 млн. дол., що становить 454,6 дол. на одну особу (у 5,9 разів більше проти рівня 2000 р.). Та якщо врахувати, що чисельність населення України скоротилася з 48,923 млн. у 2000 р. до 46,646 млн. – у 2006 р., тобто на 4,7%, а також показники припливу ПІІ на душу населення у країнах ЦСЄ, можна стверджувати, що сьогодні Україна виглядає найменш інвестиційно привабливою порівняно з країнами Балтії та ЦСЄ.

Крім того, у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування присутні тенденції, які засвідчують незадовільний рівень структурних трансформацій (табл. 1).

Таблиця 1
Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування, % загального обсягу

Джерело фінансування	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік
Власні кошти підприємств та організацій	65,8	61,4	61,7	57,4	59,8
Кошти державного бюджету	5,0	7,0	10,5	5,5	6,5
Кошти місцевих бюджетів	3,7	4,1	4,7	4,2	4,5
Кошти іноземних інвесторів	5,6	5,5	3,6	5,0	3,4
Кошти інвестиційних фондів та інші джерела фінансування	10,4	10,2	8,5	9,8	8,1
Кошти населення на індивідуальне будівництво	4,2	3,6	3,4	3,3	3,4
Кредити банків та інші позики	5,3	8,2	7,6	14,8	14,3

Тобто фінансування інвестицій переважно відбувається за рахунок власних коштів підприємств і організацій. Як бачимо, частка іноземних інвестицій досить незначна (від 3,4% до 5,6%), це свідчить про те, що іноземні кошти не можуть суттєво вплинути на загальну інвестиційну ситуацію, насамперед внаслідок штучних обмежень або непривабливості для інвесторів ряду потенційно прибуткових сфер (наприклад, житлово-комунальна інфраструктура, дорожнє будівництво, фінансові, страхові, консультативні та юридичні послуги).

Також привабливими сферами економічної діяльності для головних іноземних гравців на інвестиційному ринку України продовжують залишатись харчова і тютюнова промисловість, торгівля, фінанси, енергетика, тобто галузі зі швидкою оборотністю капіталів і забезпеченими ринками збуту без митних і протекціоністських заходів. Суттєвою проблемою є і географічна структура іноземних інвестицій, про що наочно свідчить присутність серед

головних інвесторів Кіпру та Віргінських островів – офшорних зон, з яких не стільки надходять справді іноземні інвестиції, скільки повертається нелегально “виведений” український капітал (що само по собі непогано, але відображає зовсім інші процеси).

Та якщо залучення іноземних інвестицій в українську економіку демонструє чітку залежність від макроекономічних процесів і тенденцій, то регіональна складова поліпшення інвестиційного клімату держави практично виключена із системи формування ефективної економічної політики. Це призводить до виникнення значних відмінностей в обсягах залучення іноземних інвестицій у регіональному розрізі, зумовлює порушення структурних балансів галузевого розвитку окремих територій, гальмує соціально-економічні перетворення в регіонах. Крім того, ці диспропорції набувають дедалі більшої не лише економічної, а й політичної гостроти.

Так, значна неоднорідність спостерігається за територіальним розподілом внутрішніх інвестицій в основний капітал та іноземних інвестицій у національну економіку (табл. 2). Згідно з проведеними нами розрахунками, на кінець 2006 року в економіці 10 регіонів із 27 (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Одеська, Київська, Львівська, Луганська, Полтавська області та Автономна Республіка Крим) було освоєно понад 72,0% сукупного обсягу капітальних інвестицій, причому така концентрація інвестиційних ресурсів у зазначених регіонах спостерігається упродовж тривалого періоду.

Більше того, на регіональному рівні простежується чіткий взаємозв'язок між економічною динамікою й обсягами залучених інвестицій. Так, частка Києва, Дніпропетровської та Донецької областей у створенні загальнонаціональної доданої вартості у 2005 р. складала 39,9%, питома вага в інвестиціях – 38,2%, тоді як частки семи економічно найслабших областей становили відповідно 9,9 і 8,8%.

Розподіл ПІІ за регіонами України ще виразніше, ніж інвестицій загалом, відображає зростаючі регіональні дисбаланси - іноземні інвестиції концентруються лише в окремих областях чи містах. Так, на кінець 2006 року понад 83,0% загального обсягу ПІІ було вкладено в економіку 11 регіонів України, а саме м. Києва, АР Криму, Дніпропетровської, Донецької, Закарпатської, Запорізької, Київської, Львівської, Одеської, Полтавської, Харківської областей. Як бачимо, іноземні інвестори віддають перевагу урбанізованим регіонам, з відносно розвиненою (за українськими мірками) інфраструктурою, наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, достатньою пропозицією виробничих ресурсів, офісних приміщень – таким мінімальним вимогам в Україні відповідають лише декілька областей чи міст-мільйонників [4]. Водночас необхідно відзначити незначну привабливість для вкладень іноземного капіталу таких областей з високим промисловим потенціалом як Кіровоградської, Чернівецької, Тернопільської, Чернігівської тощо (табл. 2).

**Рейтинг територіально-адміністративних одиниць України
за обсягами залучених інвестицій у 2006 році**

Регіон	Місце за абсолютним обсягом інвестицій в основний капітал	Місце за абсолютним обсягом ПІІ	Місце за обсягом інвестицій в основний капітал на душу населення	Місце за обсягом ПІІ на душу населення
Автономна Республіка Крим	10	8	14	8
Вінницька	15	23	22	24
Волинська	19	13	16	9
Дніпропетровська	3	2	3	2
Донецька	2	5	6	13
Житомирська	21	17	26	19
Закарпатська	18	11	17	10
Запорізька	11	7	11	6
Івано-Франківська	14	14	18	14
Київська	6	4	2	3
Кіровоградська	20	25	20	25
Луганська	8	12	10	16
Львівська	7	9	9	12
Миколаївська	13	22	7	21
Одеська	5	6	8	7
Полтавська	9	10	4	11
Рівненська	16	19	15	18
Сумська	23	15	25	15
Тернопільська	26	26	27	26
Харківська	4	3	5	4
Херсонська	24	20	24	17
Хмельницька	17	21	21	22
Черкаська	12	18	12	20
Чернівецька	25	27	19	27
Чернігівська	22	24	23	23
м.Київ	1	1	1	1
м.Севастополь	27	16	13	5

Та з погляду потреб національної економіки, пріоритетними зонами для іноземних інвестицій в Україні, на думку багатьох фахівців, є, скоріше:

- Західний регіон (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Волинська області), де ефективним може бути створення виробництв з використанням місцевих природних ресурсів - сірки, калійної та кухонної солі, вугілля, нафти та газу, а також розвиток мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів.

- Донецько-Придніпровський регіон (Донецька, Луганська, Запорізька, Дніпропетровська області),

де необхідно здійснити реконструкцію та технічне переобладнання шахт, металургійних, хімічних виробництв на базі безвідходних, маловідходних та екологічно чистих технологій; дати потужний імпульс розвитку малоенергомістких виробництв середнього та точного машинобудування, автомобіле- та літакобудування.

- Південний регіон (Одеська, Миколаївська, Херсонська області), де найбільш вигідне проведення реконструкції та технічного переоснащення портового господарства, розвиток виробництва обладнання для харчової та консервної промисловості, розширення

мережі оздоровчих курортно-туристичних комплексів.

Регіони України, забруднені внаслідок аварії на Чорнобильській атомній електростанції, у яких, поряд із запровадженням унікальних наукових досліджень, необхідно впровадити найновітніші технології та здійснити комплекс заходів щодо екологічного, економічного і соціального відродження територій [5].

Отже, можемо констатувати, що значне розширення регіонів за рівнем інвестиційної активності стає перешкодою на шляху до формування єдиного господарського простору в країні, зміцнення господарських зв'язків, становлення регіонів як суб'єктів міжнародної інвестиційної діяльності. В той же час, інвестиційна діяльність на рівні регіонів віддзеркалює не лише макроекономічні тенденції, але й зазнає впливу економічної ситуації, об'єктивно складених соціально-економічних умов в регіонах. Це потребує коригування і регулювання її з боку органів влади. На наш погляд, ефективне управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні може здійснюватись за двома напрямками. По-перше, це підвищення інвестиційної привабливості територій, яку забезпечують розвиток ринкової інфраструктури, рівень заробітної плати, зайнятості, соціальна ситуація, доступ до перспективних ринків збуту, високопрофесійні кадри, вагомий виробничий потенціал. По-друге, важливим механізмом управління інвестиційною діяльністю виступає регулювання обсягів централізованих капіталовкладень. Крім того, інвестиційна діяльність зазнає впливу громадського сектору. Враховуючи викладене, сьогодні виникає об'єктивна необхідність чіткої стратегії інвестиційного розвитку по відношенню до регіонів, яка б визначала пріоритети інвестування на основі врахування їх економічного ефекту, але не сьогоденного й одноразового, а перспективного і стабільного. На думку фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, цьому сприятимуть:

- Внесення доповнень до Законів України "Про місцеве самоврядування в Україні" та "Про місцеві державні адміністрації" стосовно надання повноважень щодо розробки основних напрямків інвестиційної політики на території регіону по залученню коштів під перспективні інвестиційні проекти, визначення основних пріоритетів інвестування регіону.

- Удосконалення "Методики оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій..." шляхом внесення до переліку показників такого оцінювання критеріїв оцінки раціонального використання отриманих фінансових ресурсів.

- Прийняття Закону про акціонерні товариства, що дозволить захистити права інвесторів на мікрорівні і сприятиме інвестиційній діяльності на рівні окремих регіонів.

- Розробка й ухвалення законодавчого акта про роль центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підвищенні інвестиційної привабливості територій.

- Підвищення правого статусу Ради інвесторів щодо сприяння ефективній взаємодії органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і суб'єктів господарської діяльності у сфері інвестиційної діяльності.

- Посилення контролю за діяльністю існуючих В(С)ЕЗ і ТПР у разі необхідності їх перепрофілювання; перегляд критеріїв надання територіям статусу В(С)ЕЗ і ТПР з метою створення останніми довгострокового позитивного ефекту.

- Розширення співробітництва органів місцевої влади із громадськими організаціями та підприємствами регіонів шляхом сприяння розвитку ринкової інфраструктури (консалтингових груп, юридичних, аудиторських фірм, маркетингових компаній); проведення тренінгів для службовців місцевого рівня, зокрема з приводу створення формування інвестиційного портрету регіону; надання консультативної допомоги підприємствам у розробці інвестиційних проектів; проведення опитування керівників компаній з метою виявлення їх інвестиційних уподобань; здійснення рекламно-інформаційної підтримки внутрішнього ринку, активне рекламування і пропагування природно-ресурсного та економічного потенціалів територій [6].

Також у світовому досвіді позитивно зарекомендувало себе проведення селективної інвестиційної політики держави щодо визначення пріоритетних галузей з урахуванням регіональної диференціації "даймонд"- системи конкурентних переваг, тобто забезпеченості регіонів чинниками виробництва, умовами попиту, наявності конкуренції, відповідної стратегії та досвіду підприємств. Вважаємо, що вирішення проблеми поліпшення інвестиційного клімату України та її регіонів стане можливим, якщо галузеві науково-дослідні інститути НАН України, місцеві органи влади розроблятимуть селективну політику та визначать ядра регіональної "даймонд"-системи, найбільш конкурентоспроможні галузі, які мають дати на засадах міжгалузевих зв'язків мультиплікативний поштовх для економічного розвитку кожного регіону України. Координацію цієї діяльності повинно здійснювати Міністерство економіки України та Уряд, а розробки можуть бути покладені в основу Національної стратегії розвитку регіонів.

Що стосується нормативно-правового регулювання інвестиційних процесів, то, як відомо, сьогодні застосовуються дві основні системи нормативного регулювання угод з іноземними інвестиціями. По-перше, це норми, що діють у межах національних правових систем. По-друге, норми у межах системи міжнародного права, які містяться у двосторонніх і багатосторонніх угодах

і договорах. З останніх, що найбільше часто застосовуються, є Вашингтонська (1965 р.) і Сеульська (1985 р.) конвенції. Україна не приєдналася до жодної з них, хоча вони забезпечують гарантії міжнародним інвесторам в системі міжнародного права. Враховуючи це, Міністерству економіки та Міністерству закордонних справ необхідно розробити механізми приєднання України до зазначених конвенцій, що підніме ступінь гарантованості інвестиційних вкладень в Україну з боку міжнародних організацій та системи міжнародного права.

Резюмуючи викладене, зауважимо, що управління інвестиційною діяльністю, у тому числі іноземною, залишається стратегічним напрямком політики регіонального розвитку. Держава в цьому процесі повинна відігравати роль координуючого та направляючого центру, запобігаючи економічній відокремленості регіонів, а державного регулювання має здійснюватися на всіх етапах інвестиційного процесу: “вибір країни інвестування” – “вибір форми інвестування” – “вибір галузі/проекту” – “внесення інвестиції” – “реєстрація/визнання права власності” – “управління інвестицією/ функціонування підприємства” – “розподіл прибутків” – “виведення інвестиції”. Тільки комплексний підхід або постійний “супровід” з боку державних органів

іноземних інвестицій може забезпечити дійсно ефективно їх регулювання. Це, зокрема, добре відчувають практики, говорячи про те, що “істотно збільшити приток інвестицій можна лише за умови розвитку всього комплексу чинників, що формують інвестиційний клімат. Недооцінка хоча б однієї складової неминуче призведе до дисбалансу та створить напруженість на інвестиційному ринку України” [7]. Лише за таких умов регіональний і державний потенціал отримає необхідні інвестиційні нагромадження для економічного оновлення та зростання.

Література

1. www.unctad.org.
2. www.weforum.org
3. www.ukrstat.gov.ua.
4. Інвестиції в економіку України: стан, проблеми, потреби (Аналітична доповідь) // Національна безпека і оборона. – 2006. – № 6 (78). – С. 3-52.
5. Шаров О. Державне управління інвестиціями у світлі міжнародного досвіду // Журнал Європейської економіки. – 2006. – Том 5 (№ 3). – С. 299-316.
6. www.niss.ua
7. Парцхаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління // Дзеркало тижня. – 2004. – № 29. – 24–30 липня.

SUMMARY

Oksana Ghavriliuk

INVESTMENTS' ATTRACTIVENESS OF THE UKRAINIAN REGIONS: DEVELOPMENT ISSUES AND POSSIBLE SOLUTIONS

In this article, we have considered the current status of the investment environment in Ukraine and its regions, with a special focus on its integration into the international capital markets. We have attempted to identify main drivers of investment profitability of the Ukrainian regions and suggested several recommendations for its improvement. Our conclusions emphasize the necessity of the state regulation and stable legal framework in managing the investment process throughout its full cycle.

ФІНАНСОВО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасний фондовий ринок є одним з важливіших джерел забезпечення руху капіталу. Його роль зростає в умовах глобалізації світової економіки, коли відбувається стрімке “перетікання” капіталу з однієї країни в іншу, минаючи національні кордони. Водночас цьому процесу має бути надане належне фінансово-правове забезпечення, що й визначає мету даного дослідження.

Невтішним фактом є те, що Україна ще не зайняла гідне її можливостям місце в інтеграційному світовому господарстві. Відставання в позиціях інтернаціоналізації та глобалізації перешкоджає українським підприємствам перейти в якісно новий стан взаємозв'язків щодо мобільності капіталу, робочої сили, інформації, товарних потоків, а відповідно – прибутків та перспектив. Зауважимо, що у вітчизняній практиці найчастіше спостерігаються тільки такі траєкторії руху фінансового капіталу, як вивіз і відтік з некомфортного середовища, що породжує в країні інвестиційний голод, підвищує рівень процентних ставок, знижує конкурентоздатність вітчизняних підприємств. Логічно, що за таких умов Україну обходить класичний капітал, а тимчасово “знімає вершки” суто спекулятивний капітал. Цей невтішний факт підтверджують статистичні дані міжнародних експертів. Наприклад, за рейтинговою оцінкою Світового економічного форуму („Звіт про глобальну конкурентоспроможність країн світу за 2006/2007 рр.”) Україна займає лише 78-е місце серед проаналізованих 125 провідних країн світу. Зазначимо, що Україна показала ознаки зниження конкурентоспроможності за останній рік, опустившись з 68-го на 78-е місце у рейтингах GCI. Усі показники (а це 90 індикаторів), за якими оцінюється порівняльна конкурентоспроможність країн, згруповані у 9 інтегральних показників: інститути (суспільні та приватні), інфраструктура, макроекономіка, охорона здоров'я, початкова освіта, вища освіта та подальше навчання, ефективність ринків, технології, витонченість ведення бізнесу (розвиток бізнес-середовища), інновації. Якщо більш прискіпливо придивитися до цих показників, то побачимо, що за такими індикаторами, як захист прав власності, незалежність судочинства (складові показника „суспільні інститути”) Україна займає ганебне 104-те місце; за охопленням податками та дієвістю податкової системи, кількістю процедур

та часу, необхідних для започаткування бізнесу, обсягами експорту та імпорту, обмеженнями на закордонну власність, торгові бар'єри (зведений показник „ефективність ринків”) – 80-е; за якістю інфраструктури – 69-е; за якістю макроекономічної політики – 74-е; за технологіями – 90-е; за інноваціями – 73-е; за розвитком бізнес-середовища – 76-е місце. Загалом виходить цілком невтішна картина: послаблення передумов для економічного зростання, зниження темпів реформування та умов оптимально вигідного входження в світову спільноту [7]. Щоб виправити даний стан уряд України і керівники підприємств повинні невідкладно взяти курс на активне транскордонне злиття та поглинання.

Глобалізація призводить до стирання кордонів у колишньому розумінні – держава стає не лише суб'єктом, але і об'єктом різних інтересів. Хоча всеохоплюючі процеси глобалізації економіки стали наглядними з ХХ століття, та до перших глобалістів (які мали за мету створення в майбутньому суспільства з єдиним законом, одним правом, однією владою, єдиними культурними та моральними нормами) фахівці економічної історії відносять Олександра Македонського, Карла Великого, Імперію Оттона I, Наполеона, навіть Комуністичний маніфест та III-й Рейх, які в своїх прагненнях створити єдиний сильний світ ішли шляхом територіальної експансії. В сучасних умовах методи великих завойовників недоцільні, розповсюдженням шляхом інтернаціоналізації суспільства є внутрішнє та зовнішнє поглинання через капітал. Оскільки “капітал” – це категорія, що не має національності, то саме вивезення/перелив капіталу є тим найпершим реальним кроком входження країни в світову спільноту. Тому іноземні інвестори угоди зі злиття і поглинання здійснюють у пострадянських країнах переважно через придбання національних підприємств під час приватизації. Логічно, що проблеми, які виникли при приватизації, становленні фондового ринку України, є істотною перешкодою до транскордонної консолідації. Тому дослідження особливостей та закономірностей становлення ринку цінних паперів (РЦП), зокрема, в розрізі фондового ринку, є важливою, актуальною науковою проблемою, розв'язання якої активізує як внутрішнє, так і транскордонне злиття та поглинання.

Доречно нагадати, що в Україні, як у більшості країн із перехідною економікою, РЦП започатковувався саме через здійснення таких економічних процесів, як роздержавлення та приватизація. Метою роздержавлення було зняття з держави безпосередніх функцій управління, а приватизації – реформувати відносини власності, зауважимо, що на перших порах – тільки на некомерційній основі. Дані процеси створили масовий, але номінально формальний первинний РЦП України. Тобто громадяни стали власниками цінних паперів не через причину росту власного багатства, а через формальність зміни власності. Дана економічна суперечність природі цінних паперів заклала ґрунтовні основи для майбутніх проблем функціонування вторинного РЦП. Саме на вторинному РЦП має формуватися коло відповідаючих власників, що прагнуть довгострокового зростання прибутків та ефективності компаній. Більшість українських підприємств перебувають на ранній стадії другої фази, тому і вторинний ринок цінних паперів у нас, на жаль, теж формальний.

Можемо зробити висновок, що саме надзвичайно швидкі темпи першої фази приватизації в Україні викликали неточності, деколи і прогиріччя в формуванні й функціонуванні фондового ринку, насамперед його фінансово-правового, категоріального забезпечення.

Теорія РЦП, як важлива складова частина досліджень капіталу взагалі, розвивалася переважно кількома поколіннями вчених-економістів. Класики економічної науки Дж. Кейнс, А. Маршал, К. Маркс, Дж. Хікс започаткували дослідження капіталу та його різноманітних форм і метаморфоз у широкому соціально-економічному контексті. Їх теоретичний вклад є наріжним каменем у вивченні капіталу та капітальних цінностей у формі цінних паперів, які відносяться до фінансового капіталу. Пізніше цей різновид капіталу досліджували Р. Голдсміт, Дж. Герлі, А. Гершенкрон, У. Зілбер, Г. Марковіц, Дж. Лінтнер, М. К. Колісник, О. О. Маслак, Є. М. Романів, Л. В. Панова.

Хоча вираз “фондовий ринок” досить популярний як у західній, так і у вітчизняній практиці, ще досі відсутнє його категоріальне тлумачення. Наприклад, у новому Цивільному кодексі України поняття „фондовий ринок” взагалі відсутнє, даний термін побіжно згадується тільки у п. 1. ст. 166 Господарського кодексу України, часто в нормативних актах вважаються за синоніми поняття „ринок цінних паперів” і „фондовий ринок”. Така невизначеність в термінах формує суперечності в принципах, функціях, побудови інфраструктури та стратегії фондового ринку. Щодо стратегії, то слід зауважити, що цивілізоване розподілене управління,

злам старих моделей керування та створення нових концепцій мають базуватися на верховенстві права та відповідати світовим стандартам. Тільки тоді, коли інвестору будуть зрозумілі правила гри та гарантовано правом захист його інтересів, він зможе розглядати Україну як поле для інвестицій, а вітчизняні підприємства – як об’єкт для поглинання. Саме сукупність правових, організаційних і економічних умов, що дозволяють вивозити/ввозити фінансовий капітал формують так званий легальний, або ж нелегальний канал переливу капіталів. Нелегальні канали свідчать не тільки про наявність “тіньової” економіки, а й про відсутність дієздатності державної влади на фінансовому полі країни, яка проявляється в слабкості законодавства, нестабільності та невизначеності фінансово-правових норм.

Що ж до правового забезпечення саме фондового ринку, то, по-перше, треба чітко розмежувати категорії “фондовий ринок” і “ринок цінних паперів”. На нашу думку, ринок цінних паперів – ширше поняття, ніж фондовий ринок. Цікавим підтвердженням даного розмежування є аналіз законодавчих та юридичних визначень різновидів цінних паперів А. Приступко, наприклад, цитуємо: „згідно з концепцією функціонування і розвитку фондового ринку, в Україні ринок цінних паперів є багатофункціональною системою, яка виступає своєрідним полігоном, на якому з’являються і доводять свою життєспроможність і фінансову вигідність законодавчо визначені різновиди цінних паперів” [3]. Отже, РЦП є складовою частиною фінансового ринку, а фондовий ринок є компонентом фінансового ринку тільки в розрізі РЦП, тобто фондовий ринок є похідним явищем від РЦП.

Оскільки фінансовий ринок – вищий ступінь розвитку ринку взагалі, то РЦП як його складова частина через ринок капіталів відіграє в ньому регулюючу роль. Без нього розвинена ринкова економіка існувати не може. Зауважимо, що фондовий ринок не працює з короткотерміновими цінними паперами. Необхідність фондового ринку диктується потребою в залученні постійно зростаючих інвестиційних ресурсів для розширення виробництва, тобто виробничих фондів, які являють собою реальний капітал. Отже, реальний капітал суспільства, представлений виробничими фондами, відображається в цінних паперах. Цінний папір дає можливість володарю зберігати право власності на капітал, який був відданий у позику, дає право одержати дохід при збільшенні капіталу [1].

Капітал у формі цінних паперів, який появляється на світ в результаті акту позики, набуває права самостійного обігу на ринку у вигляді грошового капіталу. Це означає, що цінні

папери – потенційний грошовий капітал здатний легко і швидко обертатись у гроші. Функціонування капіталу в формі цінних паперів сприяє формуванню та розвитку ефективної економіки шляхом надання інвесторам інформації про економічну кон'юнктуру ринку в країні, стимулює вкладення вільних грошових ресурсів у найбільш ефективні і конкурентоздатні підприємства. Через РЦП функціонує грошовий ринок, який забезпечує надходження готівки до скарбниці держави, збільшує внутрішні джерела інвестицій в економіку. Логічно, що саме цінні папери як одна із форм накопичення капіталу є дієвим і потенційним інструментом вирівнювання кон'юнктури макрорівня. У країнах з розвинутою ринковою економікою капіталу, розміщеному в цінні папери, надається особлива увага, через те, що він зміщує реальні економічні відносини, створює ілюзію, що ніби цінні папери створюють дійсний капітал і приносить дохід без зв'язку з виробництвом [4].

У сучасній економічній літературі домінує думка, що з технологічного погляду, процес виробничого використання капіталу буде опосередкований випуском і розміщенням цінних паперів – акцій. Отже, фондовий ринок – це організаційно-правова система, яка, базуючись на чітких принципах, допускає до обігу не все розмаїття цінних паперів, а сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій, структурує виробничу сферу, концентрує великі обсяги фінансового капіталу. Зауважимо, що недостатнє охоплення фінансового права базових блоків фондового ринку породжує непевність як іноземних, так і вітчизняних бізнес-структур, породжує їх намір зберігати значну частину капіталу у формі високоліквідних, але малопродуктивних активів. Отже, в класичному дусі сучасно розвинених ринкових країн “фондовий ринок – це не лише організаційно оформлений регулярний ринок з купівлі-продажу юридично визначених і фінансово визнаних цінних паперів, а й система фінансово-правових відносин, що розширено відтворюється суб'єктами фондових цінностей” [3].

З погляду функціонуючого підприємця, капітал, який акумульований у подібний спосіб, повинен використовуватися виробничо та принести підприємницький дохід [4]. З погляду власників акцій, підприємницький дохід буде проявлятися у формі позичкового відсотка. В тому випадку, коли акумулювання капіталу проходитиме серед раніше визначеного кола інвесторів, то вони самостійно керуватимуть своїм капіталом, підприємницьким доходом і відсотками (для них вони будуть виражені в одній і тій же формі доходу). Якщо акумулювання коштів виникає на вільному ринку, серед великої кількості інвесторів, і вони не беруть безпосередньої участі у

виробничому застосуванню капіталу, для них він стає фіктивним, а доходи, який він приносить, існують у формі позичкового відсотка.

У розрізі самого капіталу така форма його застосування буде представляти портфельну інвестицію. Тому що, по-перше, перед тим, як капітал надійде у виробниче застосування, він повинен одержати свою оцінку з погляду суспільства. Ринкова оцінка ефективності запропонованого обігу даного капіталу буде проявлятися у таких показниках: курс первинного розміщення, швидкість проведення підписки, середній розмір придбаного портфеля. Отже, існування фіктивного капіталу в процесі його усупільнення можна звести до функціонування портфельних інвестицій, за допомогою яких формується до 85% задіяного капіталу розвинених країн [6]. Логічно, що найпершою особливою рисою купівлі-продажу цінних паперів має бути вимога безперечного професіоналізму. Безперечною фігурою на вторинному ринку є професійний посередник, об'єднаний чітко організований сектор вторинного ринку – фондова біржа. Хоча всі цінні папери в світі подібні один до одного, та кожна фондова біржа функціонує по-своєму, кожний емітент і держатель по-різному оцінюють сподівання від своїх цінних паперів. На нашу думку, кожна така особливість створена не тільки внутрішньою логікою ринку, але і десятиліттями особливого історичного шляху окремої країни. Тому розрізняються терміни, філософія біржової справи, правові бази функціонування первинного та вторинного ринків. Але базою інтеграційних процесів мають залишатися загальні правила гри, об'єктивність яких логічно обумовлена дією економічних законів.

З погляду суспільства, розвиток сектора фіктивного капіталу є позитивним процесом, який зменшує соціальне і економічне розшарування, тому що практично кожний може стати власником саме тієї частини сукупного капіталу, яка дає найвищу доходність у даний момент. Існування механізму вторинного ринку дозволяє інвестору, залежно від ринкової кон'юнктури, досягти оптимальної доходності. Тож розповсюдження фіктивного капіталу веде до того, що суспільний капітал стає структурно більшим, стабільним, практично зникає можливість кризи надвиробництва, вільний капітал суспільства одержує можливість найбільш ефективного застосування в кожний окремо взятий момент часу [5].

Отже, ми отримали таку категоріально-сутнісну ієрархію: фінансовий ринок – ринок цінних паперів – фондовий ринок.

Тож, у широкому розумінні фондовий ринок – це не просто частина ринку цінних паперів, а „складна і водночас чітко субординована система, що забезпечує колосальну динаміку, міжгалузевий,

міждержавний перелив обсягових (фінансових за своєю суттю) капіталів” [3]. Ми вже зазначали, що за своєю природою фінансовий капітал постійно потребує динамічного стану, зокрема, якщо нарощування його “м’язів” іде суто в траєкторії раціональності і вигідності, то ця траєкторія руху буде залежати від прогнозованості та стабільності загального національного ринку.

Стабільність ринку, висока корпоративна культура його функціонування зміцнюють довіру населення, торговців цінними паперами, інституційних інвесторів, організаторів торгівлі цінними паперами, що дозволяє досягти не тільки економічного ефекту, а й перешкоджає розвитку негативних процесів у соціально-політичній сфері. Тому саме фондовий ринок (за умови його ефективного фінансово-правового забезпечення) має стати дієвим каналом для здійснення транскордонного злиття і поглинання в Україні.

Проаналізувавши реальне середовище каналів транскордонного поглинання в Україні, можемо виділити п’ять основних групових проблем: слабкий рівень розвитку фондового ринку (незначні обсяги торгівлі акціями); перешкоди для іноземних інвесторів через невизначеність національного капіталу, наявність великої долі інвестицій з офшорних компаній; повний правовий нігілізм і слабкий захист прав акціонерів, відсутність реальних власників; монопольне втручання держави у процес прийняття рішень, яке поєднується з неефективністю механізмів антимонопольного регулювання та політичною нестабільністю; недосконалість механізму корпоративного контролю, відсутність навичок переходу контролю, „нечесні” методи корпоратизації (рейдерські війни, доведення підприємств до банкрутства з метою продажу за борги та ін.) [2].

Тому сьогодні терміновість і необхідність упровадження загальноприйнятих принципів корпоративного управління в Україні (з врахуванням світових тенденцій його розвитку) не викликає заперечень навіть у пересічного українця. Хоча у світі немає єдиної моделі корпоративного управління, натомість існують загальноприйняті принципи (стандарти), які знаходяться в основі ефективного корпоративного управління та можуть бути застосовані у широкому діапазоні правових, економічних і політичних умов.

Поява міжнародних стандартів корпоративного управління зумовлена, передусім, зростанням уваги до питань корпоративного управління в умовах глобалізації фінансових ринків, лібералізації руху капіталів. Це спроба встановлення загальноприйнятих, прозорих і зрозумілих в усьому світі правил гри на фінансовому ринку. Розроблення міжнародних стандартів корпоративного управління є також свого роду відповіддю суспільства на катаклізми у світовій

фінансовій сфері та прагненням до стабільності фінансових ринків.

Сьогодні вдосконалення корпоративного управління на національному рівні стало одним із важливих напрямів зусиль багатьох країн. Один із інструментів, який використовується для досягнення цієї мети, – запровадження національних принципів (кодексів) корпоративного управління. Поштовхом до появи цих документів стало:

- по-перше, усвідомлення неможливості розв’язання всіх проблем, які існують у галузі корпоративного управління, винятково на рівні національного законодавства та необхідності їх урегулювання через запровадження етичних норм, правил поведінки ненормативного характеру у практику корпоративного управління;

- по-друге, погляд на корпоративне управління, як важливий фактор національного розвитку та необхідну вимогу існування в умовах міжнародного конкурентного середовища. Сьогодні багато країн розцінюють корпоративне управління як складову частину ринкових реформ, умову розвитку приватного бізнесу, засіб підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках і поліпшення показників економічної діяльності загалом.

До суттєвих чинників, що гальмують процеси транскордонної консолідації в Україні, фахівці зараховують ще і відсутність “відкритого процесу поглинання, оскільки відомі міжнародні компанії здійснюють придбання українських підприємств через посередників і компанії, зареєстровані в офшорних зонах, що можна пояснити відсутністю в Україні чіткого законодавчого оформлення даного процесу та надійного механізму продажу підприємств” [2]. Належить чітко розуміти, що сьогодні реальні передумови для імпульсів інтернаціонального фінансового капіталу закладені в інноваціях, у прозорому інформаційному забезпеченні грошових потоків, у площині законодавства цивілізованих країн. На жаль, вітчизняне правове та фінансове поле ще використовують ретрометоди та принципи функціонування, чим створюють перешкоди для лібералізації фондового ринку, сприяють “гнізації” та відтоку капіталу, обмежують шляхи для інтеграційного потенційного росту як окремих підприємств, так і економіки України в цілому.

Наприклад, такою вагомою перешкодою для ефективного поглинання і злиття є значне поширення методів рейдерського отримання контрольного пакету акцій, обмеженість і слабка економічна культура населення. На противагу таким ментально-націоналістичним міркуванням, як “усе в Україні продадуть іноземцям за безцінь” наведемо такий аргумент, що іноземним компаніям не характерне бажання короткострокової наживи шляхом руйнування підприємства та розпродажу

його активів, тому що в них є економічний інтерес у процесі поглинання – отримання довгострокового прибутку для свого акціонера, зменшення витрат та підвищення альтернативності використання міжнародних факторів виробництва, забезпечення сталого росту прибутковості та рентабельності фірми, підтримання репутації інвестора – стратегічного власника. Зауважимо, що Україна в особі державних інституцій має дієвий механізм, який може контролювати глибину проникнення та межі впливу іноземного капіталу, тобто чітко визначати потенційні потреби вітчизняної економіки в іноземних інвестиціях та гарантувати її національну безпеку.

Викладене вище підтверджує факт, що на динаміку фінансового капіталу впливають розмаїті фактори та тенденції. Одним із таких суттєвих чинників є транскордонна інтеграція та поглинання, які створюють передумови для активних фондових операцій, тобто прискорюють рух фінансового капіталу як у середині країни, так і за її межами. Отже, транскордонне поглинання справді в силі підвищити ефективність вітчизняних підприємств, надати імпульсів для розвитку фінансового ринку

(а в його розрізі, зокрема, і фондовому ринку) та в загальному – підвищити конкурентоздатність і відкритість національної економіки, спрямувати інтеграцію країни до світової спільноти.

Література

1. Алунев Ю.А. Конкурентоспроможність країни як національна ідея. – К.: Нора-прінт, 2006. – С. 34-41.
2. Стокова О.І. Транскордонне злиття і поглинання за умов нерозвиненості системи корпоративного управління на прикладі України // Конкуренція. – 2003. – № 2. – С. 29-32.
3. Приступко А.П. Фінансово-правове забезпечення фондового ринку // Право України. – 2005. – №10. – С. 22-27.
4. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки. – М.: Инфра-М, 2004. – 296 с.
5. Ковальчук А.Т. Фінансово-правове регулювання грошово-кредитних відносин: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Національна академія податкової служби Держ. податкової адміністрації України. – К., 2004. – 17 с.
6. Чухно А., Юхименко П., Леоненко П. Сучасні економічні теорії. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
7. Global Competitiveness Report 2006-2007 / Palgrave Macmillan, 2006. – 608 p.

SUMMARY

Tatiana Zavalichna

THE FINANCIAL-LAWFUL ENSURING OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET IN CONDITIONS OF GLOBALISATION

The characteristic features of economic and lawful sphere, formation and operation of Ukrainian stock market are considered. Direction of improvement of stock market instrument for effective accomplishing of over-board joining and absorption is determined.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

Загальна інституціоналізація фінансових ринків кінця ХХ – початку ХХІ ст. привела до того, що сьогодні в країнах з розвиненими фінансовими ринками інституційні інвестори є основним типом інвесторів на фондовому ринку.

Як зазначає Д. Белл, сучасна економіка виникла після того, як у суспільстві з'явилася можливість створювати нові інституційні механізми нагромадження капіталу (банки, страхові компанії, акції та біржі, податки і державні позики) з метою їх подальшого використання для інвестування; при цьому важливою умовою економічного росту стала можливість щорічного реінвестування принаймні 10% ВВП [1, с. 34].

В Україні можливості інституційних інвесторів на ринку цінних паперів поки що використовуються недостатньо, і це негативно впливає на розвиток фінансового ринку в цілому. Це зумовлено загальним станом українського фондового ринку, який є фрагментованим і неліквідним, що обмежує інвестиційну активність інституційних інвесторів.

Особливості діяльності інституційних інвесторів у різних країнах розглядалися в працях зарубіжних дослідників (Ф. Девіс, Д.М. Михайлов, Я.М. Міркін, Б.Б. Рубцов, Ф. Фабоцці). Серед українських авторів діяльність інституційних інвесторів вивчали (С.І. Бессонова, А.А. Ільєнко, Н.М. Ковальова, Ю.Я. Кравченко, І.В. Кривов'язюк, П.М. Леоненко, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, П.А. Правдивцев, Н.В. Ткаченко. Зокрема, П.А. Правдивцев досліджував функціонування інституційних інвесторів як одного з механізмів фінансування економіки [2], С.І. Бессонова розглянула формування фінансових ресурсів промислових підприємств за допомогою позабанкових фінансових організацій [3], Н.М. Ковальова проаналізувала діяльність пенсійних фондів [4], Н.В. Ткаченко – страхових компаній як інституційних інвесторів [5].

Але праць, в яких комплексно аналізуються причини недостатньої реалізації інвестиційних можливостей інституційних інвесторів та пропонуються шляхи активізації їх інвестиційної діяльності з метою забезпечення стабільного розвитку, недостатньо. Тому мета даного дослідження – аналіз загальних тенденцій розвитку інституційних інвесторів в Україні в контексті світових тенденцій, основних причин, що гальмують інвестиційну активність вітчизняних інституційних інвесторів, а також визначення шляхів активізації їх діяльності.

Згідно з абз. 3 ч. 2 ст. 2 Закону України „Про цінні папери та фондовий ринок”, інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, інші фінансові установи, які здійснюють операції з фінансовими активами в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [6].

Термін „інституційний інвестор” поширився в практичній діяльності в значенні фінансових посередників різного типу, що є організаціями (інституціями) і цим відрізняються від індивідуальних інвесторів. Це суб'єкти фінансового ринку, які нагромаджують кошти дрібних індивідуальних інвесторів з метою їх інвестування в цінні папери.

Щодо кількості видів цих посередників існують різні точки зору. Найбільшу кількість посередників відносить до інституційних інвесторів Д.М. Михайлов: банки, державні установи, міжнародні фінансові інститути, пенсійні фонди, страхові фонди і компанії, взаємні інвестиційні фонди, пайові інвестиційні фонди, менеджери вкладів (управляючі інвестиціями), великі корпорації [7, с. 46]. Одразу відзначимо, що з такою класифікацією не можна погодитися, оскільки корпорації та банки є корпоративними інвесторами, а державні установи і міжнародні фінансові інститути не належать до фінансових посередників і не можуть вважатися інституційними інвесторами.

Ф. Фабоцці вважає інституційними інвесторами страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, депозитні інститути, накопичувальні фонди, зокрема благодійні [8, с. 2]. Експерти ОЕСР відносять до інституційних інвесторів страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, трастові відділи банків [9, р. 225-239].

Ф. Девіс [10, р. 4], Я.М. Міркін [11, с. 495], Б.Б. Рубцов [12, с. 89-90] відносять до інституційних інвесторів страхові компанії, пенсійні фонди та взаємні фонди. Вітчизняні дослідники П.М. Леоненко, П.І. Юхименко та А.А. Ільєнко відносять до інституційних інвесторів страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди та комерційні банки [13, с. 357].

На наш погляд, до інституційних інвесторів доцільно відносити страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, оскільки саме ці посередники своєю активністю підтверджують наявність тенденції до зростання значення інституційних інвесторів у 90-ті роки ХХ ст. Потреба у виокремленні інституційних інвесторів в окрему групу виникла в другій половині ХХ ст., коли зростає роль кількох видів фінансових організацій, що накопичували кошти дрібних інвесторів з метою подальшого їх інвестування в цінні папери.

Індивідуальні інвестори можуть самостійно інвестувати свої кошти, але в такому разі їм потрібно буде самостійно слідкувати за станом фінансового ринку, а ефективність інвестиційної стратегії цілком залежатиме від їх компетентності. Тому в більшості випадків індивідуальні інвестори звертаються до фінансових посередників – інституційних інвесторів, які мають змогу користуватися послугами кваліфікованих аналітиків. До того ж, оскільки інституційні інвестори нагромаджують кошти великої кількості індивідуальних інвесторів, вони можуть інвестувати ці кошти в різні інструменти фінансового ринку, суттєво зменшуючи тим ризик для окремих інвесторів [14, с. 551].

Основною передумовою зростання значення інституційних інвесторів є суттєве зростання добробуту населення економічно розвинених країн, що посилює прагнення індивідуальних інвесторів знайти для себе більш вигідні форми інвестування власних заощаджень, ніж традиційні банківські депозити. Як вважає Д.М. Михайлов, з цією тенденцією пов'язане збільшення кількості фінансових інструментів і поліпшення їх ліквідності, зростання обсягу ринку боргових зобов'язань і збільшення кількості інвесторів [7, с. 29].

У таблиці 1 наведені дані щодо фінансових активів різних країн світу. Привертає увагу той факт, що у США сукупний обсяг накопичених активів сягає 208% від річного (станом на 2005 р.) ВВП, тоді як в Україні – лише 5%. У Польщі цей показник – 23%, в Угорщині – 21%, у Чехії – 16%, у Росії – 4%.

В Україні діяльність інституційних інвесторів відбувається в специфічних умовах вітчизняного ринку цінних паперів, якому властива низька ліквідність порівняно з ринками Центральної та Східної Європи. Узагальнений аналіз статистичної інформації (її джерела наведені в списку літератури) свідчить, що в цілому вони інвестували (на кінець 2005 р.) в акції 7053,9 млн. грн., в державні облігації – 80,9 млн. грн., в муніципальні облігації – 0,2 млн. грн., у векселі – 22,52 млн. грн. Найвагоміша інвестиційна активність страхових компаній (інвестували в акції 6823,4 млн. грн.; в державні облігації інвестовано кошти тільки страхових компаній – 80,9 млн. грн.). Інститути спільного інвестування інвестували в акції 227,3

млн. грн., у векселі – 22,5 млн. грн. Недержавні пенсійні фонди інвестували 3,2 млн. грн. в акції, 0,2 млн. грн. – у муніципальні облігації.

Українські інституційні інвестори надають перевагу інвестиціям в акції українських компаній (сумарна вартість акцій в активах інституційних інвесторів сягає 7,05 млрд. грн., що значно перевищує кошти, інвестовані в інші види цінних паперів). Але в цілому вартість акцій в активах інституційних інвесторів незначна порівняно із загальним обсягом їх випуску.

На сьогодні провідне місце серед українських інституційних інвесторів посідають страхові компанії. Хоча недержавні пенсійні фонди в країнах з розвиненими ринками капіталів є одним з найпривабливіших типів інституційного інвестора, в Україні вони поки що не поширені.

Серед загальних чинників, які гальмують розвиток інституційних інвесторів, можна виокремити передусім низький рівень прибутків середнього класу (заощадження якого в усіх країнах є основним джерелом коштів інвестиційних фондів), брак надійних інструментів на внутрішньому фінансовому ринку, низький рівень організованості ринку цінних паперів.

Безпосередні причини, які заважають розвитку активності інституційних інвесторів, такі: 1) нерівномірний територіальний розподіл інституційних інвесторів, що призводить до концентрації капіталу в столиці і центральному регіоні; 2) відсутність податкових пільг у більшості інвестиційних інститутів, що знижує прибутковість вкладень і робить їх менш привабливими для вкладників; 3) низька ліквідність вкладень через брак надійних інструментів фондового ринку.

Загальний невисокий рівень інвестиційної активності українських інституційних інвесторів на ринку цінних паперів стримує вільний рух капіталів у найперспективніші сектори економіки, не сприяє ефективному використанню потенційних інвестиційних ресурсів.

Подальший розвиток інвестиційної діяльності інституційних інвесторів на ринку цінних паперів в Україні пов'язаний з удосконаленням нормативної бази (внесення змін і доповнень у Закон України «Про інститути спільного інвестування», прийняття нового закону про акціонерні товариства), зокрема щодо системи обліку та реєстрації прав власності на цінні папери та захисту інвесторів.

Інституційні інвестори можуть стабільно функціонувати тільки в разі наявності стійкої пропозиції вільних коштів і попиту на них, що мають форму попиту на цінні папери і, відповідно, пропозиції. Основним джерелом коштів, які надходять на ринок цінних паперів, є заощадження населення. Однак в Україні найпоширеніші заощадження на короткий термін з метою придбання товарів тривалого користування. І лише

останнім часом починає поширюватися накопичення коштів на будівництво житла. Та в цілому інвестиційний варіант використання накопичених у коштів ще не набув серйозного розвитку. Головним чинником, що стримує цей процес (крім відсутності в населення необхідних навичок інвестиційного накопичення), є нестабільна соціально-економічна ситуація.

Крім того, інвестування мало приваблює населення через високий ризик довгострокових вкладень. Залучення коштів населення потребує такого ринку цінних паперів, на якому рівень дивідендів перевищував би відсоток по банківських вкладах, курси акцій були досить стабільні, а цінні папери мали б високу ліквідність. Такого розвиненого ринку цінних паперів в Україні поки що немає.

Підкреслимо, що інвестиційна діяльність інституційних інвесторів залежить від наявності на ринку достатньої кількості різних активів – акцій, облігацій, депозитів, іпотечних паперів. У реальних умовах українського фондового ринку асортимент цих інструментів недостатній, як і їх ліквідність.

Ще одна важлива проблема – прогнозування ефективності інвестиційної політики. Досвідчений інвестор, який витрачає кошти на дослідження й аналіз перспектив діяльності певних компаній з метою визначення, які цінні папери доцільно включати в інвестиційний портфель, а які – ні, розраховує на значно більший прибуток, ніж недосвідчений інвестор, який купує акції та інші цінні папери без ретельного аналізу і прогнозування перспектив майбутнього прибутку. Витрати на аналітичні дослідження і на послуги фінансових аналітиків можуть бути досить великими, і для того, щоб інвестор витратив на це гроші, він має бути впевненим, що його посередницька діяльність на ринку цінних паперів з урахуванням аналітичних і прогностичних досліджень даватиме прибутки значно більші, ніж без таких досліджень.

Проблема ця не така однозначна, як здається на перший погляд. Прибутковість цінних паперів значно залежить від сукупності різних чинників і подій. Якщо чинники можуть бути проаналізовані, то майбутні події на фондовому ринку не завжди можна адекватно спрогнозувати.

Оскільки цей ринок конкурентний, обіг цінних паперів на ньому тісно пов'язаний з наявністю інформації про них, яку можуть проаналізувати лише досвідчені консультанти й аналітики; їх кваліфікованість визначається тим, наскільки достовірні їх прогнози.

Але Р. Познер на основі емпіричного аналізу (переважно американських взаємних фондів) вважає, що, хоча інституційні інвестори на фінансових ринках економічно розвинених країн широко користуються послугами фінансових

аналітиків, консультантів та управляючих інвестиційними портфелями, це не дає їм реальної переваги на ринку, оскільки вони не можуть одержати прибуток більший, ніж у разі інвестування без таких аналітичних і прогностичних досліджень. На думку Р. Познера, не існує стабільно успішних взаємних фондів, а періоди успішної діяльності (довготривалі чи короткі) пояснюються випадковими обставинами [15, с. 590-591]. У своєму висновку Р. Познер посилається на дослідження, узагальнені у таких працях [16-17].

Подібної точки зору дотримуються і деякі інші автори у США, які вважають, що з урахуванням витрат на послуги брокерів та менеджерів середній взаємний фонд дає навіть нижчий прибуток, ніж встановлений ринковим індексом S&P 500 [18, р. 167; 19, р. 611, 623]. Критики цього погляду не згодні з таким порівнянням, оскільки S&P 500 стосується гіпотетичного фонду, який не має адміністративних та інших додаткових витрат. Як зазначає Р. Познер, досвід діяльності реальних інвестиційних фондів у США свідчить про те, що їх адміністративні витрати становлять близько 10% від витрат на звичайне управління, а очікуваний прибуток створеного за всіма правилами фонду майже не відрізняється від прогнозованого S&P 500 [15, с. 591].

На наш погляд, за умов функціонування українського фондового ринку з такою точкою зору важко погодитися, і розвиток інституту аналітиків та консультантів фінансового ринку є важливим чинником активізації інвестиційної діяльності інституційних інвесторів в Україні.

Активність інституційних інвесторів залежить від ступеня захисту прав акціонерів і вкладників. Слабкий захист інтересів інвесторів, особливо дрібних, – характерна риса українського фондового ринку, хоча саме рядові громадяни є основним джерелом інвестиційного капіталу. Для розв'язання цієї проблеми потрібно створити систему державних гарантій повернення інвестицій, а також запровадити обов'язкове страхування вкладень дрібних інвесторів. По суті йдеться про створення системи економічної безпеки коштів інвесторів.

Доцільно також розробити освітні програми для інвесторів (зокрема, щоб сформувати у індивідуальних інвесторів загальне позитивне ставлення до діяльності інституційних інвесторів), запровадити податкові пільги для дрібних інвесторів на прибутки за цінними паперами, сприяти створенню на підприємствах інвестиційних планів для розширення власності працівників на акції власних компаній. Варто було б розробити урядову програму укрупнення та реструктурування пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування.

**Фінансові активи інституційних інвесторів,
млрд. \$ і у % до ВВП**

Країна	2005 р.					
	Одиниця виміру	Страхові компанії	Пенсійні фонди	Інвестиційні фонди	Інші	Усього
США	млрд. \$	5601	8729	8657	2855	25842
	% до ВВП	45	70	70	23	208
Японія	млрд. \$	3300	994	695	-	4989
	% до ВВП	72	22	15	-	109
Великобританія	млрд. \$	1908	1541	753	-	4202
	% до ВВП	87	70	34	-	191
Франція	млрд. \$	1529	124	1507	-	3159
	% до ВВП	72	6	71	-	149
Німеччина	млрд. \$	1371	108	1145	-	2624
	% до ВВП	49	4	41	-	94
Італія	млрд. \$	561	50	486	-	1097
	% до ВВП	32	3	28	-	62
Люксембург	млрд. \$	42	0	1809	-	1852
	% до ВВП	116	0	4956	-	5073
Канада	млрд. \$	311	569	491	-	1371
	% до ВВП	27	50	43	-	121
Нідерланди	млрд. \$	385	780	114	-	1279
	% до ВВП	61	124	18	-	203
Швейцарія	млрд. \$	337	429	138	-	904
	% до ВВП	92	117	38	-	247
Польща	млрд. \$	24	26	19	-	69
	% до ВВП	8	9	6	-	23
Чехія	млрд. \$	9	5	6	-	20
	% до ВВП	8	4	5	-	16
Угорщина	млрд. \$	6	9	8	-	23
	% до ВВП	5	9	8	-	21
Туреччина	млрд. \$	6	1	24	-	31
	% до ВВП	2	0	7	-	9
Словаччина	млрд. \$	2	0	3	-	6
	% до ВВП	4	1	7	-	12
Росія	млрд. \$	14	12	8,1	-	34
	% до ВВП	2	2	1	-	4
Україна	млрд. \$	2,4	0,01	1,4	-	3,8
	% до ВВП	3	0	2	-	5

Примітка: Статистичні дані з веб-сторінок:

www.oecd.org/document/45/0,2340,en_2825_495635_25821741_1_1_1_1,00.html; www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/annuals/a1995-2005.pdf; www.cea.assur.org/cea/download/publ/article243.pdf; www.ffia.fr/webffia/portairffsa.nsi7html/RAP05gestionfo.

У цілому ж позитивним кроком було б збільшення частки інституційних інвесторів серед власників цінних паперів українських підприємств, що потребує з боку держави підтримки внутрішнього попиту на інвестиційні цінні папери.

Аналізуючи шляхи активізації інвестиційної діяльності інституційних інвесторів на ринку цінних паперів в Україні, можна відзначити, що проблема прискорення розвитку інституційних інвесторів тісно пов'язана з проблемою гармонізації українського ринку з міжнародним. За умов взаємозалежності та взаємовпливу країн на світових фінансових ринках порівняно низький рівень інвестиційної активності українських інституційних інвесторів не сприяє процесам інтеграції українського ринку в міжнародний.

Напрямок подальших досліджень автора буде стосуватися передумов виходу українських інституційних інвесторів на зарубіжні ринки цінних паперів.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 2004.
2. Правдивцев П.А. Институциональные инвесторы в процессе глобализации мировой экономики // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – №8-2. – С. 114-117.
3. Бессонова С.И. Проблемы инвестиционной привлекательности предприятий и пути их решения // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. научн. тр. – Донецк: ДонНУ, 2005. – С. 634-639.
4. Ковальова Н. М. Регулювання декларування інвестиційної політики накопичувальних пенсійних фондів: напрями вдосконалення вітчизняного підходу в світлі міжнародного досвіду // Ринок цінних паперів України. – 2005. – № 3-4. – С. 53-61.
5. Ткаченко Н.В. Роль страхових компаній як інституційних інвесторів // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип. 181: В 2 т. – Том 1. – С. 202-211.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок». – <http://www.smida.gov.ua/law/z3480-IV.txt>.
7. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. – М.: Экзамен, 2000.
8. Фабоцци Ф. Управление инвестициями. – М.: ИНФРА-М, 2000.
9. Monetary Policy in a Changing Financial Environment / OECD Economic Outlook. – 2000. – №67. – P. 225-239.
10. Davis P. Institutional investors, corporate governance and the performance of the corporate sector. – L.: The Pensions Institute, 2002.
11. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблишер, 2002.
12. Рубцов Б.Б. Мировые рынки ценных бумаг. – М.: Экзамен, 2002.
13. Леоненко П.М., Юхименко, П.І., Ільєнко А.А. Теорія фінансів / За заг. ред. О.Д. Василика. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.
14. Кравченко Ю. Я. Рынок ценных бумаг. – К.: Дакор, КНТ, 2006.
15. Познер Р.А. Экономический анализ права: В 2-х т. – Т. 2. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
16. Brealey R.A. An Introduction to Risk and Return from Common Stocks. – N.Y.: Random House, 1983. – Ch. 3.
17. Ippolito R. Efficiency With Costly Information: A Study of Mutual Fund Performance, 1965-1984 // Quart. Journal of Economic. – 1989. – V. 104. – №1.
18. Jensen M. Risk, the Pricing of Capital Assets, and the Evaluation of Investment Portfolios // Journal of Business. – 1969. – Vol. 42.
19. Stout L. Are Stock Markets Costly Casinos? Disagreement, Market Failure, and Securities Regulation // Va. L. Revue. – 1995. – V. 81.
20. Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кризов'язюк І.В. Цінні папери в Україні. – К.: Кондор, 2004.

SUMMARY

Serhiy Moshenskiy

PROBLEMS AND APPROACHES IN PROVIDING A STABLE OPERATION OF INSTITUTIONAL INVESTORS IN THE UKRAINIAN SECURITIES MARKET

The article presents distinctions in operation of institutional investors in the Ukrainian securities market within the context of international trends. The major problems that impede enhancement in activity of Ukrainian institutional investors and have influence on stable operation of the national financial market are classified. Approaches in order to intensify institutional investors' activities in the national securities market are proposed.

**СТАНОВЛЕННЯ, СЬОГОДЕННЯ, ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ
НА ВИПАДОК БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ**

Під час переходу до ринкової економіки Україна опинилась у стані гострої економічної та соціально-політичної кризи. Попри всі переваги ринку, сьогодні не вирішується багато гострих соціальних питань. Навіть якщо ринкова система спроможна забезпечити високий рівень споживання матеріальних благ і послуг, її суть усе-таки заснована на нерівноправності членів суспільства в розподілі суспільного продукту, що призводить до суттєвої диференціації доходів населення, зміни структури суспільства.

Досліджувана проблематика має широкий діапазон наукового відтворення. Так, Дж. Кейнс писав, що найбільш значними вадами суспільства, в якому ми живемо, є його нездатність забезпечити повну зайнятість [1, с. 359]. Відповідно до статті 46 Конституції України, громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі безробіття [2]. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням та здійснюється за рахунок страхових внесків, бюджетних та інших джерел соціального забезпечення [3].

Метою даної статті є вивчення досвіду виникнення та розвитку соціального страхування на випадок безробіття, встановлення сучасного рівня захисту громадян, які в установленому порядку визнані безробітними.

Систему соціального страхування, яка стала основою для побудови сучасних моделей соціального захисту, започатковано наприкінці XIX ст. у Німеччині. Підвалини прогресивного соціального законодавства заклали рейхсканцлер Отто фон Бісмарк і Вільям Беверідж. Отто фон Бісмарк проголошував: «...зцілення соціальних негараздів варто шукати... одночасно на шляху позитивного сприяння зростанню благополуччя робочих» [цит. за: 4].

Історія розвитку страхування на випадок безробіття в нашій державі починається з 11 листопада 1917 р., коли вперше затверджені «Положення про страхування на випадок безробіття», «Положення про біржі праці». Саме тоді було засновано першу в Україні біржу праці. До її обов'язків входили: реєстрація попиту та пропозиції робочої сили, надання посередницьких послуг з наймання працівників, здійснення статистичного обліку, збирання інформації про стан місцевого ринку праці, вжиття заходів, що мали сприяти упорядкуванню попиту та пропозиції робочої сили.

Разом з тим, за часів нової економічної політики

(НЕП) чисельність безробітних невпинно зростала. Нова економічна політика була заснована на зацікавленому ставленні працівників до результатів виробництва, всі зусилля спрямовувалися на підвищення ефективності роботи; почався процес ліквідації збиткових, нерентабельних, технічно відсталих підприємств з одночасною концентрацією засобів виробництва та робочої сили на передових за рівнем організації праці та виробництва фабриках і заводах. Це дало низку позитивних результатів: зросла продуктивність праці, зменшилася собівартість продукції, вдвічі зросла заробітна плата. Проте інтенсивний розвиток економіки, що супроводжується запровадженням нових технологій, оновлених засобів виробництва та вимагає підвищених вимог до професійно-кваліфікаційних якостей працівників, завжди спричиняє вивільнення надлишкової робочої сили, збільшення чисельності безробітних і появу структурного безробіття.

На той час допомога по безробіттю диференціювалася за професійно-кваліфікаційною ознакою і виплачувалася відповідно до існуючого законодавства – від 6 до 9 місяців.

На початку 30-х років XX ст. було проголошено, що соціалізм у СРСР переміг остаточно і безповоротно. В цей час відбуваються важливі зміни і в організації соціального страхування. Так, у 1930 р. припинила своє існування програма соціального страхування з надання допомоги на випадок безробіття. Новий плановий спосіб організації праці передбачав ліквідацію соціально-правового статусу безробіття, бірж праці, посередницьких підрозділів, а також самих понять соціальних гарантій та допомоги безробітним. Разом з тим було проголошено курс на повну зайнятість, скасовано всі пільги зареєстрованим на біржі безробітним, окрім негайного безвідмовного направлення на роботу незалежно від віку, місця проживання, наявності відповідної професії.

Для відстеження процесів перерозподілу трудових ресурсів у 1943 р. створено Бюро з обліку та розподілу робочої сили, яке пізніше перейменували на бюро з працевлаштування населення, функції якого полягали в організованому наборі працівників і переселенні сімей [5]. Така система проіснувала аж до часів перебудови та розпаду СРСР.

На початку 90-х років Україна пережила кардинальні зміни у політичному, економічному, соціальному житті суспільства. Для забезпечення громадянам гарантованого Конституцією України

соціального захисту від безробіття в країні з 1991р. відповідно до статті 18 Закону України «Про зайнятість населення» створено державну службу зайнятості та Державний фонд сприяння зайнятості населення [6].

Досвід України, як і багатьох інших країн з перехідною економікою, щодо безробіття розпочався після невдалих спроб реалізації економічних реформ. Проте якщо в країнах Центральної та Східної Європи рівень безробіття досягнув відразу понад 10% робочої сили впродовж перших років економічних перетворень, то в Україні безробіття збільшується повільно: починаючи з 1991р. по 2006р., рівень офіційно зареєстрованого безробіття не перевищував 5% (табл. 1).

Основним поясненням такого низького рівня безробіття, що не відповідав масовому зменшенню виробництва та гіперінфляції в перші роки незалежності, є значно вищий рівень прихованого безробіття і статистично-адміністративні методи, які спричиняють свідоме постійне заниження показників реального безробіття. Внаслідок зменшення можливостей працевлаштування надлишкові працівники державного сектора погоджувалися на значно нижчі зарплати, їх затримку, на вимушені адміністративні відпустки або працю в режимі неповного робочого часу.

Частина працівників основний дохід одержують у тіньовому секторі економіки, хоча формально за звітністю підприємств вони вважаються зайнятими в офіційному секторі. Зазначені фактори призвели до виникнення та посилення проблеми латентного (прихованого) безробіття, яке, безперечно, не враховується при обчисленні зареєстрованого відкритого безробіття.

На відміну від інших країн перехідної економіки, де отримання офіційного статусу безробітного пов'язане з істотними соціальними пільгами, в Україні впродовж усього періоду спостереження показники рівня безробіття, визначеного за міжнародною методологією, суттєво перевищують офіційно зареєстровані. Хоча зауважимо, що і в Україні певна частина осіб, працюючих у незареєстрованому секторі ринку праці, прагнуть набути статус безробітного. Це пов'язано з необхідністю документального підтвердження низького рівня доходів для отримання субсидій по оплаті житлово-комунальних послуг. Внаслідок чого частина офіційно зареєстрованих безробітних де-факто працевлаштовані та мають джерела доходів, а множини безробітних, визначених за національною та міжнародною методологіями, хоча і перетинаються, але не поглинають одна одну.

Таблиця 1

Динаміка чисельності зареєстрованих безробітних в Україні, серед усього економічно активного населення працездатного віку

Показник	Рік											
	1991	1993	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Чисельність зареєстрованих безробітних (тис. осіб)	7,0	83,9	126,9	637,1	1174,5	1155,2	1008,1	1034,2	988,9	981,8	881,5	784,5
Рівень зареєстрованого безробіття, %	0,1	0,3	0,5	2,3	4,5	4,2	3,7	3,8	5,0	4,7	4,4	3,9

На рис. 1 схематично зображено співвідношення 2-х контингентів безробітних (А – контингент безробітних, визначених за національною методологією; В – контингент безробітних, визначених за міжнародною методологією) за умов, коли всі офіційно зареєстровані безробітними водночас є безробітними і за стандартами Міжнародної Організації Праці (МОП). Це ідеальний випадок поглинання множини зареєстрованих безробітних значно ширшою множиною безробітних, визначених за методологією МОП.



Рис. 1. Схема співвідношення обсягів безробіття серед населення працездатного віку, визначеного за національною та міжнародною методологіями, у разі повного збігу контингентів безробітних

Наступний рисунок (рис. 2) відображає принципово інший випадок – перетинання 2-х множин. Частина зареєстрованих безробітних (множина А) не відповідає критеріям МОП через незареєстрованість діяльності або тому, що фактично не шукає роботи – вони реєструються у центрах зайнятості, з метою отримання інших послуг соціального захисту. Таким чином, ці особи не мали б визнаватись безробітними і за національною методологією, але на практиці такі випадки є непоодинокими.

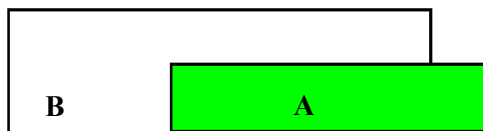


Рис. 2. Схема співвідношення обсягів безробіття серед населення працездатного віку, визначеного за національною та міжнародною методологіями, у разі неповного збігу контингентів безробітних

Перехід до ситуації, коли чисельність безробітних, визначених за методологією МОП, поглинає чисельність безробітних, визначених за національною методологією з її жорсткими критеріями і щодо віку, і щодо статусу, здійснюється за умови використання єдиного джерела інформації та елімінування методологічних розбіжностей щодо віку економічно активного населення [7]. Так, для забезпечення коректності порівнянь необхідно всі розрахунки за міжнародною методологією виконати щодо населення працездатного віку.

Зменшення масштабів та рівня зареєстрованого безробіття можна досягти двома шляхами – працевлаштуванням за наявності відповідного попиту на робочу силу або відмовою у реєстрації тим, хто звертається до центрів зайнятості.

Масштаби незареєстрованого безробіття визначаються як різниця між чисельністю безробітних за міжнародною та національною методологіями. Для забезпечення методологічної співставності враховуються тільки економічно активні особи працездатного віку, хоча міжнародна методологія оперує ширшими межами економічно активного віку (15-70 років для осіб обох статей), а національна – працездатністю, а не економічною активністю.

Від'ємною ознакою ринку праці України як прямого наслідку перехідного періоду є вимушена неповна зайнятість або приховане безробіття. Його існування зумовлене надлишком робочої сили, необхідної для виробництва продукції, що має попит на ринку.

Розміри прихованого безробіття, пов'язаного з вимушеною неповною зайнятістю, визначаються за тим обсягом робочого часу, який втрачений упродовж року через вимушене зменшення робочого дня (тижня) або адміністративні відпустки без збереження заробітної плати, в перерахунку на економічно активну чисельність осіб.

Зрушення, що відбувалися в економіці України, призвели до суттєвих негативних змін на ринку праці, зокрема, до досить значних обсягів і рівня безробіття і, як наслідок, до неефективного використання робочої сили. При цьому слід визнати, що наявний розвиток підприємництва, малого бізнесу та інші ринкові перетворення ще не в змозі на належному рівні вирішити проблеми забезпечення ефективної зайнятості населення, створення нових робочих місць, підвищення якості життя населення та ін. Одним з негативних наслідків на ринку праці стало формування значного рівня вимушеної неповної зайнятості, що перетворюється на характерну тенденцію сучасного періоду функціонування економіки.

На сучасному етапі розвитку виконавчою дирекцією Фонду зайнятості сформований реєстр платників страхових внесків на загальнооб'язкове соціальне страхування на випадок безробіття. У Фонді зареєстровано понад 1 млн. організацій і суб'єктів підприємницької діяльності, з яких дві третини сплачують страхові внески. Державною службою зайнятості працевлаштовано біля 8 млн. осіб, охоплено профнавчанням 1,4 млн., залучено до громадських робіт понад 3 млн.; щорічно проводиться робота з більш, як 3 млн. незайнятих громадян, що перебувають на обліку. Серед них застраховані особи складають 76,7% [8].

На нашу думку, пріоритетними напрямками, що сприятимуть розвитку соціального страхування на випадок безробіття в Україні, є: створення нових, додаткових та збереження старих робочих місць; стимулювання нетрадиційних форм зайнятості: неповний робочий час, тимчасової зайнятості, роботи на дому; розширення форм і методів роботи державної служби зайнятості; введення активних програм соціальної підтримки незайнятих громадян для забезпечення соціального захисту населення від безробіття.

Обґрунтовується висновок, що для вирішення питань безробіття потрібен комплексний підхід із застосуванням макроекономічної, соціально-економічної та інституційної політики, метою якого повинно стати полегшення тяжких наслідків втрати робочого місця для безробітного та повернення його до праці; забезпечення стабільного розвитку економіки; формування незалежних громадських інститутів, які могли б виражати та відстоювати інтереси, що відповідають суспільним цінностям.

Література

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1949. – 359 с.
2. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії ВРУ 28 червня 1996р. // Голос України. – 1996. – 13 липня.
3. Романенко О.Р. Фінанси. – К., 2006. – 310 с.
4. Бабич А.М., Егоров Е.Н., Жильцов Е.Н. Экономика социального страхования. – М: ТЕИС, 1998. – 189 с.
5. Туй Ф., Хансен Е., Прайс Д. Державна служба зайнятості на ринку праці, що змінюється. – Женева: Міжнародне бюро праці, 2001.
6. Юрій С.І., Шаварина М.П., Шаманська Н.В. Соціальне страхування: Підручник. – К.: Кондор, 2004. – 464 с.
7. Лібанова Е.М., Палій О. М. Ринок праці та соціальний захист. – К.: Основи, 2004. – 491 с.
8. Сайт Верховної Ради України // www.rada.gov.ua

SUMMARY

Anhelia Volska

FORMATION, PRESENT DAY PROBLEMS, PERSPECTIVES OF SOCIAL INSURANCE IN CASE OF UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

Study of domestic experience of origin and development of social defence population in the conditions of social security in case of unemployment, establishment of modern level of defence of citizens which in accordance with established procedure acknowledged unemployed persons are considered.

ОБЛІК І АУДИТ

УДК 65.012.12

© Ковальчук Т.М., 2008

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Сучасна філософія управління зумовила об'єктивну необхідність модифікації оперативного економічного аналізу як функції управління. В управлінні підприємством як відкритою соціально-економічною системою він має забезпечити: гнучкість і адаптивність управління, можливості швидкої перебудови та реагування на зміни зовнішнього середовища, використання шансів, які надає ринок; системність – розгляд господарської одиниці у динамічній взаємодії із своїм середовищем; ситуаційність – урахування конкретної низки обставин (ситуацій), що впливають на управлінські рішення в даний момент часу. Це зумовлює необхідність обґрунтування підходів, які б забезпечили таку організацію аналітичної роботи, яка б відповідала потребам управління в жорстких умовах конкуренції та забезпечила б можливості вироблення ефективних управлінських рішень, як в умовах визначеності, так і невизначеності.

Вагомий внесок у вирішення та розробку теоретичних і практичних аспектів організації економічного аналізу внесли вітчизняні та зарубіжні вчені М.І. Баканов, І.І. Каракоз, Є.В. Мних, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет та інші. У їх наукових працях розглядаються ключові аспекти організації економічного аналізу, проте на сьогодні відсутні комплексні дослідження цієї проблеми. Дотепер немає одностайності щодо розуміння проблеми організації.

Мета статті – обґрунтувати нові підходи до організації оперативного економічного аналізу, на основі яких з врахуванням принципів дедуктивної логіки побудувати модель раціональної організації оперативного економічного аналізу.

Плюралізм думок щодо розуміння проблеми організації оперативного економічного аналізу об'єктивно зумовлений тим, що організація тісно пов'язана з методикою проведення аналітичних досліджень, використанням в економічній роботі засобів обчислювальної техніки, організаційною структурою управління, системою контролю за впровадженням результатів аналізу. Кожний

окремий випадок розкриває організацію з якогось одного боку, тому цілісна її характеристика можлива тільки шляхом усебічного вивчення багатоманітних її зв'язків із усіма дотичними. Вона потребує обґрунтування підходів, які б забезпечили раціональну організацію аналітичної роботи. На нашу думку, основними підходами до раціональної організації економічного аналізу є маркетинговий, нормативний, програмно-цільовий, системний, комплексний, ситуаційний.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію організації управляючої підсистеми управління і, зокрема, її методичної основи – аналізу, на цілісне (системне) дослідження бізнесу через призму ринку. Визначальними пріоритетами цього підходу є: постійна оцінка слабких і сильних сторін, шансів та ризику для максимального використання можливостей ринку шляхом виявлення тих сфер діяльності, які потрібно розвивати якомога швидше, і тих, від яких потрібно відмовитись; максимальне використання ресурсів шляхом зосередження на виявлених пріоритетах; підвищення якості регульованого об'єкта згідно до потреб користувачів; забезпечення стабільності в діяльності підприємства на основі детального аналізу потенціалу бізнесу та його використання, вивчення смаків і переваг своїх клієнтів, сильних і слабких сторін конкурентів; розробка моделі ідеального бізнесу.

Нормативний підхід передбачає регламентування нормативів аналітичної роботи для елементів підсистем підсистеми аналітична обробка інформації та її інформаційної системи вищого рівня – управління: цільової, забезпечуючої, керованої й керуючої. Кожна господарська одиниця має мати банк таких внутрішніх нормативів, суворо дотримуватися і вдосконалювати їх, та нормативів функціонування компонентів зовнішнього середовища (правових, екологічних, соціальних тощо), тобто зовнішніх. У процесі аналізу нормативи виступають базою для порівняння (регламентованим рівнем, до якого має наблизитись регульований об'єкт).

Організація аналітичного дослідження при цьому підході проводиться за схемою: створення банку науково обґрунтованих нормативів, які мають відповідати вимогам комплексності, ефективності та часовій ознаці проведення аналізу; аналітична обробка інформації (порівняння фактичних результатів із нормативними); оцінка одержаних результатів з метою вироблення коригувальних заходів спрямованих на те, щоб мета була досягнута, тобто початкові наміри були здійснені, або ж на перегляд норм, якщо виявиться, що вони в подальшому не можуть бути реалізованими.

При *програмно-цільовому підході* організація аналітичного процесу (дослідження) спрямовується на досягнення визначеної мети з урахуванням оптимального використання ресурсів при заданих обмеженнях. Ефективність досягнення цілі залежить від правильної інтеграції індивідуальних цілей із генеральною, а останньої - із цілями маркетингового управління. В основі цього підходу лежить складання програми аналітичної роботи на період, протягом якого можна реалізувати накреслені цілі. Вона регламентує дії аналітика на досягнення мети, тобто має чітку цільову установку. Керуючись програмно-цільовим підходом, аналітики розробляють програму аналітичної роботи від вимог виходу системи і ув'язують їх з можливостями на вході.

Опрацювання програми аналізу здійснюється в певній послідовності, причому ступінь деталізації окремих процедур може змінюватися від характеру аналітичних досліджень і періоду аналітичної роботи. Процес формування програми аналітичного дослідження включає в себе такі етапи: аналіз стану об'єкта (оцінка ситуації, що склалася); обґрунтування генеральної мети; структурна побудова аналізу; розробка моделі аналізу; побудова технології розв'язку кожної аналітичної задачі; форма представлення результатів аналізу; методика рішення задач; відповідальність за безперервність процесу аналізу (структурно за ланками, службами та персонально); взаємодії керівників різних рангів у процесі побудови аналізу. Наведений перелік етапів можна деталізувати або ж згрупувати залежно від мети аналізу.

Такий підхід до організації аналізу допоможе скоординувати роботи всіх, хто бере участь в його проведенні на досягнення генеральної мети (спочатку структуризуючи цілі на підцілі, а потім інтегруючи індивідуальні цілі аналітиків різного рівня з генеральною метою аналізу). Центральна ідея організації аналітичної роботи за цілями полягає в тому, що координатор (керівник) аналітичної роботи і всі учасники спільно обговорюють ціль, яка ставиться перед дослідженням, вимоги і домовляються про основні обов'язки кожного у досягненні цілі, тобто, яку

частину мети (підціль або задачу) виконуватиме конкретний спеціаліст (аналітик); установлюють ієрархічну послідовність виконання підцілі (дерево цілей), узгоджують усі підцілі та задачі з генеральною; взаємно виробляють орієнтири для контролю за виконанням узгоджених цілей. Це сприятиме самовдосконаленню, пошуку шляхів ефективного проведення аналітичного дослідження, відповідно до вимог управління, скорочення терміну проведення дослідження.

Програмно-цільовий підхід взаємозв'язаний із системним і дає змогу досліджувати проблеми як єдине ціле, розробляти альтернативи, враховувати невизначеність деяких варіантів рішень, що приймаються, перетворювати існуючу ситуацію в бажану.

Системний підхід вимагає дослідження, аналізу об'єкта в якості єдиного цілого, єдиної системи, яка включає елементи, що знаходяться у визначеній взаємодії; об'єкта який є частиною іншої системи (мета системи) більш високого рівня. Системність зумовлена цільовою спрямованістю розвитку в цілому, співвимірністю цілей, її елементів і необхідністю їх гармонізації [1, с. 15]. Системний підхід дозволяє організувати аналітичну роботу таким чином щоб спрямувати її на досягнення генеральної цілі шляхом інтеграції всіх її складових елементів, тобто формує механізм досягнення цілі. Він дозволяє розв'язувати аналітичні задачі, виходячи із поставленої цілі. Крім того, як складова частина системи кожен елемент, крім участі у досягненні цілі системи, забезпечує досягнення власної локальної цілі. Системний підхід до організації аналізу дає змогу при дослідженні певних процесів враховувати дію всіх взаємозв'язаних факторів і сприяє їх органічному взаємоузгодженню. Реалізація системного підходу вимагає комплексного розгляду всіх аспектів аналітичного дослідження, тобто потребує дослідження проблеми як по вертикалі, так і по горизонталі, тобто системність аналізу органічно пов'язана з його комплексністю.

Комплексний підхід передбачає, що всі досліджувані проблеми мають розглядатися в комплексі. Для координації узгодження в просторі параметрів різних проблем потрібно складати тривимірні моделі в різних поєднаннях.

Ситуаційний підхід ґрунтується на тому, що вибір методів проведення аналітичного дослідження визначається конкретністю ситуації (набором обставин, які справляють значний вплив на організацію на поточний момент), а найефективнішим є метод, який максимально адаптований до неї. Одна і та ж мета залежно від часу дослідження, непередбачених обставин потребує різних шляхів її дослідження, тобто різної програми реалізації. Програма аналітичного дослідження має бути гнучкою, адаптованою до зміни ситуації. Ситуаційний підхід допомагає

узгодити конкретні прийоми і концепції з визначеними конкретними ситуаціями для досягнення цілі.

Вищерозглянуті підходи не дублюють один одного, а розкривають можливості для такої організації аналізу, яка б відповідала потребам управління в умовах жорсткої ринкової конкуренції і забезпечувала можливості вироблення управлінських рішень в умовах визначеності та невизначеності. Пройлюструємо можливості цих підходів у практиці організації аналітичної роботи. У зв'язку з тим, що вся організація аналізу повинна мати ринкову спрямованість, в основу обґрунтування мети аналізу покладено маркетинговий підхід. Ціль - це бажаний кінцевий результат аналізу, якого прагнуть досягти його суб'єкти, виконуючи конкретні взаємопов'язані операції.

Класично вона розглядається у вигляді ієрархії підцілей. Механізм її формулювання досить складний. З позиції теорії менеджменту цілі розглядаються у вигляді «дерева цілей» - схем, що відображають підпорядкування і внутрішні взаємозв'язки цілей. «Дерево цілей» будують, виходячи з принципів дедуктивної логіки, шляхом ділення цілей на підцілі при переході від одного рівня до другого [2, с. 133].

Кількість підцілей визначається різноманітністю управлінських рішень, виходячи з їх призначення і періодичності прийняття. Вона має бути мінімальною, але достатньою для досягнення генеральної мети. Правильність структуризації системи аналізу перевіряється синтезом підцілей, адже при системному підході сукупність підцілей, які знаходяться у визначеній впорядкованості і взаємозв'язках необхідно розглядати як систему (нерозчленоване ціле) і підсистему системи вищого рівня управління, в якій аналіз виступає методологічною основою. Це дасть можливість кожному підцілі формулювати з урахуванням зовнішніх і внутрішніх зв'язків, взаємозалежності і взаємопідпорядкованості всіх підцілей. Оскільки ресурси для вирішення проблеми обмежені, виділення підцілей дозволить їх ранжувати (визначати важливість, значимість, ранг підцілі за актуальністю, масштабністю, ступенем ризику).

Засобом реалізації підцілі є аналітичні задачі, тому третім рівнем дерева цілей є комплекс задач, який структурується на блоки однорідних (вони утворюють третій рівень дерева цілей), а останні - на конкретні задачі і серію операцій, які мають бути виконані встановленими методами, способами та технологією в чітко визначені строки (рис. 1).

Перелік аналітичних задач залежить від мети управління. Для вироблення управлінських рішень в умовах визначеності він ґрунтується на системі показників, які характеризують господарські процеси, а в умовах невизначеності, параметри визначаються конкретними ситуаціями. Для вироблення управлінських рішень технологічний

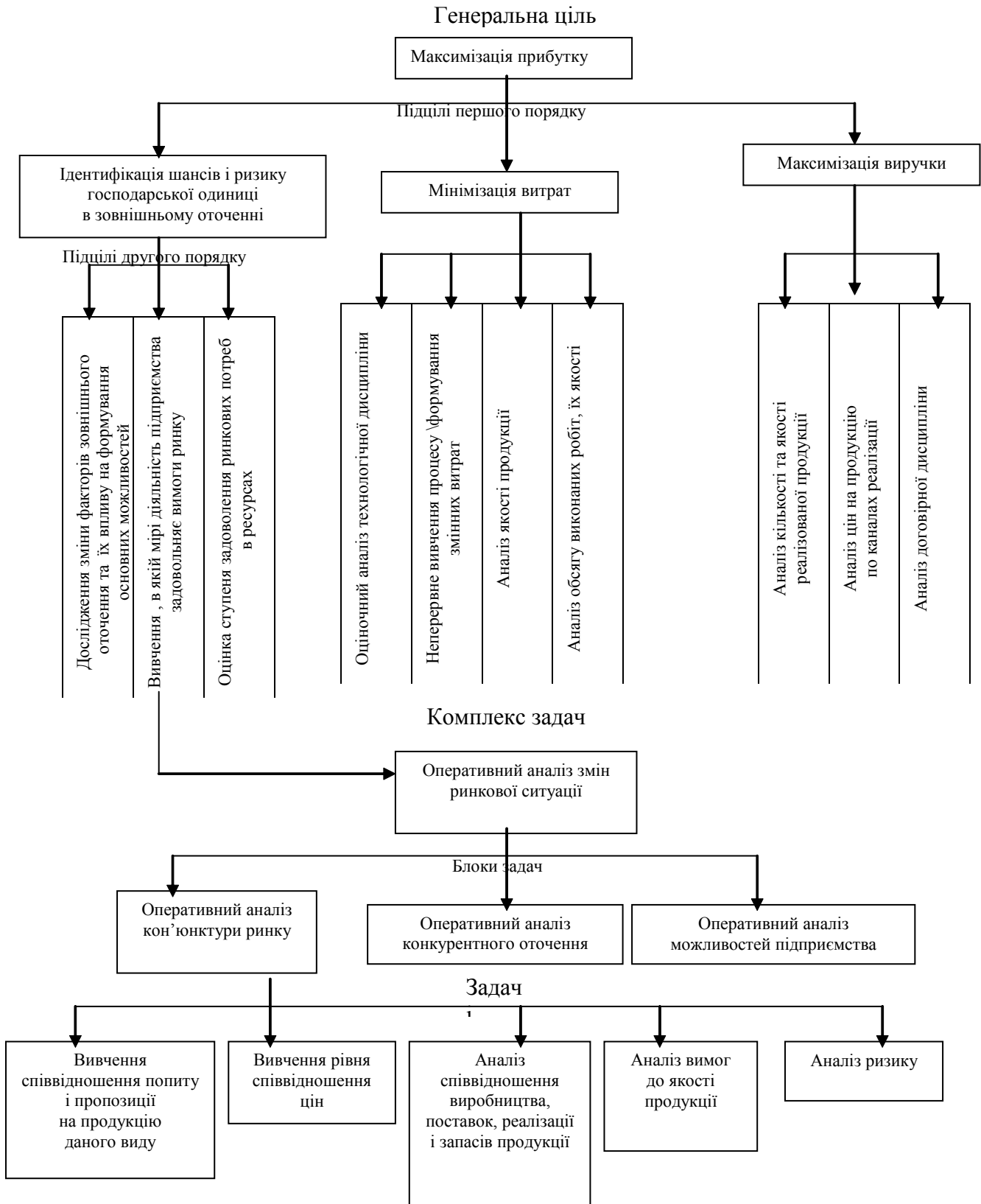
процес аналізу має бути представлений у вигляді «стійких послідовно-паралельних ланцюгів взаємопов'язаних економічних задач» [3, с. 67].

Формування на такій основі функціонально-структурних схем аналізу є основою раціоналізації технології аналізу (процесу вироблення управлінських рішень). Виходячи із структурної побудови аналізу, умова кожної аналітичної задачі має включати такі компоненти: цільова економічна постановка; обмеження за критерієм допустимих рішень, характеристики необхідних показників, вхідні дані для визначення невідомих величин, зв'язки показників з іншими з огляду на їх економічний зміст і організацію робіт.

Організація неперервного оперативного аналізу потребує розробки його моделі у вигляді повного переліку задач з урахуванням зв'язків між ними, підпорядкованості та структуризації їх за певними ознаками, з врахуванням особливостей організаційної структури господарської одиниці. Залежно від об'єкта аналізу всі задачі групуються в блоки. Виділення блоків задач дозволить створити умови для реалізації функцій управління. Для досягнення мети та цілеспрямованості підцілей і підпорядкування їх генеральній цілі аналітичні задачі мають описуватися з допомогою моделей, адекватних економічним об'єктам або процесам, що є об'єктами аналізу.

Дуже складним і відповідальним етапом організації аналізу є опрацювання системи моделей аналітичного процесу, складовою частиною якого є створення моделі кожної аналітичної задачі. Для формування управлінського впливу на досягнення мети, та узгодження підцілей і підпорядкування їх генеральній меті аналітичні задачі мають описуватися за допомогою моделей, адекватних об'єктам аналізу.

Однак не завжди математично строго поставлену економічну задачу можна вписати в реальний аналітичний процес вироблення управлінських рішень. Це пояснюється передусім тим, що економічні процеси мають кількісну та якісну характеристики, останні важко виразити в числовій формі. Тому для вироблення конкретного управлінського впливу в аналітичному процесі потрібно користуватися як формалізованими, так і неформалізованими процедурами аналізу (узгодження, обговорення, експертної оцінки тощо). Крім того, при розробці алгоритму рішення задачі потрібно враховувати особливості організації та технології управлінського процесу, складовою частиною якого є дана задача. Кожну аналітичну задачу можна визначити як сукупність операцій по відношенню до пізнання показника в межах однієї із трьох задач (маркетингового, фінансового й управлінського аналізу, а також попереднього, оцінного, діагностичного аналізу), спрямованих на вироблення різноманітних управлінських рішень.



СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

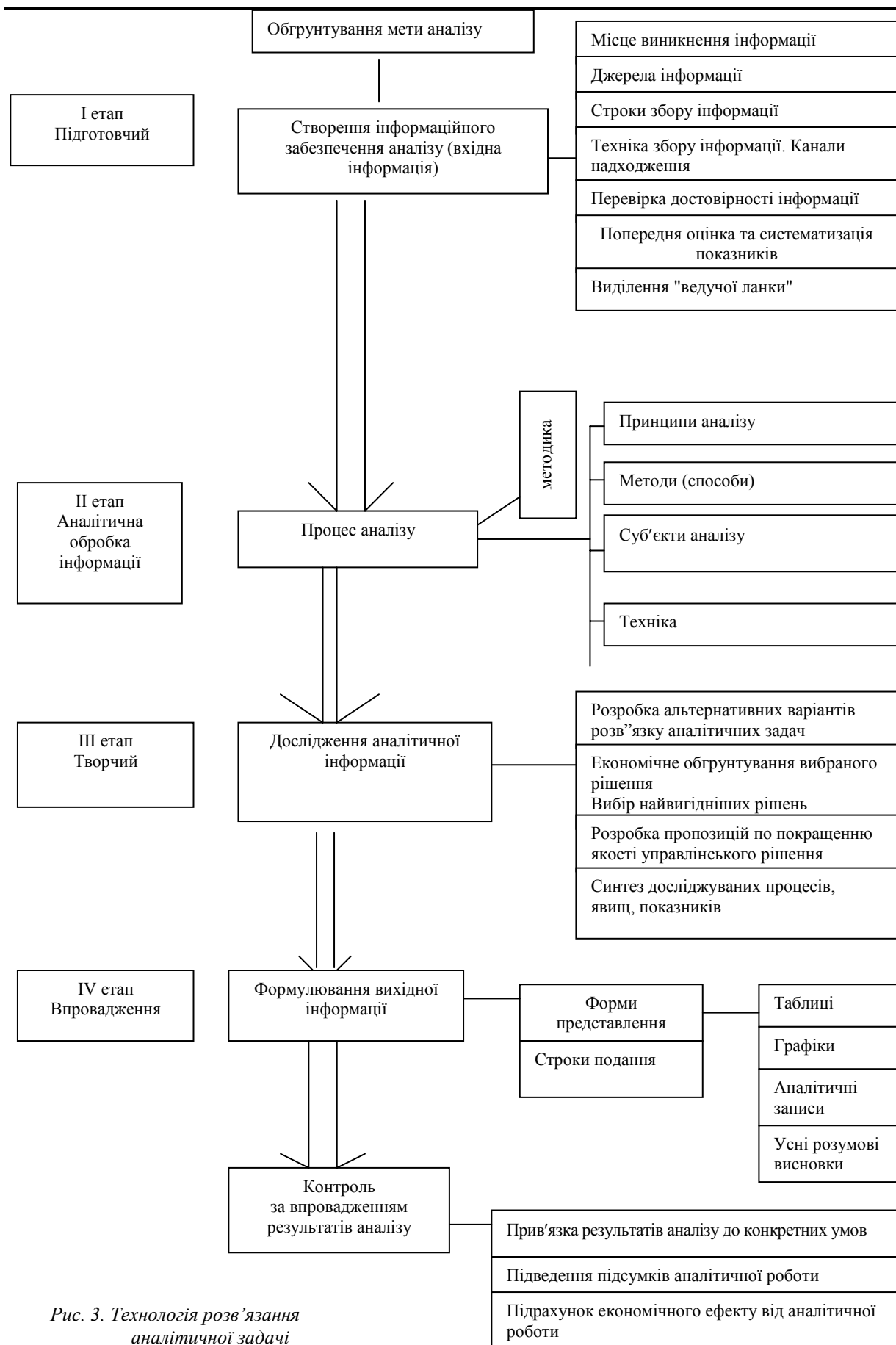


Рис. 3. Технологія розв'язання аналітичної задачі

Відповідно до комплексного підходу для розв'язання аналітичних задач успішно можна користуватися тривимірною моделлю, осі якої будуть відповідати схемі: X - підціль оперативного аналізу; Y - блок задач оперативного аналізу; Z - окремі завдання оперативного економічного аналізу. Побудувавши графічно модель, ми отримаємо об'ємну фігуру, об'єм якої дорівнюватиме сукупному об'єму задач, поставлених перед аналітиком за допомогою підціль. Форма фігури та її об'єм буде залежати від кількості завдань у кожному конкретному блоці. При рівній кількості завдань вона матиме форму куба або паралелепіпеда, однак ця ситуація виникає досить рідко, тому отримання повністю правильної фігури малоімовірно. В даному випадку ми отримаємо неправильну фігуру (рис. 2).

Аналітичний процес можна розглядати як технологічний, основою якого є операція. Аналітична операція - це дія аналітика, спрямована на активне пізнання об'єктивної реальності, виявлення відхилень, деталізацію, кількісне вимірювання впливу факторів на відхилення, аналітичні висновки тощо. Кількість аналітичних операцій, їх види, порядок проведення залежать від мети та завдань аналітичного дослідження. Окремі аналітичні операції, об'єднані метою дослідження, утворюють в своїй визначеній логічній послідовності та сукупності технологічний процес аналізу, який, виходячи із системного підходу, розглядається в системі технології управління. Отже, під технологією аналізу слід розуміти сукупність способів, методів і прийомів перетворення вхідної інформації у результативну, спроможну задовольнити потреби управління.

Технологія аналізу - це вирішальний фактор підвищення його ефективності, оперативності, зменшення вартості процесу обробки інформації і підвищення якості управління, тому, чим вищий рівень технології аналізу, тим ефективніше управління. Вибір технології аналізу визначається сферою діяльності підприємства, його зовнішнім оточенням, управлінськими задачами та можливістю використання засобів обчислювальної техніки.

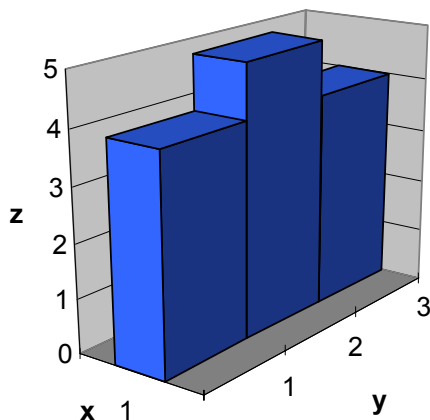


Рис. 2. Тримірна модель організації оперативного аналізу

У сучасних умовах конкурентоспроможний той, хто здатний швидко реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, тому технологія аналізу має бути гнучкою, враховувати всі зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Без достатньої гнучкості вона буде безрезультатною навіть в тих випадках, для яких вона призначена. Однак, незважаючи на важливість підготовки технології аналітичної роботи, цей етап є одним із найменш вивчених і майже нерегламентований на підприємствах, а без формалізації аналітичних процедур неможливе автоматизоване рішення аналітичних задач, бо не можна скласти алгоритму їх рішення. Крім того, технологія розв'язання аналітичних задач дає змогу регламентувати всі стандартні операції та закріпити їх виконання за конкретними аналітиками. На нашу думку, технологічні процеси оперативного аналізу, можна реалізувати за послідовністю, показаною на рис. 3.

Практика організації оперативного економічного аналізу свідчить, що нині різні служби, з огляду на їх службові обов'язки, здійснюють оперативний аналіз відокремлено. Протягом року його проводять стихійно, без системного взаємозв'язку. Це наслідок відсутності на підприємствах організаційної структури аналізу, тобто системи логічно взаємопов'язаних відділів і служб, а також посадових осіб і безпосередніх виконавців робіт, які беруть участь в аналізі.

Для організації ефективної взаємодії органів управління різних рівнів, спеціалістів і безпосередніх виконавців робіт, об'єднаних чітко визначеною метою аналізу, потрібно, по-перше, правильно делегувати їм права (забезпечити необхідними засобами праці, методичними рекомендаціями щодо розв'язання аналітичної задачі тощо) й обов'язки, розподіляти конкретні задачі (склад обов'язкових робіт і форм представлення їх результатів) по вертикалі та горизонталі, закріплювати їх за безпосередніми виконавцями. Останні несуть повну відповідальність за їх задовільне розв'язання; по-друге, координувати зв'язки між виконавцями робіт з аналізу і між підсистемою аналізу та зв'язаних з нею інших підсистем шляхом делегування окремих функцій. Така робота спрямована на досягнення узгоджених дій конкретних виконавців з метою успішного розв'язання завдань і досягнення поставленої мети (механізмом координації тут є загальна мета, яка є головним критерієм їх діяльності й синтезує всіх суб'єктів аналізу); по-третє, здійснювати контроль за виконанням делегованих обов'язків, ефективністю їх виконання; по-четверте, мотивація суб'єктів аналізу до виконання делегованих їм обов'язків шляхом розробки системи стимулювання за величиною творчого вкладу, який забезпечив реальний позитивний результат.

Координація робіт з організації оперативного аналізу вимагає чіткого розподілу обов'язків між його суб'єктами. Примірний розподіл блоків задач між конкретними виконавцями наведена в табл. 1.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Таблиця 1

*Розподіл блоків задач оперативного аналізу (ОА) між службами підприємства
при програмно-цільовій організаційній структурі управління*

Блоки задач	Відповідальні особи
Маркетинговий аналіз	
ОА кон'юктури ринку	маркетологи, економісти
ОА конкурентного середовища	маркетологи
ОА можливостей підприємства	маркетологи, економісти, технологи, бухгалтери, фінансисти
ОА зміни поведінки покупців	маркетологи
Управлінський оперативний аналіз	
ОА забезпеченості ресурсами	маркетинговий , фінансовий відділ, бухгалтерія, агрономічна, зоотехнічна, технологічна служби
ОА виконання виробничої програми рослинництва	Індивідуальні власники, співвласники, спеціалісти маркетингового відділу, спеціалісти агрономічної , інженерно-технічної служб, керівники підрозділів рослинництва
ОА використання ресурсного потенціалу та дотримання технологічної дисципліни	Індивідуальні власники, співвласники, керівники структурних підрозділів рослинництва, спеціалісти агрономічної, інженерно-технічної служби, економісти, безпосередні виконавці робіт
ОА виробництва і реалізації продукції рослинництва	Індивідуальні власники, співвласники, маркетингова служба, керівники структурних підрозділів, спеціалісти агрономічної, служби, продавці
ОА змінних витрат у рослинництві	Керівники структурних підрозділів , спеціалісти агрономічної служби, обліковці, бухгалтери, безпосередні виконавці робіт
ОА дохідності виробництва продукції рослинництва	Індивідуальні власники, співвласники, керівники структурних підрозділів, бухгалтери, фінансисти
ОА виконання виробничої програми тваринництва	Індивідуальні власники, співвласники, маркетологи, спеціалісти зоотехнічної служби, керівники структурних підрозділів, обліковці
ОА використання ресурсного потенціалу в тваринництві	Індивідуальні власники і співвласники, керівники структурних підрозділів, спеціалісти зооветеринарної служби, економісти, безпосередні виконавці робіт.
ОА витрат тваринництва	Керівники структурних підрозділів ,спеціалісти зоотехнічної служби, обліковці
ОА виробництва і реалізації продукції тваринництва	Індивідуальні власники, співвласники, маркетологи, керівники структурних підрозділів, спеціалісти зооветеринарної служби, обліковці, бухгалтери, безпосередні виконавці робіт
ОА дохідності виробництва продукції тваринництва	Індивідуальні власники, співвласники, керівники структурних підрозділів, фінансисти, бухгалтери
ОА виробничої програми промислових виробництв	Індивідуальні власники, співвласники, менеджери, керівники структурних підрозділів промислових виробництв, технологи
ОА використання ресурсного потенціалу в промислових виробництвах	Індивідуальні власники, співвласники, керівники структурних підрозділів, економісти, технологи, безпосередні виконавці робіт
ОА витрат	Керівники структурних підрозділів, технологи, безпосередні виконавці робіт
ОА виробництва і збуту продукції	Індивідуальні власники, маркетологи, технологи, керівники структурних підрозділів, бухгалтери, безпосередні виконавці робіт
ОА дохідності промислових виробництв	Індивідуальні власники, співвласники, керівники структурних підрозділів галузі, фінансисти, бухгалтери
Фінансовий оперативний аналіз	
ОА прибутку	Індивідуальні власники, співвласники, маркетологи, фінансисти, бухгалтери
ОА оборотних активів (капіталу)	Фінансисти, бухгалтери
ОА грошових коштів	Фінансисти, бухгалтери
ОА фінансового стану	Фінансисти, бухгалтери

Розв'язок цієї проблеми неможливий без створення методологічної ради з організації аналізу, до складу якої мають входити індивідуальні власники та співвласники, заступники директора з маркетингу, виробництва, фінансів, головний бухгалтер, керівники структурних підрозділів. Вона має займатися розробкою методики оперативного аналізу для кожного суб'єкта. Виходячи із генеральної мети, делегувати їм обов'язки з аналізу та здійснювати контроль за їх виконанням. Це зорієнтує організаційну систему управління на генеральну мету, створить об'єктивні передумови для ефективного виконання запланованих цілей, які забезпечують найкраще використання потенціалу системи, а також узгодить цілі (елементи) компонентів системи із цілями господарської одиниці в цілому; скоординує роботу з розподілу функціональних обов'язків всередині економічної служби й узгодженню їх з роботою інших служб господарської одиниці, прискорить процес вироблення дієвих управлінських рішень і дасть

змогу створити раціональну систему стимулювання праці суб'єктів аналізу за реальними результатами роботи.

Література

1. Баканов М.И., Мельник В.Г., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 536 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. – Т1. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – 543 с.
3. Мних С.В. Економічний аналіз. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 450 с.
4. Райзберг Б.А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой. – М.: Интел-Синтез, 1999. – 784 с.
5. Савицька Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М, 2006. – 281 с.
6. Чумаченко М. Проблеми розвитку економічного аналізу діяльності підприємства / Збірник тез за матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції „Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку”. – Тернопіль, 10-12 жовтня 2006 р. – С. 33-44.

SUMMARY

Tatyana Kovalchuk

MODERN PROBLEMS OF ORGANIZATION OF OPERATIVE ECONOMIC ANALYSIS AND WAYS OF THEIR DECISION

Certain ways of perfection of organization of analytical work on an enterprise are suggested. They are based on new rational organization of OEA (marketing, programmatic having a special purpose, system, complex and situational), which are built on principles of deductive logics of the model of organization of OEA and to carry out distributing of functional duties between subjects in relation to their conducting.

ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ

Економічні перетворення, які здійснюються в Україні, потребують удосконалення управління оборотними активами. Ефективність управління оборотними активами підприємства істотно впливає на результати господарської діяльності й зумовлюється зовнішніми та внутрішніми факторами.

Особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення методики бухгалтерського обліку оборотних активів, які є наймобільнішим складником ресурсів підприємства. Від ступеня ефективності використання оборотних активів залежить стан суб'єкта господарювання.

Як свідчать теоретичні та практичні дослідження, питанням організації обліку оборотних активів приділялася недостатня увага, внаслідок чого ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення обліку, спотворюється інформація про фінансовий стан підприємства, стан розрахунків, знижується ефективність прийняття управлінських рішень.

У розробку питань теорії й методології обліку оборотних активів вагомих внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Н.А. Басіна, С.Л. Береза, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Бучнев, Д.В. Василичев, Глен Велш, Даніел Шорт, Л.А. Демчук, Н.І. Дорош, В.М. Іваненко, А.М. Карбовник, М.М. Коваленко, Ю.А. Кузьмінський, Л.П. Наріжний, Б. Нідлз, В.Ф. Палій, І.І. Пилипенко, В.А. Познаховський, М.С. Пушкар, Ж. Рішар, І.І. Сахарцева, Г.В. Савицька, Л.К. Сук, Д. Стоун, Н.В. Тарасенко, А.Д. Шеремет, В.Г. Швець, Б.С. Юровський та інші.

Питання обліку оборотних активів на підприємстві має дискусійний характер, про що свідчить наявність проблем, пов'язаних з невідповідністю понять їх економічному змісту, що використовуються в обліку оборотних активів; не систематизовано нормативну базу з питань обліку оборотних активів.

Мета статті полягає у вдосконаленні теоретико-методичних аспектів та розробці практичних рекомендацій щодо обліку оборотних активів підприємства для забезпечення їх ефективного функціонування.

Раціональне використання оборотних активів – найважливіший фактор підвищення ефективності суспільного виробництва. Тому всебічне теоретичне дослідження категорії оборотних активів, правильне розуміння їх сутності мають велике практичне значення. Необхідно, перш за все, чітко визначити

зміст поняття «оборотні активи», тому що на сьогодні існує багато суміжних з ним понять, таких як «оборотний капітал», «оборотні кошти», «поточні активи», «оборотні фонди» тощо, навколо економічної сутності яких серед вітчизняних економістів точиться тривала полеміка.

Наголосимо, що вживання категорії «оборотні активи» в економічній літературі стало ознакою сучасності, бо до цього часу науковці розглядали, в основному, такі поняття, як «оборотні кошти» та «оборотні фонди».

У 1918-1930 рр. більшість економістів погоджувалась з тим, що призначенням оборотних коштів є «платіжно-розрахункове обслуговування кругообігу, фінансування поточних експлуатаційних витрат трестів та госпрозрахункових підприємств» [1, с. 34].

У 1940-1950 роки з'являються наукові дослідження, в яких підкреслюється, що оборотні кошти є не запасами матеріальних цінностей, а грошовими коштами підприємства, що вкладені в оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Так, у монографії А.М. Бірмана вказується, що «кошти підприємства, які вкладені в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, складають оборотні кошти» [1, с. 26]. У цей період в економічній літературі широкого розповсюдження набуло ототожнення понять «оборотні кошти» і «оборотні фонди».

Найбільш розповсюдженими у вітчизняній економічній літературі є визначення, що ототожнюють оборотні кошти з вартістю оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

У 60-х роках окремі автори продовжують трактувати оборотні кошти як сукупність матеріальних цінностей, тобто економічну категорію оборотних коштів вони ототожнюють з натурально-речовим її змістом.

У наукових працях 1970-1980 років також найбільш поширені визначення оборотних коштів, які ототожнюють їх з вартістю оборотних виробничих фондів і фондів обігу або з грошовими коштами. Одні автори вважають, що оборотні кошти представляють сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому виразі, а інші визначають оборотні кошти як вартість або грошові кошти, що авансовані для створення оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Розгортається жвава полеміка з приводу того чи вважати «оборотні кошти» і «оборотні фонди» окремими економічними категоріями, чи

ідентичними поняттями. Так, В.П. Перламутров є прихильником перших і підтверджує свою позицію, називаючи ряд відмінностей між цими економічними категоріями, а саме:

1) в оборотних фондах «вартість уречевлена в певного роду матеріальні цінності, невід'ємні від них. І навпаки, «оборотні кошти представляють вартість у формі загального еквівалента цих цінностей – грошей» [5, с. 10];

2) оборотні фонди «є більш загальною економічною категорією порівняно з оборотними коштами, в яких проявляється єдність і відмінність процесів виробництва і обігу»;

3) «оборотні фонди витрачаються на виробництво продукції, споживаються у виробництві, переносять на неї свою вартість. Оборотні кошти не споживаються у виробництві (як і у обігу), а лише авансуються».

А ось Н.С. Лісіціан заперечує, що представляється обґрунтованим для більш повної характеристики оборотних коштів як економічної категорії позначити її терміном оборотні кошти, а не оборотні фонди. Він міцно укорінився у господарській практиці і відповідає їх економічному змісту і ролі у відтворювальному процесі, як ми їх розуміємо. Тобто тут, як бачимо, категорії оборотних коштів і фондів ототожнюються.

У 90-х роках у зв'язку з розвитком ринкових відносин і недостатньою кількістю власних оборотних коштів для функціонування підприємств вітчизняні вчені приділяють особливу увагу вивченню оборотних коштів.

Ознакою часу стає вживання терміна «оборотні активи», на зміну поняттю «оборотні фонди» приходять «оборотний капітал», причому його майже завжди ототожнюють з «оборотними коштами». І в цей період окремі вчені використовують старі визначення оборотних коштів як грошових коштів, авансованих для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Знаходяться прихильники й інших, раніше викладених позицій. Зокрема, М.Н. Крейніна визначає, що оборотні кошти – це оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Сукупність названих фондів утворює оборотні кошти (оборотний капітал) і забезпечує поточні потреби підприємства, пов'язані з процесом відтворення. При цьому оборотні кошти в грошовій формі послідовно набувають різні функціональні форми – матеріальну, виробничу і товарну.

В умовах трансформації економічної системи України у ринкову багато уваги приділяється зарубіжному досвіду. Саме завдячуючи йому, в нашій економічній термінології з'явилося багато нових понять і закріпили свої позиції раніше мало вживані. Не стали винятком і оборотні активи, тому що в працях іноземних авторів цей термін зустрічається досить широко, між іншим, як і

термін «оборотний капітал». Здавалось би, в іноземній літературі не повинно бути розбіжностей у тлумаченні окремих понять, тому що провідні країни Європи й Америки, праці чийх науковців вивчаються в Україні, вже давно використовують МСБО, але насправді це не так. Кожен автор дає своє розуміння економічної категорії, яка використовується в його праці, не претендуючи тільки на таке загальне її вживання.

Наприклад, Р. Ейткен-Дейвіс, пояснюючи зміст окремих економічних категорій, що він використовує у своїй праці, зазначає: «Як більшість економічних термінів, слово «фонди» може мати декілька значень. Тут будуть розумітися гроші або виражена в грошах вартість, які входять і виходять з бізнесу в процесі його роботи. Цей термін охоплює активи, якими користуються для перетворення їх у гроші та зобов'язання, які повинні бути сплачені в близькому майбутньому, або іншими словами, оборотні активи (запаси, дебітори, готівкові кошти і короткострокові інвестиції) та короткострокові зобов'язання (кредитори і короткострокова заборгованість). Різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями бухгалтерські працівники називають «чистими оборотними активами» або «чистими короткостроковими зобов'язаннями». Інші поняття, що використовуються, – це «капітал обігу» і «оборотний капітал». Останній термін більш розповсюджений».

У праці Є.Ф. Бріггема „Основи фінансового менеджменту” дається таке визначення: «Оборотний капітал – інвестиція фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторської заборгованості» [6, с. 734]. У цьому випадку в тлумаченні терміна «оборотний капітал» для нас немає нічого нового, воно простежується і у працях деяких вітчизняних економістів.

Як бачимо, посилення на іноземних авторів не тільки не розв'язує проблеми із розуміння того, що ж таки насправді означає термін «оборотні активи», а ще більше заплутує ситуацію.

Важливою подією в економічному житті України став перехід на ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності за Національними положеннями (стандартами). Використання цього нормативного підґрунтя зумовило чітке визначення термінологічної бази, що в ньому використовується. Саме в цих документах, зокрема в П(С)БО 1 та П(С)БО 2, даються визначення як категорії активів загалом, так і категорії оборотних активів, яку ми досліджуємо. Отже, в загальному розумінні, активи – це «ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому». Відповідно, оборотні активи – це «грошові кошти та їх еквіваленти, що

не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу».

Але поява такого «офіційного» визначення категорії «оборотних активів»: по-перше, все одно не вирішила проблеми з трактуванням їх змісту в сучасній економічній літературі; по-друге, у існуючому визначенні дуже неконкретно вказується на таку важливу властивість оборотних активів, як їх оборот; по-третє, цей термін дуже тісно пов'язаний з бухгалтерським обліком, що ускладнює його вільне використання в економічній літературі, наприклад, з таких дисциплін, як фінанси, економіка підприємств, фінансовий менеджмент. Все це зумовлює об'єктивну необхідність у створенні універсального визначення категорії «оборотні активи», яка б задовольняла усі вищевикладені вимоги.

Оборотні активи перебувають у постійному русі, обслуговуючи всі стадії виробничого процесу. Під оборотом активів розуміється процес безперервного їх руху при здійсненні господарської діяльності підприємства, що супроводжується послідовною трансформацією їх видів і зміною вартості [8, с. 45]. На думку різних авторів, оборотні активи послідовно набувають вигляду:

- 1) грошовий, виробничий, товарний [8, с. 96];
- 2) матеріальний, фінансовий, грошовий [8, с. 47].

Кругообіг оборотних активів відбувається за схемою [9, с. 45]:

$$\Gamma - T \dots V \dots T_1 - \Gamma_1,$$

де Γ – грошові кошти, що авансуються господарюючим суб'єктом;

T – засоби виробництва;

V – виробництво;

T_1 – готова продукція;

Γ_1 – грошові кошти, отримані від продажу продукції, що включають реалізований прибуток.

Крапки (...) означають, що оборот активів перервано, але процес їх кругообігу продовжується у сфері виробництва.

З огляду на це та для більшої наочності, пропонуємо схему циклу обороту оборотних активів (рис. 1).

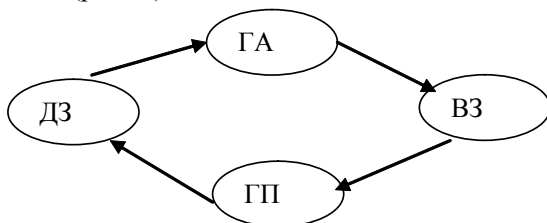


Рис. 1. Цикл обороту оборотних активів

ГА – грошові активи;

ВЗ – запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів;

ГП – готова продукція;

ДЗ – дебіторська заборгованість.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що така економічна категорія як «оборотні активи» стала широко застосовуватись у вітчизняній економічній літературі відносно недавно. Це пов'язане, перш за все, з переходом на ведення українського бухгалтерського обліку за національними П(С)БО. Саме тут ця економічна категорія отримала своє чітке визначення з бухгалтерського погляду, що трохи ускладнює її вільне застосування в інших економічних науках. До цього ж часу у вітчизняній науковій літературі широко використовувалися такі поняття як «оборотні фонди», «оборотний капітал», «оборотні кошти». Стосовно економічного змісту цих категорій протягом дуже тривалого часу серед економістів точилася гостра полеміка. Тому вважаємо за доцільне сформулювати власне визначення оборотних активів і викласти свою думку щодо вищеназваних категорій – попередників.

Тож на підставі огляду економічної літератури, вважаємо, що замість категорії «оборотні фонди» доцільніше використовувати термін «оборотний капітал». Також неприпустимо отожднювати оборотний капітал і оборотні кошти, натомість, оборотні кошти й оборотні активи – це одне і те саме. Вважаємо, що оборотні кошти не можна розглядати одночасно і як ресурси, і як капітал. Ресурси – це активи підприємства, що обслуговують його безперервну господарську діяльність, від їх використання підприємство очікує отримати прибуток, а капітал – джерело фінансування цих ресурсів. Він може бути або власним, або позиковим, тобто капітал вказує на право власності. Оборотні кошти – активна складова майна підприємства, а отже, це і є оборотні активи. Саме тому їх слід розглядати як частину ресурсів підприємства, а капітал – як окрему їх характеристику.

Отже, категорія „оборотні активи” використовується у вітчизняній економічній літературі з моменту переходу на ведення українського бухгалтерського обліку за національними П(С)БО.

Оборотним активам можна дати таке універсальне визначення: оборотні активи – це сукупність грошових коштів, їх еквівалентів та товарно-матеріальних цінностей, які перебувають у постійному русі, обслуговуючи господарську діяльність підприємства протягом операційного циклу.

Водночас на сьогодні у науковому економічному обігу починає активно використовуватися категорія „оборотний капітал”, що залишає питання застосування та взаємозв'язку зазначених категорій (термінів) важливим і окреслює завдання подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Література

1. Бірман А.М. Оборотні активи підприємства. – К.: Знання-Прес, 2002. – 365 с.
2. Боднар Н.М. Економіка підприємства. – К.: А.С.К., 2004. – 400 с.
3. Економічна теорія: макро і мікроекономіка / За ред. З.Ватаманюка та С.Панчишина. – К.: Альтернатива, 2003. – 606 с.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – К.: Хагар – Демос, 1993. – 785 с.
5. Перламутров В.П. Концептуальні основи і перспективи формування й використання оборотних активів // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 10-12.
6. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. – К., 1997. – 986 с.
7. Стуков С.А. Оборотні активи підприємства // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 84. – С. 4-8.
8. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 328 с.
9. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.; 2005. – 196 с.
10. ПСБО 2 «Баланс».
11. Шлян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: А.С.К., 2003. – 240 с.

SUMMARY

Alla Bondarenko

ENTERPRISES CIRCULATING ASSETS AS ECONOMIC CATEGORY AND ACCOUNTING OBJECT

Rational use of circulating assets is the most important factor of increasing efficiency of producing. Circulating assets are money, its equivalent and commodity – financial values, which are always in movement, operate the enterprises during the producing transactions.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК КРИТЕРІЮ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Реалізація тих чи інших інвестиційних проєктів передбачає досягнення визначеної мети. Оцінка успішності в її досягненні – одне з головних завдань аналізу цих проєктів. Метою реальних інвестиційних проєктів є підвищення показників ефективності операційної діяльності. Основні напрямки її досягнення такі [1, с. 151]: поліпшення відтворювальної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння та реконструкцію підприємства, вдосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в них питомої ваги устаткування й відповідно скорочення будівельно-монтажних робіт, пріоритетне забезпечення капітальними вкладеннями прогресивних напрямів науково-технічного прогресу, які сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва та підвищенню якості продукції. Ефективність цих заходів залежить від ефективності господарської діяльності підприємства-об'єкта інвестування, що є одним із аспектів привабливості проєктів. Постає необхідність обґрунтування методик аналізу ефективності операційної діяльності підприємства, як передумови успішної реалізації реальних інвестиційних проєктів, що і складає мету даного дослідження.

Теоретико-методологічна база аналізу реальних інвестиційних проєктів закладена такими вченими як І.А.Бланк, І.М.Волков, А.Ф.Гойко, М.В.Грачева, М.П.Денисенко, Д.А.Єндовицький, А.В.Меретенс, А.А.Пересада, П.С.Рогожин, В.Г.Федоренко, Д.М.Черваньов, В.Я.Шевчук та ін.

Ефективність операційної діяльності залежить від ефективності використання трудових ресурсів, матеріальних ресурсів, основних засобів. Ті виробники, які найефективніше використовують усі наявні у них ресурси, отримують перевагу в умовах конкурентного середовища.

Основні засоби є об'єктом реального інвестування а також одним з найважливіших виробничих факторів. Їх технічний стан і ефективність використання прямо впливають на результати господарської діяльності підприємства. Повне та раціональне використання основних засобів підприємства сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників [2, с. 296]: зростанню продуктивності праці, збільшенню фондівіддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню витрат на її виробництво, економії капітальних вкладень.

Важливе значення інвестиційний проєкт має з погляду можливості раціональнішого і економічнішого витрачання в процесі виробництва виробничих запасів. Необхідність економії матеріальних ресурсів особливо відчутна за умов зростання масштабів абсолютного споживання сировини, матеріалів, енергії у виробництві продукції, цін на ресурси. Необхідною умовою економії матеріальних ресурсів є зменшення матеріаломісткості виробництва.

Інвестиційні проєкти повинні бути реалізовані якнайшвидше. З одного боку, це дозволить додатково вивільнити грошові кошти, з іншого – знизити витрати, пов'язані з обслуговуванням зовнішньої заборгованості та можливі ризики. Швидкість реалізації реального інвестиційного проєкту залежить від швидкості обороту залучених у ньому ресурсів. Оборотність активів свідчить також про рівень ділової активності підприємства на момент прийняття рішення про інвестування. Ефективність використання ресурсів по реальних проєктах характеризується оборотністю запасів. Точнішу інформацію про термін залучення інвестованого в запаси капіталу дає показник тривалості обороту запасів, який показує, скільки днів у середньому залишаються запаси на підприємстві, поки не будуть використані.

Зазначені вище показники ефективності використання ресурсів можуть бути відображені через модель рентабельності виробничого капіталу (P_{BK}), яка має вигляд:

$$P_{BK} = \frac{ЧД - СВ}{OЗ + ВА_0 + МОЗ_i}$$

або, якщо розділити чисельник і знаменник на обсяг реалізації, то:

$$P_{BK} = \frac{1 - B_{II}}{\Phi_M + KзВА_0 + KзМОЗ_i}$$

де, $ЧД$ – чистий дохід;

$СВ$ – собівартість;

$OЗ$ – середньорічна вартість основних засобів;

$ВА_0$ – середньорічна вартість виробничих оборотних активів;

$МОЗ_i$ – середні залишки інших матеріальних оборотних засобів;

B_{II} – витрати на 1 грн. реалізованої продукції;

Φ_M – коефіцієнт фондомісткості;

$KзВА_0$ – коефіцієнт закріплення виробничих оборотних засобів;

$KзМОЗ_i$ – коефіцієнт закріплення інших матеріальних оборотних засобів.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЯК КРИТЕРІЮ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Проте значна частина підприємств збиткові. Тому під час аналізу цих підприємств дана комбінована модель не може відобразити тих аспектів зміни ефективності операційної діяльності підприємства, що у випадку з рентабельними підприємствами. Залежність рентабельності виробничого капіталу від системи факторів, яка нами досліджувалася, представлена за допомогою графіка (рис. 1). На графіку зображені лінії залежності рентабельності виробничого капіталу від зміни показників: витрат на 1 грн. продукції, фондомісткості, коефіцієнта закріплення виробничих оборотних активів і коефіцієнта закріплення інших матеріальних оборотних засобів за даними ВАТ „Чернівцісільмаш”. Кожний фактор розглядається ізольовано без урахування зміни

відображаючи зниження збитковості (збільшення рентабельності), що складно інтерпретувати з економічного погляду, оскільки збільшення фондомісткості та сповільнення оборотності оборотних активів свідчать про зниження ефективності діяльності підприємства.

Якщо ж витрати на 1 грн. реалізованої продукції будуть менші за 1, то ці три графіки матимуть зворотне спрямування (рис. 2). На рисунку 2 зображено характер залежності між рентабельністю виробничого капіталу ($P_{вк}$) та показниками фондомісткості, закріплення виробничих оборотних засобів і закріплення інших матеріальних оборотних засобів. При зменшенні останніх рентабельність зростає, а при збільшенні – графіки прямують до нуля, але перетнуть цю позначку лише при $B/П > 1$.

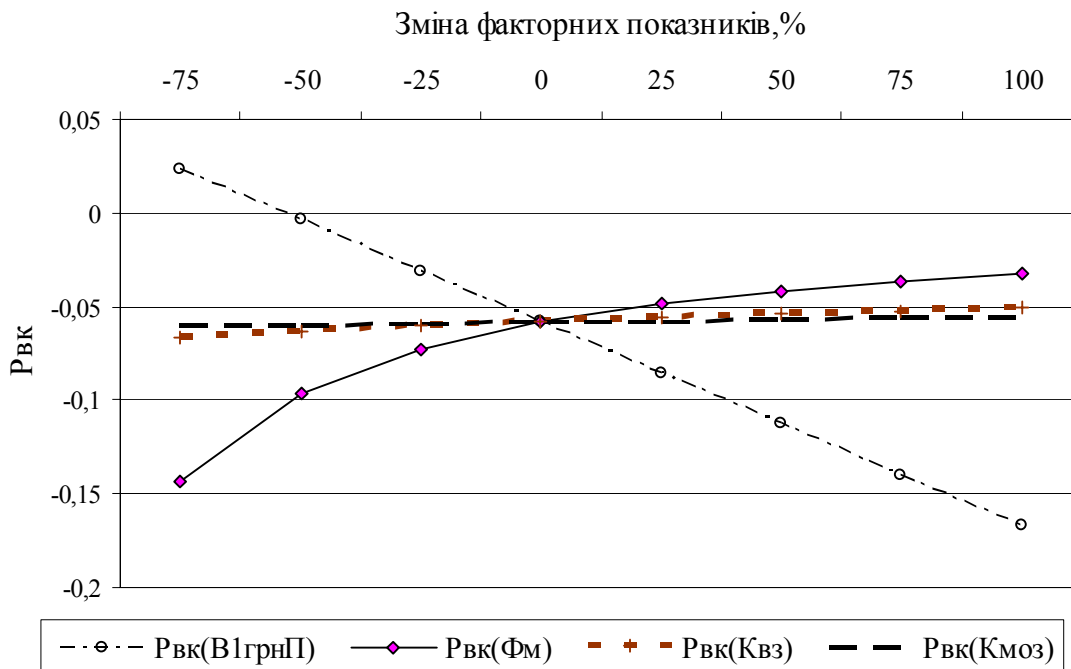


Рис. 1. Факторна залежність рентабельності виробничого капіталу ВАТ "Чернівцісільмаш"

інших факторів. Найбільше рентабельність залежить від зміни витрат на 1 грн. продукції. Ця залежність лінійна. Причому при подальшому збільшенні цього показника інтенсивність впливу на рентабельність зростає. При збільшенні витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 1% рентабельність зменшується на 1,87%. Помітний вплив на рентабельність має також коефіцієнт фондомісткості. Інакше проявляється залежність від коефіцієнтів закріплення. Поки витрати на 1 грн. реалізованої продукції більші за одиницю, лінії впливу фондомісткості та двох коефіцієнтів закріплення безмежно наближатимуться до нульової позначки, але не перетнуть її,

Отже, рентабельність виробничого капіталу має обмежене застосування при аналізі збиткових підприємств, оскільки при зміні спрямування функції втрачається економічний зміст залежності (показник дає спотворену уяву про структуру впливу). Проте на основі даної моделі можна отримати об'єктивну оцінку ефективності операційної діяльності й у випадку збитковості, якщо зміну факторних показників розглядати окремо. В якості узагальнюючого показника ефективності при такому підході пропонуємо використовувати середній темп росту змінних рентабельності виробничого капіталу, зважений на коефіцієнти значимості кожного фактора.

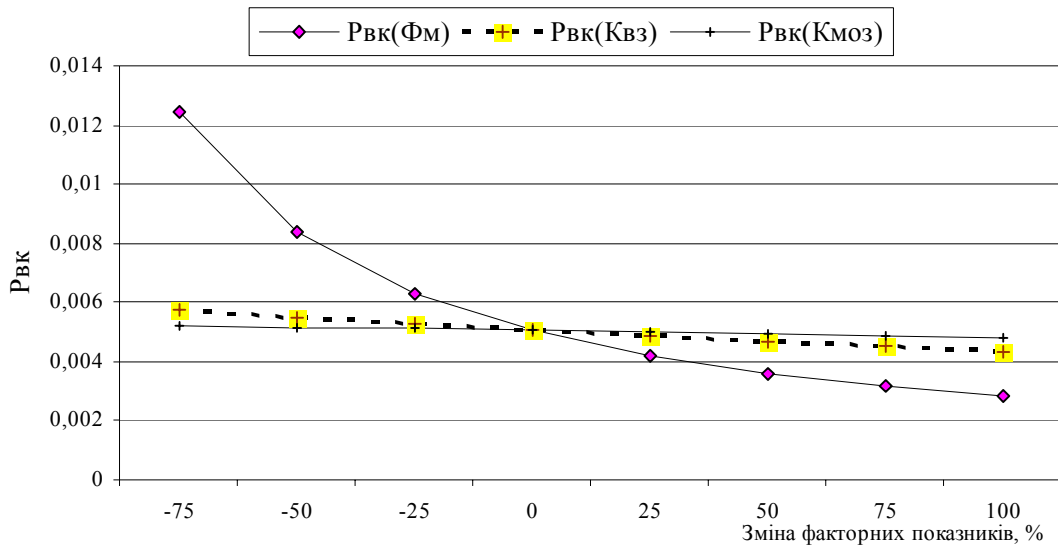


Рис.2. Факторна залежність Rvk при В/П < 1

На основі дослідження групи підприємств сільськогосподарського машинобудування нами визначені середні темпи зростання показників ефективності операційної діяльності у 2006 році. Зокрема, вони склали: середній темп зростання витрат на 1 грн. реалізованої продукції – 107,91%; фондомісткості – 109,43%; коефіцієнту закріплення виробничих оборотних активів – 125,82% та коефіцієнту закріплення інших матеріальних

оборотних активів – 103,56%. При визначенні значимості кожного фактора ми виходили з того, що вона відображається у величині його впливу на показник рентабельності виробничого капіталу. Для об'єктивної оцінки використано інтегральний спосіб, який дає можливість виміряти вплив без установлення строгої черговості. Відповідно до цього способу алгоритм розрахунку впливу факторів на зміну результативного показника матиме вигляд:

$$\Delta P_{vk}(B1_{грнП}) = \frac{-\Delta B1_{грнП}}{\Delta \Phi_M + \Delta K_{вз} + \Delta K_{моз}} \cdot \ln \left| \frac{\Phi_M^1 + K_{вз}^1 + K_{моз}^1}{\Phi_M^0 + K_{вз}^0 + K_{моз}^0} \right|$$

$$\Delta P_{vk}(\Phi_M) = \frac{\Delta P_{vk} - \Delta P_{vk}(B1_{грнП})}{\Delta \Phi_M + \Delta K_{вз} + \Delta K_{моз}} \cdot \Delta \Phi_M$$

$$\Delta P_{vk}(K_{вз}) = \frac{\Delta P_{vk} - \Delta P_{vk}(B1_{грнП})}{\Delta \Phi_M + \Delta K_{вз} + \Delta K_{моз}} \cdot \Delta K_{вз}$$

$$\Delta P_{vk}(K_{моз}) = \frac{\Delta P_{vk} - \Delta P_{vk}(B1_{грнП})}{\Delta \Phi_M + \Delta K_{вз} + \Delta K_{моз}} \cdot \Delta K_{моз}$$

Результати розрахунків:

$$\begin{aligned} \Delta P_{vk}(B1_{грнП}) &= -0,041413808 \\ \Delta P_{vk}(\Phi_M) &= -0,004788651 \\ \Delta P_{vk}(K_{вз}) &= -0,003154433 \\ \Delta P_{vk}(K_{моз}) &= -0,000274878 \end{aligned}$$

Отже, найбільший вплив, як і передбачалося при аналізі графіків, справило зменшення витрат на 1 грн. продукції. При визначенні відносної значимості факторів на основі величини

спричиненого ними впливу за базу порівняння взято величину середнього впливу. При цьому до уваги бралася тільки інтенсивність впливу без урахування його напрямку (знака мінуса). Відповідно вагові коефіцієнти ω_i визначено, як відношення величини впливу окремого фактора на рентабельність виробничого капіталу до середнього впливу всіх факторів:

$$\omega_{Xi} = \frac{|\Delta P_{vk}(Xi)|}{\sum |\Delta P_{vk}(Xi)|} \cdot n$$

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЯК КРИТЕРІЮ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

де X_i – фактор впливу;
 n – число факторів.

Отже, коефіцієнти вагомості для групи підприємств сільськогосподарського машинобудування складатимуть:

$$\begin{aligned} \omega_{В1грнП} &= 3,338 \\ \omega_{Фм} &= 0,386 \\ \omega_{Квз} &= 0,254 \\ \omega_{Кмозі} &= 0,022 \end{aligned}$$

На останньому етапі визначається середній темп зростання показників ефективності операційної діяльності (\bar{T}_O) за період t :

$$\bar{T}_O = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n T_i \cdot \omega_i$$

де, T_i – темп зміни i -го показника;
 n – кількість показників.

Цей показник зручний в інтерпретації, оскільки часткові темпи зростання мають однакове спрямування – бажаним є зменшення темпів зростання витрат на 1 грн. продукції, фондомісткості та коефіцієнтів закріплення активів. Значення $T_O < 1$ свідчить про позитивні зміни факторів рентабельності виробничого капіталу (зростання ефективності операційної діяльності), а $T_O > 1$, навпаки, – про зростання негативного впливу.

Розрахований для ВАТ „Чернівцісільмаш” показник складає $T_O = 1,012$ або 101,2%. Це означає, що негативна дія факторів зміни рентабельності виробничого капіталу зросла в середньому на 1,2%. Суттєвим недоліком є збільшення частки витрат, як тому що це найбільш впливовий фактор, так і тому, що позитивна дія інших факторів призведе до появи рентабельності лише тоді, коли витрати на 1 гривню реалізованої продукції стануть менше 1 (рисунок 1).

Отже, запропонований показник дає можливість проаналізувати ефективність операційної діяльності підприємства (також у разі його збитковості) і оцінити передумови реалізації реального інвестиційного проекту. Можливий інший варіант розрахунку даного показника, коли коефіцієнти вагомості розраховуються не на основі середньовибіркових впливів, а на основі індивідуальних впливів по конкретному підприємству. Розрахований у такий спосіб „індивідуальний” показник може відрізнитися від „усередненого” залежно від того, наскільки показники динаміки по підприємству відхиляються від середніх по вибірці.

Література

1. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посібн. / За науковою редакцією В.Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – 431 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. шк., 1998. – 398 с.

Таблиця

Аналіз зміни факторів рентабельності виробничого капіталу ВАТ „Чернівцісільмаш”

Показник	Умовні позначення	2005 рік	2006 рік	Відхилення	Темп росту, %
Чистий дохід, тис.грн.	<i>ЧД</i>	475,2	507,6	+32,4	106,8
Витрати на 1 грн. чистого доходу, грн.	<i>В1грн.П</i>	2,153	2,271	+0,117	105,4
Фондомісткість	<i>Фм</i>	15,734	13,216	-2,519	84
К закріплення виробничих оборотних засобів	<i>Квз</i>	3,105	2,181	-0,924	70,2
К закріплення інших МОЗ	<i>Кмоз</i>	0,983	1,149	+0,166	116,9
Рентабельність виробничого капіталу	<i>Рвк</i>	-0,058	-0,077	-0,019	132

SUMMARY

Andrij Vergun

THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF OPERATIONAL ACTIVITY AS CRITERION OF APPEAL OF REAL INVESTMENT PROJECTS

The technique of the analysis of efficiency of real investment projects is considered. A generalizing parameter of efficiency of operational activity is offered.

ТРАНСФОРМАЦІЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА

УДК 38.43.01

© Лопатинський Ю.М., 2008

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРА

Складність, суперечливість і тривалість процесу реформування національної економічної системи зумовлюються низкою внутрішніх інституціональних факторів і водночас мають секторальну специфіку. Особливо виразними виявилися стримуючі фактори ринкової трансформації у вітчизняному аграрному секторі.

Реформуванню національного аграрного сектора та його складових присвячено праці В. Андрійчука, О. Бородіної, П. Гайдуцького, О. Гудзинського, Ю. Лупенка, В. Месель-Веселяка, М. Маліка, О. Могильного, О. Онищенко, Т. Осташко, Б. Пасхавера, І. Прокопи, П. Саблука, В. Трегобчука, О. Шубравської, А. Юзефовича, В. Юрчишина та ін. Водночас незавершеність аграрних трансформаційних процесів вимагає визначення основних факторів, які вплинули на хід і перспективність вітчизняних аграрних реформ. Окреслення цих факторів є метою даної публікації.

Однією з базових складових реформування аграрного сектора національної економіки є зміна суспільних інститутів, що дозволяє визначити трансформаційні процеси як інституціональні. Результативність реформ у аграрному секторі України, що здійснювалися за роки незалежності, в цілому може бути оцінена неоднозначно. Для сектора був характерний кризовий стан і нестабільність функціонування в подальшому, що зумовлено рядом причин. Різноманітні фактори вітчизняної аграрної кризи 90-х років минулого століття узагальнено об'єднані у групи за такими напрямками: 1) історично-традиційні; 2) виробничо-технічні; 3) організаційно-структурні; 4) маркетингові; 5) фінансові; 6) соціально-психологічні. Усі ці чинники мають інституціональну основу та конкретні економічні прояви. Водночас серед факторів “збоїв” сучасної аграрної трансформації варто зазначити слабку теоретичну та методологічну обґрунтованість здійснюваних реформуваль.

На початковому етапі реформ не існувало готових рецептів (теоретичних і практичних засад) ринкового розвитку транзитивної економіки як емпіричної моделі переходу від планової

командно-адміністративної до ринкової системи. Застосування теорії лібералізму як концепції реформ на початкових етапах їх здійснення не відповідало історичним особливостям і соціально-економічним умовам України, зокрема щодо аграрного сектора, у зв'язку з відсутністю відповідних інституціональних передумов.

Як наслідок, привнесена ззовні штучно (без прив'язки до специфіки країни) модель ринкової економіки не працювала. Причинами цього є: 1) відсутність підготовлених заходів та послідовності у проведенні реформ, створенні формальних інститутів ринку; 2) недооцінку впливу неформальних інститутів – звичок, традицій, менталітету, психології селян тощо. Далася взнаки також значна інерційність розвитку суспільства, що була задана попередньою системою господарювання. Особливо виразним став консерватизм управлінців різних рівнів, недостатня обізнаність працівників сільськогосподарських підприємств і мешканців села з перевагами ринкової економіки. Національне сільське господарство виявилось неготовим до швидкої лібералізації, яка обернулася для сектора значними втратами, для характеристики яких нами пропонується категорія “транзитивних витрат”.

Серед основних негативних проявів перших років економічної трансформації зазначимо непідготовлену лібералізацію цін та зовнішньої торгівлі, що негативно відбилося на аграрному секторі, посилюючи нееквівалентний товарообмін через диспаритет цін, на тривалий час штовхаючи агросферу у глухий кут залежного розвитку. Інша складова реформ – відхід держави від активного регулювання та переведення ситуації на самоплив в умовах, коли ринкові механізми ще не сформовані, не налагоджені, та й ринкові інститути були створені лише формально.

Потрібно зазначити й позитивні складові здійснюваних реформ: більша економічна свобода суб'єктів господарювання, запровадження приватної власності та приватної ініціативи, загальна демократизація суспільних відносин та ін. Отже, концепція лібералізму не відкидається апріорі, а зазначається питання непідготовленості

суспільства та відсутність належних передумов для проведення реформ на початковому етапі. Подальше застосування ліберально-демократичних підходів відбувалося паралельно зі становленням відповідних інституціональних умов, що призвело до певної стабілізації ситуації в економіці.

Зважаючи на недостатню розробленість теорії ринкової трансформації аграрного сектора з урахуванням його атрибутивних особливостей і факторної специфіки, виникає потреба в розробці нових науково-методологічних принципів ефективного функціонування сектора, в основу чого має бути покладена концепція інституціоналізму, міждисциплінарні підходи якого більш придатні для аграрного сектора як системи складної взаємодії природних, технічних і соціально-економічних чинників.

Визначальною є потреба створення інституціональних структур, інституціонального середовища та інституціональних відносин ринкового типу, які узагальнено характеризуються запропонованою нами категорією інституціональної аграрної матриці (системи).

У рамках розширення категоріального апарату інституціональної економічної теорії пропонується поняття вихідного інституціонального співвідношення (логічної формули аграрної матриці) як співвідношення між аграрними інститутами різного виду, що може слугувати критерієм класифікації окремих типів інституціональних аграрних матриць. На сьогодні в Україні аграрна матриця ринкового зразка ще не сформована, у аграрному секторі національної економіки співіснують старі та нові інститути, що продукують суперечності інституціонального розвитку.

Інституціональні зміни відбуваються під тиском заінтересованих інститутів, з одного боку, і незаінтересованих – з іншого. Сучасний стан аграрного сектора економіки України нами визначено як нестійкий компроміс, зумовлений існуючим розподілом і співвідношенням цих сил. В умовах мінливого інституціонального середовища можливі й конфлікти між самими інститутами. Чітко визначені інституціональні рамки (інституціональна матриця) дозволяють сформувати орієнтири аграрного розвитку, стратегію аграрних трансформуваль, що сприятиме стабілізації аграрного середовища, завершенню секторальних реформуваль.

До основних методологічних принципів інституціональної трансформації, які впливають із базисних концепцій інституціоналізму в поєднанні з іншими підходами, які доцільно застосовувати в ході перетворень вітчизняного аграрного сектора, автор пропонує віднести: історично-еволюційний; системний; структурно-функціональний; ієрархічний; програмно-цільовий.

Методологія аграрної трансформації є базисом реформування аграрної сфери, яке спрямоване на зміну інституціональної матриці попереднього аграрного устрою із запровадженням нових інститутів, що ґрунтуються на ринкових засадах з урахуванням, зокрема, аграрної специфіки та особливостей національної економічної системи в цілому. Трансформація національної економіки та реформи в аграрній сфері взаємопов'язані й органічно взаємодіють із формуванням нового соціуму в нашій країні.

Реформування національного аграрного сектора відставало від інших видів економічної діяльності та занадто затягнулося у часі, що зумовлювало негативний зворотний зв'язок у вигляді неприйняття значною частиною селян проваджуваних реформ. Та й самі реформи здійснювалися здебільшого формально. Так, перетворення колгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства частково знаменувало собою зміну форми без зміни змісту (сутності соціально-економічних відносин, особливо у внутрішньогосподарських зв'язках).

Головними агентами аграрного середовища стали селянські домогосподарства. Масове розповсюдження дрібного сільськогосподарського виробництва у вітчизняному пореформеному аграрному секторі відповідає тезі синергетики про те, що руйнація систем вищого рівня призводить до домінування менш розвинених систем. Проте позитивний синергетичний ефект властивий саме організаціям, адже кооперативність – загальна риса процесів самоорганізації. Тож майбутнє саме за сільськогосподарськими підприємствами.

Реформаційні процеси у вітчизняному аграрному секторі на початковому етапі та у активній фазі (з 2000 р.) ознаменовані їх запровадженням “зверху”. Історичний досвід засвідчує: поки трансформація не буде підтверджена активним рухом “знизу”, за ініціативою самих сільськогосподарських товаровиробників, доти виникатимуть проблеми щодо здійснюваних перетворень.

Багато вже зроблено, риси ринку виразні, що дозволяє позитивно оцінювати загальний хід трансформації. На сьогодні ж вітчизняний аграрний сектор характеризується значними коливаннями обсягів сільськогосподарського виробництва та його результативності, низьким фінансовими результатами, втратою ринків збуту та сировинною структурою експорту, що зумовлює необхідність подальших перетворень. Секторальні проблеми загострюються у зв'язку зі вступом України до Світової організації торгівлі (СОТ).

Нерівномірність ресурсного забезпечення вітчизняного аграрного сектора зумовлює доцільність пошуку ключових “точок” економічного росту. Аналіз підтвердив, що у структурі факторного

розподілу в досліджуваній період превалюють земельні ресурси, проте ефективність їхнього використання невисока. Розраховані параметри виробничої функції для сукупності досліджуваних сільськогосподарських підприємств репрезентативно засвідчують переважання впливу фактора праці порівняно з капіталом*. На базі емпіричних даних і розробленої економетричної моделі визначено оптимальні параметри сільськогосподарських підприємств регіону. Обґрунтована методологія побудови регресивної моделі безумовного прогнозу *ex post* дає можливість здійснити прогноз *ex ante* при варіюванні значень пояснюючих змінних. Розраховані нами параметри моделі можуть бути виробничим базисом інституціональної аграрної матриці, орієнтирами при прийнятті конкретних управлінських рішень.

Звісно, динамічність сучасних інституціональних змін зумовлює короткотерміновість здійснюваних прогнозів. Розв'язання питання періодизації сучасної вітчизняної аграрної трансформації проведено на основі виокремлення її етапності, яка нами трактується як каскад біфуркацій і фазових переходів, що відбуваються під дією зовнішніх і внутрішніх аттракторів у часовому вимірі. Після першого етапу сучасної вітчизняної аграрної трансформації (1991-1999 рр.) повільних змін інституціонального характеру, коли аграрний сектор перебував у точці біфуркації невизначеності подальшого розвитку, на другому постбіфуркаційному етапі (з 2000 р.) виразні суттєві зміни інституціональної аграрної матриці. Водночас у межах існуючої аграрної системи йде процес перетрансформування суб'єктів господарювання, при набутті якісної визначеності якого (зумовленої кількістю перетворень) можна буде говорити про третій етап інституціональних аграрних змін.

Аттракторами впливу на процес аграрної трансформації є: саморегулювання аграрної системи, державне регулювання, діяльність громадських організацій, а також контрагентів, дія глобалізаційних процесів тощо. На основі здійсненого аналізу обґрунтовується дуальність сучасної синергетичної взаємодії елементів аграрного середовища: з одного боку, вплив екзогенних факторів переважаючий; з іншого боку, вибір під впливом таких аттракторів тимчасовий і неостаточний, адже система урівноважується

насамперед внутрішніми зв'язками, тоді вона менш залежна від зовнішнього середовища. Отже, дія різновекторних факторів має бути збалансована, запорукою чого є регулятивний вплив інститутів.

Для аграрного сектора характерна різна швидкість перетворень окремих його складових, що спричинено як наявним ресурсним потенціалом, так і здійснюваними заходами щодо формування інституціонального середовища, відсутністю комплексного підходу до реформ. Для характеристики потенційних меж розвитку сектора та впливу окремих факторів нами запропонована категорія просторово-часового континууму (аграрного простору) з відповідною методикою оцінювання, що дозволяє математично формулювати вплив інституціонального середовища на сталий розвиток сектора [2, с. 139-143]. Аграрний простір можна розглядати як багатовимірний простір, що формується такими параметрами: земельними ресурсами; активами; чисельністю зайнятих працівників; інституціональними умовами аграрного бізнесу; часовими рамками, що дозволяє визначити чинники гальмування трансформації окремих складових, ефективні засоби їх подолання та пріоритетні напрями розвитку.

Характерною особливістю аграрного простору на сьогодні є те, що здебільшого неефективно функціонують стійкі складові (які формують поле простору); нестійкі ж параметри (які утворюють потоки) більш еластичні. Це зумовлює кризу перспектив розвитку аграрного сектора та переважання поточних інтересів.

Незавершеність інституціонального оформлення і специфікації прав власності на землю та інші фактори виробництва, неусталеність системи аграрних відносин мотивують необхідність розробки механізму становлення ефективного аграрного сектора. Обґрунтовано, що поступальний розвиток сектора залежить від економічного "поля" аграрної сфери, інституціонального середовища здійснення підприємницької діяльності, що мають сприяти реалізації конкурентних переваг суб'єктів аграрного ринку. Упорядкованість і стійкість аграрної системи в цілому (як матричної конструкції), динамічна рівновага (що досягається на основі оптимуму розподілу й визначає ефективність сектора) можуть відповідати різним інституціональним станам системи, хоча, певно, знаходяться в одній зоні (площині), перебування в якій і розглядається як програмно-цільове завдання інституціональної трансформації сектора.

Нерівноважність економічних процесів, як по вертикалі економічної ієрархії, так і по горизонталі партнерських відносин аграрного сектора, зумовлює необхідність пошуку стабілізуючих факторів, у структурі яких важливу роль відіграють

$$* TVP = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta,$$

де TVP – валова сільськогосподарська продукція (тис. грн.);

K, L – обсяги застосованих капіталу та праці (тис. грн.);

A – коефіцієнт розмірності;

α, β – константи (коефіцієнти еластичності виробництва

по капіталу й праці).

Отримана виробнича функція для сукупності сільськогосподарських підприємств Чернівецької області у відповідних позначеннях має такий вигляд:

$$TVP = 0,17 \cdot K^{0,20} \cdot L^{0,90}$$

фінансові відносини. Проведений нами аналіз показав, що пріоритет повинен надаватися не державним фінансам, а фінансам підприємницьких структур на основі розвитку конкурентної рівноваги, яка балансується співвідношенням попиту й пропозиції фінансових ресурсів. Це підтверджується також здійсненими нами оцінками фінансової стійкості сектора сільськогосподарських підприємств, виконаними на основі розрахунків операційного лівериджу. Водночас обмежуючим фактором варто вважати опортуністичну поведінку контрагентів аграрного сектора, що зумовлює необхідність формування дієвого інституту контрактації. Проте й на сьогодні не функціонує ефективно система регулювання аграрного ринку. Тому аграрну кризу попередніх років варто розглядати не тільки як системну, а як кризу орієнтації еквівалентного обміну – втрати довіри до норм і правил, які самі перебувають у процесі трансформування від усталеної форми попереднього устрою до нового змісту, конфігурацію якого ще не сформовано остаточно.

З огляду на перспективи інтеграційних процесів України з урахуванням загальних тенденцій глобалізації корисним є досвід аграрних перетворень інших країн, насамперед Центральної та Східної Європи, які розпочали формування європейської моделі сільського господарства, по суті – другу “хвилю” трансформації. Досвід трансформації постсоціалістичних країн в рамках ЄС має стати основою розробки стратегії розвитку вітчизняного аграрного сектора, особливо в умовах вступу України до СОТ.

Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та національного товаровиробника визначається інституціональним “будівництвом”, складовою чого є становлення інституту кооперації та інтеграції. Майбутнє аграрного сектора пов’язане з горизонтальною інтеграцією, концентрацією сільськогосподарського виробництва (про що засвідчують і загальносвітові тенденції). Водночас в умовах диспаратних міжгалузевих відносин доцільним є розвиток аграрно-промислово-торгівельно-фінансово-інформаційної вертикальної інтеграції, яка виступає як сприятлива форма реалізації економічних інтересів інтеграційних суб’єктів з метою мінімізації трансформаційних і транзакційних витрат.

Відомо, що діяльність суб’єктів сільськогосподарського виробництва пов’язана зі значним ризиком, нестабільністю щодо можливої реалізації продукції, цінними коливаннями, відсутністю умов для залучення інвестицій, впровадження інновацій. Саме на зростанні інноваційних потоків ґрунтується розвиток сучасної глобальної економіки. Відповідно, товари і послуги без технічних інновацій відносно знецінюються, що певною мірою, на наш погляд, пояснює цінний диспарат (щодо продукції

аграрного сектора та постачання ресурсів сектору), який існував у попередні роки. Тож основні завдання створюваних інститутів – зменшення транзакційних витрат, забезпечення господарюючих суб’єктів необхідною інформацією, зниження рівня несистематичного ризику. У недосконалих ринках механізм акумулювання та передачі інформації діє слабо, отже вагомішу роль відіграють інші фактори, насамперед – екзогенні.

Для характеристики інтеграційних процесів доцільно використовувати запропоновану автором шестисекторну модель інституціональної інтеграції аграрної сфери, що дозволяє чітко структурувати взаємини аграрного сектора та зовнішнього середовища. Складові моделі такі: виробництво ресурсів для сільського господарства; безпосередньо сільське господарство (представлене інституціональною аграрною матрицею); сектор переробки сільськогосподарської сировини; сфера обігу; транспортно-комунікаційна, науково-інформаційна, фінансова інфраструктура; сектор державного регулювання сільського господарства. Від представлених в літературі інших моделей АПК, зокрема п’ятисекторної, подана нами відрізняється додаванням інституту державного регулювання соціально-економічних процесів у аграрному середовищі. Доведено, що структурно-функціональні взаємодії базисних і доповнюючих компонентів моделі у сукупності формують інституціональне аграрне середовище, яке, по-перше, діє як забезпечуючий механізм реалізації внутрішніх аграрних інтересів; по-друге, стимулює макроекономічну збалансованість національного розвитку.

Необхідність зовнішнього управлінського, координуючого та регулюючого впливу на хід аграрних реформ і подальше функціонування аграрного сектора визначає роль інституту державного регулювання аграрних соціально-економічних відносин із вертикальним розщепленням цього інституту до регіонального та місцевого рівнів. Обґрунтовано, що розробка стратегічних і тактичних програм має доповнюватися реорганізацією: 1) державного управління агропродовольчим комплексом; 2) механізмів державного регулювання ціноутворення з моделюванням можливих наслідків із метою недопущення негативів і перекосів; 3) контролю за монопольною поведінкою підприємств, які забезпечують постачання ресурсів сільськогосподарському виробництву; 4) протекційного захисту вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника; 5) державної фінансової підтримки аграрного сектора; 6) розв’язання соціальних питань розвитку сільської місцевості. Визначено, що державна політика в аграрному секторі має бути спрямована на оптимальне і збалансоване поєднання державного регулювання та ринкового саморегулювання. Залишається актуальним подальше поліпшення правового забезпечення ринкових

перетворень в аграрному секторі, створення належної законодавчої та нормативної бази для функціонування ринків аграрної продукції тощо.

На сьогодні ж вплив зовнішнього середовища не призвів до ринково зорієнтованої трансформації більшості відповідних аграрних інститутів, тобто аграрний сектор слабо реагує на зовнішні "подразники" та сигнали; гнучкість та еластичність аграрних інститутів низька. У системі регулятивного впливу: **державного – ринкового – інституціонального**, роль останнього мінімальна, що визначає подальші завдання інституціонального розвитку.

Нааявні та окреслені нами проблеми і суперечності інституціональної аграрної трансформації визначають необхідність обґрунтування шляхів їхнього подолання, якими мають бути: об'єднання зусиль аграрних товаровиробників із метою координації діяльності; подальша інституціональна й організаційна реструктуризація; підвищення рівня виконання угод; становлення неформальних інститутів внутрішньої структури агроформувань (в авторському визначенні – аграрної корпоративної культури) на фоні розвитку громадянського суспільства, сприйняття прав власності, норм і правил.

Окреслені аспекти та складові вимагають формування відповідної концепції стратегічного розвитку національного аграрного сектора на основі його інституціоналізації, становлення формальних ринкових і неформальних ринково зорієнтованих інститутів. За результатами наших досліджень основними складовими концепції необхідно вважати стратегічні напрями розвитку:

- 1) прав власності в аграрному секторі;
- 2) форм аграрного господарювання;
- 3) аграрного підприємництва;
- 4) адаптивного мікроменеджменту;
- 5) диверсифікації економічної діяльності на селі;
- 6) державного регулювання;
- 7) інституціонального забезпечення аграрного сектора й аграрного ринку.

Серед завдань – інституціональне будівництво, структурні зміни, підвищення конкурентоспроможності сектора з урахуванням мультифункціональності сільського господарства.

Реалізація запропонованих нами теоретико-методологічних принципів інституціональної аграрної трансформації пов'язана з безпосереднім виходом на практику управління й господарювання та окресленням механізму подальших змін аграрного сектора національної

економіки в ринкові умови. Узагальненими складовими аграрних перетворень є: а) подальша реструктуризація аграрного сектора; б) формування сприятливих соціальних, економічних і політичних умов реалізації стратегії реформ на селі. У авторському баченні перша складова визначальна у формуванні інституціональної аграрної матриці нового типу; друга належить до зовнішнього середовища – інституціональних умов завершення реформ.

У рамках дослідженої інституціональної трансформації аграрного сектора виокремлені такі ключові напрями подальших змін:

- перебудова інституціональної та організаційної структур сектора;
- зменшення впливу неформальних обмежень у поведінці селян;
- посилення ролі знань, науки та інноваційного розвитку в інституціональних перетвореннях агросфери.

Перспективним напрямом є подальша інституціональна розбудова (архітектоніка) аграрного сектора. Звісно, становлення нових формальних і неформальних ринково зорієнтованих інститутів – завдання непросте. Згідно із запропонованими методологічними підходами, механізми розвитку аграрних інститутів можуть ґрунтуватися на принципах самоорганізації сектора, а також зовнішнього впливу, і не тільки держави, а й громадянського суспільства, громадських організацій.

Становлення ефективних формальних інститутів та зниження рівня інерційності економічної поведінки суб'єктів аграрних відносин під впливом неформальних інститутів у сукупності призведе до успішного подолання суперечностей перехідного періоду в розвитку національного аграрного сектора. Доказовість перспективності такого варіанта розвитку подій підтверджує висунуту дослідницьку гіпотезу. Саме доповнення реформ "зверху" віддачею "знизу" дозволить ефективно реалізувати стратегію аграрної трансформації.

Література

1. Лопатинський Ю.М. Інституціональна трансформація аграрного сектора: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03 / ДУ "Інт. екон. та прогноз. НАН України". – К., 2007. – 36 с.
2. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.

SUMMARY

Yuriy Lopatynskyy

FACTORS OF TRANSFORMATION OF DOMESTIC AGRARIAN SECTOR

Basic factors which influenced the process and perspective of agrarian reforms in Ukraine are considered. The role of formal and informal agrarian institutes is denoted.

ВЕКТОРИ АГРАРНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПЕРСПЕКТИВИ

Аграрний сектор економіки України на сучасному етапі розвитку підпадає під взаємодіючий вплив як внутрішніх ринкових перетворень, так і євроінтеграційних тенденцій, зумовлених загальними процесами глобалізації світового господарства. Закономірно, що за таких умов перспективи інтеграції країни у ЄС передбачають активізацію використання усієї сукупності факторів, інструментів та механізмів, спрямованих на послідовне формування адекватної соціально орієнтованої системи аграрних відносин. Особлива роль у такій системі відводиться аграрному протекціонізму як інструменту державного регулювання. Протягом останніх років характерними рисами в системі державного регулювання аграрного сектора стали порушення цінової еквівалентності та паритетних відносин між ним та іншими сферами економіки; малоефективні, обмежені та інколи використані не за призначенням розміри бюджетної підтримки сільського господарства; відсутність науково обґрунтованих і ретельно розрахованих цільових програм розвитку аграрного сектора та його галузей. Окрім того, використання окремих заходів аграрного протекціонізму, зокрема збільшення розмірів бюджетної підтримки сільсько-господарських товаровиробників, на завжди гарантують позитивний ефект.

Вагомий внесок у розробку сучасної системи заходів аграрного протекціонізму та важливих підходів і рішень з питань державної підтримки сільського господарства зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. В останній час теоретичним і прикладним аспектам аграрного протекціонізму як складової аграрної й економічної політики держави присвячено чимало публікацій вітчизняних учених – В. Андрійчука, М. Зубця, О. Бородіної, С. Кваші, Ю. Лопатинського, О. Могильного, Г. Черевка, В. Юрчишина, російських – І. Буздалова, Н. Карлової, О. Петрикова, О. Серової, В. Узуна, європейських – Dik Leonard, Cony Neumann, Mollé Willem та багатьох інших. Проте у вітчизняній науковій літературі недостатньо обґрунтовано питання принципів, розмірів, пріоритетів протекціоністської підтримки сільського господарства, а отже і

розробка самого механізму аграрного протекціонізму, що зумовлює постановку мети даного дослідження.

Мета статті – на основі аналізу вітчизняного та європейського досвіду визначити й обґрунтувати основні напрями (вектори) протекціоністської політики в умовах реальних та можливих державних бюджетних ресурсів і діючого механізму прямої бюджетної підтримки вітчизняних агротоваровиробників в умовах ринкових відносин та членства України в СОТ.

Сучасні процеси глобалізації та регіональної інтеграції, також лібералізація торговельних відносин сприяють відкриттю внутрішніх аграрних ринків усіх країн світу. Як наслідок, аграрний протекціонізм* має помірно захисний характер і сприяє розвитку конкуренції. Його особливістю є пристосування до аграрної політики держав світу, що зумовлює внесення окремих коректив, через призму яких розглядаються прикладні аспекти сучасного аграрного протекціонізму. Як зазначається І.М. Буздаловим, аграрний протекціонізм в умовах ринкових відносин являє собою сукупність науково-обґрунтованих правових, соціально-економічних та організаційних заходів держави, спрямованих на активне сприяння прогресу у розвитку вітчизняного сільського господарства [2, с. 3]. Відповідно, соціально-економічна функція аграрного протекціонізму полягає у забезпеченні функціонуючим господарським суб'єктам сільського господарства оптимального рівня доходності для підтримки виробництва в обсягах, адекватних суспільному попиту та реальній ємкості ринку [3, с. 34]. Передусім наголосимо, що процес розвитку протекціонізму поступово удосконалюється, і тому, ствердження окремих вчених стосовно застосування протекціонізму як засобу протистояння вільній дії ринкових сил з метою забезпечення продовольчої безпеки країни [4, с. 512] є на сучасному етапі швидше обмеженим та безперспективним.

З цього приводу на увагу заслуговує досвід ЄС, який засвідчує, що протекціоністська політика передбачає оптимальне поєднання ринкового саморегулювання з експортно орієнтованим державним регулюванням, яким передбачено

*Як економічна категорія, протекціонізм у загальноприйнятому тлумаченні (від франц. protectionnisme, англ. protectionism, лат. protectionis – прикриття, захист) – це економічна політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції шляхом введення великих розмірів мита на певні товари, які ввозяться до країни, а також низки інших заходів [1, с. 770].

дотримання певних вимог, насамперед високого рівня конкурентоспроможності виробленої та експортованої аграрної продукції, втримання інфляційних процесів та інших. З метою недопущення економічних втрат країнами ЄС використовуються різні заходи (прямі та непрямі) протекціоністського захисту вітчизняних товаровиробників. У практиці розвинутих країн Заходу відповідний механізм аграрного протекціонізму достатньо добре відпрацьований та ефективно використовується в системі цінового, податкового, кредитно-фінансового та інших сферах державного регулювання аграрного сектора.

Очевидно, що інтеграція аграрного сектора України до ЄС повинна розпочинатися саме з вирішення даних питань. Потрібно усвідомити, як зазначає С.М. Кваша, що в стратегії інтеграції України до ЄС започатковано викривлене і необ'єктивне уявлення про такий напрямок діяльності як „ліквідація обмежень розвитку конкуренції та обмеження застосування засобів протекціонізму”. Конкуренція і протекціонізм залишаються чи не найбільш конверсійною ділянкою знань у світовій економіці [5, с. 172-173].

З національної точки зору, використання протекціоністських заходів в аграрному секторі може бути виправдано низкою таких причин:

- нерівність економічних умов виробництва сільського господарства у порівнянні з іншими галузями, що пояснюється його об'єктивною залежністю від сил природи та специфічним характером процесів відтворення;
- несприятливий інвестиційний клімат у галузі для власників капіталу, її декапіталізація через різкий спад виробництва, зниження рентабельності та зростання збитковості більшості сільськогосподарських підприємств;
- суттєва різниця між високими внутрішніми цінами та низькими світовими цінами на окремі види продукції;
- ймовірність збільшення частки тіньового сектору економіки з появою великої кількості дрібних, низькопродуктивних, але разом з тим, стійких господарств;
- нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію, перевищення пропозиції над попитом, що зумовлює більш низький рівень доходів сільськогосподарських товаровиробників у порівнянні із зайнятими в інших сферах економіки;
- незадовільний стан соціального розвитку села та сільської інфраструктури, який не в змозі сприяти підвищенню рівня та ефективності сільськогосподарського виробництва;
- погіршення стану природних ресурсів та навколишнього середовища, безпосередньо пов'язаних з процесом виробництва у сільському господарстві;

- погіршення якості продуктів харчування та безконтрольність у забезпечення населення безпечним продовольством для здоров'я продовольством;

- відставання від світових стандартів та вимог розвитку аграрної науки та освіти.

Неефективне функціонування аграрного сектора призводить до неефективності всієї економічної системи, а беззастережний остаточний принцип відношення до сільського господарства, характерний для минулих років, себе вичерпав. Заходи протекціоністської політики у своєму ринковому змісті передбачають поліпшення умов розвитку сільського господарства та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Водночас політика захисту або підтримки вітчизняного аграрного сектора не відзначається своєю послідовністю. З одного боку, сільськогосподарські товаровиробники мають окремі субсидії та податкові пільги, з іншого, існуюча система непрямого оподаткування шляхом сплати податків на експорт та інші виплати, пов'язані з „контролем” над ринком, є суттєвим бар'єром для комплексного розвитку агропромислового комплексу та не відповідає очікуваним результатам [6, с. 583]. Природно, що в умовах удосконалення ринкових відносин у сільському господарстві та членства України у СОТ буде введено цілий ряд обмежень і заборон на протекціоністські заходи, однак аналіз розмірів доходів сільськогосподарських товаровиробників свідчить про відсутність системного підходу та чітко визначених критеріїв з кожного серед вказаних напрямів державної підтримки.

На основі зазначено можна виокремити два основних вектори у політиці аграрного протекціонізму:

Перший – внутрішній, пов'язаний з проблемами ефективного розвитку національної аграрної економіки. Він є першочерговим та найбільш значущим, бо маючи статус країни з ринковою економікою, механізми здійснення державного протекціонізму повинні відповідати рівню високорозвинених країн світу, та не перешкоджати розвиткові конкуренції на світовому ринку. Така установка дозволить у подальшому приєднуватися Україні до різних економічних організацій та поступово набувати членства в ЄС. Звідси випливає необхідність формування наступного вектору аграрного протекціонізму.

Другий – зовнішній, або міжнародний, який передбачає перехід до єдиних норм і правил торговельно-економічних відносин у рамках СОТ.

Внутрішні заходи протекціоністської підтримки забезпечуються у формі прямої та непрямой державної підтримки розвитку сільського господарства (рис. 1). Використання вказаних заходів в умовах ринку не повинно виходити за

межі основного ринкового принципу, згідно з яким „ринку регулює – держава коригує”, що можливо лише через упорядкування механізмів аграрного протекціонізму, його адміністративних та правових регуляторів. Особлива роль у досягненні раціонального поєднання ринкового принципу розвитку аграрного сектора та його державного регулювання належить державному аграрному бюджету, зокрема його протекціоністській спрямованості. Практично щороку у Закон України „Про Державний бюджет” закладається необхідний перелік програм і заходів по підтримці сільського господарства та суми грошових надходжень на їх виконання.

господарств (ефективно та стабільно працюючих) бюджетні кошти залишаються недоступними.

2. Додаткові бюджетні кошти в основному отримують високорентабельні галузі та сільськогосподарські підприємства, зокрема, це стосується галузі птахівництва.

3. Фактично підвищення доплат з бюджету на тваринницьку продукцію призвело до акумулювання державних коштів не у сільськогосподарських товаровиробників, а на переробних заводах та цехах, що свідчить про їх нецільове використання.

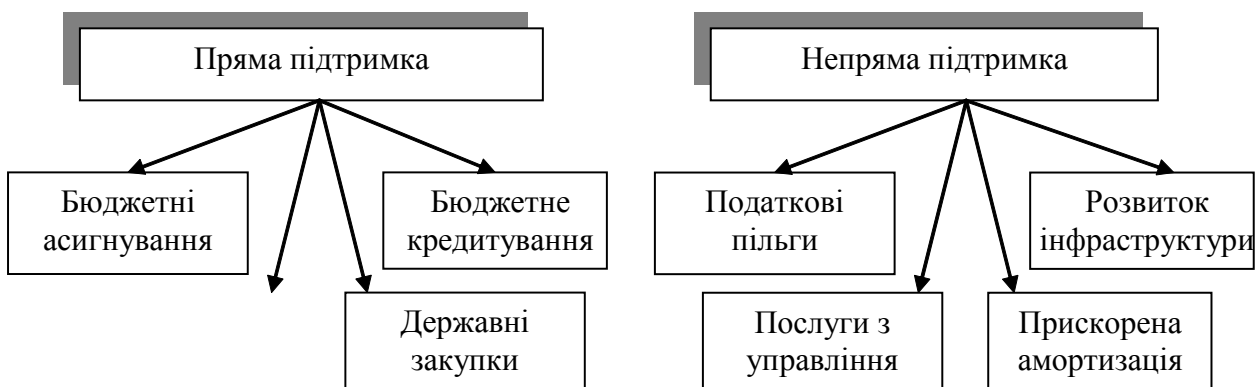


Рис. 1. Основні форми державної фінансової підтримки сільського господарства

Бюджетні трансферти, як свідчить аналіз даних розподілу видатків Державного бюджету України за відповідні роки, мають тенденцію до зростання. Зокрема, якщо фінансування сільського господарства у середньому за 1993-2003 рр. не перевищувало 2 % видатків державного бюджету, то у 2007 р. досягло 6 % [7, с. 133]. Проте, вибірковий аналіз окремих програм показує, що механізм підтримки потребує серйозного покращення з переорієнтацією на більш раціональне використання бюджетних коштів. Стосовно використання бюджетних коштів, передбачених Мінагрополітики України на реалізацію діючих внутрішньогалузевих програм, слід відмітити основні недоліки, які послаблюють їх протекціоністську спрямованість. Серед них такі:

1. При фактичній відсутності усесторонньо налагодженого механізму селективної протекціоністської підтримки сільського господарства та непрозорості схем бюджетних потоків, значна частина бюджетних коштів осідає у великих за розмірами сільськогосподарських підприємствах. Для більшої частини сільськогосподарських підприємств, дрібнотоварних господарств населення, фермерських

4. Лізингова форма підтримки матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва через значні фінансові витрати та інституційні бар'єри не стала ефективною, а механізм здешевлення за рахунок бюджетних коштів техніки для сільського господарства свідчить, що підтримку фактично отримують не виробники сільгосппродукції, а вітчизняні виробники техніки.

5. Ефективність підтримки селекційних заходів у тваринництві та рослинництві низька внаслідок спрямування лівової частини бюджетних коштів на утримання і збереження наявного поголів'я тварин, а не на розвиток, а в рослинництві – поглинається диспаритетом цін на промислово продукцію. Компенсація витрат забезпечує лише покриття щорічного зростання цін на споживані ресурси.

6. Незначна віддача вкладених бюджетних коштів, що остаточно визначається неадекватними кінцевими результатами діяльності сільськогосподарських підприємств.

Подолання вказаних недоліків вбачається насамперед у формуванні критеріїв (рис. 2), яким повинна відповідати державна бюджетна підтримка для того, щоб її механізми сприяли отриманню необхідного економічного та соціального ефекту.

При розробці критеріїв методологічно важливо розрізняти науково обґрунтовані цілі державного аграрного протекціонізму та фактично досягнуті. По суті, на практиці відзначається невідповідність між ними. Результати використання коштів аграрного бюджету, на жаль, не виявилися вразливими з погляду ефективності сільського господарства.

Досвід країн ЄС та інших розвинених країн світу дає найбільш повне уявлення про цілі та напрями прямої і непрямой державної підтримки сільськогосподарського сектора та підтверджує свою важливу роль у формуванні доходів сільських товаровиробників, у стимулюванні росту виробництва, укріпленні аграрної економіки та рішеннях щодо соціальних проблем галузі та сільського розвитку. Нові напрями і механізми державної підтримки аграрного сектору в рамках реформ САП мають забезпечити цілеспрямоване надходження преференцій

безпосередньо до товаровиробників, гарантуючи їм рівноправний і прозорий доступ до бюджетних коштів.

У вдосконаленні механізму використання внутрішньогалузевої протекціоністської державної підтримки важлива оцінка зовнішнього вектора підтримки. До зовнішнього напрямку аграрного протекціонізму належить віднести процес забезпечення переходу аграрного сектора України до єдиних норм і правил підтримки з урахуванням вимог СОТ та міжнародних зобов'язань України. Згідно з Угодою по сільському господарству, члени СОТ зобов'язані класифікувати внутрішні заходи підтримки умовно за трьома „скриньками” (жовта, блакитна та зелена) [8, с. 62-67]. Отже, існує велика кількість заходів підтримки сільського господарства, які відповідають вимогам СОТ. Поступово країни-члени ЄС починають надавати переваги заходам підтримки „зеленої скриньки” у порівнянні з „традиційними” заходами підтримки.



Рис. 2. Критерії соціально-економічної ефективності державної підтримки аграрного сектора

ВЕКТОРИ АГРАРНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ
В СОТ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПЕРСПЕКТИВИ

Зокрема, у Чехії, Польщі, Словенії протягом доінтеграційного періоду частка заходів „зеленої скриньки” постійно зростала і становила відповідно 86,2 %, 73,8 %, 60,8 %. Фактично це означає переорієнтацію САП на розвиток сільської місцевості.

Класифікація бюджетних витрат в Україні не відповідає вимогам угоди по сільському господарству СОТ. У зв'язку з цим розподілити усі витрати на сільське господарство за „скриньками” можна лише з певною часткою

умовності (табл. 1). Використання заходів „зеленої скриньки” – необхідна умова функціонування аграрного сектора, оскільки основна частина програм державної протекціоністської підтримки має регулюючий, стабілізаційний, консультативний, інноваційний та соціально значимий характер. Усі вищеперераховані заходи підтримки повинні бути збережені, тим більше, що СОТ дозволяє такі програми у будь-якому обсязі, що особливо важливо для України.

Таблиця 1

Класифікація видатків на розвиток аграрного сектора та села відповідно до вимог СОТ

Стаття видатків бюджету	2006 р., тис. грн.
Усього видатків та надання кредитів із загального фонду державного бюджету	10004943,0
Заходи „жовтої скриньки”, усього	4 418 928,8
%	44,2
з них: фінансова підтримка виробництва продукції рослинництва та тваринництва	639500,0
підтримка системи кредитування сільгосптоваровиробників	500000,0
забезпечення діяльності аграрного фонду	20000,0
формування продовольчого резерву аграрним фондом	1065000,0
підтримка забезпечення підприємств АПК сільськогосподарською технікою вітчизняного виробництва	285000,0
підтримка розвитку галузі садівництва, виноградарства та хмелярства	185000,0
підтримка фермерства та надання кредитів фермерським господарствам	48000,0
компенсація Пенсійному фонду втраг від застосування фіксованого сільськогосподарського податку спеціальної ставки по сплаті збору на обов'язкове пенсійне страхування	1576428,8
створення державних запасів цукру	100000,0
Заходи „зеленої скриньки”, усього	5 586 014,2
%	55,8
з них: державна підтримка галузі рослинництва (докорінне поліпшення земель, агрохімічна паспортизація земель, заходи по боротьбі зі шкідниками та хворобами, селекція в рослинництві, фінансова підтримка підприємств, що знаходяться в особливо складних кліматичних умовах тощо)	175403,1
державна підтримка галузі тваринництва (селекція у тваринництві та птахівництві на підприємствах і науково-дослідних господарствах, протиепізоотичні заходи тощо)	244560,9
комплексна програма меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь	585870,2
довгострокове кредитування впровадження новітніх технологій в агропромисловому комплексі	500000,0
заходи соціально-культурного розвитку села та соціального захисту сільського населення	1045740,4
інші витрати на соціальний розвиток села (будівництво водогонів, газифікація сільських населених пунктів)	580000,0
державна підтримка аграрної науки та освіти	1377310,5
утримання підвідомчих структур (організація та регулювання діяльності установ у системі ветеринарної медицини тощо)	731387,2
інші бюджетні витрати на розвиток аграрного сектора та села	345741,9

Джерело: складено та розраховано за даними Державного бюджету за 2006 р.

Витрати держави у рамках критеріїв „жовтої скриньки” знаходять своє узагальнене вираження у спеціальному показнику: сукупному вимірі підтримки (СВП). Країни, які стали членами СОТ, беруть на себе зобов'язання щодо скорочення протягом певного часу СВП у порівнянні з її вихідним рівнем на певних умовах. Оскільки Україна увійшла до СОТ у статусі країни з ринковою економікою, вона може не брати на себе зобов'язання зі скорочення заходів „жовтої” скриньки за умови забезпечення бюджетного фінансування у розмірі, що не перевищує 5 % вартості виробленої протягом року сільськогосподарської продукції. З метою реалізації зовнішнього напрямку аграрного протекціонізму на державному рівні у післявступному періоді членства в СОТ потрібно передбачити виникнення таких проблем:

Перша проблема – ризику втрат від ймовірного зниження конкурентоспроможності галузі у зовнішній торгівлі (особливо на першому етапі членства). Сьогодні важко визначити наскільки інтенсивною буде експансія імпоротної продукції. Але навіть якщо проаналізувати ситуацію за такими показниками, як знос вітчизняної сільськогосподарської техніки, невідповідність стандартів якості та безпеки агропродовольчої продукції світовим та європейським, то зазвичай конкурентне регулятивне середовище поступово витіснить таких товаровиробників з ринку та відповідно і їх продукцію, пропонуючи споживачу більш конкурентоспроможну, якісну та безпечну. За думкою експертів, національні товаровиробники зі вступом до СОТ втрачать значну частину внутрішнього національного ринку, зокрема присутність національного товаровиробника на агропродовольчому ринку може зменшитися до 60-70 % [9, с. 67].

Друга проблема пов'язана з відстоюванням України права щодо виділення підтримки вітчизняного агропромислового комплексу щорічно на рівні 1,36 млрд. дол. США (за розрахунками МінАП). Ця проблема була найгострішою у довступному періоді у зв'язку з жорсткою позицією Австралії та США, які вважали цей рівень сукупної підтримки суттєво завищеним. Україні вдалося відстояти позицію щодо базового періоду 1994-1996 рр. як вихідну для розрахунку СВП. Щоправда, враховуючи попередні результати досліджень, маємо зауважити, що державний бюджет України найближчим часом неспроможний виділити навіть таку суму підтримки для аграрного сектора та села. Існуюча система державної підтримки, незалежно від нашого членства в СОТ, вимагатиме докорінних змін. У перспективі Україні доведеться, з одного боку, обмежувати рівень використання субсидій згідно з вимогами СОТ, з іншого, з'явиться можливість збільшувати використання субсидій на заходи „зеленої скриньки”.

Третя проблема – зниження імпорتنних тарифів зі вступом до СОТ. Результатами непрозорої протекціоністської політики є завищені внутрішні ціни на продовольчі товари, різкі стрибки цін на окремі види

продукції (цукрова, м'ясна кризи 2005 р., зернова 2003 р.), що відбивається на добробуті населення. Тому, всупереч існуючим міркуванням з приводу негативного впливу зниження імпорتنних тарифів на загальний стан економічної системи держави, можна передбачити, що цей процес буде позитивним як для населення (здешевлення продукції), так і для виробників (підвищення ефективності виробництва), але у перспективі та з урахуванням деяких моментів.

У межах СОТ передбачені єдині правила встановлення митних тарифів: перехід від тарифів на обсяг товарів до тарифів на вартість імпортованої продукції, які було введено до кінця 2006 року. Відповідно до прийнятих зобов'язань, середній рівень тарифів на продукцію АПК погоджено у розмірі 12,53 % (для порівняння: у 1997 р. – 30 %, 2001 р. – 24 %). Установлено, що максимальний рівень тарифів не повинен перевищувати 20 %, за виключенням цукру (50 %), соняшникової олії (30 %) та ряду підакцизних товарів (вино, горілка, потюнові вибри). Однак, незважаючи на необхідність зниження тарифів згідно із Законом „Про внесення змін у деякі закони України (відносно митних тарифів)”, на окремі види продукції вони залишилися на попередньому рівні. Наприклад, на олію соняшкову митний тариф знаходиться на рівні 0,8 євро/кг, що складає порядка 130 %, тобто для імпорту діє заборонене СОТ мито. Аналогічна ситуація з цукром і курятиною.

Створення відзначених тарифних умов для більшості видів агропродовольчої продукції рівнозначно повному відкриттю національного ринку для її експорту. Важливо наголосити, що деякі країни, особливо ті, які наполягають на необхідності скорочень розмірів підтримки, у реальності самі не дотримуються цього правила. Завдяки чому імпортна продукція в умовах низьких тарифних мит матиме безспірні конкурентні переваги у порівнянні з продукцією вітчизняного виробництва. Зауважимо, що тарифний захист аграрного ринку Євросоюзу складає 19,5 %. За результатами дослідження спеціалістів Всесвітнього банку, стійке економічне зростання після приєднання до СОТ відбувається за умови поступової (це означає неспішної) лібералізації імпорту [10, с. 2].

Відповідно до такої оцінки, Україна вправі відстоювати імпортні тарифи, які прийняті в ЄС. Більше того, можливим для наслідування є й приклад країн-нових членів ЄС. Адже відомо, що Польща отримала право на тариф по сільському господарству на рівні 52 %, Угорщина – 22 %, Румунія – 98 %. Окремі ж країни, такі, як Естонія, Латвія та Литва, при вступі до СОТ отримали право на використання більш вигідного базового періоду, на основі якого розраховується рівень підтримки. Це дозволяє Україні домагатися права на більш високий (до 25-30 %) імпортний тариф з поступовим його зниженням до погодженої остаточної норми. Такий протекціоністський захід не суперечить світовій практиці та найбільш доцільний на початковому етапі членства України в ЄС.

Четверта проблема пов'язана зі збільшенням товарообігу України з країнами ЄС внаслідок розширення цього об'єднання. Уявімо собі, що необхідність скорочення виробничих та експортних субсидій за вимогою СОТ призведе до обмеження експорту ЄС, та, як наслідок, до зростання світових цін, що, з одного боку, повинно стимулювати до росту вітчизняного аграрного виробництва та торгівлі. З іншого боку, окремі вимоги СОТ можуть бути проігноровані країнами ЄС у торгівлі з Україною, що може знизити ефект від можливого розширення торгівлі з іншими країнами, зокрема СНД. Обмеження європейської конкуренції об'єктивно могло б сприяти посиленню торгівлі агропродовольчою продукцією з країнами СНД та іншими країнами світу, що не суперечить євроінтеграційному курсу України.

Отже, сам факт членства у СОТ не гарантує автоматичного отримання вигод. Навіть, незважаючи на дозвіл застосування без обмежень відповідних заходів аграрного протекціонізму, рішенням Уругвайського раунду введено у дію режим нотифікації, яким зобов'язано усі країни щорічно надавати відомості про розміри підтримки, витрачені ними на конкретні програми. При цьому необхідно довести, що та чи інша програма відповідає вимогам „зеленої скриньки”. Так досягається прозорість сільськогосподарської політики та реалізація основного принципу СОТ – принципу справедливої конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції.

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки. На складному перехідному етапі розвитку аграрного сектора у зв'язку з непослідовним характером реформ погіршився стан вітчизняних товаровиробників. За таких умов політика аграрного протекціонізму стає важливо значимою для аграріїв. Необхідним об'єктом активної протекціоністської підтримки повинен стати механізм, здатний розв'язати проблеми цінового тиску на товаровиробника з боку організованих партнерів суміжних галузей агропромислового комплексу. До цього необхідно додати заходи в рамках „зеленої скриньки” СОТ, спрямовані на наукові розробки у галузях сільськогосподарського виробництва, які б забезпечували підвищення якості та безпеки агропродовольчої продукції. З національної точки зору варто оцінювати не тільки економічну ефективність державної підтримки, але й соціально-економічну та еколого-економічну, що відповідає сучасній європейській концепції багатфункціональної ролі сільського господарства. Враховуючи європейський досвід бюджетного протекціонізму, для аграрного сектору України найбільш прогресивним буде перехід

на збалансовану систему підтримки, яка б охоплювала: прямі виплати товаровиробникам сільськогосподарської продукції; витрати на підтримку ринкової інфраструктури і стимулювання попиту та сільський розвиток. У довгостроковій перспективі взагалі треба орієнтуватися на зниження рівня державного втручання в аграрну економіку, застосовуючи відкоригований ринковий механізм державного регулювання. Це завдання досягається через сприяння формуванню ринкових інституцій, що опікуються інтересами товаровиробників.

Література

1. Словник іншомовних слів / Уклад. Л.О. Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.
2. Буздалов И.Н. Аграрный протекционизм как инструмент государственного регулирования сельского хозяйства в рыночных условиях // Государственное регулирование сельского хозяйства; концепции, механизмы, эффективность. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, Энциклопедия российских деревень, 2005. – С. 3-10.
3. Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений (Науч. тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова; Вып. 17). – М.: ВИАПИ, ЭРД, 2007. – 472 с.
4. Молчанов А.В. Политика протекционизма в рамках общего аграрного рынка государств ЕВРАЗЭС // Многофункциональность сельского хозяйства и устойчивое развитие сельских территорий. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, Энциклопедия российских деревень, 2007. – С. 511-513.
5. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку. – К.: НІЧЛАВА, 2000. – 252 с.
6. Зинчук Т.А. О государственной поддержке сельского хозяйства Украины в контексте евроинтеграционных перспектив // Государственное регулирование сельского хозяйства: концепции, механизмы, эффективность. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, Энциклопедия российских деревень, 2005. – С. 512-586.
7. Могильный О.М. Регулирование аграрной сферы. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
8. Угода про сільське господарство / Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. – К.: ІАЗТ, 2000. – С. 50-83.
9. Соціальні та економічні наслідки вступу України до СОТ: експертні оцінки / Відп. ред. Ю.Привалов. – Львів: Українські технології, 2004. – 142 с.
10. Резерфорд Т., Тарр Д. Вступление России в ВТО: влияние на макроэкономику, отрасли, рынок труда и домохозяйства / Резерфорд Т., Тарр Д. // Торговая политика и вступление в ВТО в целях экономического развития России и стран СНГ-8. – М.: Всемирный банк, Российская академия государственной службы при Президенте РФ, 2005. – С. 2-5.

SUMMARY

Tatyana Zinchuk

THE VECTORS OF AGRARIAN PROTECTIONISM IN THE CONDITIONS OF UKRAINE'S WTO MEMBERSHIP AND EUROPEAN PROSPECTS

The basic ways of improvement of agrarian protectionism measures in market conditions have been determined. Experience of EU countries in the context of Common Agricultural Policy changes have been taken into account.

© Бородін С.В., 2008

*Центральна наукова сільськогосподарська бібліотека УААН, Київ***КОНКУРЕНЦІЯ І ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

Виконавши історичну місію протягом десятків років, соціалістична система в своєму еволюційному розвитку підійшла до наступного етапу – ринкових умов господарювання. Оскільки передуюча формація в основному спиралася на систему державного регулювання, а ринкова система базується на основному принципі функціонування – конкуренції, виникла об'єктивна необхідність встановлення нових «правил гри». Проте застосування відомих ринкових законів і механізмів унеможлиблювалось у перехідний період, оскільки попередній досвід соціальної формації вимагав певного адаптаційного періоду. Форсування переходу до ринкових перетворень логічно призвело до механічного впровадження принципів ринкової економіки в командно-адміністративний механізм, що зумовило, з одного боку, загальмування еволюційного впровадження ринкових перетворень і, з іншого, відкрило небачені досі «радянському менеджменту» можливості для особистого збагачення через прискорену приватизацію загальнонародної власності, захоплення земельних масивів, сприяло розвитку корупції та ін.

В умовах подальшої лібералізації відносин власності й зовнішньоекономічної діяльності, формування множинності форм господарювання, розширення можливостей для розвитку підприємництва почали формуватися групи виробників і продавців однотипних товарів, що призвело до появи конкуренції на внутрішньому ринку. Така ситуація призвела до того, що виникла необхідність регулювати відносини на внутрішньому ринку між старими монопольними виробниками, підприємцями та іноземними компаніями або їх представниками. Отже, перший період трансформації економіки призвів до виникнення на пострадянському просторі конкуренції на внутрішньому ринку і формування нової системи державного регулювання, основним девізом якої на початковому етапі був «захист вітчизняних виробників». Надалі формування ринкового простору ґрунтувалося на ухваленні державних регуляторних норм для формування конкурентного середовища; це, в першу чергу, законодавчі акти про конкуренцію, про захист економічної конкуренції та інші, що в сукупності формує систему антимонопольного законодавства України.

Загальні дослідження конкуренції на внутрішньому ринку, а також методології оцінки конкуренції та конкурентоспроможності розглядаються у працях

вітчизняних учених А.С.Гальчинського, Ю.В.Полунєєва, І.В.Крючкової, Ю.В.Кіндзерського, Б.Д.Гаврилишина, А.В.Щербака, В.І.Дубровського та інших. Значення та вплив державного регулювання на аграрний сектор України та, зокрема, на систему матеріально-технічного забезпечення, розглядаються в дослідженнях П.Т.Саблука, В.В.Юрчишина, Г.М.Підлісецького, В.І.Мунтіяна, Б.Я.Панасюка, П.І.Гайдуцького, В.Г.Андрійчука, М.П.Бутко та ін. Питаннями становлення та розвитку ринку матеріально-технічних ресурсів для АПК приділено увагу у працях В.П.Ситника, Я.С.Гукова, В.І.Саченка, М.І.Єсепчука, А.В.Бурилка, П.А.Денисенка, Я.К.Білоуська, В.Л.Товстопята.

Дослідженням із зазначених питань значну увагу приділяють учені з країн СНД – В.К.Сенчагов, А.В.Петриков, М.І.Гельвановський, І.Н.Буздалов, І.Г.Ушачов, К.С.Бородін, І.Г.Гусаков та багато інших.

Відсутність чітко продуманої програми ринкових перетворень, механізмів її поетапного впровадження і фінансування на її здійснення в Україні призвели до того, що накопичений досвід не дає оптимістичних оцінок уже проведеним реформам, оскільки належно не вирішені фундаментальні питання функціонування аграрного сектора – погіршуються умови і рівень життя на селі, вітчизняні виробники матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства не забезпечують виробництво недорогих і якісних машин та устаткування, що призвело до зростання частки іноземних компаній на внутрішньому ринку і знищення вітчизняних цілісних майнових комплексів з виробництва ресурсів для АПК усередині країни і т.д. Підкреслюючи актуальність слів академіка О.О. Ніконова про те, що «перехід від централізованої до ринкової економіки диктує необхідність посилити дослідження з адаптації агропромислового комплексу до ринкових умов, а також і до формування самого ринку, що охоплює відносини виробника із споживачем, ринкову інфраструктуру, ринковий механізм» [1], зауважимо, що в сучасних умовах швидких змін внутрішнього та зовнішнього середовища для вітчизняного аграрного сектора, поряд з розробкою механізмів господарювання на основі конкуренції та державного регулювання, набуває ваги питання налагодження співробітництва між вітчизняними виробниками.

Для вирішення поставлених завдань виникає необхідність проаналізувати ситуацію, що склалася усередині країни, дослідити нові тенденції в розвитку навколишнього ринкового простору з

метою вишукування механізмів підвищення ефективності розвитку аграрного сектора країни на основі поєднання конкуренції і державного регулювання. Водночас потребує вивчення проблема досягнення ефективності за рахунок раціонального співвідношення конкуренції та співробітництва між вітчизняними суб'єктами ринку в першу чергу.

Ринкові відносини формуються в реальних умовах, при цьому частково зберігаючи і успадковуючи інституційні структури і колишні властиві їм методи роботи, виконуючи властиві їм функції – посередницьку, ціноутворюючу, інформаційну, регулюючу – відповідно до законів ринкової економіки. В даному контексті регулююча функція виступає найважливішою, оскільки саме вона забезпечує формування механізму «невидимої руки» за А.Смітом. Проте в реальних умовах указаний механізм зазнає деформацій, які пов'язані з впливом попередньої соціально-економічної формації („інституційна пам'ять”), нечіткістю проведення ринкових реформ (не відпрацьований механізм і період адаптації попередньої соціально-економічної формації до ринкових відносин, був відсутній план переходу до ринкових відносин з поетапним його впровадженням і моніторингом та ін.), особливий вплив мають процеси глобалізації і розширення Європейського Союзу. Отже, багатовекторність внутрішніх і зовнішніх відхиляючих дій не дозволяє сформувати дієздатний ринковий механізм і, як наслідок, уповільнює становлення ринкової економіки як такої.

До внутрішніх відхиляючих дій, які впливають на конкуренцію і державне регулювання, в першу чергу належать: 1) інституційне середовище, що склалося історично; 2) незавершеність формування законодавчої бази ринкових відносин; 3) відсутність коротко- та довгострокової програми реформування народногосподарського комплексу з фінансовим забезпеченням і постійним моніторингом етапів її виконання; 4) політична нестабільність і часті зміни в державному керівництві країни. Вплив названих чинників багаторазово описаний у суспільно-політичній і науковій літературі. Важливо підкреслити, що якщо чинники 1) і 2) мають постійний і довготривалий, об'єктивний характер, що відомо з економічної теорії і доведено досвідом перетворень постсоціалістичних і пострадянських держав, то чинники 3) і 4) вказують на превалювання суб'єктивних підходів у становленні ринкових відносин у державі, що базуються на адміністративно-командних методах, переділі власності й влади між національними фінансово-промисловими групами, що з'явилися. Така ситуація свідчить про низьке використання національного інтелектуального потенціалу в становленні ринково зорієнтованої економіки, конкуренція замінюється механізмами

монополії з державною участю, а при формуванні регіональних ринків превалюють методи розділення сфер впливу між місцевими промислово-фінансовими угрупованнями. Попередній досвід планово-адміністративної економіки показав, що соціалістична система господарювання, яка не допускала конкуренцію або її усувала, в сучасному розумінні цієї категорії, призводила до зниження ефективності використання матеріально-технічних ресурсів і не дозволяла збільшити темпи економічного розвитку. З часом стало очевидним, що промисловість і сільське господарство застосовували технології не вищого порядку, збільшувалися енерговитрати, стандарти життєдіяльності не підвищувалися, а конкуренція була представлена у вигляді соціалістичного змагання.

Результати досліджень показали, що існування конкуренції для підприємств на внутрішньому ринку підтвердили 90,3% і не підтвердили 9,6% опитаних, а її рівень на час проведення досліджень (кінець 2006 – початок 2007рр.) характеризувався респондентами як низький – 6,5%, середній – 35,5%, високий – 48,4%. Основні причини низької конкуренції та конкурентоспроможності наведені на рис. 1. Характеризуючи конкуренцію на ринку, необхідно відзначити, що значний сплеск конкуренції вітчизняні підприємства відчували в період 1995-2000 рр. На початок 2007 року розподіл рівня інтенсивності конкуренції виглядав так: низький – 13,7%, середній – 24,1%, високий – 62,2%.

Досліджуючи інтенсивність конкуренції ми з'ясували, що протягом 1995-2005 рр. максимальних значень інтенсивність конкуренції досягала в 1995р. – низький рівень 24,1%, в 2002р. – середній рівень 37,9%, в 2005р. – високий рівень – 55,2%. Вітчизняні підприємства відчують конкуренцію на внутрішньому ринку з боку вітчизняних фірм – 41,4%, іноземних компаній – 72,4%, посередницьких фірм – 37,9%, від сегмента побувалої у використанні (Б/В) техніки – 20,7%. Посередники внутрішнього ринку відчують конкуренцію як внутрішню (коли у складі холдингу є ще фірми, які конкурують між собою), так і зовнішню (коли фірма або холдинг відчуває конкуренцію з боку інших холдингів та фірм). Тенденцію до зростання конкуренції у 2006р. відзначили 23% респондентів.

Системоутворюючим фактором у розвитку конкуренції на внутрішньому ринку виступає необхідність задоволення існуючого та незадоволеного попиту на технічні засоби, серед яких колісні трактори потужністю 180-230 к.с., 200-240к.с. та більше 240 к.с.; зерно- та кормозбиральні самохідні комбайни, сівалки, обприскувачі, а також запчастини. Серед продавців та постачальників машини вітчизняного виробництва пропонують 38,7%, іноземного виробництва – 48,4% опитаних.

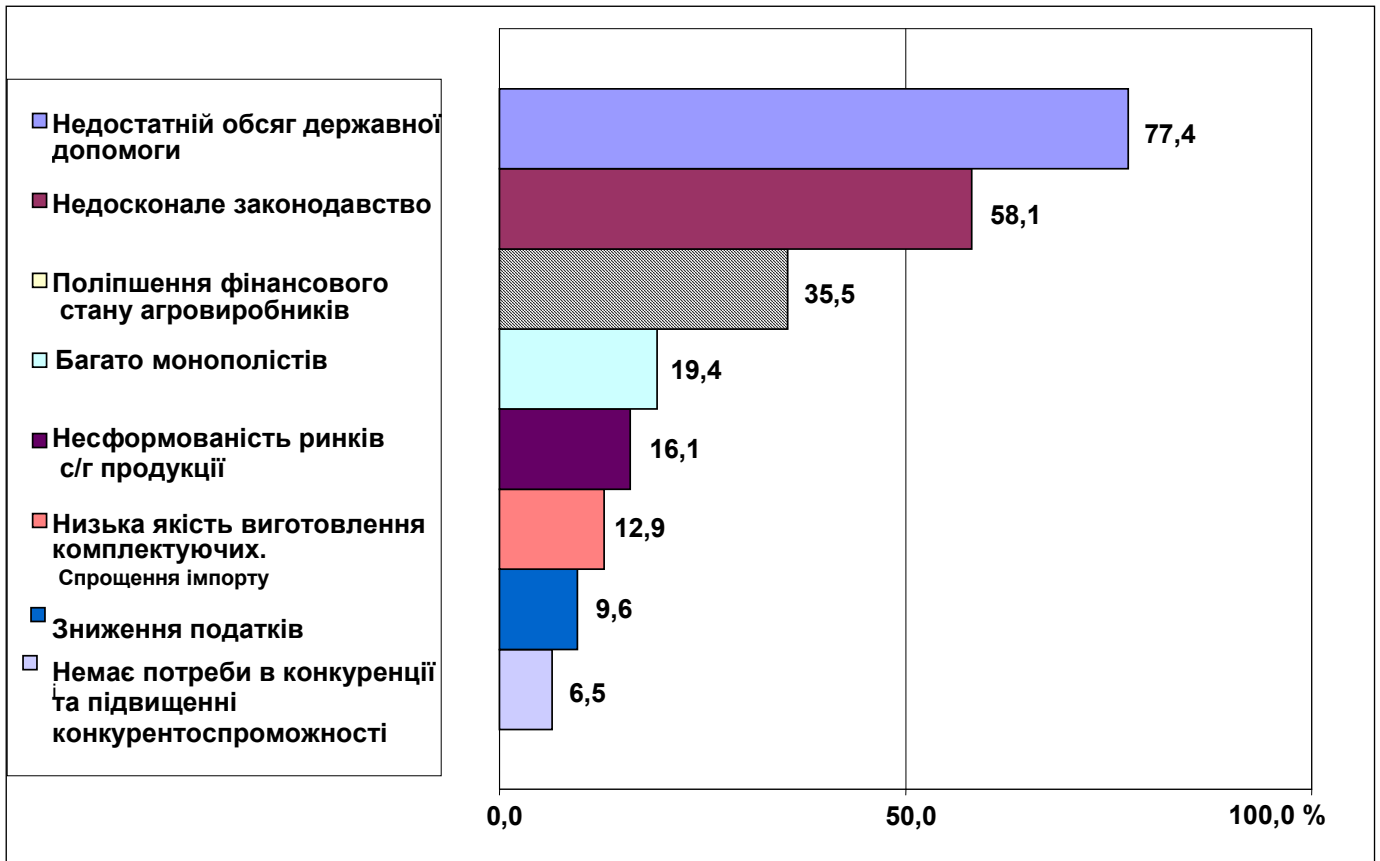


Рис 1. Основні причини низької конкуренції та конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської техніки

Державне регулювання в більшості випадків зводиться до «захисту вітчизняного виробника і споживача», що в реальному житті означає лібералізацію економіко-фінансових відносин у середині країни і, як наслідок, зниження бар'єрів входу на ринок, а результат полягає у фактичному руйнуванні національних виробництв (велика витратність виробництв, старі технології, перевиробництво товарів, які не користуються попитом та ін.), поставці імпортних матеріально-технічних ресурсів, що в багато разів збільшилися. Підтвердження в значущості ринку і необхідності державної його підтримки можна знайти в дослідженнях середини 19-го століття: «Уся земна куля в даний час складає один загальний ринок, і треба бути справді сліпим, щоб не бачити цього факту, який з кожним днем набуває все більшого і більшого значення». Тьєр висловився так у французькій палаті депутатів 3 лютого 1834 р. під час обговорення запропонованих змін тарифу: «Охоронна система, застосована до продукту, що має шанси на успіх, хороша, але вона хороша тільки тимчасово. Дія її повинна закінчитися, коли закінчено становлення промисловості, коли промисловість ввійшла в період зрілості» [2].

Якісне державне регулювання складається з 1) виконання вимог законодавства на всіх рівнях; 2) функціонування механізму здійснення ефективних заходів з реалізації законодавства (моніторинг виконання законодавчих актів, контроль за витратами бюджетних коштів на державну підтримку, неминучість відповідальності за неналежне виконання обов'язків тощо). На сьогодні потребує розв'язку проблема „безсистемності”, яка полягає в тому, що невиконання вже прийнятих законів стимулює створення нових; з іншого боку, відбувається накопичення „помилки невиконання”. Отже, у нестійкій системі ринкового господарювання створюється „законний хаос”, наслідком якого є не посилення регуляторної функції держави, а прискорене розбалансування у створенні ринкового механізму через конкуренцію та державне регулювання. Взаємодія „законного хаосу” з адміністративно-командною психологією основного управлінського апарату державних установ, особливо в регіонах, спрямовує розвиток ринку за низхідною, відповідно до закону спадної корисності. Спадна корисність у нашому випадку не що інше, як стрімке зниження ефективності вітчизняних виробників матеріально-технічних

ресурсів, і, як наслідок, прискорене зростання імпорту ресурсів (тракторів, комбайнів, засобів захисту рослин), у тому числі „неконтрольованого”. Показники останнього пов’язані з системною корупцією [3].

Деякі статистичні дані підтверджують наведені міркування. Наприклад, у порівнянні з 1991р. загальна кількість тракторів скоротилася в 2,6 раза, зернозбиральних комбайнів – в 2,1 раза, кукурудзозбиральних комбайнів – в 2,9 раза і тенденція зберігається [4]. Аналіз і зіставлення показників експорту та імпорту показав (на прикладі тракторів сільськогосподарського призначення), що у 2005р. порівняно з 2000р. є зростання експорту тракторів в 15,9 раза, а загальна сума від експорту у 2005 р. становила 61,1 млн. дол. США; за вказаний період імпорт збільшився в 4,6 раза, а витрати на імпорт тракторів в 2005р. склали 196,0 млн. дол. США. Отже, у 2005р. витрати коштів на імпорт тракторів у 3,2 раза перевищили надходження від експорту, тоді як за п’ять років експорт у фізичних одиницях у 3,4 раза перевищив імпорт. Тож маємо підтвердження того, що вітчизняне виробництво тракторів в умовах „бідніючого розвитку” розвивається за спадною віддачею, тобто прямує до банкрутства за умов існування багатьох державних програм з розвитку сільськогосподарського машинобудування та підтримки вітчизняних виробників.

На економічний розвиток країни в сучасних умовах значний вплив має зовнішнє середовище, до якого можна віднести взаємостосунки з прикордонними з Україною країнами, процеси інтеграції на регіональному та міждержавному рівні, а також процеси глобалізації. Фактор прикордонних країн формує позитивний вплив на економічний розвиток, оскільки національні компанії мають зовнішньоекономічні зв’язки, які сформувалися до початку ринкових трансформацій і збереглися, а існуючі міждержавні відносини дозволяють вирішувати виникаючі питання через переговори – це створює позитивне середовище для розвитку конкуренції та формування системи державного регулювання, націленої на досягнення взаємовигідних результатів, а труднощі виникають, зважаючи на відмінності в соціально-економічному розвитку і входження країн оточення в різні міждержавні інтеграційні союзи. Процеси інтеграції на регіональному і міждержавному рівні мають незначний вплив на економічний розвиток на сучасному етапі, оскільки вимагають додаткових фінансових та інших ресурсів для перетворення домовленостей у конкретні економічні результати, а країна відчуває гостру нестачу таких ресурсів.

Входження в регіональні та міждержавні союзи «вбудовує» економіку країни в світове господарство і формує її імідж. При цьому тільки сильні національні компанії мають нагоду для

економічного співробітництва, збільшується обмін інформацією з навколишнім середовищем, рівень конкуренції зростає.

Серед названих чинників зовнішнього середовища особливе положення займають процеси глобалізації, які мають багатосторонній вплив на економічний розвиток країни в цілому, на її конкурентоспроможність, стан конкуренції на внутрішньому ринку і способи та можливості державного регулювання. Фахівці Міжнародного валютного фонду глобалізацію визначають «як економічну взаємозалежність країн усього світу в результаті зростаючого обсягу світових потоків капіталу, а також міжнародних операцій з товарами та послугами, зумовлених прискоренням і розповсюдженням сучасних технологій» [5]. Дане визначення достатньо повно описує суть глобалізації в контексті, що розглядається нами. В динаміці процес глобалізації, очевидно, можна розглядати з погляду глобалізації галузей господарювання і сфер діяльності (машинобудування, сільське господарство, фінанси, страхування, екологія і т.д.), соціокультурних традицій та ін. Механізм дії, оцінка процесів глобалізації та її вплив на конкуренцію і систему державного регулювання в цілому на економічний розвиток розглянутий у дослідженнях М.І. Гельвановського [6], в яких автор концентрує увагу на тому, що розвиток глобалізаційних процесів у світовій економіці відбувається асиметрично, різні групи країн втягнуті у світові інтеграційні процеси в неоднаковій мірі і далеко не на рівних умовах. Перш за все, ці процеси розгортаються між промислово розвинутими країнами, і лише в другу чергу охоплюють ті, що розвиваються. Глобалізація укріплює конкурентні позиції першої групи країн, дає їм додаткові переваги. Водночас процеси глобалізації загрожують заморозити сьогоднішнє становище менш розвинених країн так званої світової периферії, які стають швидше об’єктами, ніж суб’єктами глобалізації. В цілому країни все більше відчувають залежність від міжнародного конкурентного середовища у зв’язку з тим, що лібералізація означає скасування обмежень для входу нерезидентів на національні ринки. Застосування вказаних аксіом глобалізації до української дійсності підтверджується фактами реального розвитку: лібералізація внутрішнього ринку України призвела до зрощення національних конкурентів з іноземними компаніями в різних галузях внаслідок чого на національному ринку почали конкурувати транснаціональні компанії (ТНК), а національні компанії розвиваються тільки в межах забезпечення ефективності ТНК за рахунок постачання їм виробничих і трудових ресурсів; застосування ТНК нових схем фінансування комерційних операцій в аграрному секторі ставить національних товаровиробників у скрутне фінансове становище, що призводить до збільшення впливу ТНК на всю галузь сільського господарства (згортання виробництва сільськогосподарської техніки, засобів

захисту рослин тощо); відомий постулат про вплив ринку на залучення нових сучасних технологій для переозброєння вітчизняних виробників, зокрема за допомогою організації спільних підприємств, обернувся швидше деградацією багатьох заводів і національних виробництв і небажанням провідних країн і світових виробників розвивати виробництва в Україні, а в більшості випадків «допомагають» розвивати виробництва, які вигідні цим країнам і корпораціям, залишаючи «найважливішу частку» національного господарства в глобальній спеціалізації як постачальника ресурсів (наприклад, ринок енергоресурсів активізує питання виробництва рапсу).

Аналіз останніх досліджень у сфері ефективності ринкових механізмів показав, що за умов глобалізації та функціонування ТНК велике значення має співробітництво, на основі якого конкуренти об'єднуються в ТНК та холдинги задля отримання ефективності (економічної, екологічної тощо). У вітчизняних програмах ринкових перетворень співробітництво ідеологічно не вбудоване в процес трансформації вітчизняного ринку ресурсів. Ініціатор революції якості в США Е.Дьюмінг стверджує, що „насправді конкуренція, як ми тепер бачимо, деструктивна. Було б набагато ліпше, якби всі працювали як єдина система в ім'я перемоги кожного. Для цього необхідні співробітництво і новий стиль управління” [7, с. 11]. Натомість вітчизняна система ресурсного забезпечення агровиробників демонструє лише войовничу конкуренцію за власність та її перерозподіл між заводами-виробниками, в той час на вітчизняному ринку іноземні ТНК та виробники на основі співробітництва постійно збільшують присутність на українських ринках.

Отже, особливістю зовнішніх впливів є підвищення значною мірою конкуренції на внутрішньому ринку з обмеженнями розвитку національних виробництв відповідно до ринкового механізму саморегулювання, а зростаючі потреби в державному регулюванні розвитку нівелюються

здебільшого завдяки лобіюванню промислово-фінансовими групами інтересів ТНК. У зв'язку з невизначеністю фази економічного розвитку системи матеріально-технічного забезпечення, механізми державного регулювання (субсидії, держаний лізинг тощо) не забезпечують досягнення ефективності. Формування реальних механізмів поступального економічного розвитку повинно базуватися на конкуренції, державному регулюванні та співробітництві за визначених економічних характеристиках «наздоганяючого розвитку» вітчизняного аграрного сектору.

Методологічною особливістю досліджень є визначення ролі та місця механізму співробітництва в розбудові ринкових відносин в агровиробництві країни.

Література

1. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII- XX вв.). – М.: Энциклопедия русских деревень, 1995. – 520 с.
2. Самнер У.Г. Протекционизм или Теория происхождения богатства от непродуцируемого труда. – В кн.: Заблуждения протекционизма / У.Самнер, А.Я.Новиков. – М.: Социум, Экономика, 2002. – 254 с.
3. Dubrovskiy V. Towards Effective Anti-Corruption Strategies in Ukraine: Removing the Cornerstone without Toppling the Building. – Warsaw: CASE, 2006. – 38 p.
4. Статистичний збірник “Сільське господарство України” за 2005 р. – К.: Державний комітет статистики України, 2006. – 366 с.
5. World Economic Outlook. Globalization: Opportunities and Challenges. – Washington. – May 1997. – p. 45.
6. Гельвановский М.И., Быкова О.А. Финансовая глобализация: угрозы конкурентоспособности. – В кн.: Повышение конкурентоспособности российской экономики и проблемы ценовой политики государства и корпораций. // Под ред. д.э.н. профессора, академика РАН Сенчагова В.К. и д.э.н. академика РАН Гельвановского М.И. – М.: Институт экономики РАН, 2005. – С. 21-37.
7. Дёминг У. Э. Новая экономика / пер. с англ. Т.Гуреш.– М.: Эксмо, 2006. – 208 с.

SUMMARY

Serhiy Borodin

COMPETITION AND STATE REGULATION AS DEVELOPMENT FACTORS OF LOGISTICAL SUPPORT SYSTEM OF AGRARIAN SECTOR

The influence of the competition and state management on agricultural resource market is considered. The methodological access to formation of the resource market by competition, regulation of state and cooperation is outlined.

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств. Але за роки незалежності показники виробничого розвитку в країні значно погіршилися: зменшилися обсяги виробництва, знизилась його рентабельність, різко скоротилися інвестиції, виникають надзвичайні ситуації у природному середовищі, ресурси використовуються нерационально, стан довкілля має загрозливий характер для майбутніх поколінь. У роки економічної кризи підприємства України намагалися досягнути збільшення прибутків не за допомогою підвищення ефективності виробництва, зниження собівартості продукції, а постійним залученням до виробництва додаткових ресурсів, підвищенням цін на свою продукцію.

Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінки та використання ресурсного потенціалу присвятили свої праці відомі вчені-аграрники В.Г. Андрійчук, М.В. Гладій, М.А. Лендел, І.І. Лукинов, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхвер, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, А.Е. Юзефович. Проблеми ефективного використання та відтворення ресурсного потенціалу в аграрному секторі досліджували І.Ф. Баланюк, В.А. Борисова, О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов, А.М. Третяк, В.Й. Шиян, В.В. Юрчишин та ін. Однак, на нашу думку, окремі питання підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу розглядаються недостатньо і потребують подальших досліджень.

Зокрема, це стосується розв'язання проблем щодо забезпечення підвищення ресурсовіддачі шляхом оптимізації складових ресурсного потенціалу, обґрунтування пропозицій з удосконалення механізму відтворення ресурсів сільськогосподарських підприємств, що створює передумови для налагодження рентабельного виробництва та забезпечення сталого розвитку господарських структур аграрного сектору [1, с. 205].

Характеризуючи ресурсний потенціал та його доцільне використання, останній розглядають як сукупність певних ресурсів, необхідних для отримання кінцевого результату. Погоджуючись у цілому з таким тлумаченням даної категорії, вважаємо за доцільне звернути увагу на деякі більш загальні та певною мірою об'єднуючі характерні ознаки ресурсного потенціалу.

По-перше, ресурсний потенціал – це сукупність не просто певних, а саме взаємопов'язаних

ресурсів, що використовуються у виробничому процесі. Тобто ресурси повинні взаємодоповнювати один одного так, щоб утворювався технологічний цикл виробництва продукції. По-друге, це сукупна множина усіх можливих елементів потенціалу. Ресурсний потенціал не обмежується використовуваними на даний час його елементами, а об'єднує всі складові, які в наявності і які, хоч і не використовуються протягом певного періоду часу, проте можуть бути використані у майбутньому [2, с. 5].

Важливе значення має аналіз ресурсного потенціалу як на макрорівні, так і на мікрорівні. Отже, третій підхід до трактування ресурсного потенціалу – це як база забезпечення усіх цілей функціонування господарської одиниці. Ресурсний потенціал – це ресурси, що забезпечують не тільки безпосередньо процес виробництва продукції, але й досягнення поставленої перед певним суб'єктом кінцевої чи проміжної мети. Мається на увазі те, що цілі певного підприємства можуть і не обмежуватися тільки виробництвом товарів і послуг, а, крім цього, спрямовуватись на здійснення наукових розробок, розвиток соціальної сфери та інші.

Відповідно до вищенаведених ознак у дослідженні ресурсний потенціал розглядається нами як сукупність взаємопов'язаних ресурсів (земельних, матеріально-технічних і трудових), що використовуються чи можуть бути використані з метою досягнення поставлених цілей, можуть залучатися не тільки безпосередньо у виробничу діяльність, але й у інші сфери діяльності суб'єкта господарювання [5, с. 120].

З метою дослідження проблеми визначення ролі та місця складових ресурсного потенціалу у виробничому процесі здійснено класифікацію ресурсів за такими ознаками (рис. 1):

- за походженням ресурсів;

- за природою та функціональним призначенням.

За походженням ресурси аграрного сектору можна поділити на природні (земельні та інші природні ресурси, зокрема сільськогосподарські тварини, багаторічні насадження) та створені людиною (техніко-технологічні, виведені сорти агрокультур, породи сільськогосподарських тварин).

За природою і функціональним призначенням ресурси поділяються на людські, земельні, технічні. Працівники є безпосередньо виконавцями сільськогосподарських робіт. Проте акцентування

уваги тільки на виробничому процесі – це звужене трактування людських ресурсів. У ширшому контексті людські ресурси уособлюють у собі людський капітал. Тільки людський капітал здатний формувати інші ресурси й організувати їх використання, тобто вибирати певну структуру ресурсного потенціалу, здійснювати його оптимізацію, забезпечувати відтворення [7, с. 68]. Крім цього, людина здійснює розробки нових ресурсів (технічних засобів, сортів агрокультур, порід тварин).

Земельні ресурси є першоосновою функціонування агропродовольчого виробництва шляхом прикладання до них праці у її найширшому розумінні та матеріально-технічних засобів. Умови використання землі формують вимоги до всіх інших ресурсів з метою забезпечення високопродуктивної віддачі сільськогосподарських угідь.

Технічні (матеріально-технічні) ресурси забезпечують безпосередньо задоволення виробничих (технологічних) і обслуговуючих потреб агропромислового виробництва.

Виходячи з критерію співвідносності природних (людських і земельних) і створених людиною (матеріальних) ресурсів, можна умовно припустити, що розподіл одержуваної кінцевої продукції здійснюється пропорційно задіяним для її отримання ресурсам (окремим складовим ресурсного потенціалу) [3, с. 407].

Особливої уваги вимагає проблема структури ресурсного потенціалу. Її розв'язання потребує аналізу співвідношень окремих складових елементів, тобто його структури, для чого обов'язково потрібна вартісна оцінка, яка допоможе вирішити питання щодо збалансованості

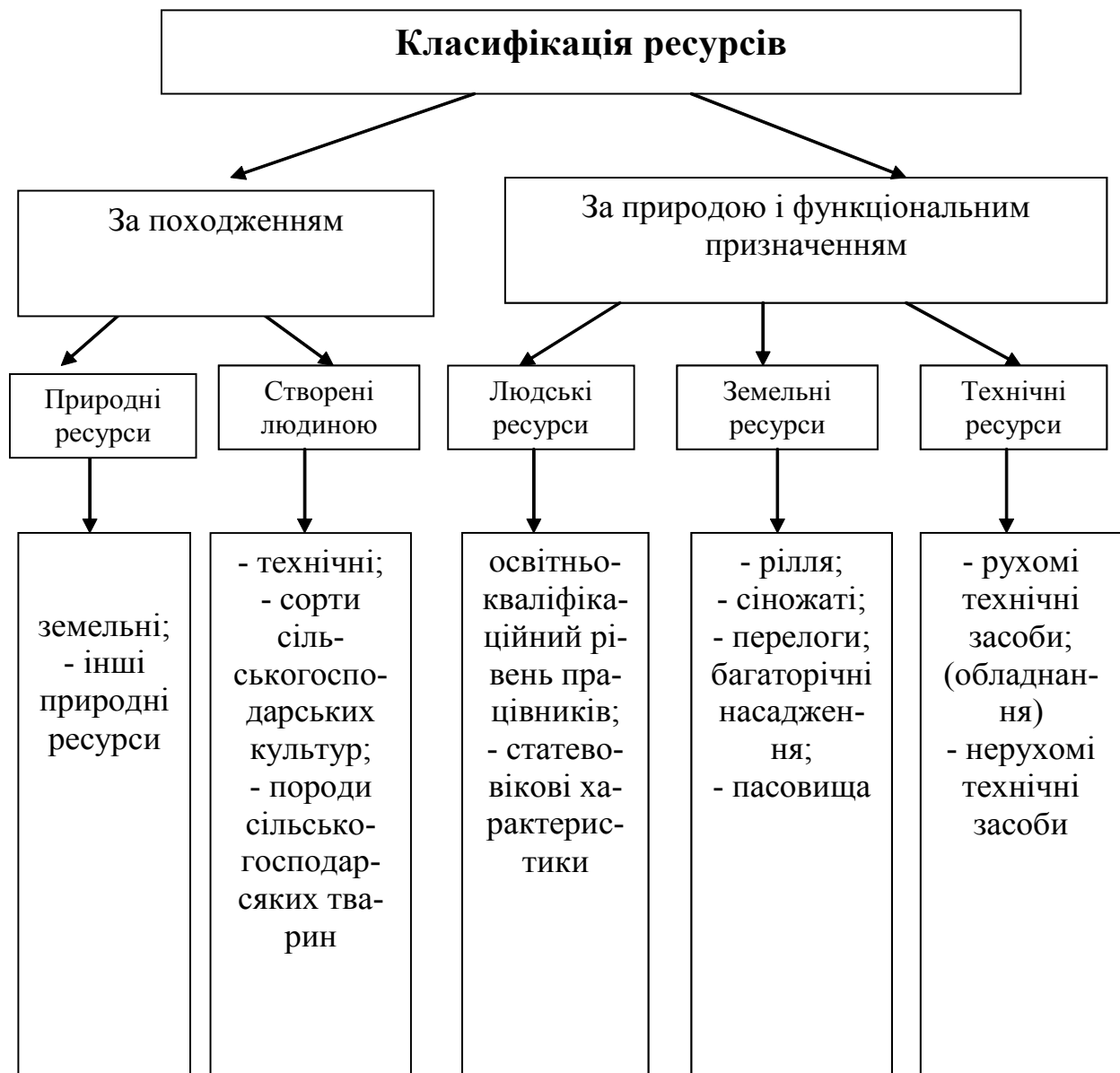


Рис. 1. Схема класифікації ресурсного потенціалу

ресурсного потенціалу. Наприклад, співвідношення земельного фонду з наявністю техніки для її обробітки; техніки з механізаторськими кадрами, паливом і мастильними матеріалами, запчастинами; поголів'я великої рогатої худоби з можливостями землі щодо кормовиробництва. Невідповідність структурної збалансованості є причиною порушення виробничого циклу. Отже, кількість виробничих ресурсів і структура ресурсного потенціалу – чинники, під впливом яких формуються результати господарської діяльності. Щоб виявити їх вплив, необхідно проаналізувати економічну ефективність використання сукупного потенціалу, а також окремих складових елементів. Це допоможе виявити причини відхилень, недоліків, знайти резерви поліпшення використання землі, трудових ресурсів, матеріально-технічних засобів, зробити певні пропозиції [4, с. 70].

Процес дослідження ефективності використання та відтворення ресурсного потенціалу підприємств складається з трьох основних етапів, на кожному з яких застосовуються різні прийоми і методи економічного аналізу. Пропонуються етапи дослідження Ходаківського Є.І., з якими й погоджуємося.

Перший етап – загальне вивчення даної проблеми, об'єкта та предмета дослідження, визначення мети і завдань. На цьому етапі здійснювалися необхідні статистичні спостереження, застосовується метод наукової абстракції, аналізу і синтезу.

Другий етап передбачає безпосереднє здійснення аналізу ресурсозабезпеченості, ефективного використання та відтворення ресурсного потенціалу. На цьому етапі використовується сукупність прийомів і методів економічного аналізу, зокрема: статистико-економічний метод та його прийоми: порівняння, групування, ряди динаміки; методи аналізу, синтезу, графічний та ін. За допомогою цих методів наукового дослідження виявляється стан забезпеченості підприємств необхідними ресурсами, результативність їх використання; визначення тенденції змін цих процесів і причини такого розвитку подій.

На третьому етапі на основі виявлених резервів поліпшення наявної ситуації обґрунтовуються конкретні напрямки розв'язання поставленої проблеми. На даному етапі застосовуються абстрактно-логічний, економіко-математичний та інші методи.

У процесі всього дослідження використовується історичний підхід, тобто всі явища і процеси вивчаються в динаміці, а також синергетичний, що передбачає виявлення закономірностей процесів самоутворення структур і самостабілізації систем [8, с. 245].

Основними особливостями формування та функціонування ресурсного потенціалу аграрного сектора на пореформеному етапі розвитку

належить вважати: зміну статусу складових ресурсного потенціалу; функціонування ресурсного потенціалу в умовах кризового економічного стану; незбалансованість ресурсів; іммобільність ресурсів; врахування зональних вимог при формуванні та використанні ресурсного потенціалу; низьку якість наявних ресурсів; залежність ефективності використання ресурсів від природно-кліматичних умов; використання переважно орендованих і майнових ресурсів; врахування в процесі використання ресурсного потенціалу соціального спрямування підприємств [6, с. 185].

Отже, з усієї сукупності теоретико-методологічних основ підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств на сучасному етапі виділяємо найважливіше:

1) ресурсний потенціал є тим ядром, навколо якого повинна формуватися виробнича та соціальна сфера. Ресурси (матеріально-технічні, людські та земельні) є визначальною умовою виробництва підприємств, оскільки саме вони створюють основу отриманої продукції. Тому ресурсний потенціал належить розглядати як вихідний елемент (ядро), від якого залежить можливість функціонування виробничої сфери. Кількісна забезпеченість ресурсами визначає потенційний обсяг виробництва певного виду продукції. Якісний рівень виробничих засобів теж певною мірою впливає на кінцевий результат виробництва.

Тож розглядаючи ресурси, вихідною умовою виробництва треба вважати сприяння підвищенню ефективності їх використання, що є запорукою росту результативності функціонування виробничої структури агросектора національної економіки та забезпечення продовольчої безпеки країни.

2) Соціальна орієнтація розвитку ресурсного потенціалу підприємств.

Однією з важливих особливостей розвитку ресурсного потенціалу є його соціальна орієнтація. Визначальною складовою ресурсного потенціалу є людський капітал. Саме людина взаємопов'язує інші складові виробничих запасів у єдиний виробничий процес, вона (людина) здатна покращувати якісні характеристики ресурсів. Тобто людський капітал – одна з рушійних сил суспільного розвитку. Соціальна орієнтація розвитку підприємств, їх ресурсних потенціалів передбачає розв'язання актуальної проблеми збереження і ефективності використання людського капіталу, поліпшення умов праці та життя.

3) Стратегічне спрямування забезпечення розвитку системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Така система являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів і механізмів їх реалізації, які сприятимуть забезпеченню росту ресурсовіддачі. З метою досягнення певного очікуваного результату необхідно, перш за все,

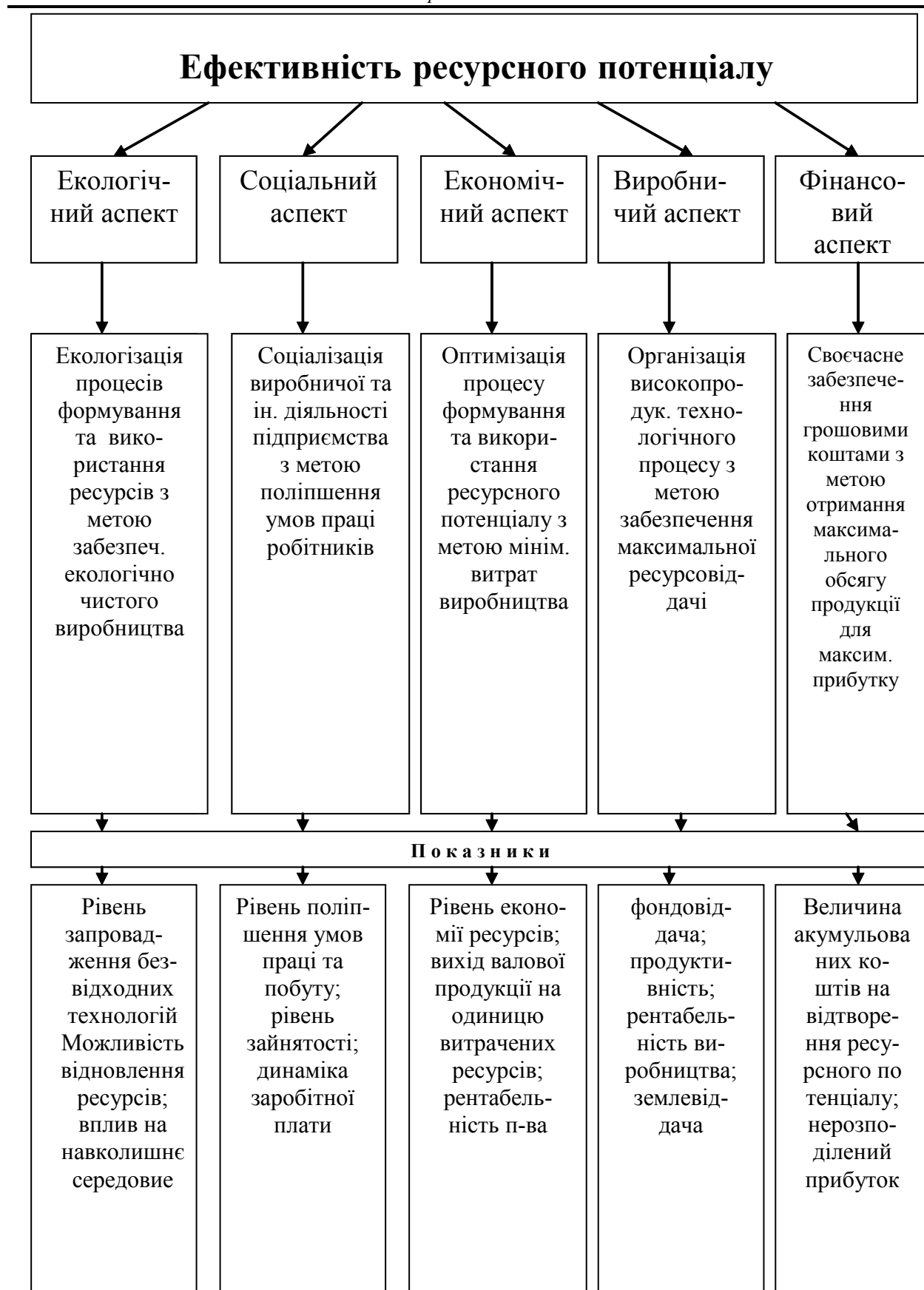


Рис. 2. Схема ефективності використання ресурсного потенціалу агроформувань

сформулювати чітко окреслену мету підвищення ефективності використання ресурсів; наступним кроком є визначення окремих шляхів їх досягнення, тобто конкретних заходів механізмів, реалізація яких сприятиме досягненню тактичних цілей. У даному випадку такими цілями можуть бути: формування збалансованої структури ресурсного потенціалу шляхом забезпечення необхідного кількісного та якісного їх складу; ріст фондівддачі, землевіддачі та продуктивності праці. У результаті досягнення цілої сукупності тактичних цілей формується кінцева стратегічна мета. При цьому для отримання очікуваного результату визначення стратегії потрібно визначити часові обмеження, тобто передбачити, через який період повинна бути досягнута кінцева мета й тактичні цілі.

4) Організація системного підходу до підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств.

З метою забезпечення високорезультативного процесу використання ресурсного потенціалу при його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основні такі чинники: екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий (рис. 2), що виступають як невід'ємні складові системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Ще однією методологічною засадою аналізу ресурсного потенціалу є системний підхід. Суть його полягає в тому, що по-перше, система складається з відокремлених елементів, кожен з яких характеризує певний сегмент виробничо-господарської діяльності підприємства; по-друге, елементи системи повинні доповнювати один одного з метою формування єдиної моделі забезпечення раціонального використання ресурсного потенціалу; по-третє, організація процесу реалізації вищеописаних аспектів підвищення ефективності використання ресурсів повинна відбуватися одночасно; по-четверте, розглядаючи систему відокремлених елементів, необхідно враховувати вплив кожного з них, одне на одного, перелічені аспекти потрібно взаємозгодувати між собою; і нарешті, по-п'яте, кожен з аспектів системи, маючи конкретні, специфічні цілі, підпорядкований єдиній кінцевій меті –

забезпеченню раціонального формування та використання виробничого потенціалу підприємств.

Системність – важливий методологічний і водночас методичний аспект дослідження даної проблеми. Визначення методичних підходів дослідження є необхідним кроком для досягнення очікуваного наукового результату [9, с. 17-18].

Отже, вищеописані науково-методологічні та методичні підходи щодо ефективності використання ресурсного потенціалу, які розроблені на основі виявлених особливостей функціонування підприємств на сучасному етапі, дозволять раціонально організувати напрямки вдосконалення процесів формування, використання та відтворення їх ресурсного потенціалу.

Література

1. Бесенюк В.М. Ресурсний потенціал агроформувань у забезпеченні ефективного господарювання // Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск 193: В5т. – Том 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – 844 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: ЦНІЛ, 2005. – 352 с.
3. Мочерний С.В. Основи економічної теорії. – Т.: Тарнекс, 1993. – 686 с.
4. Рубай О.В. Використання ресурсного потенціалу в сільському господарстві Львівської області // Економіка АПК. – 2004. – №4. – С. 69-73.
5. Саблук П.Т. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва. – К.: ІАЕ, 1999. – 532 с.
6. Савченко О.Ф. Економічний аналіз використання природних ресурсів // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11. – С. 182-190.
7. Фіщук О.М. Сутність організаційно-економічних факторів ефективності агропромислового виробництва. Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. – У кн.: Соціально-економічні проблеми села / За ред. П.Т.Саблука. – Ч.1. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 373 с.
8. Ходаківський Є.І. Синергетичні основи регулювання пріоритету ринку продовольства // Формування та розвиток аграрного ринку: Матеріали Шостих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених - економістів-аграрників / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ІАЕ, 2004. – С. 243-251.
9. Юрчишин В.В. Науково-методологічні та організаційні основи розвитку системи управління аграрним сектором економіки // Економіка АПК. – 2003. – №1. – С. 17-25.

SUMMARY

Olga Zbrodska

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF RESOURCE POTENTIAL ON ENTERPRISES OF AGRARIAN SECTOR

The problems of analysis of resource potential on enterprises of agroindustrial complex are examined. A tool and methodical approaches in relation to the increase of efficiency of the use of resource potential on agricultural enterprises are offered.

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Становлення конкурентноспроможного аграрного сектора – логічне і необхідне завдання, без якого у суспільстві й економіці не можуть розвинути ринкові відносини. Розв'язання зазначеного питання потребує застосування комплексного підходу, спрямованого на врахування усього спектра потреб та інтересів суб'єктів аграрної економіки, використання як світових, так і вітчизняних надбань науки і практики, що сприяють підвищенню конкурентноспроможності сільськогосподарської продукції, а також ефективного впровадження інноваційних методів та інструментів на підприємствах аграрного сектора. Серед факторів розвитку вагому роль відіграють матеріальна та нематеріальна мотивація праці.

Зазначимо, що проблеми трансформації аграрної економіки поглиблюються ще й глобалізаційними процесами, дія яких змінює цивілізаційний вимір буття сучасної „економічної людини”, адже вже на початку нового століття людина стала працювати з метою задоволення різноманітних потреб не лише матеріального характеру, але й для комплексного забезпечення широкого кола потреб соціального, культурного, духовного характеру. Отже, серед актуальних проблем економічної науки особливе місце займають питання, пов'язані із нематеріальною мотивацією праці людини.

Значний внесок у розвиток теорії та практики мотивації трудової діяльності зробили А.Сміт, Р.Пітерс, Р.Уотермен, Ф.Тейлор, Ф.Гілбрет і Л.Гілбрет, Г.Емерсон, М.Фоллер, О.Шелдон, А.Файоль, Е.Мейо, А.Маслоу, Ф.Герцберг, Л.Портер, Е.Лоулер, Д.Мак-Грегор, Д.Мак-Клелланд, В.Врум та ін. Так, Р.Пітерс та Р.Уотермен зазначили: “Дивіться на них (на людей), а не на капітальні вкладення та автоматизу як на головне джерело зростання продуктивності. Це фундаментального значення уроки, що випливають з обстеження вірцевих компаній” [5, с. 297]. Автори цього дослідження підкреслюють, що необхідно розглядати персонал як головне джерело досягнень у сферах якості та продуктивності, що особливо актуально в умовах ринкової трансформації аграрного сектора. “Суспільство, – писав А.Сміт, – ...не може процвітати і бути щасливим, якщо значна частина його членів бідна і нещасна” [6, с. 256].

Суттєвий внесок також зробили сучасні

вітчизняні вчені-економісти: А.М.Колот, В.Н.Парсяк, В.В.Зіновчук, В.Г.Андрійчук. Майже кожен економіст у своїх міркуваннях обов'язково так чи інакше торкається проблеми визначення поведінки людини та нематеріальної мотивації праці в економічній системі. Так, В.В.Зіновчук у працях про кооперації зазначав, що на суб'єктів покладаються не тільки економічні завдання, а багато соціальних питань, таких як освіта, охорона здоров'я, побутове обслуговування, організація харчування та відпочинку тощо [4, с. 242].

Аналіз думок і поглядів відомих учених дає підставу стверджувати, що нематеріальна мотивація праці – це раціональне сполучення мотивів і стимулів матеріального та морального характеру. Тобто працівник у процесі своєї праці, і особливо після завершення певного циклу робіт і отримання кінцевих результатів, повинен відчувати моральне задоволення від усвідомленого значення для себе і для суспільства отриманих результатів. Тому питання, чи стануть унаслідок трансформації сільське господарство та його продукція конкурентноспроможними, потрібно вирішувати і за допомогою форм і методів нематеріальної мотивації персоналу.

Отже, метою роботи є розробка концептуальних основ, методичних підходів і практичних рекомендацій щодо розвитку нематеріальної мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств, що функціонують і розвиваються в умовах ринкової трансформації аграрного сектора економіки України. У дослідженні використовуються загальнонаукові методи: історичний – для аналізу внутрішньої структури і джерел розвитку; візуально-графічний – для подання результатів у наочній формі; наукової абстракції – для формування висновків; системного аналізу і синтезу, індукції і дедукції – для аналізу структури механізму мотивації праці; економіко-статистичні – для представлення динаміки факторів впливу на мотиваційні системи праці персоналу. Об'єктом дослідження обрано процес організації нематеріальної мотивації праці персоналу на підприємствах аграрного сектора.

З розвитком ринкових відносин, глобалізаційними та інтеграційними тенденціями посилилась конкуренція між підприємствами, а тому виникає необхідність раціонального вибору між підвищенням продуктивності праці, з одного боку, і зменшенням витрат, з іншого. В таких умовах пріоритетом ділової організації дедалі

НЕМАТЕРІАЛЬНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

більше стає задоволення потреб працівників, що сприяє зростанню продуктивності праці, оскільки якість необхідного продукту, що виробляється на сільськогосподарських підприємствах, залежить від мотивування працівників і відносин між ними.

Мотивація – це дуже сильний інструмент дії, сфера впливу якого виходить далеко за рамки традиційного уявлення про неї як ефективності стимуляції до роботи. Мотивація персоналу (англ. *motivation*) – процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення певної мети; це сукупність загальноекономічних елементів – потреб та інтересів людини. Стимул (лат. підганяти) – спонукання до дії людини чи колективу. Найбільш ефективними важелями спонукання у країні є рівень заробітної платні, грошові премії

тощо. Тож здебільшого вважається, що синонім слова стимул – мотивація. Тим не менше, треба чітко розуміти поняття й трактування цих термінів і концептуально ставитися до застосування нематеріальної мотивації персоналу.

Людина, як працівник, – це мета, смисл існування кожного підприємства. Відсутності уваги до людини (працівника) призводить до небажаних наслідків для підприємства, або й до його банкрутства.

Розглянемо параметри кількості підприємств та чисельності працівників (табл. 1) як складової характеристики аграрного господарювання Чернівецької області.

Таблиця 1

**Кількість сільськогосподарських підприємств за 2003-2006 роки
за організаційно-правовими формами господарювання в Чернівецькій області**

Роки	Основні показники	Форми господарювання					
		Усього	Приватні підприємства	Фермерські господарства	Колективні підприємства	Державні підприємства	Інші організаційно-правові форми господарювання
2003	К-ть підприємств, од	505	90	22	34	19	340
	Середня к-ть зайнятих п-ків, осіб	28574	1261	282	1059	5076	20896
	Середня к-ть зайнятих п-ків у розрахунку на одне п-во, осіб	57	14	13	31	267	61
2004	К-ть підприємств, од	577	106	73	29	21	348
	Середня к-ть зайнятих п-ків, осіб	23505	1325	400	434	4996	16350
	Середня к-ть зайнятих п-ків у розрахунку на одне п-во, осіб	41	13	5	15	238	47
2005	К-ть підприємств, од	568	122	50	28	20	348
	Середня к-ть зайнятих п-ків, осіб	19896	1134	253	337	5044	13128
	Середня к-ть зайнятих п-ків у розрахунку на одне п-во, осіб	35	9	5	12	252	38
2006	К-ть підприємств, од	506	142	4	22	21	317
	Середня к-ть зайнятих п-ків, осіб	16196	1179	71	95	4823	10028
	Середня к-ть зайнятих п-ків у розрахунку на одне п-во, осіб	32	8	18	4	230	32

Примітка: Складено автором за даними Головного управління статистики Чернівецької області [7, 8, 9, 10].

З аналізу даних табл. 1 видно, що загальна динаміка кількості сільськогосподарських підприємств стала. При цьому у 2006 році по відношенню до 2003 року зростає кількість приватних (на 52 одиниці), державних підприємств (на 2 одиниці) та зменшилася кількість фермерських господарств (на 18 одиниць) та колективних підприємств (на 12 одиниць). Слід визначити особливості тенденції в сфері зайнятості у сільському господарстві Чернівецької області. Зокрема, загальна динаміка середньої кількості зайнятих – негативна, оскільки у 2006 р. по відношенню до 2003 р. зменшення зайнятості сягає 12378 чоловік. Особливо знизилась обсяги зайнятості за 2003–2006 роки у колективних формах господарювання (на 964 чоловіка), де у 2006 році середня кількість зайнятих у розрахунку на 1 підприємство сягає 4 чоловіки.

Отже, незважаючи на сталу тенденцію щодо кількості сільськогосподарських підприємств у Чернівецькій області, очевидним фактом постає наявність кризових явищ саме у сфері зайнятості. Така ситуація, на нашу думку, є логічним наслідком як макрополітики, що застосовується до аграрної сфери загалом, так і внутрішньої політики сільськогосподарських підприємств області, в тому числі нехтуванням ними нематеріальною мотивацією персоналу, яка б запобігла цій кризі та підвищила продуктивність праці підприємств аграрного сектора.

Ринкові перетворення в агропромисловому комплексі – не самоціль, а засіб для реалізації головної мети: забезпечення не лише матеріального, але й духовного рівня життя селян. Сільське господарство, зазначав В.Г. Андрійчук, довгі роки знаходиться у кризовому стані. Деяке поживлення його розвитку після 2000 року досить швидко трансформувалося у стагнацію, тупцювання на місці. Причин цього є декілька, але однією із основних, є нестача капіталу [1, с. 3]. Тому на перший план виходить проблема заміни матеріальної мотивації на нематеріальну, тобто мова йде про прискорення впровадження нематеріалізації й досягнення на цій основі зростання ефективності виробництва та забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора. Інакше неминуче збільшиться кількість банкрутств, поглинань економічно сильними економічно слабких суб'єктів господарювання.

Процес нематеріальної мотивації сільського господарства в Україні здійснюється стихійно, без будь-якого втручання держави. Державні органи управління не запропонували нічого дієвого для організації досконалості нематеріальної мотивації. Тому необхідно створювати та реалізовувати державні програми, здійснювати економічні реформи, які б сприяли формуванню нематеріальної мотивації праці та підвищенню ефективності праці персоналу аграрного сектора. Особливо важливо,

щоб здійснення економічної трансформації супроводжувалося відповідними імпульсами трудової активності людей, високоефективної виробничої та ринкової діяльності.

За умови розумної дійової трансформації економіки повинні підвищуватись як загальний рівень життя народу, так і його соціальна захищеність. За роки ринкової трансформації відбувається бурхливий процес в аграрному секторі. Працівники або працюють скорочений робочий тиждень і, відповідно, отримують низьку заробітну плату, або взагалі не працюють і не отримують доходів.

Отже, для того, щоб позбутися небажаних проблем, необхідно керівництву сільськогосподарських підприємств сформувати цілу низку видів нематеріальної мотивації праці, яка забезпечить підвищення продуктивності праці. Тільки ефективна мотивація – основний інструмент результативного управління, досягнення успіхів, прибутку, чого ми всі хочемо досягнути, не залежно від того, яку посаду займаємо, чи є власниками, чи найманими працівниками. Тому необхідно підтримувати і рівень знань – працівник повинен періодично підвищувати свою кваліфікацію, і в цьому є необхідність сприяння з боку керівництва сільськогосподарського підприємства. Система освіти виховує в людині потяг до постійного здобуття нових знань, уміння оволодівати інформацією, сприймати соціально-економічні, науково-технічні нововведення і цим самим прагнути позитивних результатів та досягнення успіхів. Отже, необхідно узгоджувати вимоги людини до праці та її функціонування і вимоги „праці” до людини. Проте, за будь-яких обставин праця повинна служити людині, створювати всі умови для полегшення їх взаємовідносин і розвитку здібностей.

Людина не завжди віддає перевагу високій заробітній платі, але й творчому процесу, тобто нематеріальній мотивації праці, яка впливає на зростання суспільного продукту. Перехід від праці до творчості відбувається через трансформацію мотиваційного механізму виникнення та функціонування форм людської діяльності, а саме через усунення чи згладжування мотиваційно-цільового резонансу на етапі прийняття стимулу та формування первинного абстрактного мотиву. Доведено, що в Україні існують реальні умови для реалізації трансформації та формування принципово відмінної нематеріальної мотиваційної системи праці. Отже, необхідно концептуалізувати основи побудови та реалізації моделі мотивації праці в умовах трансформації економіки України, що ґрунтуються на людських стосунках, гуманізації праці, збагаченні праці, виробничій демократії, участі у прибутках, гуртках якості, якості трудового життя, і спрямовані на поступовий перехід від праці до вільної творчості (рис. 1).

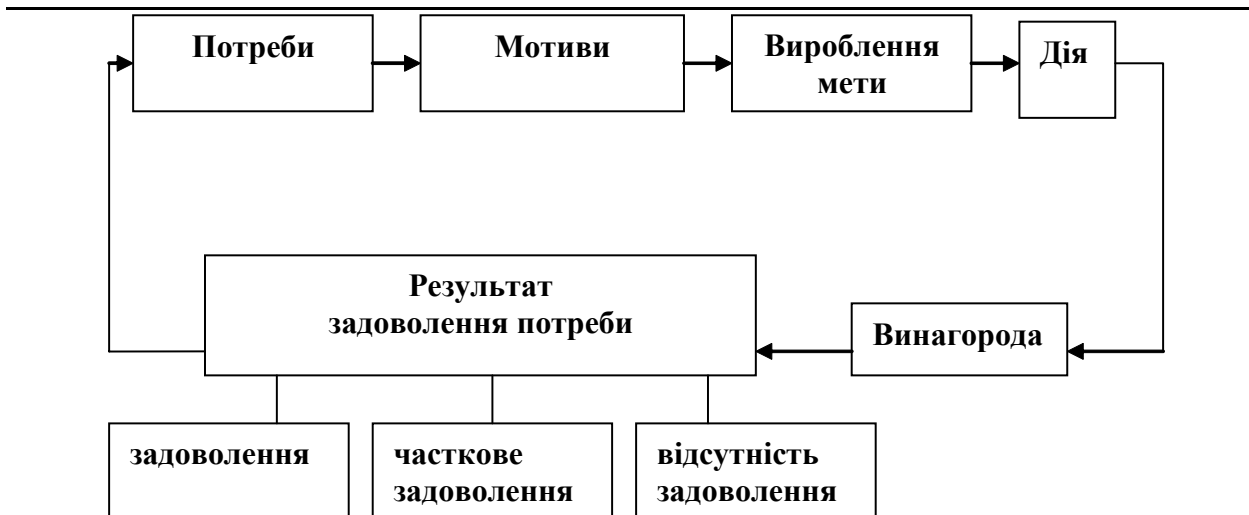


Рис. 1. Модель мотивації поведінки

В основу нематеріальної мотивації покладено особистий інтерес, який відповідно трансформується в «прибуток» для робітника і задоволення культурних потреб споживача. Цікаві погляди В.Петті, який запровадив поняття цінності людей. У праці «Слово мудрим» він твердив, що «цінність окремих людських індивідів дорівнює приблизно восьми річним доходам», а весь «рід людський має таку ж вартість, як і земля...» [3, с. 82].

Економічна людина діє на конкурентному ринку, що передбачає її мінімальний взаємозв'язок з іншими економічними людьми. Вона раціональна з погляду механізмів прийняття рішень; вона здатна до встановлення мети, поступового її досягнення, розрахунку витрат у виборі засобів такого досягнення, має повноту інформації про ту ситуацію, в якій вона діє, задовольняючи свої потреби. Аспекти характеру нематеріальної мотивації праці визначаються тими факторами, які реально знаходяться у руках суб'єктів трудових відносин, і саме спільні зусиллями власника й працівника дають шанс отримати трансформацію характеру праці в бажаному напрямку. Тобто дії «економічної людини» раціональні та економічно обгрунтовані.

Узагальнюючи зазначимо, що сільське господарство має ключове значення для розвитку вітчизняної економіки. Загальний стан економіки України значною мірою залежить від стану справ у сільському господарстві. Проте, аграрний сектор України не може вийти з депресивного стану, якщо не буде проведено необхідних трансформаційних реформ. Нематеріальна мотивація праці персоналу повинна відіграти важливу роль у процесі відродження економіки України, успішному реформуванні аграрної галузі. Тому дуже важливою є проблема створення

відповідних умов, які б спрямували нематеріальну мотивацію в напрямі забезпечення становлення високоєфективних і конкурентоспроможних підприємств аграрного сектора та розв'язання соціальних проблем на селі.

Література

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.
2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: Інформ.зб. – К., 1999. – Вип. 3.
3. Петті В. Экономические и статистические работы. – М., 1970. – 72 с.
4. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
5. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: Опыт лучших компаний. – М.: Прогресс, 1986. – 418 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (Библиотека „Элиткласс“). Кн. 1: О причинах увеличения производительности труда и о порядке, в соответствии с которым продукт труда естественным образом распределяется между различными классами народа. – М.: Ось-89, 1997. – 256 с.
7. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». – Чернівці, 2003. – 40 с.
8. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». – Чернівці, 2004. – 43 с.
9. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». – Чернівці, 2005. – 44 с.
10. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств». – Чернівці, 2006. – 57 с.

SUMMARY

Tetyana Shterna

IMMATERIAL MOTIVATION OF PERSONNEL OF AGRARIAN ENTERPRISES IS IN THE CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATION

The problems of transformation of agrarian economy, which deepen globalisation and civilization measuring of life of modern „economical man”, for satisfaction of necessities of immaterial character are marked in the article.

СТОРІНКА МОЛОДИХ УЧЕНИХ

УДК 331.101.262

© Унгурян В.Я., 2008 р.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Висновки щодо економічного виміру стану об'єкта, який змінюється, до того ж закономірно, наука формує під впливом певної системи законів з урахуванням дії зовнішніх і внутрішніх факторів. Мінливість же об'єкта вимагає відповідних змін оцінок і підходів до його виміру. Це ж стосується й оцінки людського капіталу. А оскільки людський капітал категорія динамічна, методика оцінювання його обсягу потребує подальшого вдосконалення.

Багато економістів указували на необхідність і можливість економічної оцінки робочої сили, використання цих оцінок для конкретних цілей, розглядали людські активи чи їхні набуті здібності та майстерність як компонент капіталу. Більше того, намагалися оцінити величину цього капіталу та використовувати отримані результати для досягнення поставлених цілей.

У науково-дослідницькій діяльності природою людського капіталу займалося багато зарубіжних економістів: А.Сміт, В.Петті, Г.Беккер, Й.Бен-Поретт, Т.Вігстейн, Л.Дублін, Е.Енгель, Т.Шульц, У.Фарр та ін. Гідно естафету цих досліджень перейняли українські вчені: С.Бандур, Д.Богиня, І.Бондар, О.Бородіна, В.Гриньова, О.Гришнова, С.Вовканич, Т.Заяць, С.Злупко, Ю.Краснов, Е.Лібанова, М.Мікловда, В.Онікієнко, С.Пирожков, Л.Шевчук та інші.

Дослідження людського капіталу як складної економічної категорії, що характеризує сукупність сформованих і розвинених унаслідок інвестицій продуктивних здатностей, особистих рис і мотивацій індивідів, вимагає з'ясування відповідних якісних і кількісних характеристик. Однією з головних проблем економічної теорії з моменту її виникнення як самостійної наукової дисципліни була оцінка продуктивних здатностей людини, що перебувають у її володінні та використовуються в економічній діяльності. Багато вчених-економістів у різний час пропонували для цього використовувати різноманітні методи й інструменти. Саме тому, потрібно дати узагальнюючу оцінку щодо виміру людського капіталу в сучасних умовах становлення ринкової економіки.

Розвиток теорії людського капіталу здійснювався за класичною версією економічної науки. Принцип оптимізуючої поведінки індивідів та її оцінки має глибоке коріння в історії економічної думки. Найбільш розповсюджені методи виміру людського капіталу – вартісні, тобто через грошові вимірники. Одним з перших, хто застосував вартісні оцінки для виміру цінності працездатної людини, був В. Петті. У своїх працях він запропонував метод підрахунку цінності кожної людини. Так були здійснені перші спроби оцінки продуктивних сил людини. За образним висловом У.Петті, людська праця – «батько багатства» [див.: 3, с. 22].

А.Сміт і Д.Рікардо, як представники англійської класичної школи політичної економії, проблемі виміру цінності працездатності людини приділили значну увагу. Вони вважали, що працівники продають не робочу силу, а працю. А. Сміт констатував, що для формування в робітника знань, навичок і майстерності вимагається певний час, праця, витрати, які він назвав «дійсними витратами». На думку А. Сміта, заробітна плата змінюється залежно від легкості і дешевини чи труднощів і дорожнечі придбання даної професії. Розбіжність між заробітною платою кваліфікованого та некваліфікованого робітника ґрунтується на цьому принципі. Д. Рікардо також розглядав поняття «витрати відтворення робочої сили».

К.Маркс доводив, що робітник продає не працю, а належний йому товар, «робочу силу». Він розглянув основні умови продажу робітником цього товару, його якісні й кількісні характеристики. На основі розробленої ним теорії двоїстого характеру праці К.Маркс розглянув дві сторони товару «робоча сила» – споживчу вартість і вартість. В аналізі він виходив з наявності переважно простої робочої сили, що для середини ХІХ ст. було досить виправдано.

В останній третині ХІХ ст. виникає і розвивається новий напрямок в економічній теорії – теорія граничної корисності. Найбільш відомими представниками даного напрямку економічної

думки є А.Маршалл, Дж.Б.Кларк, К.Менгер, Ф.Візер, Е.Бем-Баверк, Л.Вальрас. Теорія граничної корисності ґрунтується на положенні про те, що вартість (цінність) визначається суб'єктивними оцінками індивідуумів щодо споживаного блага. Цінність визначається суб'єктивною граничною корисністю останньої одиниці, яка задовольняє найменш настійну потребу в наявності блага, щодо певного виду блага.

Саме на концепцію граничної корисності спиралися Л. Туроу, Г. Беккер та інші економісти під час розробки теорії людського капіталу. У першій половині ХХ ст. була зроблена спроба здійснити грошову оцінку окремої людини, всього населення країни та на цій основі оцінити втрати суспільства від захворювань і передчасної смерті.

Запропоновані Г.Беккером методики оцінки людського капіталу виражають у загальному вигляді розподіл інвестиційного матеріального (фізичного) та природного капіталу працівника. Беккер пропонує враховувати при обчисленні людського капіталу інвестиції в конкретний вид здібностей, якщо вони, звичайно, проводилися. Крім цього, за допомогою детермінантного розподілу Г.Беккер показав, що існує значна різниця в заробітках у молодому і старшому віці. Це відбувається частково з тієї причини, що для молодих працівників природний капітал буде більш важливим у порівнянні з віддачею інвестицій через малий поки ще їхній обсяг. Учений звертає увагу на той факт, що заробіток у молодому віці трактується як результат початкового капіталу, що додатково вказує на те, що основоположники теорії людського капіталу некваліфіковану робочу силу визнають капіталом. Цей підхід ґрунтується на посиланні, відповідно до якого відволікання засобів із поточного споживання створює капітал.

Слушним є визначення людського капіталу Л. Туроу: «Людський капітал людей являє собою їхню здатність робити предмети і послуги. Вартість людського капіталу є просто ціною продуктивних здатностей, помноженою на кількість цих здатностей» [цит. за: 9, с. 47]. Насправді, людський капітал – це не самі живі люди, а їхні продуктивні здатності, уміння, навички людини, що належать їй. Оскільки всі ці властивості злиті з живою людською особистістю, що не продається і не купується, то продаються і купуються лише послуги людського капіталу, що являють собою форму прояву продуктивних здатностей людини у процесі праці (виробництва). Людський капітал приносить дохід, який можна представити як дисконтну заробітну плату, одержану працівником протягом усього працездатного періоду життя. Дохід, який одержує індивідуум від використання людського капіталу, як середньозважена величина річних заробітків, очікуваних за весь працездатний період життя, – це перманентний дохід індивідуума, що приносить йому людський капітал як компонент майна.

Оцінки людського капіталу можуть поєднати об'єктивні та суб'єктивні показники. Під час визначення величини людського капіталу застосовують як вартісні (грошові), так і натуральні вимірники. Суттєвим моментом визнається врахування вартості виховання, освіти та підготовки нових робітників разом із підвищенням кваліфікації, продовженням періоду трудової діяльності тощо. Найпростішим способом, що використовує натуральні показники, є вимір людського капіталу через освіту у людино-роках навчання. Чим більше людина вчилася, чим вищий у неї рівень освіти, тим більшим обсягом людського капіталу вона володіє. При цьому вносяться поправки, що враховують неоднакову тривалість навчального року протягом аналізованого періоду, а також нерівнозначність року навчання на різних рівнях освіти, як-то середня освіта в школі чи вища освіта в університеті тощо.

Фахівці в галузі людського капіталу спробували підрахувати значення вартості загального обсягу людського капіталу як для окремої особи, так і для національної економіки в цілому. Крім того, дослідники намагаються провести розрахунки внутрішньої норми віддачі на людський капітал. Ці розрахунки проводяться подібно до розрахунків норми прибутку на капітал і дозволяють оцінювати ефективність людських інвестицій, передусім – в освіту та виробничу підготовку. Теоретики людського капіталу вважають, що норма віддачі виступає регулятором розподілу інвестицій між різними типами і рівнями освіти, між системою освіти в цілому і економікою.

Одним з перших розрахував величину людського капіталу в США Т. Шульц (у 1961 р). Теоретичним підґрунтям його розрахунків було уявлення про людський капітал як про нагромаджені в країні витрати на відтворення робочої сили незалежно від джерела їх формування. Результатами таких інвестицій є накопичення здатностей людей до праці, підтримка самого життя людей, здоров'я тощо. Людський капітал, за оцінкою Т.Шульца, має властивість нагромаджуватися і відтворюватися на оновленій основі, тобто має ознаки виробничого характеру. Т. Шульц використовував такий розрахунок: вартість одного року навчання кожного рівня, якою вона була в 1956 р. (з урахуванням загублених заробітків), збільшувалася на число людино-років освіти, накопичених населенням до того чи іншого моменту часу. Число людино-років освіти визначалося з поправкою на неоднакову тривалість навчального року. Оцінки освітнього фонду розраховані на основі не первісної, а відновленої вартості, тобто за основу обрана величина вартості освіти, що відноситься до не будь-якого часу її одержання, а до року підрахунку.

Аналогічні розрахунки здійснив Дж. Фендрик, що подано у монографії «Сукупний капітал США і його формування», яка вийшла в 1976 р. У цій

праці він виходить з розширювального трактування людського капіталу, необхідності використання методу “безперервної інвентаризації”. Величину людського капіталу, чи освітнього фонду, він визначав за первісною вартістю за допомогою спеціально розроблених індексів цін, з урахуванням амортизації знань і навичок.

На початку 1970-х років ХХ ст. Бюро цenzів США підготувало програму досліджень, мета якої полягала в тому, щоб дати в міру можливостей повне уявлення про стан людини і родини в суспільстві, звівши в єдину систему показники, які відбивають усі основні потреби людей – добробут, освіта, здоров’я, безпека, житлові умови, зайнятість. На даний час у США продовжується робота зі створення цілісної системи соціальних індикаторів, які б могли бути основою при підготовці щорічних звітів про динаміку соціального розвитку країни. Значною мірою ця робота спирається на створену в США велику, багатогаспектну і відкриту систему інформації, що дає повне уявлення про всі сторони життя американського суспільства.

Зазначимо, що оцінка величини людського капіталу відбувається не тільки на макроекономічному рівні, але й на рівні окремої господарської одиниці – корпорації, підприємства. У практиці західних країн набули поширення методи розрахунку вартості людського капіталу компанії в системі сучасного менеджменту (табл. 1).

Вважаємо, що з наведених методів найбільш доцільно використовувати для українських підприємств і організацій корпоративного сектора метод конкурентної оцінки вартості людського капіталу. Він дає змогу врахувати повні витрати на персонал, що здійснюються провідним конкурентом (з урахуванням зіставних потужностей виробництва); суму економічних втрат (які виникають на період заміщення фахівця) від погіршення якості продукції; втрати унікальних інтелектуальних продуктів, навичок. Крім того, при заміні високопрофесійного фахівця відбуваються

зміни системних ефектів і емерджентність (посилення взаємного впливу й поява якісно нових властивостей) членів групи, де знаходився працівник.

Структура наведеної оцінки людського капіталу дає підстави вважати, що реальна вартість людського капіталу від 5 до 100 разів вища від номінально оцінюваної сьогодні на більшості українських підприємств. Такі розрахунки базуються на зіставленні величини заробітної плати найбільш кваліфікованих працівників конкурентоспроможних українських компаній і фахівців, які одержали аналогічну роботу за кордоном, у розвинених країнах.

За нестачі статистичної інформації, найбільш простим способом визначити величину людського капіталу, як капіталізовану вартість довічних заробітків, є поділ річного фонду заробітної плати підприємства, регіону на норму відсотка. Однак такий розрахунок умовний і одержуваний при цьому оцінки мають наближений характер.

Отже, людський капітал – це вартість прирідних здатностей, досвіду і знань тощо, що приносять додану вартість у формі додаткового доходу робітника і прибутку роботодавця. Накопичення людського капіталу відбувається як за допомогою витрат на підвищення продуктивної сили працівника з боку підприємства, зовнішніх суб’єктів, так і особистих витрат працівника. Априорі можна сказати, що за умови, коли ініціатива щодо підвищення кваліфікації працівників виходить від підприємства і проводиться за його рахунок, то працівники по суті також одержують додатковий дохід із прибутку підприємства, але якщо працівники підвищують свою кваліфікацію за свій рахунок або за рахунок держави, громадських організацій, то, забезпечуючи собі додатковий дохід, вони одночасно забезпечують підвищення прибутку підприємства. З цього твердження випливає, що вкладення в людський капітал з боку будь-якого із суб’єктів, включаючи державу, взаємовигідні. При цьому, залежно від здібностей індивіда, приріст людського капіталу різний, а, отже, різна і його віддача.

Таблиця 1

Зміст основних методів розрахунку вартості людського капіталу [1, с. 90]

Метод розрахунку прямих витрат на персонал	Метод конкурентної оцінки вартості людського капіталу	Метод перспективної вартості людського капіталу
Загальні економічні витрати на персонал: оплата праці, податки, охорона та поліпшення умов праці, навчання і підвищення кваліфікації	Порівняльний аналіз суми оцінки витрат на залучення менеджерів з сумою потенціальних збитків при можливому звільненні	Врахування конкурентної вартості людського капіталу в перспективі на 3,5,10 та 25 років

Під час переходу до іншого роботодавця робітник забирає з собою накопичений у результаті перебування у цього підприємця людський капітал. Кваліфікований найманий робітник у ринковій економіці, коли переходить на інше підприємство на той же вид роботи, виступає одночасно як продавець своєї простої робочої сили і як відносно рівноправний суб'єкт товарно-грошових відносин із приводу накопиченого за допомогою зовнішніх інвестицій людського капіталу.

Існує ще один досить цікавий спосіб визначення вартості людського капіталу, який у процесі дослідження проблеми людського капіталу підприємства запропонувала А.В. Кудлай [7]. Зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить, що під час приватизації, купівлі чи інвестуванні в підприємство проводиться кадровий аудит, основною метою якого є оцінка людського капіталу, на якій повинні ґрунтуватися висновки про доцільність придбання підприємства або інвестування в нього коштів, рекомендації з необхідної реорганізації, залучення нових спеціалістів, підвищення кваліфікації існуючого персоналу.

Проаналізовані методичні підходи до кількісного визначення людського капіталу не можуть бути безпосередньо використані в умовах постіндустріального суспільства, оскільки не враховують прямого впливу інтенсивності використання нематеріальних активів. Тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому розвитку й удосконаленні методичного забезпечення щодо оцінки ринкової вартості людського капіталу підприємства в сучасних умовах. Запропонований А.В.Кудлай підхід полягає у зіставленні середньорічного прибутку (від звичайної діяльності підприємства до оподаткування, розрахованого на необоротні активи) підприємства з середньогалузевим прибутком та оцінці доданої вартості (прибутку), створеної людським капіталом.

Така система показників розвитку людського капіталу розширить функції його оцінки: дозволить будувати оцінку як кількісну міру, як процес аналізу й основу для прийняття альтернативних рішень; описувати людський капітал як складну динамічну систему, здійснювати його аудит на підприємстві, ранжувати суб'єкти господарювання за рівнем їх розвитку та результативністю використання економічних ресурсів, узгоджувати стратегію розвитку людським капіталом з оперативним управлінням.

Якщо система показників виміру людського капіталу на рівні держави, регіону на сьогодні вважається в основному сталою, то вартісна оцінка людського капіталу на мікроекономічному рівні

залишається складною й актуальною управлінською проблемою.

Аналіз поглядів представників шкіл економічної теорії покаже об'єктивні основи і необхідність визначення величини людського капіталу. Та водночас мусимо звернути увагу на ту обставину, що наука володіє і такими особливостями: у ній закладено властивості невизначеності.

Зауважимо, що висока оцінка праці учених не означає одностайно сприйняття їх позицій іншими дослідниками. Розвиток, нагородження і використання здатностей людини до праці цікавлять економістів-теоретиків, представників різних наукових шкіл як минулих поколінь, так і сучасників.

Отже, незважаючи на існуючу теоретичну розробку проблем людського капіталу, питання його виміру пропрацьовано недостатньо повно, а самі оцінки величини цього головного багатства зустрічаються рідко, розрізнені й суперечливі. Це цілком зрозуміло, адже однієї методології тут недостатньо, потрібні конкретні методики. Крім того, що підрахунок вартісних значень сам по собі дуже трудомісткий процес, набагато більші ускладнення викликають збір, обробка й оцінка вірогідності необхідної статистичної інформації. Дана проблема актуальна для подальших розробок і вдосконалень відповідних методик оцінки людського капіталу.

Література

1. Артюшина О. Чинники формування людського капіталу в системі корпоративного управління // Вісник КНЕУ. – 2006. – № 1. – С. 89-94.
2. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // США: экономика, политика, идеология. – 1995. – № 3. – С. 93-98.
3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
4. Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 9. – С. 19-31.
5. Критский М.М. Человеческий капитал. – Л.: ЛГУ, 1991. – 252 с.
6. Колот А., Григорович С. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 19-27.
7. Кудлай А.В. Управління людським капіталом підприємства: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2004. – 22 с.
8. Шумська С.С. Національний капітал України: оцінки й тенденції // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 23-37.
9. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 45-62.

SUMMARY

Vitalina Ungurian

FEATURES OF ESTIMATION OF HUMAN CAPITAL

In the article research of evolution of methods of calculation of human capital is represented. Failings and advantages of calculation of cost of human capital of enterprises are exposed in foreign and domestic scientists.

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У СТАНОВЛЕННІ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

Глобалізація світового господарства, перебудова засад державного регулювання і революційний характер змін в інформаційних технологіях спричинили глибокі структурні зрушення у фінансових системах країн з ринковою економікою. Поряд з цим суттєво розмиваються традиційні кордони між сферами діяльності банків та інших фінансових інститутів різноманітних типів, що призводить до зміни комплексу і способів реалізації послуг, які надаються самими кредитними інститутами. Все це призводить до різкого підсилення конкурентної боротьби в банківській сфері, яка характеризується агресивною ціноюю і адаптивною маркетинговою політиками. Для підсилення конкурентних позицій, пошуку ринкових ніш зарубіжні банківські інститути поступово змінюють традиційний географічний вектор присутності і виділяють у якості пріоритетних регіонів ринки Східноєвропейського регіону і країни СНД.

Актуальність теми дослідження зумовлюється одним з основних завдань української економіки – побудовою повноцінної банківської системи. Одним з варіантів розв'язку даної проблеми фахівцями обговорюється можливість розширення доступу іноземного капіталу на національний ринок банківських послуг, у тому числі шляхом придбання провідними міжнародними банками пакетів акцій вітчизняних фінансових інститутів. Стабільний розвиток національного господарства передбачає раціональне використання системи зовнішніх чинників економічного зростання. Важливою структурною складовою цієї системи виступають міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини, що опосередковують міжнародний рух товарів, капіталу, робочої сили і діють як невід'ємна ланка міжнародної економіки й окрема сфера міжнародного бізнесу [1]. Серед основних суб'єктів цих відносин центральне місце посідають банки. За умов перехідної економіки розширюється та стає більш інтенсивною міжнародна фінансова діяльність комерційних банків (КБ). Вони все активніше беруть участь у здійсненні всього спектра міжнародних фінансових операцій і можуть суттєво сприяти розв'язанню завдань, що вирішуються країнами з транзитивною економікою.

Проблематика інтернаціоналізації банківської діяльності традиційно привертає увагу багатьох учених. Фундаментальні теоретичні основи міжнародного банківського менеджменту закладені зарубіжними вченими М.Беретом, Е.Брігхемом, Н.Бріммером, Й.Гідді, М.Леві, Дж.Рейдером,

У.Шарпом. Загальні та специфічні міжнародного банківського співробітництва знайшли відображення у працях Р.Джозлін, Х.Дерінга, П.Роуза та інших. Праці російських учених – В.Масленнікова, Є.Жукова, В.Усокіна, А.Ширинської та вітчизняних учених А.Гальчинського, А.Мороза, О.Васютенко, В.Суторміної, В.Федосова – зорієнтовані на формування пріоритетів банківської діяльності як на національних, так і зарубіжних фінансових ринках. Питання стосовно впливу іноземного банківського капіталу знайшли певне висвітлення в зарубіжній та вітчизняній літературі, зокрема в працях таких учених: Балабанові І., Богданов А., Будкіна В., Голубовича А., Клочка В., Красавіної Л., Кредісова А., Лукьяненка Д., Міщенко В., Пахомова Ю., Піскунова Ю., Плотнікова О., Рогача О., Рокочі В., Савлука М., Сусіденка В., Степаненка В., Уманців Ю., Шпига Ф. та ін. У наукових працях цих авторів розглядаються теоретичні проблеми міжнародних фінансових відносин, аналізуються суттєві риси здійснення фінансових операцій, впливу міжнародного співробітництва на фінансовий ринок, соціальний аспект міжнародного банківського співробітництва. Проте масштаби та рівень дослідження проблем інтернаціоналізації банківської діяльності нерезидентів на ринках як Східноєвропейського регіону, так і України, на наш погляд, недостатні. Метою статті є розкриття ролі іноземного капіталу у становленні та розвитку банківського сектора України, виявлення переваг і недоліків.

За останнє десятиліття в багатьох країнах з перехідним характером економіки, перш за все в Східноєвропейському регіоні, спостерігалася активізація процесу поглинання місцевих банківських установ більш великими і ефективними міжнародними банками. Подібний варіант дій – один з можливих шляхів просування зарубіжних банківських установ на ринки цього географічного регіону, що характеризується не тільки значними тактичними перевагами, але й має певні проблеми організаційно-фінансового характеру.

Посилення транснаціоналізації банків і підвищення їхньої ролі в процесі консолідації банківського та промислового капіталу – один з найбільш помітних моментів у світовій економіці останнім часом. Транснаціональний капітал, представлений насамперед транснаціональними компаніями і банками, що є учасниками міжнародного банківського співробітництва, у силу об'єктивних закономірностей свого розвитку прагне до подальшого розширення економічної

влади. Транснаціональний капітал у своєму русі і розвитку орієнтується винятково на власну вигоду і досить вільно переливається з країни в країну, то приводячи до найжорстокіших криз, перетворюючи у форму спекулятивного капіталу, то стаючи творчою силою у світі, сприяючи розвитку НТП.

Під час переходу до ринку вплив міжнародного банківського співробітництва на національну економіку відбувається за такими напрямками. По-перше, при міжнародному банківському співробітництві здійснюються міжнародні розрахунки на основі світових вимог до їх інформаційного, нормативно-правового й організаційно-технічного забезпечення. Це дозволяє, насамперед, створити належне середовище для розвитку зовнішньоторговельних операцій, впливає на ступінь ефективності використання експортного потенціалу нашої країни. По-друге, банки-учасники міжнародного співробітництва включаються в систему міжнародних фінансових відносин і мають змогу надавати кошти на цільове фінансування пріоритетних народногосподарських проєктів. По-третє, банки-учасники міжнародного банківського співробітництва можуть проводити фінансові операції на національному рівні, що дає їм змогу зробити вагомий внесок у зміцнення фінансової системи нашої країни, відкрити нові перспективні джерела валютних надходжень до держбюджету, створювати передумови для гармонійного входження України до світової фінансової системи, її інституційних органів. Зазначені можливості можна оптимально реалізувати за умови наукового обґрунтування.

Перш за все, для визначення ролі іноземного капіталу у розвитку банківського сектора України, необхідно визначити позитивні та негативні наслідки "приходу" іноземного банківського капіталу. З погляду менеджменту, управління активами, банки-учасники міжнародного банківського співробітництва мають такі переваги:

1. Вища ефективність діяльності порівняно з вітчизняними банками, що може відобразитися й у вищій якості активів і меншій частці недоходних активів: дебіторської заборгованості, основних засобів і нематеріальних активів.

2. Переваги послугової діяльності банків із іноземним капіталом проявляється у наданні ширшого спектра банківських послуг, які є вищими за якістю від послуг, що надаються українськими банками. Дані послуги водночас нижчі за вартістю (за розрахунками експертів, скасування бар'єрів у банківському секторі знизить вартість послуг на 21-28%). Варто також відзначити високу корпоративну культуру та прозорість діяльності банків з іноземним капіталом.

3. Зростання обсягу кредитних ресурсів і посилення стабільності їх джерел. Іноземні банки з вищою капіталізацією, на відміну від місцевих,

будуть спроможні здійснювати кредитну діяльність навіть під час економічного спаду. Аналізуючи досвід країн Латинської Америки, фахівці зазначали, що філії іноземних банків не зменшували пропозицію кредитів під час економічного спаду. Дану ситуацію вони розглядали як можливість розширити присутність своїх філій шляхом процесів злиття та поглинання.

4. Поліпшення банківського нагляду і регулювання банківської діяльності, що знаходить своє відображення як і у запровадженні системи страхування банківських ризиків, так і звуженні можливості для відмивання брудних коштів.

5. Посилення дієвості національних банківських систем як засобу розподілу інвестиційних ресурсів. Надання поштовху розвитку конкуренції та прискорення процесу реформування банківського сектора.

6. Підвищення кваліфікаційного рівня банківських працівників, оскільки вони будуть вимушені працювати за європейськими стандартами надання банківських послуг.

7. Варто також згадати про соціальний аспект приходу філій іноземних банків – створення нових робочих місць [2].

До негативних моментів можна віднести таке:

1. Банки-учасники міжнародного банківського співробітництва (МБС) можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності у приймаючій країні, наприклад, коли економічна ситуація в ній різко змінюється, або надавати кредити лише великим компаніям, особливо з іноземним капіталом, лишаючи клієнтів із низьким кредитним рейтингом і роздрібний кредитний ринок місцевим банкам.

2. Присутність банків-учасників МБС може послабити позиції ще недостатньо розвинутої банківської системи країни. Місцеві банки, які неспроможні на рівних конкурувати з іноземними, банкрутують. Це може призвести до фінансової нестабільності. Іноземні банки завдяки конкурентним перевагам «відбирають» найбільш прибуткові вітчизняні ринки та клієнтів, залишаючи місцевим банкам обслуговування інших (більш ризикових) клієнтів, збільшуючи загальний рівень ризиків своїх портфелів (*cherry picking*).

3. Банки-учасники МБС можуть проводити лише спекулятивну діяльність, не надаючи повний спектр якісних банківських послуг. Вагомий той факт, що ризики та потенційні негативні моменти від проникнення іноземних банків стосуються не стільки ефективності, скільки стабільності банківської системи та рівня економічного розвитку приймаючої країни.

4. Ускладнення банківського нагляду за операціями філій іноземних банків. Імовірність збільшення спекулятивних операцій та операцій з відмивання «брудних» грошей.

Співвідношення позитивних і негативних моментів залежить від форми присутності

іноземного банківського капіталу у приймаючій країні. Наприклад, під час створення філій банк постачає кошти на рекапіталізацію банківського сектора. Крім того, філії банків – учасників МБС можуть слугувати “рятівними гаванями” під час економічного спаду, зменшуючи тим вплив коштів за кордон. Зокрема, Маккіннон і Піл зазначають, що коли країна має необмежений доступ до міжнародного ринку кредитів, це може призвести до переінвестування та зростання кредиторської заборгованості [3].

З метою імплементації іноземного банківського капіталу на український ринок і повного використання потенційно позитивних наслідків, виникає необхідність захисту національної економіки від впливу негативних факторів. Так, на думку професора М.Савлука, доступ на український ринок потрібно надавати лише найнадійнішим іноземним банкам, які володіють власним капіталом у розмірі не менше 1 млрд. євро, мають високий рейтинг і представляють країну, котра дозволяє відкривати філії українських банків на своїй території [4]. Крім того, з огляду на сучасний рівень розвитку вітчизняного банківського сектора, пропонується встановити верхню межу участі іноземного капіталу в національній банківській системі – не вище 40 % [5].

Отже, пропонується зважено підходити до вирішення питання про допуск іноземних філій у вітчизняний банківський сектор. Так, зокрема, необхідно вжити заходів, покликаних запобігти кризі національної банківської системи. Йдеться, зокрема, про:

- 1) встановлення верхньої межі участі іноземного капіталу в українській банківській системі на рівні 50 %;
- 2) заборону на відкриття філій банками з офшорних зон і надання дозволу лише тим іноземним банкам, які мають високі показники рейтингу від провідних рейтингових агенцій;
- 3) запровадження вимог щодо закріплення за філіями приписного капіталу, еквівалентного вимогам до розміру капіталу банків-резидентів України [6];
- 4) виконання філіями всіх економічних нормативів, установлених НБУ;
- 5) розширення повноважень Національного банку в царині отримання інформації про закордонні материнські банки та контролю за діяльністю філій у нашій країні;
- 6) тимчасові обмеження на здійснення філіями іноземних банків певних видів операцій, передусім щодо депозитного та кредитного обслуговування окремих груп клієнтів;
- 7) установити мінімальний статутний капітал іноземного банку в розмірі 500 млн. євро, а його

кредитний рейтинг, за класифікацією однієї з провідних міжнародних агенцій, повинен бути не нижчим, ніж показник «А» [7].

Узагальнюючи, можна зробити такі висновки.

1. Практика присутності банків – учасників міжнародного співробітництва у розвинутих країнах ілюструє чіткі тенденції економічного зростання у цих країнах.

2. Підвищується ефективність міжнародного банківського кредитування в економіці України.

3. Незважаючи на численні недоліки, притаманні міжнародній взаємодії України з іноземними банками, позитивний вплив такої співпраці на процес макроекономічної стабілізації останніх років беззаперечний. Головним завданням держави, в цьому випадку, є не абстрактний пошук можливих негативних наслідків, а їх прогнозування, попередження та нівелювання факторів, що їх спричиняють.

4. В умовах глобалізації включення банківської системи України у світовий ринок капіталу є об'єктивним і закономірним процесом, швидкість якого можна стимулювати чи штучно уповільнювати, проте практично неможливо зупинити.

Українська банківська система в цілому досить «бідна» порівняно зі світовими стандартами. Отже, активніше залучення в Україну іноземного банківського капіталу стане надзвичайно позитивним фактором, який сприятиме розширенню пропозиції кредитних ресурсів, що неодмінно має призвести до довгострокового зниження ціни кредиту.

Література

1. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації // Економічний часопис. – 2003. – №5. – С. 13.
2. Чистілін Д. Еволюційний розвиток світової економіки та інтеграції України // Економіка України. – 1999. – №1. – С. 84-85.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали Асоціації регіональних банків Росії // [http:// www.cfin.ru/ias/bank_resources/shtml](http://www.cfin.ru/ias/bank_resources/shtml).
4. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації економіки // Вісник НБУ. – 2006. – №10. – С. 63-64.
5. Солдатенков В. Іноземне інвестування – один із шляхів процвітання економіки України // Вісник податкової служби. – 2003. – №3. – С. 48-49.
6. Вступ України до Світової організації торгівлі та розширення Європейського співтовариства – наслідки для банківської системи. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2006. – 61 с.
7. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі країни // Вісник Національного банку України. – 2005. – №11. – С. 38-44.

SUMMARY

Ihor Kuzmuk

ROLE OF INTERNATIONAL CAPITAL IN BECOMING AND DEVELOPMENT OF BANK SECTOR OF UKRAINE

The theoretical and practical aspects of international bank cooperation with a purpose of exposure of its advantages and failings are researched. The substantial suggestions of bringing in of foreign investments in the bank sector of country are denoted.

**ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ
НА РОЗВИТОК СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Іноземний капітал на страховому ринку України дає можливість вирішувати ряд соціальних питань. З приходом іноземних інвестицій підвищується конкурентоспроможність страхового ринку, освіта, медичне страхування, страхування життя, недержавні пенсійні фонди стануть більш забезпеченими і не будуть залежати від казни держави.

Питанням впливу іноземного капіталу на страховий ринок України, ролі страховиків-нерезидентів у налагодженні бізнес-процесів, поліпшенні якості страхових продуктів і послуг присвячена велика кількість публікацій. Дана проблематика аналізується у численних працях таких науковців, як Самофалов В. [1], Єрохін С. [5], Ткаченко Н. [3], Мних М. [4], Задерей Н., Василенко І. [9] та інших. Однак недостатньо досліджені процеси, пов'язанні з впливом іноземних інвестицій на розвиток страхування в Україні в контексті зменшення навантаження на бюджет щодо соціальних проблем.

Мета роботи – дослідити позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на розвиток страхування в Україні у зв'язку зі вступом до СОТ і перспективами Європейської та Євроатлантичної інтеграції, зокрема в контексті зменшення навантаження на бюджет у розв'язанні соціальних проблем.

Для країн, які перебувають в умовах транзитивної економіки характерне залучення іноземного капіталу для здійснення соціальних реформ. Та разом з тим, країни в перехідному періоді вразливі до різного роду ризиків, оскільки вони не захищені від різних інституційних форм. Перелічені особливості властиві Україні, уряд якої має подбати про захист українського бізнесу поряд із залученням іноземних інвестицій.

Страховики-нерезиденти мають достатньо масштабний досвід з реалізації страхового продукту у різних країнах і прогнозують ситуацію на конкретному ринку на 15-20 років наперед, у чому українські страховики явно програють.

Дослідження впливу іноземного капіталу на економіку нашої країни належить до найактуальніших проблем ринкової економіки. Розв'язання більшості проблем, що стоять перед українською економікою – забезпечення економічного зростання, збільшення інвестицій. Україна вже вступила до СОТ, є перспективи до вступу в ЄС, що зумовить поступове збільшення

іноземного капіталу у вітчизняній страховій системі. Притік іноземного капіталу дає нам шанс зміцнити економічні зв'язки з іноземними партнерами, забезпечення стабільності, фінансової стійкості, удосконалення відповідних сфер у страховому бізнесі. Іноземні страховальники мають більше досвіду, адекватніше розв'язують проблеми пов'язанні з ризиком, також є набуті знання.

На страховому ринку України функціонує понад 400 страхових компаній. Страхування – одна з галузей економіки нашої країни, де в останні кілька років спостерігається стабільне зростання основних показників, причому темпи росту вражаючі – до 200%.

Ще зовсім недавно страховий ринок України був важкодоступним для іноземного капіталу. Таке становище склалося через протекціоністське спрямування вітчизняного законодавства – участь іноземців обмежувалася 49 % часткою у статутному фонді страхової компанії. Але сьогодні можна спостерігати дещо іншу ситуацію. Відповідно до Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Союзом, страховий ринок нашої країни став відкритим для іноземного капіталу. При цьому найбільш привабливим для іноземних страховиків фахівці вважають сектор страхування життя, який нині знаходиться у фазі зародження, але має великий потенціал розвитку.

За таких обставин, розглядаючи питання залучення іноземного капіталу до сектора страхових послуг України, необхідно визначити, які наслідки для українських страховиків матиме цей процес насамперед з огляду на специфіку економіки нашої держави.

Інвестування у страховий ринок України перспективне і не може не приваблювати іноземні компанії, які зацікавлені в найвигіднішому розміщенні своїх коштів. Проте іноземні страховики не очікують на одержання в Україні великих прибутків у короткостроковому періоді. За словами провідних світових операторів страхування життя, ринок для них стає привабливим тоді, коли компанія в змозі забезпечити збори в розмірі 200-300 млн. доларів. Проте в довгостроковій перспективі, враховуючи темпи розвитку страхової галузі та економіки України загалом, її площу та чисельність населення, цей ринок дуже привабливий [2].

Можливі два шляхи здійснення капіталовкладень

з боку іноземних інвесторів: перший – інвестування в уже існуючі національні страхові компанії чи створення власних повноцінних дочірніх структур, другий – відкриття іноземними страховиками філій на території України. Однак не в усіх випадках залучення іноземних інвестицій може позитивно сприйматися вітчизняними страховиками. Звичайно, для української економіки та внутрішніх інвесторів, які протягом останніх років розвивали страхову галузь і вкладали в неї значні кошти, більш привабливий варіант, коли прихід іноземних компаній здійснюватиметься через участь у капіталі або викуп вітчизняних страхових компаній.

Найменш освоєний українськими компаніями бізнес-напрямок – накопичувальне страхування життя, галузь з високим порогом входження та повільною окупністю інвестицій. За спостереженнями учасників ринку, іноземців також цікавить страхування цивільної відповідальності автовласників, майна, зокрема автокаско, від нещасних випадків, медичне страхування.

Іноземні компанії запевняють, що не мають на меті перехоплювати українського споживача за рахунок демпінгу. Натомість покладаються на особливість ноу-хау, що дають їм значні переваги перед внутрішніми страховиками. У чому полягають ці особливі ноу-хау, страховики-іноземці воліють не конкретизувати, посилаючись на технології, комерційні таємниці та ін., лише натякають, що їхні фішки – це інтелектуальні технології, налагоджені бізнес-процеси, якість страхових продуктів і кадрова політика.

На відміну від міфічних «технологій», страховики-іноземці не вихваляються тісною співпрацею з банками. На думку багатьох, саме цей факт стимулює західних страховиків іти в Україну вслід за банками-партнерами. Концепція банківського страхування полягає у координації роботи банку та страхової компанії, об'єднанні страхових і банківських продуктів, загальному використанні каналів їх розповсюдження, формуванні спільної клієнтської бази. Щоправда, не можна назвати класичним банківським страхування практику українських банків змушувати позичальників страхуватися на не вигідних умовах у споріднених компаніях. Банківське страхування західного зразка передбачає співпрацю рівноцінних лідерів. Страхова компанія при цьому отримує можливість використовувати бренд і мережу банку, банк – приваблювати клієнтів форматом фінансового супермаркету, додатковими гарантіями (застраховані депозити) та інвестиційними продуктами (страхування життя) [9].

Вітчизняні страховики по-різному оцінюють роль іноземних інвестицій у їхньому бізнесі. Одні висловлюють свої думки щодо продажу страхової компанії іноземцям – гарантія успіху в бізнесі, а

інші вважають, що прихід іноземців заподіє шкоди як страховій галузі, так і інтересам країни. Населення навряд чи програє від більш помітної присутності іноземців у страхуванні. Якщо вартість страхових послуг і підвищиться, то лише з одночасним зростанням їх якості. Прихід іноземних компаній і для бізнесу в цілому обернеться зростанням пропозиції – і за обсягом покриття, і за асортиментом послуг. Експерти загострюють увагу на тому, що при посиленні конкуренції компанії змушені будуть знижувати тарифи за тими видами страхування, за якими вони завищені [4].

Держава в короткостроковій перспективі виграє. Страховий бізнес принесе більше податків до бюджету, а також перестане бути прикладним способом ухилення від податків для інших галузей. Зростання обсягів операцій за ризиковими видами страхування дало б можливість зменшити тягар на бюджет за наслідками різних природних і технологічних катастроф (у вигляді допомоги постраждалих). Але в довгостроковій перспективі є ризик втрати певного обсягу портфельних інвестицій в економіці. Із країн може „піти” частина „довгих” грошей – резервів страховиків, зокрема зі страхування життя. З приходом іноземців до рівня менеджменту і професійної підготовки співробітників страхових компаній висуватимуться вищі умови та, з іншого боку, вони отримають ефективніші технології та кращу мотивацію, тому перспектива роботи в зарубіжній компанії для них привабливіша. Крім того, для України факт коливання страхового ринку свідчить про підвищення авторитету у світовому співтоваристві, а також означає крок уперед на шляху приєднання до ЄС.

Зазначене вище дає змогу систематизувати переваги та недоліки відкриття українського страхового ринку для іноземців залежно від інтересів суб'єктів страхового ринку:

1) для іноземних інвесторів:

а) переваги: освоєння нових ринків, у тому числі в умовах стагнації страхування у багатьох європейських державах; можливість отримання довгострокового капіталу на ринку страхування життя; можливість організації розгалуженої системи обслуговування інших економічних суб'єктів-нерезидентів; отримання більш високих доходів від інвестування страхових резервів;

б) недоліки: відсутність сприятливого інвестиційного клімату; політичні ризики; нестабільність інвестування резервів в українську економічну систему; низький рівень життя населення й низький ступінь розвитку виробничої сфери економіки, у зв'язку з чим низький рівень платоспроможного попиту на послуги страхування;

2) для держави:

а) переваги: підвищення авторитету у

міжнародному співробітництві; можливість ефективного розвитку страхування, конкуренції на користь страхової галузі; виконання міжнародних зобов'язань, інтеграції у світове співтовариство, приєднання до ЄС; підвищення загальної капіталізації страхового ринку; розвиток фінансових ринків і ринкової інфраструктури;

б) недоліки: укладання страхового нагляду за операціями страховиків з боку уповноважених державних органів та ймовірність посилення іноземного втручання в страхову систему України, що може негативно позначитись на рівні її економічної безпеки; вплив коштів за кордон; ризик появи інструментів для швидкого вилучення та виходу з ринку;

3) для українських страховиків:

а) переваги: можливість підвищення капіталізації ринку загалом, нові джерела інвестування; взаємодія з іноземними страховиками, підвищення активів компанії за рахунок іноземних інвестицій; конкуренції за рахунок якості обслуговування може викликати відповідну реакцію національних страховиків, що призведе до поліпшення страхового продукту; створення нових робочих місць, підвищення кваліфікації кадрів; впровадження міжнародного досвіду ведення страхової справи; поліпшення організаційного та фінансового менеджменту страхових компаній;

б) недоліки: надлишкова конкуренція, особливо для страхових компаній з невеликим статутним капіталом; можливі банкрутства;

4) для українських страховальників:

а) переваги: можливість великого вибору серед страхових компаній; поява нових страхових послуг; зниження тарифів з окремих видів страхування (особливо там, де тарифи були завищені) у зв'язку з конкуренцією страховиків;

б) недоліки: ризик шахрайства з боку іноземних страховиків. [3]

Цікавий тут досвід Польщі, де дозволено, за вимогами СОТ та ЄС, відкривати філіали іноземних страхових компаній. Але законодавці зробили цей дозвіл таким, що ніхто філіалів не утворює, а іноземці працюють через повноцінні страхові компанії, створені згідно з польським законодавством.

До того ж треба чітко відрізнити мету приходу та специфіку діяльності іноземців на українському ринку. Недопустимі поширення негативних рис, які дали про себе знати останнім часом, коли іноземні страховики виконують, по суті, функції страхових посередників, перестраховуючи 90-95% ризиків у материнських компаніях за кордоном і викачуючи капітал з України. Це стосується насамперед страхування життя, й особливо накопичувального та пенсійного фонду країни. Якщо в ризиковому страхуванні разом із грошовим ресурсом із країни

вивозяться й ризики, то в накопичувальному страхуванні життя майже 80-90% коштів, які вивозяться такими компаніями, – це довгостроковий інвестиційний ресурс і лише 10-20% – ризики.

Вирішення більшості із зазначених питань належить до прямої компетенції Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Якщо враховувати позитивні навики попередньої роботи Комісії та її постійні консультації зі страховиками страхового ринку, ми сподіваємося, що разом можна дійти компромісного рішення, яке буде максимально вигідним як для українських і зарубіжних інвесторів, так і для держави та простих страховальників [2].

Враховуючи досвід і навики інших держав з питань інвестиційної безпеки, визначають сфери обмеження або повної заборони іноземних інвестицій. У різних країнах перелік таких галузей може відрізнитися один від одного, але найчастіше це оборонна промисловість, видобувні галузі, а також транспорт, зв'язок, страхові послуги. В ряді штатів США для іноземних компаній існують певні обмеження у доступі до видобування корисних копалин, а в більшості штатів – обмеження на купівлю землі іноземцями.

В інтересах забезпечення валютно-кредитної безпеки необхідно також враховувати спроби кримінального капіталу “відмити” свої гроші шляхом їх інвестування в економіку України, а також дії шахраїв, які маніпулюють на інвестиційному каналі для отримання пільг, захопити певний сегмент внутрішнього ринку і своїми діями створюють пряму загрозу економічній безпеці нашої країни. Чим може привабити Україна іноземних інвесторів? Перш за все, значним внутрішнім ринком, висококваліфікованою і дешевою робочою силою, потужним ресурсним і науково-технічним потенціалом, вигідним транспортно-географічним розташуванням держави. Проте Україна має слабкі позиції порівняно зі своїми головними конкурентами у сфері інвестування щодо таких чинників, як політична й економічна стабільність, чіткість законодавчої бази, можливість широкої участі в приватизації державної власності, ступінь лібералізації зовнішньоторговельного режиму, розвиненість фондового ринку, створення надійної системи страхування та перестраховування інвестиційних ризиків, платоспроможність підприємств та їх інвестиційна привабливість, сприятливість податкового, митного і валютного режимів [1].

Негативний вплив на залучення іноземних інвестицій в економіку України має, крім того, недостатня розробленість законів і нормативних актів, що регулюють відносини між державою і закордонними інвесторами, а також їхніми

українськими партнерами, неготовність української економіки і суб'єктів господарювання поглинути значні обсяги іноземного капіталу. Так, за деякими оцінками, сьогодні в країні практично немає промислово-фінансових груп і вітчизняних транснаціональних корпорацій, спроможних реалізувати іноземні інвестиції обсягом у 50-100 млн. доларів. До того ж інвестиційні очікування західних партнерів і українських ділових кіл багато в чому відрізняються. Останні найчастіше пропонують для інвестування неперспективні галузі та підприємства, тоді як іноземний інвестор прагне отримати високі прибутки за короткий термін. Крім того, іноземні компанії розраховують на отримання значно вищої норми прибутків в Україні порівняно з операціями в інших країнах. Приміром, за результатами дослідження, проведеного аналітиками американської транснаціональної корпорації "Шеврон", більшість західних фінансистів рекомендує іноземним фірмам орієнтуватися на прибутковість будь-яких інвестицій у СНД, включаючи Україну, у 25% і більше, що значно вище від аналогічних показників для інших держав.

Серйозним негативним чинником на шляху іноземного капіталу в українську економіку є слабка база національної банківської системи. Важливу роль у її становленні та розвитку могла б зіграти діяльність іноземних банків на внутрішньому фінансовому ринку України для підвищення ефективності національних комерційних банків роботи в умовах зростаючої конкуренції, які могли б стати джерелом інвестиційних ресурсів.

Значною проблемою для збільшення інвестицій є також відсутність державної концепції структурної перебудови економіки і, зокрема, інвестиційної програми із чітким визначенням галузевих та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах. Бо саме інвестиційна активність – один з найважливіших результатів будь-яких перетворень у галузі економіки. Як ми вже звернули увагу на те, що при наявності нестачі іноземного капіталу в Україні щорічно відбувається їхній відтік за кордон, а також зворотний рух, тобто інвестування Україною інших країн. Занепокоєність іноземних інвесторів викликає і високий рівень криміналізації економіки України, насамперед розгул організованої злочинності та корупція, що безпосередньо впливають на діяльність іноземних компаній у країні.

Несприятливий клімат знижує до нуля всі переваги, які вона могла б запропонувати іноземним інвесторам. Водночас кожен із цих чинників відрізняється за ступенем впливу на інвестиційну активність західних компаній. Тому зосереджена увага зусиль держави на зміні в ліпший бік ключових чинників дала б можливість досягти вагоміших результатів, ніж спроба перебороти

відразу всі інвестиційні проблеми. Досвід інших держав свідчить, що таким ключовим чинником є соціально-політична і макроекономічна стабільність, без досягнення якої важко залучити іноземний капітал у національну економіку.

Успішний розвиток глобалізаційних процесів на національному страховому ринку, на наш погляд, залежатиме від фінансової стійкості страхових компаній та потенційних страхувальників. Оскільки обмеження глобалізації є нереальним, єдині правильні дії за цих умов – вироблення нових підходів до регулювання національного страхового ринку, формування ефективних моделей управління страховими відносинами в Україні [5]. З погляду на це потрібно визначити межі і темпи розвитку сучасного світового простору та страхового ринку загалом; сформування системи інструментів нового регулювання, які б оперативно реагували на ймовірні суттєві зміни у страховій діяльності; забезпечити поступове звуження сфери використання глобальних механізмів регулювання страхових відносин за рахунок максимального зменшення податкового навантаження на фінансову діяльність страховиків; запровадити принципи оподаткування, які діють у країнах ЄС.

Для збереження конкурентних переваг, вітчизняні страхові компанії повинні постійно удосконалювати свої операції та послуги, слідувати ноу-хау, нарощувати рівень капіталізації страхової системи і консолідації вітчизняного страхового бізнесу, впроваджувати прогресивні технології управління для підвищення ефективності діяльності страхових компаній. Стратегічною метою страхової діяльності на сучасному етапі має стати забезпечення стабільності та створення необхідних умов для розвитку ринку страхових послуг на засадах добросовісної конкуренції.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що вливання іноземних інвестицій у страховий бізнес України – один із важелів розширення страхового сектора, які надають досить значні переваги. Прихід іноземного капіталу принесе більше податків до бюджету країни, зросте обсяг операцій на страховому ринку, що впливатиме на зменшення тягаря на бюджет. Однак може виникнути ризик втрати певної частини внутрішніх інвестицій в економіку держави та частина резервів страховиків-резидентів може бути зменшена. Іноземний капітал у страхову сферу належить розглядати як один із важелів вирішення соціальних питань. З приходом страховиків-нерезидентів на страховому ринку України підвищаться вимоги до професійної підготовки персоналу страхових компаній, підвищиться конкурентоспроможність, виникнуть додаткові гарантії (застраховані депозити), підвищиться авторитет у міжнародному страховому бізнесі.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ
НА РОЗВИТОК СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Література

1. Самофалов В. Що стримує залучення іноземних інвестицій // Урядовий кур'єр. – 2001. – №85.
2. Адамович В. Залучення іноземного капіталу до сектору страхових послуг України та Польщі // Економічний часопис - XXI. – 2004. – №6.
3. Ткаченко Н.В. Вплив іноземного капіталу на розвиток страхової системи України // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 116-118.
4. Мних М.В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення. – К.: Знання України, 2004. – С. 78-89.
5. Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм глобалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9. – С. 96-120.
6. Страховики збільшили збір страхових премій на третину 19.09.2007. Джерело: Інтерфакс – Україна.
7. Оккупация страха // Бізнес. – 2006. – №8. – С. 19-22.
8. Закон України «Про внесення змін до закону України «Про страхування» від 07.07.2005 № 2774-IV.
9. Василенко І., Задерей Н. Партнери по експансії // Контракти. – 2006. – №22.

SUMMARY

Maryna Handabura

INFLUENCE OF FOREIGN CASITAL ON DEVELOPMENT OF THE INSURANCE SYSTEM OF UKRAINE

The influence of foreign investments on development of insurance system of Ukraine is analysed.

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Після приєднання України в 1997 році до Європейської хартії місцевого самоврядування наша держава взяла курс на посилення ролі органів місцевого самоврядування в системі управління державою. Найважливішу роль у розширенні функцій органів місцевого самоврядування мають забезпечити місцеві фінанси, основою яких є місцеві бюджети. Для забезпечення широкої автономії органів місцевого самоврядування необхідне реформування міжбюджетних відносин в Україні, передача на місця додаткових фінансових ресурсів.

Сучасна бюджетна система України, яка знаходиться в стадії розвитку, поряд зі своїми позитивними сторонами, характеризується рядом недоліків. Одними з них є значна централізація фінансових ресурсів, висока дотаційність регіонів, невідповідність між законодавчо закріпленими видатками і наявними доходами та ряд інших.

Дослідженню сутності та проблематиці міжбюджетних відносин у фінансовій науці Заходу присвячені праці Р.Гордона, Д.Н.Кінга, Р.Маккіннона, Р.Масгрейва, У.Оутса, В.Уотеса, В.Танзі, Ч.Тібу, А.Шаха та ін. В Україні даному питанню присвячено багато праць вітчизняних учених. Це такі, як В.Л.Андрущенко, О.Д.Василик, В.В.Зайчикова, О.П.Кириленко, І.О.Луніна, К.В.Павлюк, С.В.Слухай, Л.Л.Тарангул, І.Я.Чугунов, В.Я.Швець та інші. В російській фінансовій науці над даною проблематикою працюють науковці Т.В.Грицюк, О.А.Гришанова, А.Г.Ігудін, В.Н.Лексин, Л.І.Проніна, В.Б.Христенко та ін. У зв'язку із розвитком міжбюджетних відносин виникають нові проблеми, і погляди на їх розв'язання, деякі питання потребують подальшого дослідження.

Метою статті є з'ясування суті міжбюджетних відносин, аналіз основних методів бюджетного регулювання в Україні, виявлення проблем у цій сфері та пошук пропозицій щодо їх розв'язання.

Згідно Бюджетного кодексу України (БКУ) міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим і місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України.

Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами України за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання

цих повноважень [1, с. 306].

На думку І.О. Луніної, міжбюджетні відносини – це відносини між центральною і місцевою владою з розподілу повноважень, видаткових зобов'язань та доходних джерел між бюджетами різних рівнів [2, с. 11].

В.Я. Швець визначає міжбюджетні відносини як систему взаємовідносин між державою і місцевим самоврядуванням щодо розподілу повноважень державних органів влади й органів місцевого самоврядування, а також розподілу видаткових зобов'язань і доходних джерел між бюджетами різних рівнів [3, с. 27].

К.В. Павлюк дає таке визначення міжбюджетних відносин – це система міжрівневих відносин органів державної влади, місцевого самоврядування, а також між органами місцевого самоврядування щодо встановлення і розмежування бюджетних повноважень розподілу доходів і видатків бюджетів, взаємної відповідальності [4, с. 343].

Закон України «Про місцеве самоврядування» поділяє видатки місцевих бюджетів на два види:

- а) видатки, пов'язані з виконанням делегованих законом повноважень органів виконавчої влади;
- б) видатки, пов'язані з виконанням власних повноважень місцевого самоврядування.

Видатки, що відносяться до першої групи, визначаються функціями держави та передаються на місця для виконання з відповідною деталізацією (ст. 88-90 БКУ). Видатки, що віднесені до другої групи, визначені статтею 91 Бюджетного кодексу.

Бюджетний кодекс України визначає джерела доходів, призначених для фінансування кожної групи видатків. Так, для фінансування делегованих центральними органами влади повноважень визначені такі джерела:

- доходи, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів (визначені ст. 64 БКУ) – так званий кошук доходів № 1;

- міжбюджетні трансферти, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів.

Джерелом фінансування видатків, пов'язаних з виконанням власних повноважень, Бюджетний кодекс визначає так званий кошук № 2, до якого належать доходи, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Їх перелік установлений статтею 69 БКУ.

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Розмежування доходів і видатків між рівнями бюджетної системи, здійснене на єдиних засадах для бюджетів відповідного рівня, є основою для міжбюджетних відносин. На практиці таке розмежування не забезпечує збалансування місцевих бюджетів, що спричинено такими об'єктивними умовами:

- різним рівнем економічного розвитку регіонів;
- особливостями їх природно-географічного розташування;

- різницею в щільності населення та його якійсній структурі;

- різницею в розвитку транспортної та соціальної інфраструктури та ін.

На регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП). Валовий регіональний продукт за 2005-2007 рік у розрізі регіонів України наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт України

Регіони	Усього, млн. грн.	У розрахунку на одну особу, грн.	Частка регіону у відсотках до підсумку	Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (до попереднього періоду), %	
				2006	I півріччя 2007
УКРАЇНА	441	9372	100,0	107,1	108,0
АР Крим	128	6460	2,9	105,2	107,2
Вінницька	102	5966	2,3	106,5	105,2
Волинська	655	6285	1,5	102,7	109,7
Дніпропетровськ	412	11909	9,3	106,8	107,1
Донецька	580	12490	13,1	107,6	108,0
Житомирська	743	5554	1,7	102,2	105,9
Закарпатська	670	5373	1,5	105,4	110,1
Запорізька	199	10683	4,5	106,2	111,3
Івано-	962	6916	2,2	101,2	97,3
Київська	153	8673	3,5	109,5	105,4
Кіровоградська	687	6394	1,6	104,9	105,8
Луганська	197	8131	4,5	102,2	107,2
Львівська	171	6657	3,9	107,0	104,0
Миколаївська	955	7801	2,2	106,4	107,6
Одеська	207	8619	4,7	102,1	104,9
Полтавська	180	11574	4,1	106,6	109,8
Рівненська	726	6269	1,6	107,0	105,7
Сумська	802	6497	1,8	103,0	102,6
Тернопільська	513	4603	1,2	109,6	107,8
Харківська	256	9025	5,8	107,1	101,7
Херсонська	646	5713	1,5	100,9	105,8
Хмельницька	795	5764	1,8	105,0	100,9
Черкаська	901	6681	2,0	106,4	107,9
Чернівецька	423	4654	1,0	106,1	107,8
Чернігівська	762	6474	1,7	103,7	105,9
м. Київ	771	28780	17,5	112,7	114,4
м. Севастополь	282	7452	0,6	117,1	116,9

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

Існує значний розрив в економічному розвитку регіонів України. Так, розрив показника ВРП на одну особу між найвищим значенням у м. Києві та найнижчим у Чернівецькій області в 2005 році становив 6,18 разу. А показник ВРП на одну особу менше за середній по Україні в 22 регіонах. Подібні тенденції збереглися у 2006 та 2007 році.

Усі ці відмінності зумовлюють нерівномірність у податковому потенціалі регіонів, з одного боку, та нерівномірність у рівні видатків на кількість населення – з іншого.

Для усунення диспропорцій в збалансуванні бюджетів різних регіонів та приведенні рівня їх бюджетних видатків на одного мешканця приблизно до середнього рівня в країні застосовується механізм фінансового вирівнювання, який є складовою механізму бюджетного регулювання. Бюджет широко використовується для міжгалузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення виробничих сил, економічного зростання в усіх регіонах та у державі в цілому [5, с. 25]. Механізм бюджетного регулювання передбачає вертикальне і горизонтальне бюджетне регулювання.

Вертикальне бюджетне регулювання має на меті забезпечення необхідними дохідними джерелами бюджетів різних рівнів у відповідності з закріпленими за ними повноваженнями. Горизонтальне бюджетне регулювання забезпечує фінансове вирівнювання бюджетів у територіальному розрізі з метою усунення розбіжностей в бюджетному забезпеченні регіонів.

Бюджетне регулювання забезпечує перерозподільні процеси всередині бюджетної системи шляхом вилучення коштів у економічно розвинених і фінансово забезпечених регіонів, надання допомоги регіонам економічно «слабким» і з низьким рівнем бюджетної забезпеченості.

Основними методами бюджетного регулювання у сфері міжбюджетних відносин є відрахування від загальнодержавних податків і зборів та міжбюджетні трансферти. Переважання того чи іншого методу визначає ступінь централізації бюджетної системи держави.

Бюджетний кодекс України визначає такі основні податки, що закріплені за місцевими бюджетами:

- податок з доходів фізичних осіб;
- єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва в частині, що належить відповідним бюджетам;
- плата за землю;
- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- фіксований сільськогосподарський податок у частині, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування;
- податок на прибуток підприємств комунальної власності.

Згідно з бюджетною класифікацією, доходи місцевих бюджетів поділяються на 5 груп: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, державні цільові фонди, офіційні трансферти. Структура кожної групи за 1998-2005 рр. наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів України, %

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Податкові надходження	74,8	68,1	62,9	59,1	58,3	54,2	46,2	43,9
Неподаткові надходження	3,4	3,4	9,6	8,8	7,3	7,1	5,5	6,6
Доходи від операцій з капіталом	0,1	0,1	0,1	0,4	2,2	3,0	4,3	3,9
Цільові фонди	7,5	10,1	4,0	2,7	1,0	1,5	1,5	2,1
Офіційні трансферти	14,2	18,3	23,4	29,0	31,2	34,2	42,5	43,5
Усього доходів	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: Монографія. – К.: НДФІ, 2006. – С. 256.

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ТА ЇХ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

Як видно з таблиці 2, протягом дослідженого періоду роль податкових надходжень у формуванні доходів місцевих бюджетів постійно зменшувалась. Так, у 1998 р. за рахунок податкових надходжень формувалось 74,8 % загальної суми місцевих бюджетів, протягом періоду цей показник постійно зменшувався і в 2005 році вже дорівнював 43,9 %. Подібна тенденція збереглась і в 2006 році – частка податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів зменшилась в порівнянні з 2005 роком ще на 1,2 % і дорівнювала 42,7 % [6, с. 51-53].

Подібна тенденція спостерігається і під час формування бюджетів окремих регіонів, зокрема і місцевих бюджетів Чернівецької області. Дані про склад і структуру доходів зведеного бюджету Чернівецької області в розрізі розділів бюджетної класифікації наведені в табл. 3.

бюджетів постійно зростає. Так, цей показник у структурі місцевих бюджетів України зріс з 1998 по 2005 роки втричі, з 14,2 % до 43,5 % відповідно. У 2006 році трансферти в структурі місцевих бюджетів збільшились ще на 1,4 % в порівнянні з 2005 роком – їх частка дорівнювала 44,9 % [6, с. 51-53]. Якщо розглянути даний показник по Чернівецькій області, то частка міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів регіону традиційно велика та має тенденцію до збільшення. Офіційні трансферти з державного бюджету в структурі зведеного бюджету області зросли з 2002 по 2006 з 51,7 % до 63,4 % відповідно.

Аналізуючи обсяги міжбюджетних трансфертів, їх частку в доходній частині місцевих бюджетів України та їх динаміку за 1998-2005 рр. [4, с. 362], можна зробити деякі висновки.

Таблиця 3

Склад і структура доходів зведеного бюджету Чернівецької області

Найменування платежів	2002		2003		2004		2005		2006	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	Млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Податкові надходження	154,8	37,6	195,3	34,3	196,6	29,8	252,9	26,8	325,4	23,0
Неподаткові надходження	31,2	7,6	38,4	6,7	25,3	3,8	46,2	4,9	56,2	4,0
Доходи від операцій з капіталом	4,3	1,1	12,6	2,2	31,1	4,7	603,7	6,4	107,5	7,6
Офіційні трансферти	212,8	51,7	313,4	55,0	390,2	59,3	566,2	60,0	895,0	63,4
Цільові фонди	8,2	2,0	10,5	1,8	15,5	2,3	18,1	1,9	28,5	2,0
ВСЬОГО ПО ОБЛАСТІ	411,3	100,0	570,2	100,0	658,6	100,0	943,8	100,0	1412,5	100,0

Джерело: розраховано автором за даними Головного фінансового управління Чернівецької ОДА.

Таблиця 3 дає інформацію про те, що податкові надходження за період 2002-2006 рр. постійно зменшувались. У 2002 році їх питома вага дорівнювала 37,6 %, а в 2006 році – вже 23,0 %.

Міжбюджетні трансферти – кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого.

Бюджетний кодекс України визначає такі види міжбюджетних трансфертів:

- 1) дотація вирівнювання;
- 2) субвенція;

3) кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;

- 4) інші дотації.

Як видно з таблиць 2 і 3, частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих

бюджетів з 1998 р. постійно зростала. В 1998 році було 7 регіонів з мінімальною сумою отриманих трансфертів (до 3,6 %) – Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Одеська, Полтавська, Харківська області та м. Київ. В 2006 році не було жодного регіону, який би не отримував трансфертів. Найнижчий рівень трансфертів у 2006 р. був у м. Києві – 20,3 %, найвищий – у Тернопільській обл. – 68,4 %. Складається парадоксальна ситуація, коли наймогутніші в економічному потенціалі області-донори Держбюджету стають залежними від трансфертів з Держбюджету.

Проведений аналіз показав нерівномірність у соціально-економічному розвитку регіонів, невідповідність повноважень, закріплених за

місцевими органами влади та закріпленими за відповідними бюджетами доходами. Така ситуація породжує штучну дотаційність регіонів, коли податкові надходження спочатку вилучаються в центральний бюджет, а потім недостатність доходів вирівнюється за допомогою трансфертів. Система, що склалася, не стимулює регіони до пошуку джерел доходів та їх збільшення, породжує утриманство. Тут доречно згадати про «ефект витіснення», коли при збільшенні власних доходів на суму збільшення зменшується дотація регіону.

Для усунення подібних диспропорцій необхідно шукати інший підхід до визначення суми трансфертів. Під час їх розрахунку необхідно використовувати не фактичну суму доходів і видатків, а їх нормативне значення. Для оцінки податкового потенціалу регіонів доречно за основу брати показник валового регіонального продукту.

Отже, в результаті дослідження виявлено, що сучасна бюджетна система характеризується високим ступенем централізації, що не сприяє цілям економічного зростання регіонів і держави в цілому. Необхідно шукати нові підходи до формування доходів місцевих бюджетів, надаючи їм нові джерела та забезпечуючи стимули до нарощення податкової бази регіонів. Такі стимули з'являться тоді, коли місцеві органи влади отримають реальні доходні повноваження з установами та регулювання податків, з одного боку, та, з іншого боку, буде забезпечена відповідальність місцевої влади за повне та якісне фінансування своїх видаткових повноважень власними доходами.

Заходами, які підвищують фінансову незалежність місцевих бюджетів, можуть стати такі. По-перше, зараз в бюджетній системі України не використовується практика встановлення надбавок до базових загальнодержавних податків, з наступним зарахуванням таких надбавок до місцевих бюджетів. Це могли б бути надбавки до ПДВ, податку на прибуток, акцизного збору та деяких інших базових податків у межах, визначених законодавством (2-3%). Іншим методом формування доходів місцевих бюджетів може бути спільне використання податкової бази таких податків, як ПДВ, податок на прибуток з наступним розмежуванням загальної суми, коли

частина податку за певною квотою надходить до місцевого бюджету. Така практика існує в багатьох країнах – Німеччині, Австрії, Канаді, Іспанії та інших.

По-друге, додатковими доходними джерелами місцевих бюджетів можуть стати однорівневий податок з реалізації, акцизний збір з вироблених вітчизняних товарів, податок на нерухомість. Доцільно передати повноваження із регулювання цих податків місцевим органам влади із зарахуванням їх до відповідних місцевих бюджетів. Віднесення таких податків до компетенції регулювання місцевих органів влади пояснюється немобільною податковою базою цих податків, більш ефективним їх адмініструванням на місцях.

По-третє, необхідне реформування існуючих місцевих податків і зборів, питома вага яких у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів в останні роки складає 2-3%. Для ефективного управління розвитком регіону цей показник повинен дорівнювати не менше 20-25%. Частину неефективних зборів, витрати на адміністрування яких перевищують фактично зібрану суму, доцільно скасувати.

Міжбюджетні відносини повинні стати не лише засобом вирівнювання диспропорцій у місцевих бюджетах, а, насамперед, засобом стимулювання регіонів у пошуку максимальних доходів, зростанні їх економічного потенціалу.

Література

1. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / М.Я. Азаров, В.А. Копилов, Л.К. Воронова та ін.; За заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: НДФІ, 2006. – 632 с.
2. Луніна І.О. Міжбюджетні відносини в Україні: концептуальні підходи до реформування // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 10-15.
3. Швец В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 23-31.
4. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: Монографія. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.
5. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.
6. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2007.

SUMMARY

Igor Legkostup

INTERBUDGET RELATIONS AND THEIR DEVELOPMENT IN UKRAINE

This article is dedicated to the essence and analysis of the development of interbudget relations in Ukraine on the modern stage. Basic methods of budget regulation in the sphere of interbudget relations are being compared. On the example of income part of the local budgets in Ukraine and general budget of Chernivtsi oblast the sources of their formation have been researched. The ways of further development in the sphere of interbudget relations have been suggested.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АУДИТУ ЯК ФОРМИ НЕЗАЛЕЖНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У сучасних умовах господарювання об'єктивно виникає необхідність посилення та подальшого вдосконалення взаємодії (тобто координації діяльності, використання результатів роботи, обміну досвідом та ін.) різних рівнів системи фінансового контролю комерційних структур, основними з яких є державний та аудиторський (незалежний).

Теоретичні питання фінансового контролю та аудиту в Україні досліджуються значною кількістю фахівців, серед них В.Д. Андрєєв, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, А.М. Герасимович, З.В. Гуцайлюк, Г.М. Давидов, І.М. Дмитренко, Н.І. Дорош, В.М. Жук, В.П. Завгородній, С.Я. Зубілевич, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, І.Д. Лазаришина, Л.Г. Макарова, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, О.Ю. Редько, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, Є.І. Свідерський, В.Я. Соколов, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук та інші. Водночас теорія та практика поєднання цих видів діяльності, на нашу думку, досліджені недостатньо, що визначає мету даного дослідження.

Аудиторська діяльність охоплює організаційне та методичне забезпечення аудиту, виконання аудиторських перевірок, надання послуг через експертизи, консультації з питань бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування, аналізу фінансово-господарської діяльності.

Як відомо, аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, повноти і відповідності чинному законодавству. Аудиторську діяльність можуть виконувати як громадяни України, так і аудиторські фірми, об'єднання, які мають кваліфікаційний сертифікат і одержали ліцензію [2, с. 53-54].

Аудит – це нова форма фінансового контролю. Надання самостійності підприємствам та організаціям, приватизація їх, створення на їх основі акціонерних товариств, приватних підприємств зумовили необхідність створення органу, до обов'язків якого входило б проведення перевірок фінансово-господарської діяльності підприємств усіх форм власності, забезпечення консультацій з фінансових питань. Таким органом контролю стала Палата аудиторів України. Палата аудиторів

не тільки атестує аудиторів і видає кваліфікаційні сертифікати та ліцензії, а й розробляє стандарти та методичні рекомендації, веде облік аудиторів та їхніх фірм. У багатьох країнах діють Палати аудиторів, у функції яких входить розробка стандартів з аудиторської діяльності, етичних норм поведінки аудиторів, контроль якості аудиторської діяльності, проведення атестації та видача документів, що надають право займатися аудиторською діяльністю, та ін. Аудиторській фірмі й аудитору-підприємцю дано право самостійно визначати форми та методи аудиторської перевірки відповідно до вимог законодавства та нормативних документів.

Основний принцип аудиту – його незалежність, під яким необхідно розуміти в основному свободу від впливу з чієї би це не було сторони у вираженні своєї професійної думки про фінансову звітність суб'єкта, що перевіряється. Але оскільки результати аудиторської перевірки є основою багатьох економічних рішень, аудит достатньо жорстко регулюється в усіх країнах. У деяких з них (наприклад, у Франції) в цей процес втручається держава, що встановлює норми та нормативи аудиту, здійснює реєстрацію аудиторів і аудиторських фірм і контроль за їх діяльністю [1, с. 35-36].

В Україні держава активно здійснює регулювання аудиторської діяльності, регламентує умови обов'язковості аудиту, визначаючи значимі підприємства, фінансові труднощі яких можуть суттєво вплинути на економіку, окреслює вимоги до аудиторів (освіта, кваліфікація, порядок здачі іспитів, відповідальність та ін.). Організація державного регулювання аудиту в Україні здійснюється Аудиторською Палатою України.

Інститут незалежного аудиту, за визначенням, не належить державі. Але він за необхідності може стати інститутом фінансового контролю держави в умовах ринкового функціонування державного бізнесу. У конкурентному середовищі, в якому діють господарюючі суб'єкти з приватною та державною участю в капіталі, що знаходяться під приватним або державним економічним контролем, неможливо відокремити ряд секторів, у кожному з яких будуть застосовуватися свої особливі функції та інструменти фінансового контролю.

Мета незалежного аудиту полягає перш за все у захисті інтересів власників капіталу. Інститут незалежного аудиту є історично відпрацьованою формою упорядкування фінансової діяльності

недержавних підприємств і організацій, яка притаманна ринковій економіці. Економічному єднанню конкурентного поля взаємодії господарюючих суб'єктів повинна відповідати інституційна єдність фінансового контролю. Якщо держава взяла участь у бізнесі, їй залишається лише погодитися зі встановленим у даній сфері інститутом фінансового контролю – незалежним аудитом.

В умовах конкурентних відносин державний капітал і власність абсолютно рівноправні по відношенню до приватного капіталу та власності, тому державі з метою проведення фінансового контролю функціонуючого капіталу, що їй належить, доводиться використовувати послуги аудиту, яким користуються також власники приватного капіталу. У цьому відношенні інститут незалежного аудиту має публічний характер. Інститут незалежного аудиту в Україні почав формуватися лише в середині 90-х років минулого століття. Тому можливості аудиту у виконанні фінансового контролю функціонуючого державного капіталу використовуються у вітчизняній економіці набагато менше, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Держава як господарюючий суб'єкт має потребу у незалежному аудиті з метою забезпечення достовірної фінансової звітності державних підприємств, а також підприємств, у капіталі яких держава володіє частками або пакетами акцій. Питання формування ефективної системи контролю за фінансово-господарською діяльністю комерційних організацій за участю держави являються сьогодні найменше розробленими, але надзвичайно актуальними.

Держава як власник функціонуючого капіталу являється разом з тим, представником інтересів суспільства та платників податків. Виконання багатьох суспільних функцій держава забезпечує, використовуючи підприємницьку структуру та надаючи їм фінансові ресурси. Активна взаємодія держави з ринком здійснюється у різних формах: розподіл бюджетних коштів у вигляді державного замовлення, надання коштів позабюджетних фондів, надання бюджетних коштів на поворотній основі у вигляді кредитів, надання податкових пільг, відстрочок по податковим платежам у бюджет, передача в оренду державної власності, розміщення бюджетних коштів у банках як на розрахункове-касове обслуговування, так і для реалізації різного роду програм, передачі паїв і пакетів акцій, якими володіє держава. Держава зобов'язана забезпечити ефективне використання цих коштів. Органи державного управління повинні бути впевнені в тому, що підприємства й організації, яким передані державні гроші та власність, здатні організувати роботу на належному рівні, ефективно використати надані кошти, гарантувати повернення кредитів або

своєчасний та повний розрахунок орендної плати. А також раціонально та за цільовим призначенням використовувати пільги, забезпечити прибуток від державних вкладень у підприємницьку діяльність.

Система державного фінансового контролю не дозволяє глибоко та повно виконувати дані питання, так як вона може контролювати комерційні організації тільки по питанням використання державних коштів і виконання зобов'язань перед державою. Відповідно до норм фінансового права, органи державного фінансового контролю можуть проводити обов'язкові ревізії та перевірки в комерційних організаціях тільки за вимогою компетентних органів. У інших випадках перевірка й оцінка фінансового стану комерційної організації можливі тільки на добровільних засадах.

Держава може надати кошти комерційним організаціям тільки при умові проходження ними обов'язкового державного контролю або за наявності позитивного аудиторського висновку. У першому випадку необхідне збільшення штату державного фінансового контролю та витрат на їх утримання. У другому випадку – аудиторська перевірка проводиться за рахунок комерційної організації, яка зацікавлена у співробітництві з державою, що більш вигідно. Але при цьому виникає питання, наскільки держава може довіряти наданому аудиторському висновку.

У країнах із розвинутою ринковою економікою взаємодія державного фінансового контролю та незалежного аудиту характеризується високим ступенем налагодженості. Держава часто виступає замовником аудиторського контролю, залучаючи незалежні аудиторські фірми до аудиту та перевірки ефективності державних програм, контрактів, використання державних субсидій у комерційних підприємств. Так, у США аудитори на рівні федерального уряду та місцевих органів влади проводять вибірку або комплексну перевірку урядових організацій, при цьому за необхідності поєднуючи контрольні функції з аналітичними [2, с. 52-53].

Між органам державного фінансового контролю та інститутом незалежного аудиту формуються професійні відносини, при яких регулююча роль належить органам державного фінансового контролю, що не суперечить «незалежному» статусу аудиту. Як правило, органи державного фінансового контролю мають право перевіряти якість роботи аудиторських фірм. У деяких країнах (наприклад, США) органи державного контролю перевіряють звітність кожного суспільного бухгалтера й підтверджують право на продовження діяльності лише при повній відповідності встановленим вимогам.

Органи державного фінансового контролю несуть відповідальність за організацію ефективної взаємодії з аудиторськими фірмами, координацію

роботи з ними та підтримки високої якості фінансового контролю, що проводиться даними фірмами відповідно до затверджених вимог і стандартів. Так, федеральне законодавство США вимагає від аудиторів дотримання стандартів Головного контрольно-фінансового управління США з аудиту державних організацій, державних програм, їх діяльності та функцій, фінансової допомоги державі підприємцям, некомерційним та іншим недержавним організаціям.

Аудиторські фірми, що залучаються державою, дорожать своєю репутацією та виконують роботу на високому рівні. Кваліфікований та добросовісний аудит істотно й позитивно впливає на підвищення ефективності діяльності органів державного фінансового контролю, а також на повноту та якість виконання їх функцій і визначених ними завдань. У США Комітет Американської бухгалтерської асоціації з основних концепцій обліку (American Accounting Association, Committee on Basic Auditing Concepts створений у 1971 р.) дав таке визначення аудиту: «Аудит – це системний процес отримання й оцінки об'єктивних даних про економічні дії та події, що встановлюють рівень їх відповідності визначеним критеріям і надають результати перевірки зацікавленим користувачам» [5, с. 8].

У Великій Британії Комітет з аудиторської практики трактує аудит як незалежний розгляд спеціально призначених аудитором фінансових звітів підприємства та висловлювання думки про дотримання правил, установлених законом [5, с. 6-7]. Як бачимо, незважаючи на деякі розбіжності в наведених визначеннях, у кожному з них підкреслюється незалежний характер аудиту. У світовій практиці аудит не є новизною й широко застосовується у всіх сферах діяльності. В Україні ж новим є поява незалежного фінансового контролю, що забезпечує потребу користувачів фінансової інформації економічних суб'єктів у вигляді підтвердження її достовірності.

Отже, визначальні завдання аудиту відповідно до практики аудиту, яка склалася в розвинених країнах світу, такі:

- захист інтересів власників від можливих помилок і зловживань з боку найманої адміністрації;
- зниження до допустимого рівня інформаційного ризику для інших користувачів фінансової звітності, що публікується економічними суб'єктами, які перевіряються.

Сьогодні цілком можна стверджувати, що аудит в Україні набуває все більшого розвитку, створена діюча аудиторська система, з урахуванням міжнародних зразків вдосконалюється її інституційна, у тому числі нормативно-правова база. Консультаційна діяльність аудиторів допомагає оптимізувати фінансовий механізм організацій, систему контролю фінансових потоків,

організацію ведення бухгалтерського (фінансового й управлінського) обліку, податкової бази та ін. Аудитори надають ці послуги з метою посилення контролю за діяльністю організації недержавного сектора як з боку держави, так і з боку користувачів фінансової інформації.

Аудит може бути обов'язковим та ініціативним. Якщо ініціативна перевірка проводиться за бажанням економічного суб'єкта, то проведення обов'язкового аудиту не залежить від його волі та бажання й проводиться в обов'язковому порядку у випадках, чітко встановлених законодавством. Регулювання аудиторської діяльності держава здійснює за допомогою законів, залишаючи при цьому значні можливості саморегулювання аудиту для громадських організацій аудиторів.

Зауважимо, що в кожній країні розвиток і вплив громадських організацій здійснюється по-різному. Наприклад, у США та Англії аудиторська діяльність в основному регулюється спеціалізованими громадськими професійними аудиторськими організаціями. А ось у Швеції, хоча й діє Асоціація уповноважених аудиторів і Асоціація затверджених аудиторів, у цілому регулювання аудиторської діяльності здійснює держава. Аудиторська палата України також конструктивно взаємодіє з державними органами в частині регулювання аудиторської діяльності. Співробітництво професійних аудиторських організацій та їх об'єднань і органів державного фінансового контролю (передусім спеціалізованих) доцільно розвивати організуючі спільні засідання зразка «круглого столу», конференції та інші офіційні зустрічі з обговоренням на них проблем взаємовідносин (наприклад, визначення механізмів участі аудиторів у рішенні спірних питань за матеріалами перевірок, що проводяться податковими органами, до прийняття рішення по них), вирішення типових спірних питань по перевірках, обмін досвідом та ін.

Отже, в Україні в сучасних умовах господарювання, що весь час ускладнюються (багатоукладності економіки, різноманіття економічних трансакцій, високої швидкості та значного обсягу відповідних інформаційних потоків між господарюючими суб'єктами та державними структурами, ризиків фінансових криз, що зумовлюються загальною нестійкістю світової фінансової системи та ін.) доцільне ширше використання інституту незалежного аудиту в діяльності спеціалізованих органів державного фінансового контролю. Аудитори, які є фахівцями найвищого класу як у галузі обліку, так і в галузі фінансового аналізу, несуть професійну відповідальність і ризикують своєю репутацією у випадку надання необ'єктивних висновків. Крім того, аудиторські організації, накопичивши значний досвід регулярних перевірок і аналізу стану

платоспроможності, фінансової стійкості, економічної ефективності діяльності самих різних організацій та їх асоціацій, зможуть правильно та своєчасно зрозуміти тенденції та визначені закономірності в їх діяльності, що дуже важливо у плані попередження фінансових проблем.

Література

1. Дорош Н.І. Аудит: Теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
2. Давидов Г.М. Аудит. – К.: Знання, 2002. – 321 с.
3. Дорош Н.І. Деякі аспекти управління якістю аудиту // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 29. – С. 52-55.
4. Савченко В.Я. Аудит: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 328 с.
5. Сопко В.В. Аудит у країнах співдружності незалежних держав // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 8. – С. 4-12.
6. Федорова Я.Б. Доцільність впровадження стратегічного аудиту діяльності суб'єктів страхового бізнесу // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 138-143.

SUMMARY

Serhiy Ivasyuk

THE NECESSITY OF DEVELOPMENT AND PERSPECTIVES OF AUDIT AS INDEPENDENT FINANCIAL FORM OF CONTROL

Audit as a new form of financial control and defence of capital owners' interests are viewed.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

У світовій практиці освіта – одна із найбільш швидко зростаючих і перспективних сфер економіки. У світі обсяги попиту і пропозиції на освітні послуги постійно зростають, особливо у вищій і післядипломній освіті, а в найбільш динамічних країнах, що розвиваються, темпи їх щорічного зростання досягають 10-15%. Своїм потенціалом і логікою розвитку сфера освіти приваблює до себе значну увагу інвесторів [3].

Сучасні проблеми ціноутворення на ринку освітніх послуг – одні з найбільш важких для розв'язання з ряду причин, і перш за все – під впливом давно існуючих і досить сильних традицій і стереотипів. Дослідження даних проблем зумовлюється дедалі більшим зростанням ролі і значення освітнього потенціалу в забезпеченні суспільного прогресу. Освіта, як засвідчує історичний розвиток людства, поступово входила в економічні дослідження з розвитком економічної науки. Науковий аналіз функціонування галузей невиробничої (соціальної) сфери, у тому числі й освіти, розвитку ринку освітніх послуг здійснено в працях Р.Балабанова, Й.Бескида, С.Вдовенко, В.Граніш, М.Карліна, В.Куденко, В.Лагутіна, В.Новікова, Г.Оганяна, Н.Тищенко, Г.Щокіна, В.Юхименка.

Освіта в Україні традиційно, поряд з охороною здоров'я, вважалася і до сьогодні сприймається в суспільстві як сфера «безплатних» послуг. Але, незважаючи на те, що будь-яка бюджетна сфера завжди фінансувалася за рахунок платників податків, безплатна освіта десятиріччями фігурувала як «перевага» суспільного ладу.

Сьогодні вищі навчальні заклади є об'єктами ринкової економіки, отже, їх функціонування не може регулюватися з боку держави виключно адміністративними інструментами. В умовах ринку освітніх послуг, ВНЗ борються за кожного абітурієнта і самостійно намагаються вирішувати питання недостатнього державного фінансування. Тому актуальність даного дослідження полягає в необхідності розробки методичних підходів у регулюванні діяльності ВНЗ, зокрема в розрахунок справедливої вартості освітніх послуг в умовах ринкової економіки.

Існуючі методики можуть допомогти вирахувати тільки середню вартість навчання одного студента. Законодавство нечітко визначає порядок ціноутворення послуг ВНЗ, не враховує зміни попиту на ринку праці, що впливають на

зміну асортименту освітніх послуг. Отже, на весь асортимент освітніх послуг навчального закладу потрібно диференціювати ціни в залежності від виду послуги.

Товаром у системі освіти є послуга, яка виступає у вигляді програми, курсу тощо і пропонується споживачам для задоволення їх бажань і потреб. Від того, наскільки вона методично грамотна складена, цікава, новітня, конкурентоспроможна, залежить добробут і процвітання навчального закладу. Досить часто товаром пропонується вважати освітню послугу, як сукупність матеріальних (навчальні приміщення, обладнання, технічні засоби тощо), нематеріальних (навчальні програми, курси, форми освіти тощо) і інтелектуальних (викладачі) складових.

Освітня послуга „купується” студентом, слухачем чи аспірантом для придбання визначеного освітнього рівня з наступним використанням знань на свій розсуд. Навчальний заклад вступає у відносини „виробництво-споживання” з окремими фізичними особами. Звідси, освітня послуга у своїй глибинній суті переслідує амбітні цілі: індивід, набувши освіту певного рівня може на цьому й зупинитися і працювати зовсім у іншій сфері, або ж влитися у суспільне життя навіть у якості непрофесійної робочої сили.

Тому на початковому етапі ціноутворення необхідно здійснити аналіз товарного комплексу загальноосвітньої установи. Більшість навчальних закладів пропонують своїм клієнтам численні послуги. Комплекс послуг охоплює все те, що може зробити навчальний заклад привабливим, цікавим для споживача.

Комплекс послуг може охоплювати декілька типів послуг, тобто груп послуг, які тісно пов'язані між собою в певному відношенні:

- за їх логічними діями і використанню одними і тими ж споживачами;
- за однаковими каналами збуту.

Під час аналізу існуючого товарного комплексу потрібно відокремлювати основні його елементи або типи від допоміжних. Це необхідно не лише для того, щоб у випадку великих фінансових труднощів здійснити скорочення за рахунок відмови в першу чергу від допоміжних послуг. У деяких випадках імідж навчального закладу і його привабливість можуть бути високими завдяки високій якості саме допоміжних елементів товарного комплексу.

Під час розробки товару необхідно провести аналіз кожної окремої послуги. Для цього необхідно достатньо добре розібратися в суті послуги, яку шукає покупець. Не менш важливо оцінити реальну форму, в якій дана послуга пропонується: форма подачі інформації, технічні засоби, приміщення і т.д. Необхідно враховувати додаткові вигоди, які може отримати клієнт, що придбав послугу, оплатив курс або прослухав програму.

Після того, як проаналізовано товарний комплекс, необхідно вирішити фінансову сторону, тобто оцінити вартість програми і знайти джерела забезпечення.

Ще Адам Сміт визначив, що реальна ціна всього, що необхідно людині, це зусилля і труднощі на придбання цього товару. Тому можна говорити про ціну зусиль, фізичних затрат і часу. За однакової ціни за навчання реальні витрати на транспорт, час, витрачений на дорогу, можуть змінити відношення до ціни. Ціна зазвичай сприймається як показник якості послуги, тому низькі ціни не завжди приваблюють обережних покупців. Здійснюючи вибір за наявності варіантів, споживачі здебільшого орієнтуються на ціни, які є індикаторами якості [2].

Важливою категорією є ефективна ціна. З позиції учня або студента навіть найвища оплата буде досить ефективною, якщо він отримає різні види фінансової допомоги, які зменшать його витрати на навчання.

Соціально-культурна сфера життєдіяльності суспільства зумовлює особливості попиту і пропозиції, як основоположних факторів визначення ціни:

- попит на освітні послуги завжди індивідуальний, тому виробник даних послуг практично не може передбачити попит на них і створити їх необхідну кількість;
- споживання освітніх послуг безмежне;
- нерозривність попиту і пропозиції визначає локальний характер ринку послуг;
- центральні вищі навчальні заклади країни за рахунок досить потужної матеріально-технічної бази, кадровому потенціалу, визначають верхню планку ціни за навчання;
- держава видає субсидії державним навчальним установам, бо дані установи мають розвинуту соціальну інфраструктуру, яка потребує значних витрат на її утримання, що необхідно враховувати в ціноутворенні;
- для сфери освітніх послуг характерна асиметричність інформації. Покупець, який не має повної і достовірної інформації про якість наданої послуги, розглядає її ціну як показник якості і надійності.

Існують різноманітні методи зумовлення ціни, серед яких найпопулярніші:

- на основі змінних витрат, коли націнка визначається як відношення суми прибутку (PR),

постійних витрат (FC) до змінних витрат (VC):

$$P = VC \left(1 + \frac{Pr + FC}{VC} \right)$$

де $\left(\frac{Pr + FC}{VC} \right)$ - коефіцієнт націнки;

- на основі валового прибутку, коли націнка визначається як відношення суми прибутку (Pr) і постійних витрат (FC) до суми змінних витрат (VC) і постійних прямих загальних витрат (TC):

$$P = (VC + TC) \left[1 + \left(\frac{Pr + FC}{VC + TC} \right) \right]$$

де $\left(\frac{Pr + FC}{VC + TC} \right)$ - націнка;

- на основі рентабельності реалізації, коли націнка визначається як відношення прибутку (Pr) до суми змінних витрат (VC) і постійних витрат (FC):

$$P = (VC + FC) \left[1 + \left(\frac{Pr}{VC + FC} \right) \right]$$

де $\left(\frac{Pr}{VC + FC} \right)$ - націнка;

- на основі рентабельності активів.

Дані формули не завжди придатні для розрахунку ціни за навчання якісного навчального процесу. Визначення вартості навчання є критичним компонентом у будь-якій стратегії розмежування витрат. Ціна на платні послуги навчального закладу це вартісна оцінка трудових матеріальних та інших затрат, які використовуються в навчальному процесі. Отже, знаючи величину сукупних прямих і непрямих витрат, податкових відрахувань і планових накопичень з позабюджетної діяльності, розрахувавши їх сукупні проценти, можна вирахувати ціну за навчання одного студента, який навчається на договірній основі.

Найбільш сприятливий метод розрахунку ціни за навчання на основі детального переліку елементів витрат, який повинен базуватися на економічній класифікації [1].

Ціну за навчання можна зменшити різними шляхами, наприклад, скоротити термін навчання для найерудованіших студентів і запропонувати їм навчання за методом екстернату. Для студентів заочного відділення, які мають, середню спеціальну освіту, життєвий і професійний досвід, можна скоротити якість курсу і терміни, а відповідно, і ціни за навчання. Щоб не викликати ціновий шок,

необхідно зупинитися на якійсь більш-менш прийнятній ціні, а якщо студенти і батьки будуть задоволені, можна добитися згоди на її підвищення. Отже, щоб навчання було успішним, різноманітні покупці і клієнти повинні бути впевнені, що отримані вигоди компенсують їх витрати.

Ефективність ціноутворення залежить не лише від споживчого попиту і відгуків споживачів, але й від конкурентної поведінки самої освітньої установи та інших учасників на ринку освітніх послуг.

Структура ринку залежить від кількості продавців і від ступеня диференційованості послуг.

Під час визначення цін велику роль відіграють ціни типових вузів-конкурентів. Відмінності власного рівня цін від цін конкурентів проявляються через наявність суттєвих конкурентних переваг, наприклад, статус вищого навчального закладу, зручне місцезорозташування, стабільний і потужний професорсько-педагогічний склад, науково-дослідна база (лабораторії), унікальні спеціальності тощо. Унікальність послуг залежить від їх ціннісних характеристик: якщо у вищому навчальному закладі відкриті єдині в своєму роді новітні спеціальності, то унікальні характеристики дозволяють установити на них ціни вище, ніж у конкурентів.

Споживачі послуг звертають увагу також на можливості, які надає навчальний заклад паралельно з основною діяльністю, пов'язаною з навчанням за базовою програмою.

Окрім ціни, на вибір впливають і ступінь розвитку соціально-побутової інфраструктури, і можливість навчання нетрадиційним дисциплінам, і масштаби міжнародної діяльності.

Під час розрахунків ціни можна виділити три аспекти:

1. Ціноутворення, зорієнтоване на витрати, зводиться до того, що ціна визначається за принципом «витрати плюс прибуток». На практиці має місце збиткова ціна, коли плата за навчання відшкодовує лише частину затрат, інші витрати в державних навчальних закладах відшкодовуються за рахунок дотацій, а в приватних – за рахунок благодійних коштів

Затрати на навчання коливаються в більшості випадків залежно від статусу і популярності викладачів, ніж від кількості студентів.

2. Ціноутворення, зорієнтоване на попит, передбачає диференційовані ціни на програми, рівні навчання, завантаженість розкладу, статус помешкання, курси, сезони, час і місце навчання. Такі ціни спрацьовують, якщо ринок студентів сегментований і є бажачі, які можуть оцінити розбіжності в послугах.

3. Ціноутворення, зорієнтоване на конкуренцію, передбачає, що ціна встановлюється не лише з урахуванням витрат або попиту, а в першу чергу враховується конкурент (однакова ціна, вища або нижча).

Фактично під час встановлення цін враховуються всі три аспекти ціноутворення. Необхідно звернути увагу на те, що сфера платної освіти дозволяє досить широко вдаватися до цінової дискримінації. Цінова дискримінація – це продаж товарів або послуг даної якості і при даних затратах по різних цінах різним покупцям. По відношенню до послуг навчальних закладів досить часто можна виділити декілька груп споживачів, які неоднаково реагують на зміни цін. Типовим прикладом є система вищої освіти США, де діє загальна плата за навчання і велика група різного роду знижок і стипендій для тих, хто не у змозі собі дозволити вносити звичайну плату [4].

Проблема цін досить актуальна сьогодні для України й української освіти зокрема. Вона тісно пов'язана з джерелами фінансування, які використовуються, і їх цільовим призначенням. Якщо виходити із необхідності забезпечити максимальний доступ до освіти, незалежно від рівня доходів споживача, то вона фінансується за рахунок централізованих коштів. Якщо виходити із задоволення попиту на послуги освітніх установ, то ціна встановлюється, як рівноважна ціна попиту та пропозиції і сплачується за рахунок населення.

Сьогодні відбувається перехід від фінансових методів регулювання розвитку освіти до цінових. Це означає більш глибоку диференціацію цін залежно від якості послуг, які надаються, соціальної приналежності споживача, а також регіональних умов виробництва і споживання послуг. Гнучкість цін може бути посилена за рахунок широкого використання системи знижок і надбавок. Причому, введення різноманітних надбавок, повинно бути продиктоване місцевими умовами. Наприклад, якщо економічний або юридичний факультет найбільш популярні у населення, споживачі можуть додатково фінансувати діяльність цих факультетів.

До інструментів адаптації цін входить система націнок і знижок. Націнки застосовуються в основному на швидко старіючі блоки освітніх послуг (у більшості випадків це професійно-спеціальні) і у зв'язку з цільовою підготовкою спеціалістів, індивідуалізацією і інтенсифікацією навчання. Величина таких націнок визначається не лише додатковими затратами, але і масштабами переваг, які може придбати споживач.

Найбільш популярні знижки:

- кількісні – у зв'язку з визначеною мінімальною кількістю студентів в рамках одного замовлення на освітню послугу або з нарощуванням обсягу послуг;

- функціональні – зумовлені здійсненням певних функцій у навчальному процесі або в просуванні освітніх послуг тим суб'єктом, яким надається знижка;

- «за постійність» – для постійних замовників, за довготривалими договорами, на принципах дисконтних карток або абонементного обслуговування;

- менший обсяг послуг – у зв'язку з відмовою замовника від додаткових послуг, які передбачені в комплекті освітніх послуг (наприклад, з вивчення додаткової іноземної мови, харчування, проживання та ін.);

- терміновість оплати (наприклад, при 100% передоплати).

У практиці комерційних освітніх установ також зустрічається застосування фіксованих цін, тобто цін, на які не впливає рівень інфляції. Втрати установи компенсуються більш вищими цінами для нових абітурієнтів.

Досить часто використовуються сезонні знижки, якщо навчальний заклад проводить додатковий набір абітурієнтів. Можливі також індивідуальні знижки, – наприклад, якщо студент навчається на двох спеціальностях одразу. Різноманітні знижки можна охарактеризувати як «дискримінаційне ціноутворення», вони можуть застосовуватися до різних цільових груп споживачів. Залежно від соціально-демографічних характеристик: до інвалідів, дітей-сиріт, учасників бойових дій та ін.

Використання надбавок у поєднанні з розширенням системи соціальних пільг і знижок забезпечує загальноосвітнім установам ціновий маневр з метою додаткового стимулювання збуту своїх послуг.

Важливо правильно обрати одиницю «товару». Нею може бути плата за курс або плата за семестр. Досить часто вводять плату за шкалою: дорожче – за перші роки у вищому навчальному закладі, а за останні – дешевше, при цьому стимулюють продовження навчання. Можуть бути використані деякі найбільш тонкі та індивідуалізовані інструменти ціноутворення, наприклад договірні ціни; зниження цін тим, хто вніс плату до встановленого терміну та створив умови формування стабільної фінансової бази; внесок працею, якщо виконують платну роботу студенти у навчальному закладі.

Змінювати ціни важко, бо передбачити реакцію споживачів практично неможливо. Як це не парадоксально, але зменшення вартості може не привернути увагу, а відштовхнути студентів, бо виникнуть сумніви в якості навчання. В деяких випадках, навпаки, перша реакція на розірвання договору з навчальним закладом після підвищення плати за навчання може змінитися розумінням цілей закладу і контингент студентів збережеться. Це означає, що будь-яка зміна цін повинна бути публічно та достатньо впевнено пояснена, щоб не викликати негативних для навчального закладу наслідків. Досить часто ціна може бути знижена за рахунок залучення додаткових коштів.

Коректування цін може бути пов'язане з просуванням освітніх послуг за допомогою посередників.

Отже, визначними факторами в ціноутворенні освітніх послуг є перспективні вигоди від результатів навчання і затрати пов'язані із створенням умов для самого освітнього процесу і для реалізації придбаного освітнього потенціалу. Ці витрати входять у поняття ціни споживання освітніх послуг.

Результати дослідження вказують на необхідність використання гнучкої системи ціноутворення, диференціації цін на весь асортимент освітніх послуг навчального закладу, зміни попиту на ринку праці впливають на зміну асортименту освітніх послуг, потребують їх оновлення і породжують нові особливості цінової політики.

Література

1. Антохина Ю.А., Ильинская Е.М. Автоматизированная информационная система – основа эффективного управления ресурсами в вузах // Научно-технические ведомости СПбГТУ. – 2006. – № 5.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент.–СПб: Питер ком, 1998.
3. Куярова Л.Я., Пономарев И.П. Исследование востребованности маркетинговых услуг со стороны среднего бизнеса // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Пер. с англ. / Под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.

SUMMARY

Andriy Antohov

PECULIARITIES OF FORMATION OF PRICE POLICY OF EDUCATIONAL SERVICES

Factors of prices differentiation and peculiarities of price policy forming of educational services were considered in the article. The system of discounts and raises which could influence flexibility of costs of educational services under modern circumstances is viewed.

ЗМІСТ

Економічна теорія та історія економічної думки

Галушка З.І. Соціальна ціна глобалізації.	
Кавценюк Н.А. Еволюція теорії міжнародної економічної інтеграції.	
Губатюк І.В. Тенденції розвитку теорії конкуренції в еволюції економічної науки.	
Сторощук Б.Д., Баранов К.В. Розвиток інституційного середовища конкурентних відносин у сучасній транзитивній економіці України.	
Саєнко О.С. Сучасний погляд на еволюцію теорії економічної безпеки.	
Волощук О.А. Теоретичний аналіз інформації як фактора виробництва.	
Небава М.І., Небава І.М. Соціально-економічна природа благодійництва та благодійності: історичний аспект.	

Фінанси, інвестиції та інновації

Нікіфоров П.О., Кравець В.І. Інституціональні чинники впливу держави на ринок цінних паперів.	
Гаврилук О.В. Інвестиційна привабливість регіонів України: проблеми формування та заходи поліпшення.	
Заволічна Т.Р. Фінансово-правове забезпечення фондового ринку України в умовах глобалізації.	
Мошенський С.З. Проблеми та шляхи забезпечення стабільного функціонування інституційних інвесторів на ринку цінних паперів України.	
Вольська А.О. Становлення, сьогодення, перспективи соціального страхування на випадок безробіття в Україні.	

Облік і аудит

- Ковальчук Т.М.** Сучасні проблеми організації оперативного економічного аналізу та шляхи їх вирішення.
- Бондаренко А.А.** Оборотні активи підприємства як економічна категорія та об'єкт обліку.
- Вергун А.І.** Аналіз ефективності операційної діяльності як критерію привабливості реальних інвестиційних проектів

Трансформація аграрного сектора

- Лопатинський Ю.М.** Фактори трансформації вітчизняного аграрного сектора
- Зінчук Т.О.** Вектори аграрного протекціонізму в умовах членства України в СОТ та європейської перспективи
- Бородін С.В.** Конкуренція і державне регулювання як чинники розвитку системи матеріально-технічного забезпечення аграрного сектора
- Збродська О.В.** Методологічні аспекти аналізу ресурсного потенціалу на підприємствах аграрного сектора.
- Штерма Т.В.** Нематеріальна мотивація персоналу аграрних підприємств в умовах ринкової трансформації

Сторінка молодих учених

- Унгурян В.Я.** Особливості оцінки людського капіталу.
- Кузьмук І.Я.** Роль іноземного капіталу у становленні та розвитку банківського сектора України.
- Гандабура М.І.** Вплив іноземного капіталу на розвиток страхової системи України
- Легкоступ І.І.** Міжбюджетні відносини та їх розвиток в Україні.
- Івасюк С.І.** Необхідність розвитку та перспективи аудиту як форми незалежного фінансового контролю.
- Антохов А.А.** Особливості формування цінової політики освітніх послуг.

CONTENTS

Economic theory and history of economic thought

- Zoya Halushka.** Social Price of Globalisation
- Nina Kawtsenuyk.** The Evolution of Theory of International Economical Integration
- Ihor Hubatiuk.** Tendencies of Progress of Competition Theory in the Evolution
of Economic Science
- Bogdan Storoschuk, Kostyantyn Baranov.** Development of Institutional Environment
of Competitive Relationships in Modern Transitive Economy of Ukraine
- Oleksandr Sayenko.** The Modern View on the Evolution of the Theory
of Economic Security
- Oleksiy Voloshchuk.** Theoretical Analysis of the Information as
a Factor of Production
- Mykola Nebava, Ihor Nebava.** The Historical Aspect of the Social-Economic Nature
of Charity and Benefaction

Finance, investments and innovations

- Petro Nikiforov, Viatcheslav Kravets.** The Institutional Factors Governmental
Influence on the Equity Market
- Oksana Ghavriliuk.** Investments' Attractiveness of the Ukrainian Regions:
Development Issues and Possible Solutions
- Tatiana Zavolichna.** The Financial-Lawful Ensuring of the Ukrainian Stock Market
in Conditions of Globalisation
- Serhiy Moshenskiy.** Problems and Approaches in Providing a Stable Operation
of Institutional Investors in the Ukrainian Securities Market
- Anhelia Volska.** Formation, Present Day Problems, Perspectives of Social Insurance
in Case of Unemployment in Ukraine

Accounting and audit

- Tatyana Kovalchuk.** Modern Problems of Organization of Operative Economic Analysis and Ways of Their Decision
- Alla Bondarenko.** Enterprises Circulating Assets as Economic Category and Accounting Object
- Andrij Vergun.** The Analysis of Efficiency of Operational Activity as Criterion of Appeal of Real Investment Projects

Transformation of agrarian sector

- Yuriy Lopatynskyy.** Factors of Transformation of Domestic Agrarian Sector
- Tatyana Zinchuk.** The Vectors of Agrarian Protectionism in the Conditions of Ukraine's WTO Membership and European Prospects
- Serhiy Borodin.** Competition and State Regulation as Development Factors of Logistical Support System of Agrarian Sector
- Olga Zbrodska.** Methodological Aspects of Analysis of Resource Potential on Enterprises of Agrarian Sector
- Tetyana Shterma.** Immaterial Motivation of Personnel of Agrarian Enterprises is in the Conditions of Market Transformation

Young scientists' column

- Vitalina Ungurian.** Features of Estimation of Human Capital
- Igor Kuzmuk .** Role of International Capital in Becoming and Development of Bank Sector of Ukraine
- Maryna Handabura.** Influence of Foreign Casital on Development of the Insurance System of Ukraine
- Igor Legkostup.** Interbudget Relations and Their Development in Ukraine
- Serhiy Ivasyuk.** The Necessity of Development and Perspectives of Audit as Independent Financial Form of Control
- Andriy Antohov.** Peculiarities of Formation of Price Policy of Educational Services

Наукове видання

Науковий вісник Чернівецького університету

Збірник наукових праць

Випуск 367

ЕКОНОМІКА

Літературний редактор *Лукул О.В.*

Технічний редактор *Кудрінська О.М.*

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №891 від 08.04.2002 р.

Підписано до друку 02.09.2008. Формат 60 x 84/8.

Папір офсетний. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 14,0.

Обл.-вид. арк. 15,1. Зам. 086-п. Тираж 100.

Друкарня видавництва "Рута" Чернівецького національного університету
58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2