

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Випуск 1
січень – березень
2013 рік

ISSN 1993-0240

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12)

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Василь БРИЧ, Михайло ФЕДІРКО

РЕФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ НАМІРІВ

Розглянуто питання реформування ринку електроенергії України в контексті її інтеграційних намірів. Визначено екзогенні та ендогенні чинники конвергенції ринків електроенергії України та інтеграційних об'єднань (Європейського Союзу чи Єдиного економічного простору). Запропоновано заходи щодо реформування ринку електроенергетики України стосовно західного та східного вектора інтеграції.

Ключові слова: природна монополія, інституційні реформи, реформування ринку електроенергії, інтеграція ринків електроенергії, енергетична політика, конкурентні ринки електроенергії, оптовий ринок електроенергії, незалежний регулятор, вертикально-інтегровані енергокомпанії.

Проблема реформування українського ринку електроенергії набуває дедалі більшої значимості в контексті інтеграційних намірів України. Конвергенція ринків електричної енергії нашої держави та інтеграційних об'єднань (Європейського Союзу чи Єдиного Економічного Простору) може відбуватися лише за умови глибоких структурних та інституційних реформ у сфері виробництва, передачі, розподілу, постачання і споживання електроенергії. Глибина і напрям реформ залежатимуть від того, який вектор інтеграції буде обрано Україною.

В усіх своїх законодавчих ініціативах Україна, з одного боку, декларує вибір Європейської моделі функціонування енергетичних ринків, а також своє прагнення до якнайшвидшої інтеграції в Європейський енергетичний простір. З іншого боку, значна залежність України від імпорту російського газу, нафти та ядерного палива для атомних електростанцій створюють перманентний тиск з метою її залучення до ЄЕП, де модель функціонування енергетичного ринку суттєво не відрізняється від вітчизняного.

Наведені вище чинники мають екзогенний характер, водночас існують також ендогенні чинники, що викликають необхідність реформування ринку електроенергетики в Україні. Власне, початок реформуванню українського ринку електроенергії і розбудови на ньому конкуренції поклато усвідомлення того факту, що електроенергетична галузь перестала бути неподільною природною монополією насамперед у сфері виробництва електроенергії, а згодом і у сфері постачання, що було наслідком появи нових технологій, які сформували можливості створення незалежних від вертикально інтегрованих компаній електростанцій середньої і малої потужності з достатнім конкурентним потенціалом.

На теперішньому етапі на ринку електроенергії залишається *невирішеною значна кількість проблем*, пов'язаних із незадовільним станом електричних мереж, генеруючих станцій, дефіцитом інвестиційних коштів, процедурами адміністративного регулювання тарифів. Вони можуть бути вирішені шляхом докорінних реформ, що стосуються структури, принципів і процесів функціонування ринку електроенергії України.

Теоретичним та практичним аспектам реформування ринку електроенергії в Україні присвячено роботи українських (В. Д. Базилевич, Г. М. Филюк [1], В. В. Венгер [2], Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородний, В. В. Кривуцький, Н. О. Шпак [3], С. Єрмілов [4], С. Казанський [5]), а також зарубіжних (Дж. Стігліц [6], У. Баумоль [7], Пітер ван Дорен [8], С. Андерсен [9]) науковців.

Сучасна вітчизняна наука приділяє недостатньо уваги питанням, що стосуються реформування ринку електроенергії, особливо це стосується реформування в контексті інтеграційних намірів нашої держави як у західному, так і в східному напрямі. Хоча в Україні сформована концепція розбудови конкурентного ринку електроенергії з використанням міжнародного досвіду, треба визнати, що умови функціонування такого ринку у розвинених країнах суттєво відрізняються від українських реалій, а отже, такий досвід має бути адаптований, оскільки практика реформування показує, що спроби механічного перенесення міжнародного досвіду можуть тільки зашкодити реформам.

У зв'язку з цим *мета* цієї роботи полягає в узагальненні міжнародного досвіду реформування ринку електроенергії та обґрунтуванні рекомендацій щодо його адаптації в Україні в контексті її інтеграційних намірів.

Фактами ратифікації договору до Енергетичної Хартії, підписанням з ЄС Меморандуму про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі та набуття статусу члена в Енергетичному співтоваристві Україна визнала західні стандарти побудови і регулювання енергетичних ринків.

Енергетичне співтовариство, яке було засноване у 2006 р., має на меті стимулювання міждержавних відносин у напрямі побудови єдиного європейського енергетичного простору з уніфікованими і транспарентними правилами ринку серед країн-членів ЄС та між країнами-сусідами. Своім договором ця інституція зобов'язує країни-члени сформувати ринкові умови відповідно до директив ЄС, якими регламентуються спільні правила внутрішнього ринку електроенергії у визначені часові межі [10].

Узагальнення нормативних положень цих директив дає змогу виокремити кілька базових принципів побудови та регулювання ринків електроенергії ЄС і Енергетичного співтовариства:

1) розмежування, що передбачає юридичне, організаційне та адміністративне відокремлення від вертикально інтегрованих компаній підприємств з магістрального та розподільного транспортування електроенергії з обов'язковим впровадженням їхнього окремого бухгалтерського обліку;

2) недискримінаційний доступ до мереж "третьох" осіб на основі прозорої тарифної системи, що відшкодовує усі економічно обґрунтовані витрати;

3) прозорість і публічність, що забезпечують публічно-суспільне усвідомлення і сприйняття діяльності природних монополій. Прозорість і зрозумілість тарифної системи є основою для економічної стабільності галузі, що дає змогу сформулювати додаткові сигнали для прийняття рішень про стратегічне інвестування в розвиток енергетичних потужностей;

4) незалежність регуляторного органу, що є важливим інституційним чинником для створення об'єктивних і прозорих правил гри на ринку. Крім виконання функцій регулювання, органи проводять обов'язковий моніторинг діяльності енергетичних підприємств, а також прогнозують потреби економіки і суспільства щодо споживання енергетичних ресурсів у довгостроковій перспективі, що є основою для подальшого розвитку галузі;

5) заборона будь-якого перехресного субсидування та надання можливостей певного державного втручання для задоволення окремих важливих потреб суспільства, однак лише в межах, що не завдають шкоди іншим учасникам ринку.

У комплексі зазначені директиви створюють організаційні, економічні та інституційні засади для впровадження ринкових відносин в електроенергетичній галузі шляхом відокремлення сфери природної монополії від потенційно конкурентного середовища.

Водночас, впродовж останніх років відбувались події, які спонукали Європейську Комісію активізувати зусилля з координування енергетичної політики держав-членів ЄС. З одного боку, це спроби Росії досягти політичних цілей шляхом енергетичного тиску, що є неприйнятним у міжнародній практиці і мало знайти адекватну відповідь у формі вироблення спільної позиції ЄС щодо відносин з країнами постачальниками енергоресурсів. З іншого боку, зміни в правовому регулюванні енергетичних відносин в ЄС зумовлені зростаючою глобальною потребою в енергетичних ресурсах, нестабільністю цін на первинні енергоресурси, перш за все, на нафту та газ. Російсько-українська газова криза, що відбулася на початку 2009 р., ще більше підкреслила ступінь залежності ЄС від зовнішніх джерел енергії та надала чіткий сигнал про те, що Європа потребує нової узгодженої та належним чином скоординованої зовнішньої енергетичної політики. За таких умов ЄС спрямував свою роботу на усунення розбіжностей у національних законодавствах країн, що входять до Енергетичного співтовариства чи є спостерігачами в цій організації.

Метою цього заходу є: формування єдиних поглядів у сфері енергетичної політики; усунення відмінностей серед держав-членів в обсягах споживання різних видів енергоносіїв, в частці відновлюваної енергетики, структурі та відкритості енергетичних ринків; забезпечення рівного доступу усіх учасників до ринку електроенергії; створення єдиної європейської енергетичної системи та поліпшення внутрішнього взаємозв'язку європейських енергетичних мереж; збільшення обсягу використання альтернативних джерел енергії і зменшення обсягу споживання газу; створення стратегічних запасів енергоносіїв; започаткування єдиного європейського планування в енергетиці; посилення енергетичних відносин з третіми країнами.

Для досягнення зазначених цілей у липні 2009 р. в ЄС було прийнято Третій енергетичний пакет, що складається з п'яти документів (більшість документів застосовується з 2011 р.) [11, 148]. До документів, що стосуються реформування ринку електроенергії, належать: Регламент ЄК № 713/2009 Європейського Парламенту та Європейської Ради від 13 липня 2009 р., що засновує Агентство з питань співробітництва регуляторів у сфері енергетики (Agency for the Cooperation of Energy Regulators); Регламент ЄК № 714/2009 Європейського Парламенту та Європейської Ради від 13 липня 2009 р. про умови доступу до мережі транскордонних обмінів електроенергією, що скасовує Регламент ЄС № 1228/2003; Директива 2009/72/ЄК Європейського Парламенту та Європейської Ради від 13 липня 2009 р. щодо спільних правил для внутрішнього ринку електроенергії, що скасовує Директиву 2003/54/ЄК.

Третій енергетичний пакет забезпечує можливості всіх європейських громадян

скористатися перевагами, що надає прозорий та конкурентний ринок: вільний вибір споживачами постачальників, ресурсів. З метою досягнення цих цілей нові правила передбачають: відокремити функції підприємств з видобування та продажу енергоресурсів від функції транспортування, що дасть змогу лібералізувати ринки електроенергії та газу; посилити транскордонну торгівлю у сфері енергетики; створити ефективніші національні регуляторні органи; сприяти транскордонному співробітництву та інвестуванню; сприяти більшій прозорості діяльності енергетичних компаній; підвищити солідарність між державами-членами ЄС у сфері енергетики.

З вищенаведеного видно, що ЄС робить значні зусилля щодо інституційного забезпечення порядку, належного стану і перспективності відносин у енергетичній сфері. Значним кроком у цьому напрямі, як уже зазначалось, є створення агентства з питань співробітництва регуляторних органів у сфері енергетики (ACER).

ACER має незалежний статус стосовно підприємств виробників електроенергії і газу, операторів магістральних і розподільчих систем та під час здійснення своєї діяльності має враховувати специфічну роль національних регуляторних органів, забезпечуючи однакове застосування ними законодавства. Його завданнями є надання допомоги регуляторним органам держав-членів ЄС з виконання ними національних регуляторних завдань на рівні ЄС та, за необхідності, координування їх діяльності з метою зміцнення енергетичної безпеки.

До функцій ACER належать: 1) моніторинг ринків електроенергії та природного газу, в тому числі роздрібних цін на електроенергію та газ, доступу до мережі, в т. ч. доступ до електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії; 2) моніторинг регіонального співробітництва між підприємствами-операторами магістральних систем; 3) розроблення керівних рекомендацій з відповідних питань; 4) сприяння поглибленню співробітництва національних регуляторних органів на рівні ЄС; 5) координування діяльності національних регуляторних органів на ринках електроенергії та газу відповідно до директив третього енергетичного пакета.

ACER є відкритим для участі третіх країн, в тому числі й України, які уклали договір з ЄС, згідно з якими вони впровадили та застосовують право ЄС у сфері енергетики та, де необхідно, у сферах довкілля та конкуренції.

Отже, підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що на західному векторі інтеграційних намірів України, що стосуються її енергетичного сектору, сформовано доволі жорсткі рамкові умови, що мають технічні, економічні та інституційні виміри.

Якщо загалом порівняти Європейські директиви та регламенти Третього енергетичного пакету і нормативно-правову базу, що стосується енергетичного сектору України, то можна стверджувати, що на сьогодні наша держава не виконує в повному обсязі жодної вимоги цих документів, а тому поставлені строки імплементації для української сторони є амбіційними [11, 150]. Причина цього, на нашу думку, полягає в неспроможності провести необхідні зміни в національному законодавстві, що має політичний підтекст, та в неможливості лібералізувати вітчизняний ринок електроенергії як з технічної, так і з економічної точок зору. Для прикладу, ЄС після прийняття першого акту з лібералізації ринку електроенергії (1996 р.) майже протягом 10 років проводив реформування до повного його відкриття.

На сучасному етапі внутрішній ринок електроенергії перебуває в стані переходу від колишньої моделі вертикалі управління до моделі ринкового самоврядування з регуляторними функціями держави у сфері природних монополій. При цьому досягнуто

певних результатів на шляху створення оптового ринку електроенергії. Виробництвом електроенергії майже повністю займаються компанії, що перебувають у державній (або мажоритарній з часткою понад 50%) власності. Магістральна передача електроенергії здійснюється винятково державними підприємствами. Лише у сфері розподілу і постачання електроенергії державні підприємства здебільшого приватизовані, що, проте, не є достатнім ринковим стимулом для ефективного розвитку всієї галузі. Причина полягає в неефективній моделі регулювання монополій в Україні, у тому числі у сфері ціноутворення. Наявна в Україні система прямого державного управління фактично спрямована на збалансування інтересів паливно-енергетичного комплексу щодо отримання економічно обґрунтованих доходів, необхідних для забезпечення функціонування всієї галузі та окремих груп споживачів з одного боку і приватного сектору, зацікавленого в споживанні дешевої енергії, з іншого. Фактично створено штучну систему регулювання, яка переобтяжена адміністративним впливом і базується як на явному, так і на прихованому перехресному субсидуванні галузі, що суперечить вимогам Європейських директив [12, 88]. Справа дійшла до того, що наявна проблематика регулювання ринку електроенергії в Україні й необхідність проведення відповідних структурних та інституційних реформ розглядалась у доповіді Міжнародної енергетичної агенції.

Складною технічною проблемою у сфері електроенергетики, що має економічне підґрунтя, є необхідність приєднання до діючої в Європі системи координації передачі електроенергії – UCTE. Інша, хоча і непряма технічна причина – загроза ланцюгової реакції відключень (так званий black out), що може виникнути через перевантаження локальних мереж. Якщо враховувати той факт, що на сучасному етапі ціни на електроенергію для кінцевих споживачів в Україні та країнах Європи відрізняються в кілька разів, то вільний недискримінаційний доступ до мережі “третьої” сторони (крім державного монополіста “Укрэнерго”) міг би призвести внаслідок бажання експортувати електроенергію до Європи до перевантаження ліній на кордоні та відповідних збоїв і відключень в інших регіонах.

З урахуванням технічних обставин, а також однієї з важливих складових лібералізації ринку – недискримінаційного ставлення до “третьої” сторони, яка також є учасницею ринку, можна зробити висновок, що імплементація умов Співробітництва може здійснюватися поступово: від великооптових ринків до роздрібного постачання з можливим досягненням кінцевої мети – лібералізації ринків приватних господарств. За таких умов стає зрозумілим, що ЄС своє першочергове завдання у співробітництві з Україною може бачити в забезпеченні технічної надійності, прозорості та прогнозованості функціонування транзитних електричних мереж [12, 93].

Значні можливості для інтеграції українського ринку електроенергетики до ЄС відкриваються в контексті багатостороннього формату співробітництва з ЄС – “Східне партнерство”. Йдеться про експорт електроенергії з України до Литви територією Білорусі, що стимулюватиме посилення інтеграції об’єднаних енергетичних систем України до об’єднаних енергетичних систем ЄС.

Суттєвою проблемою для українського ринку електроенергетики в контексті інтеграційних намірів України є стан основних фондів енергетичних компаній. Ситуація характеризується тим, що більше як 90% енергоблоків теплових електричних станцій відпрацювали свій розрахунковий ресурс, а більш як 60% перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу та межу фізичного зносу [13].

Варто зазначити, що Енергетичною стратегією передбачене зростання експорту

електроенергії. У відповідному розділі стратегії чітко окреслено критичний стан вітчизняної електропередавальної інфраструктури. Наприклад, у складі магістральних електричних мереж 34% повітряних ліній електропередач напругою 220-330 кВ експлуатуються понад 40 років, а 76% обладнання трансформаторних підстанцій спрацювало свій розрахунковий технічний ресурс [13]. Оновлення інфраструктури, необхідне для зазначеного нарощування експорту до Європи, малоймовірно, тим більше за умов очевидного дефіциту інвестиційних коштів.

На сьогодні реальними джерелами вкладень в електроенергетику є інвестиційна складова в тарифах “Укренерго”, “Енергоатома” і розподільчих компаній, кредит Світового банку для реабілітації гідроелектростанцій (ГЕС) і невелика частка інвестиційної надбавки, яка розподіляється через державний бюджет для ТЕС. Проте стає очевидним той факт, що виконати програму технічного переозброєння за рахунок цих джерел неможливо, а галузь потребує залучення приватних інвестицій. На думку багатьох експертів, позитивні прогнози щодо розвитку вітчизняного електроенергетичного ринку можна робити лише після появи на ньому ефективних власників, здатних вкладати кошти в активи, раціонально ними розпоряджатися та чесно конкурувати. У цьому контексті мова йде про приватизацію енергооб’єктів як необхідну передумову формування конкурентних відносин на енергоринку та головний інструмент активізації інвестиційного процесу в електроенергетиці. Оскільки електроенергетика є однією з базових галузей національного господарства, яка відчутно впливає на всі сфери суспільства і багато в чому визначає напрям соціально-економічного поступу цілої країни, державі вкрай необхідно зберігати контроль над стратегічними напрямками її розвитку. У віданні держави мають залишатися питання тарифної та експортної політики, обсягів і темпів введення нових потужностей, розміщення енергооб’єктів, інвестицій у магістральні та міждержавні лінії електропередач.

Аналіз світового досвіду показує, що зарубіжні країни і насамперед країни-члени ЄС на шляху реформування своїх галузей електроенергетики стикалися із схожими проблемами, причому більшість з них їх успішно подолала, при цьому глибина реформування і найбільші досягнення з точки зору його впливу на створення конкурентного середовища на ринку визначалися обраними для реформування моделями [14, 42].

На теперішньому етапі найбільш розповсюдженими у світовій практиці є дві основні моделі доступу суб’єктів ринку (виробників і споживачів) до інфраструктури електроенергетики: модель єдиного покупця (Single Buyer [15]) і модель доступу сторонніх учасників (Third Part Access [16, 30-60]).

При використанні моделі єдиного покупця (СП) споживачі купують електроенергію або у цього покупця, або у зарубіжних виробників. Ця модель поширена у країнах, що розвиваються (Азія та Африка) [15]. Головним її недоліком є відсутність реальної конкуренції на ринку виробництва і постачання, оскільки існує єдиний оптовий покупець електроенергії державної форми власності, який реально диктує умови на ринку всім іншим суб’єктам.

Модель із доступом сторонніх учасників (ДСУ) припускає вільний доступ у мережу регламентованих категорій покупців і продавців електроенергії та може використовувати два можливі варіанти функціонування – регульований доступ і договірний доступ сторонніх учасників.

При використанні договірного ДСУ доступ надається за відкрито оприлюдненими тарифами, що є в більшості країн ЄС і Латинської Америки [16, 30].

У разі використання договірною ДСУ вартість доступу стає предметом окремих угод. Цей варіант застосовують у Чилі, Німеччині, Польщі, а також при експорті чи імпорті електроенергії у Бельгії та Данії. Проте ця модель потребує запровадження додаткових механізмів забезпечення балансування попиту і пропозиції електроенергії в реальному часі [17, 10-12; 18, 36].

Згідно з концепцією OPE в Україні планується впроваджувати саме договірний варіант ДСУ з балансуєчим ринком [19]. Тому в цьому контексті треба зазначити, що і з технічної, і з економічної точок зору доцільною для України є інтеграція її електроенергетичної галузі як у західному, так і в східному напрямі, оскільки це дає змогу оптимально використовувати обсяги балансуєчої енергії з метою покриття пікових навантажень. Це стосується також західних і східних партнерів.

Оскільки однією з передумов успішної інтеграції ринку електроенергетики України до одного з регіональних інтеграційних об'єднань (ЄС чи ЄЕП) є реальна конвергенція ринків електроенергії, критерієм якої є рівень конкуренції, то надалі процес дослідження має стосуватися стану конкуренції на ринках електроенергії Європейського Союзу і Єдиного економічного простору.

Огляд зарубіжної літератури та аналіз статистичних даних дають змогу стверджувати, що найбільш лібералізованими і конкурентними ринками електроенергії в країнах ЄС є такі:

- ринок електроенергії Великобританії, де діє контрактна система продажу електроенергії між виробниками і споживачами (постачальниками) із збереженням потового ринку для балансуєчих цілей, а торгівля електроенергією і потужностями здійснюється на добу вперед на кожні півгодинні інтервали [20, 4];

- ринки електроенергії Норвегії, Швеції, Данії, Фінляндії та Іспанії, у яких переважають пули з оптовими цінами та торгівлею значною частиною електроенергії через біржу Nordpool [21, 9];

- енергоринок Німеччини, у якій використовуються двосторонні контракти зі значно меншим впливом енергетичних бірж [17, 5];

- менш відкритими для конкуренції вважаються ринки електроенергії Франції, Португалії та Греції [17, 15].

Наведене вище дає змогу зробити висновок, що європейські країни застосовують різні моделі функціонування ринку електроенергії, причому важко встановити, яка модель є оптимальною.

Отже, для України актуальним є питання вибору моделі функціонування ринку електроенергії, оскільки, як вважає О. Є. Перфілова, кроки, які були здійснені у напрямку становлення вітчизняного ринку електроенергії (формування нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів електроенергетики, створення цілісного апарату державних органів управління, регулювання та контролю; заснування оператора комерційних розрахунків ринку електроенергії у вигляді державного підприємства; впровадження моделі ринку електроенергії за британським взірцем) не привели до формування в електроенергетичному секторі справді конкурентних відносин [22, 39]. Причини цього полягають не стільки в іманентних недоліках реалізованої в межах вітчизняного ринку електроенергії моделі оптового покупця (примусове членство на ринку, малий вплив споживачів на ринок, державна форма власності оператора комерційних розрахунків ринку), скільки в особливостях вітчизняної господарської практики (наявність перманентного адміністративного втручання в роботу оптового ринку електроенергії, недостатність державного фінансування для підтримання

працездатного стану основних засобів вітчизняного електроенергетичного сектору та його подальшого розвитку), а також складності та неоднозначності ідентифікації природно-монопольного статусу електроенергетичного сектору або окремих видів діяльності в його складі.

Узагальнення зарубіжного досвіду реформування ринку електроенергетики дає змогу усвідомити неефективність державних енергетичних монополій через притаманні їм недоліки (недостатність впливу споживачів на ринок, відсутність можливості вільного вибору постачальника електроенергії, існування високої ймовірності монопольної змови між енергокомпаніями тощо), що призвело до вироблення підходу з розмежування конкурентних та монопольних видів діяльності. Проте британський досвід реформування за цим підходом після початкового ефекту у вигляді зниження цін електроенергії та припливу інвестицій у галузях, продемонстрував тенденцію до монополістичної концентрації в середовищі виробників електроенергії з розділом сфер впливу на ринок з подальшим встановленням контролю над цінами.

Альтернативою розподілу галузі за функціональною ознакою є вертикальна інтеграція. З огляду на тенденції до вторинної вертикальної інтеграції у країнах Європи та досвіду Німеччини, за умов ліквідації гарантованих енергокомпаніям державою монопольних привілеїв, що стають на заваді конкуренції, та забезпечення, відповідно до вимог Директиви ЄС, відокремленого обліку витрат за кожним видом діяльності, вона дає змогу досягти оптимальної координації всіх ланок технологічного процесу та зниження ризиків за рахунок диверсифікації бізнесу.

Погоджуємось з думкою О. Є. Перфілової про те, що у межах розгляду галузі як природної монополії виводиться суперечлива теза про доцільність збереження магістральних і розподільних мереж у державній власності, наслідком чого є конфлікт інтересів у діяльності держави. Тому функції економічного господарювання доцільно делегувати приватним власникам, тоді як держава має виконувати функцію контролю за цілісністю єдиної системи незалежно від форм власності її складових.

Розмежування понять оперативного-технологічного та господарсько-майнового управління відкриває можливість реструктуризації вітчизняної електроенергетики у відмінний від найбільш розповсюджених у зарубіжній практиці способів, що передбачатиме об'єднання у складі приватних вертикально-інтегрованих енергокомпаній об'єктів генерації та передавальних мереж, за умови відокремлення управління мережами від права власності на них для недопущення згубних проявів монополізму [22, 40]. Проте така реструктуризація потребує також кардинальних заходів, що стосуються інституційного механізму функціонування електроенергетичної галузі.

Водночас теза про те, що врахування територіального розміщення промислових споживачів електроенергії в Україні уможливило використання переваг вертикальної інтеграції, висловлена О.Є. Перфіловою, на нашу думку, є суперечливою, оскільки це може призвести до асиметрії в побудові вітчизняної енергетичної системи в контексті її інтеграційних намірів.

Аналіз та узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду реформування галузі електроенергетики дає змогу запропонувати модель гуртового ринку електроенергії України в контексті її інтеграційних намірів (рис. 1).



Рис.1 Модель гуртового ринку електроенергії з урахуванням інтеграційних намірів України

Основою побудови такого ринку є система прямих контрактів та балансуючого ринку. Для попередження загроз монополізації ринку його учасниками передбачається: забезпечення достатньою для формування конкурентного середовища числа як вертикально-інтегрованих, так і розподілених за функціональною ознакою енергокомпаній; надання великим споживачам можливості вибору декількох постачальників; забезпечення недискримінаційного доступу "третьої" сторони до розподільчих електромереж вертикально-інтегрованих компаній; державний антимонопольний контроль; забезпечення належності приватизованих енергокомпаній різним власникам; забезпечення єдиного диспетчерського управління національною енергосистемою.

Особливістю такої моделі повинно бути функціонування Західного та Східного транскордонних енергетичних островів, що посилить симетрію ринку електроенергії стосовно інтеграційних векторів України.

Вищенаведене дозволяє встановити загальну послідовність реформування ринку електроенергії з урахуванням міжнародних тенденцій комплексного і взаємопогодженого розвитку електрогенеруючих, електророзподільних і електропостачальницьких компаній, сформулювати ряд загальних принципів та рекомендацій.

1. Реформування електроенергетичного сектору має починатись зі створення єдиної, чіткої і прозорої правової бази. Умовою реформування електроенергетичного ринку стає переведення господарських відносин зі сфери адміністративного регулювання у сферу цивільного права, зняття адміністративних бар'єрів на шляху інвестицій, зменшення залежності наявних і нових суб'єктів господарювання від адміністративного впливу.

2. Проведення реформ потребує адекватної реструктуризації сектору господарювання. Головна мета реструктуризації – відокремити потенційно конкурентні види діяльності (виробництво і постачання) від природно монопольних сегментів (передача і розподіл). Головним аргументом цього має бути те, що основа неефективності криється саме у секторі постачання, найбільш наближеному до споживача, а також у наявності значного потенціалу в удосконаленні продуктивності процесів у сегменті розподілу електроенергії. Одним із найбільш часто вживаних інструментів реструктуризації галузі в країнах, що проводили реформування електроенергетичного комплексу, був так званий прийом "вертикальної дезінтеграції", використання якого дало змогу розділити компанії за видами діяльності (генерація, передача, розподіл і постачання), забезпечити їх фінансову прозорість, а також застосовувати різні види регулювання до різних видів діяльності. Концепція OPE теж допускає можливість вертикальної інтеграції електроенергетичних компаній в Україні із веденням окремого бухгалтерського обліку за видами діяльності суб'єктів ринку електроенергії.

3. Бізнес із розподілу електроенергії повинен підлягати чіткому регулюванню. Правила доступу до мережі мають бути вирішені ще до моменту зміни структури і форми власності. Невиконання цієї умови неминуче проявиться у зниженні ціни, яку приватні інвестори готові заплатити за розподільчі мережі, а також у вкладанні майбутніх інвестицій у придбання активів, розширення й удосконалення інфраструктури.

4. Основними напрямками реформування вітчизняного ринку електроенергетики мають стати: 1) формування конкурентного середовища через інституційні перетворення (створення незалежного регулятора, впровадження моделі ринку); 2) формування нової системи відносин власності через організаційно-структурну перебудову сектору, зокрема на засадах вертикальної інтеграції, та проведення приватизації в рамках відповідної державної програми; 3) підтримка стратегічних ініціатив, серед яких: збереження цілісності національної енергосистеми, активізація експортної діяльності, інтеграція з енергосистемами країн-сусідів, лібералізація ринку енергоносіїв та диверсифікація їх видів, інвестиції у конкурентоспроможні маневрові та пікові потужності, електротранспортну інфраструктуру.

Подальші дослідження цієї проблеми необхідно спрямувати на розробку моделей управління конкурентоспроможністю електроенергетичних підприємств в існуючому недосконалomu вітчизняному регуляторному середовищі, а саме: а) обленерго, які будучи до недавнього часу природними монополістами регіонального ринку розподілу і постачання електроенергії, перебували поза конкуренцією і не звикли до умов змагання на ринку постачання електроенергії, особливо в умовах співробітництв; б) виробників електричної енергії, які в умовах лібералізації ринку будуть змушені освоювати мистецтво прямої співпраці зі споживачем (кінцевим та проміжним) і боротьби за нього, в тому числі і на зовнішніх ринках.

Література

1. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Филюк. – К.: Знання, 2006. – 367 с.
2. Венгер В. В. Регулювання діяльності природних монополій: теорія і практика / В. В. Венгер. – К., ІЕ і П НАНУ, 2007. – 204 с.
3. Державне регулювання діяльності природних монополій : моногр. / [Стадницький Ю. І., Загородний А. Г., Кривуцький В. В., Шпак Н. О.] – Львів: Нац. Ун-т “Львівська політехніка”, 2008. – 224 с.
4. Єрмілов С. Формування конкурентних енергоринків в Україні [Електронний ресурс] / С. Єрмілов. – Режим доступу : <http://www.m.s.gov.ua>.
5. Казанський С. Світовий досвід організації оптових ринків електричної енергії / С. Казанський // Електропанорама. – 2008. – № 1–2.
6. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж. Стігліц; перекл. А Іщенко. – К. : КМ Академія, 2003.
7. Баумоль У. Дерезулірованіе и теория конкурентных рынков (*Deregulation and the Theory of Contestable Markets*, 1984, совместно с Элизабет Бэйли)
8. Peter M. VanDoren *The Deregulation of the Electricity Industry. A Primer. Cato Policy Analysis* “ 320, 6 октября 1998 года [Електронний ресурс] / М. Peter. – Режим доступу: <http://www.cato.org/pubs/pas/pa-320es.html>
9. Andersen S. S. *Energy policy: Interest articulation and Supranational authority* / S. S. Andersen. *Making policy in Europe – London*, 2001, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sv.uio.no/arena/english/research/publications/arena-publications/workingpapers/working-papers2000/wp00_5.htm
10. *Europaisches Parlament und Europaischer Rat: Richtlinie 2003/54/EG des Europaischen Parlaments und des Rates Vom 26 Juni 2003 uber gemeinsame Vorschriften fur den Elektrizitatsbinnenmarkt und zur Aufhebung der Richtlinie 96/92/EG, Brussel 2003; Amtsblatt der Europaischen Union L 176/37 Vom 15. 07. 2003.*
11. Гаряча Ю. О. Регулювання енергетичних відносин: актуальні питання для України / Ю. О. Гаряча // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 147–151.
12. Будниченко Ю. Реформування тарифної політики України на шляху вступу до енергетичного співтовариства Європи / Ю. Будниченко // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 84–95.
13. Стратегія розвитку електроенергетичної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.energo.uz.ua>
14. Долішній Д. Б. Використання міжнародного досвіду реформування ринку електроенергії в Україні / Д. Б. Долішній, В. П. Петренко // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 38–44.
15. World Bank. *The Single-Buyer Model: A Dangerous Path Toward Competitive Electricity Markets, Public Policy fir the Private Sector.* – Washington: DC. Note № 225, September 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/>
16. Jamasb T. *Reform and regulation of the Electricity sector in developing countries* // Department of Applied Economics, University of Cambridge. – August 2002, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books>

17. *Global Electric Power Reform, Privatization and Liberalization of the Electric Power Industry in Developing Countries* / Bacon, R. W. and J. Besant-Jones // *Annual Review Energy and the Environment*. – 2001. 26:331-359.
18. *Lessons from Liberalised Electricity Markets*. – International Energy Agency, OECD/IEA. – 2005.
19. *Постанова Кабінету Міністрів України від 16. 11. 2002 р. №1789 “Про схвалення концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України*. – ІАЦ: Закон, 2008.
20. *Jamasb T. Incentive Regulation of Electricity Distribution Networks: Lessons of Experience from Britain* / Jamasb T., Pollit M.G. // *Faculty of Economics – Judge Business School, University of Cambridge*. – 13 February 2007.
21. *Deregulation of Electricity Markets* / Bye T. and Hope E. // *The Norwegian Experience, Discussion Paper № 443, Research Department, Statistics Norway, September 2005*.
22. *Перфілова О. Є. Проблеми вертикальної інтеграції в аспекті ринкової трансформації електроенергетики України* / О. Є. Перфілова // *Прометей*. – 2009. – № 2 (29). – С. 36–41.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

Тетяна ЖЕЛЮК

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНОГО ВЕКТОРА ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено природу інститутів економічної безпеки з позицій створення механізмів максимальної захищеності економічної системи в контексті її збалансованого розвитку. Запропоновано підходи до вдосконалення правового інституту забезпечення економічної безпеки, обґрунтовано механізми активізації громадських та економічних інститутів у забезпеченні економічної безпеки.

Ключові слова: *збалансований розвиток, економічна безпека, інституційна архітектоніка, інституційна модернізація, стратегія збалансованого розвитку, стратегія економічної безпеки.*

Розвинуті країни світу пов'язують власні стратегії розвитку із створенням інституцій, які підтримують макроекономічну внутрішню стабільність, забезпечують пом'якшення наслідків зовнішніх шоків, використовують компромісні форми мегаекономічної адаптації, протистоять корумпованості та монополізації у прийнятті економічних та політичних рішень, гарантують достатній рівень соціальних та політичних свобод. Країни, які не можуть внутрішньо збалансувати економічні пропорції та протистояти зовнішнім шокам, відчують кризу продуктивності їх національних економік і загрозу економічній безпеці. Їх слабкі інституції призводять до неефективного перерозподілу внутрішніх економічних ресурсів, формування нераціональної економічної структури, нерівномірного економічного розвитку.

Тому в управлінні розвитком сучасних національних економік *важливо враховувати інституційну складову збалансованого розвитку*, яка б забезпечувала в середньостроковому періоді конкурентоспроможність національної економіки, зовнішньоекономічну рівновагу, зростання рівня зайнятості, стримування інфляції, стабільність національної валюти, а в довгостроковому періоді – національну безпеку в розрізі її основних складових; цілісність, підвищення адаптивності національної економіки до деструктивних впливів.

Проблемам становлення інституціонального базису та пов'язаної з ним архітектоніки управління національною економікою присвячені *праці провідних вітчизняних вчених*: О. А. Гриценка, С. І. Архієреєва, Л. Я. Корнійчука, В. Д. Лагутіна, І. Й. Малога, А. Ф. Мельник, А. Мокія, Ю. М. Пахомова, В. П. Решетіло та ін. Дані дослідження показують, що інституційні зміни в економіці України впродовж останніх років мали суперечливий, хаотичний характер через проблеми, пов'язані з недостатньою ефективністю державного управління, неефективною взаємодією формальних і неформальних інститутів. Ці проблеми послаблюють стимули до саморозвитку економічної системи. Як результат, в Україні досі не склалася ефективна інституційна система, яка б забезпечувала оптимальне використання національного економічного потенціалу та могла б стати основою суспільного консенсусу щодо стратегічних завдань соціально-економічного розвитку.

© Тетяна Желюк, 2013.

Щодо проблематики збалансованого розвитку, то, як правило, в науковій літературі (праці зарубіжних вчених Х. Боссела, Г. Дейлі, Р. Кейтса, Д. Мідоуса, Т. Перріса, праці вітчизняних дослідників О. Г. Білоруса, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, І. І. Лукінова, О. Осауленка, Ю. М. Мацейка, Ю. В. Орловської, Т. М. Качали, В. М. Якубіва та ін.) дослідження проводяться в площині пошуку можливостей гармонійного співіснування природного середовища, держави і суспільства на основі екологічно орієнтованої соціально-економічної політики, відкритої динамічно інтегрованої в глобальні процеси національної економіки. Питання інституційного супроводу економічної безпеки як результуючого чинника збалансованого розвитку в умовах мінливого мега- та макросередовища, ескалації загрозливих тенденцій у багатьох сферах життєдіяльності знаходиться в площині відкритих наукових дискусій. Окрім того, проблематика інституційного забезпечення економічної безпеки до середини ХХ ст. як явища в економічній теорії не розглядалася взагалі. Термін "економіка безпеки" вперше був використаний у праці *американських вчених* Д. Олвея, Дж. Р. Голдена і Р. Келлі "Економіка державної безпеки" (1984 р.) з позицій підвищення захищеності державної влади, суверенітету, територіальної цілісності, обороноздатності, спокою людей, громадської злагоди, охорони довкілля, національної та релігійної рівності, підвищення адаптації національної економіки до процесів глобалізації.

Сучасна теорія та практика забезпечення економічної безпеки у політиці провідних країн світу (США, Японії, Франції) має домінуючий доктринально-концептуальний характер у межах відповідних концепцій, доктрин і стратегій національної безпеки держав або мегарегіональних утворень [1, с. 44]. При цьому наявні відмінності у цілях, критеріях та індикаторах економічної безпеки, зумовлені специфікою національних інтересів, які, в свою чергу, визначаються відповідно до місця і ролі країни у світовій цивілізації, що усвідомлюються владними елітами та впливовою частиною суспільства. Питанням критеріїв економічної безпеки, вразливості національних економік до зовнішніх загроз та механізмів їх локалізації присвячені *праці зарубіжних науковців* (Л. Абалкіна, Л. Брауна, Б. Бузана, Х. Мауля, Х. Мальгрема, Х. Моргензана, Л. Мієрі, В. Сенчагова та ін.) і *вітчизняних вчених* (О. Г. Білоруса, О. І. Барановського, І. О. Бланка, О. С. Власюка, З. С. Варналія, В. Р. Сіденка, В. М. Гейця, Я. А. Жаліла, М. І. Флейчук та ін.). Віддаючи належне цим дослідженням, зазначимо, що інституційне забезпечення економічної безпеки з позицій створення механізмів максимальної захищеності економічної системи, дотримання оптимального балансу інтересів економічних суб'єктів не знайшли належного систематизованого викладу в науковій літературі. З огляду на недостатній ступінь розвитку ринкових механізмів саморегулювання та недостатню ефективність державної економічної політики в Україні можна говорити про те, що сфера реалізації негативних впливів на стан економічної безпеки практично необмежена. Ці впливи поглиблюються внаслідок: структурних деформацій відтворювального, факторного, технологічного, просторового характеру; не завжди конкурентних зовнішньоекономічних відносин, які перетворюють національну економіку в сировинну периферію розвинутих країн; зростання зовнішнього боргу; скорочення ресурсного потенціалу. Тому для забезпечення динамічності і збалансованості розвитку економічної системи, її максимальної захищеності необхідно говорити про створення дієвого інституційного підґрунтя для структурних змін, які б гарантували економічну безпеку.

Виходячи з вищесказаного, *метою даної наукової публікації* є обґрунтування інституційного підґрунтя забезпечення економічної безпеки як важливої складової збалансованого розвитку національної економіки.

В площині цього дослідження інституційне забезпечення збалансованого розвитку доцільно розглядати як сукупність правових, економічних, політичних інститутів, які спрямовують перетворення в країні відповідно до векторів збалансованого розвитку. Основним їх призначенням має стати створення такого інституційного середовища, яке б забезпечувало розширений характер відтворювальних пропорцій, макро-економічну стабільність, цілісність держави, її економічну незалежність, створення нових та модернізацію базових інститутів. При цьому процес становлення інституційного забезпечення може характеризуватися як інституційними деформаціями, спричиненими інституційними розривами, так і інституційними трансформаціями, які набувають форм інституційних надформ, проміжних форм, інституційних проривів, імпорту інституцій, які себе зарекомендували в інших країнах у контексті підтримки безпеки розвитку національної економіки.

В інституційній системі забезпечення збалансованого розвитку в науковій літературі [2] виділяють галузево-функціональні, узгоджувальні, регіональні, державні та недержавні інститути. Галузево-функціональні інститути доводять завдання до їхнього конкретного об'єкта; узгоджувальні забезпечують діалог між носіями інтересів і сприяють прийняттю кваліфікованих, авторитетних і легітимних рішень; регіональні інститути сприяють узгодженню економічної політики у межах регіонів. Недержавні інститути спрямовані на структурування інтересів економічних суб'єктів, формування групових інтересів, узгодження підприємницьких дій на мікро-, мезо- та макрорівні й повинні бути тісно пов'язані з державними узгоджувальними органами.

Експерти Світового банку важливе значення для забезпечення збалансованого розвитку надають співпраці та об'єднанню інститутів у цілісне інституційне середовище, в якому вони доповнюють один одного як на національному, так і на наднаціональному рівнях [3].

Інституційне забезпечення управління національною економікою, орієнтоване на забезпечення економічної безпеки, є однією з вирішальних домінант збалансованого розвитку. Адже економічна безпека, будучи синтетичною категорією, має доволі широку інтерпретацію, і, насамперед, в контексті збалансованого розвитку запобігає порушенню відтворювальних пропорцій, дисбалансу зв'язків між різними компонентами системи, забезпечує стійкість економічної системи, підвищує здатність витримувати внутрішні та зовнішні навантаження. При цьому саме інституційний вектор через правові, політичні, економічні механізми може забезпечити цілісність економічної системи, посилити її здатність зберігати динамічну рівновагу, успішно адаптуватися до ендогенних та екзогенних викликів, ефективно переборювати кризові явища. Це забезпечення має містити:

- інституційну архітектуру, яку утворюють наднаціональні та національні інститути (державної влади, місцевого самоврядування, громадянського суспільства, економічні, соціальні інститути), які забезпечують функціонування економічної системи як єдиного цілого (рис. 1);

- інституційну матрицю, яка представляє взаємодію формальних та неформальних інститутів економічної безпеки, створюючи відповідне інституційне середовище;

- інституційну динаміку, яка відображає модернізацію діючих і створення нових інститутів, які матимуть для України стратегічне значення та забезпечуватимуть збалансований розвиток.

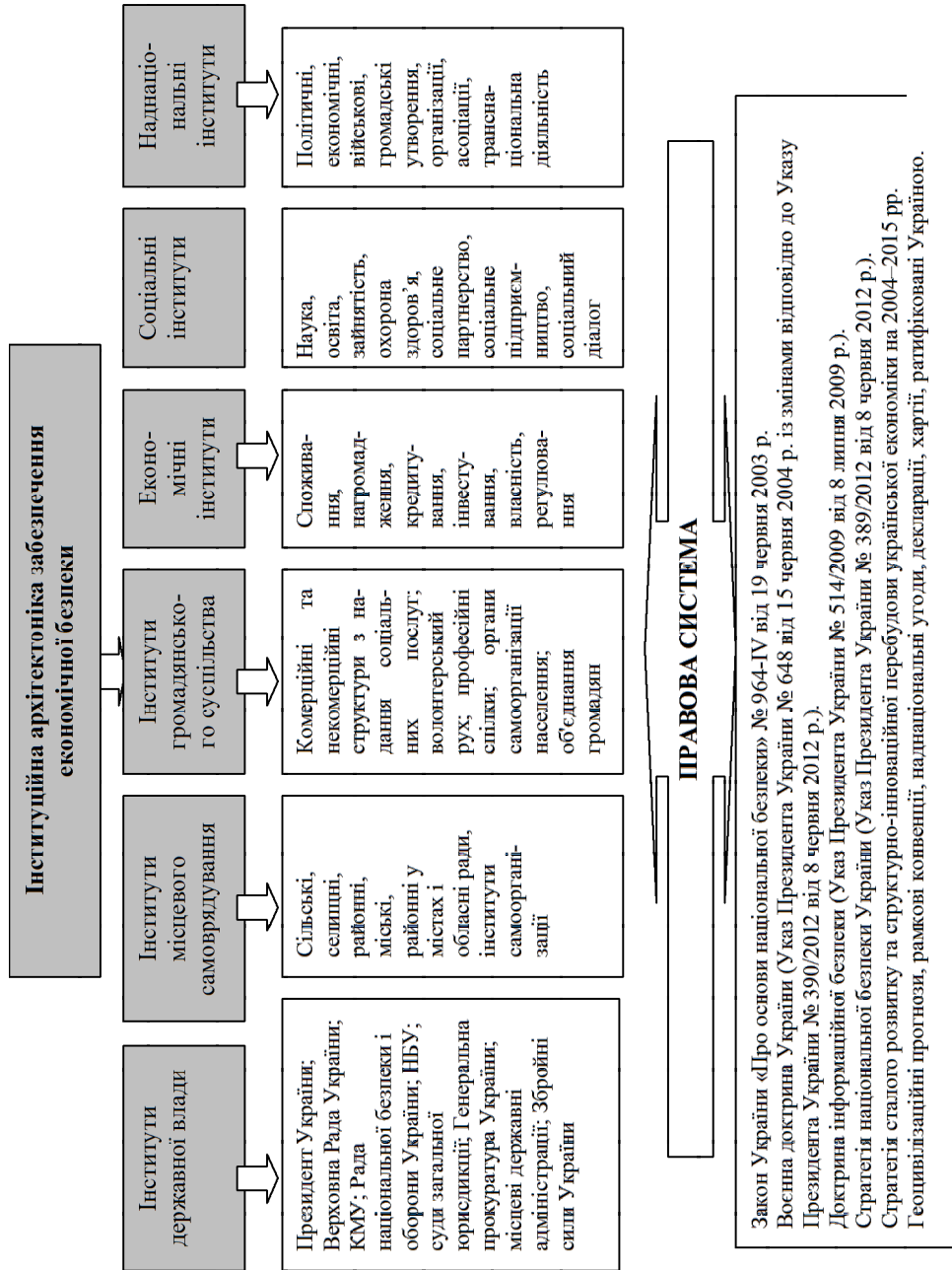


Рис. 1. Інституційне забезпечення економічної безпеки

Функціонування національної економіки як відкритої економічної системи підвищує значимість наднаціональних інститутів у забезпеченні економічної безпеки. В сучасних умовах наднаціональний рівень може бути представлений такими інститутами:

1) Організацією Об'єднаних Націй, яка в контексті забезпечення збалансованого розвитку співпрацює з Україною в межах: Стандартної базової угоди про співпрацю (1993 р.); Рамкової програми допомоги Україні в розрізі впровадження інституційних реформ (2005 р.); Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні (2006 р.) у напрямку об'єднання національних та глобальних зусиль у вирішенні питань покращення рівня життя, забезпечення демократичного врядування та безпеки розвитку; Глобальної стратегії сталого розвитку на 2003–2015 рр. (2002 р.) у контексті вирівнювання соціально-економічних рівнів розвитку на глобальному, регіональному та субрегіональному рівнях; Резолюції Ради Безпеки ООН (№ 1929 2010 р.) про зменшення ризиків у сфері запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом (1997 р.); домовленостей, укладених у рамках Конференції "Ріо+20" (20–22 червня 2012 р.) щодо збалансованого розвитку¹;

2) Організацією Північно-атлантичного договору (НАТО), яка використовує зовнішні механізми врегулювання кризових ситуацій, котрі передбачені Хартією про особливе партнерство між Україною та Організацією Північно-атлантичного договору, Планом дій Україна–НАТО, Партнерством заради миру;

3) Парламентською асамблеєю, судом та арбітражем Організації з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЕ), які використовують механізми раннього попередження криз, оперативної експертної підтримки, що передбачені Стратегією ОБСЕ з протидії загрозам, безпеці та стабільності у XXI столітті, Хартією європейської безпеки, Стратегією ОБСЕ у сфері економічного та екологічного виміру;

4) Римським клубом, який є міжнародною неприбутковою неурядовою організацією, що на глобальному рівні займається політичними, економічними, соціальними, екологічними, технологічними і культурними проблемами людства, їх аналізом і прогнозуванням у контексті світової проблематики. Публікація в 1972 р. першої, найзнаменитішої доповіді Римського клубу "Межі зростання" ("Limits to Growth") щодо довгострокових наслідків глобальної тенденції зростання населення планети, промислового і сільськогосподарського виробництва, споживання природних ресурсів й забруднення довкілля мала великий суспільно-політичний резонанс у світі й заклала основу сучасної концепції збалансованого розвитку.

Досвід співпраці з цими інституційними утвореннями потребує вироблення чіткого правового інструментарію взаємоузгодження національних і наднаціональних інтересів у питаннях дотримання економічної безпеки та відповідних індикаторів моніторингу результативності цієї співпраці. Такими індикаторами можуть бути: створення інститутів збалансованого розвитку; підвищення відповідальності держави за збалансований розвиток; покращення використання економічних важелів у забезпеченні збалансованого розвитку. Особливу увагу в системі співпраці з наднаціональними інститутами слід звернути на відносини з міжнародними фінансовими організаціями. Однак сучасна орієнтація України не на мобілізацію внутрішніх інвестиційних ресурсів,

¹ В ухваленому документі "Майбутнє, якого ми прагнемо" уряди 100 країн підтвердили свою рішучість досягти мети 2020 р. щодо "раціонального регулювання хімічних речовин протягом їхнього життєвого циклу і небезпечних відходів, що приведе до мінімізації суттєвого негативного впливу на здоров'я людини і довкілля", як це викладено в Йоганнесбурзькому Плані виконання.

а на іноземні кредити, які не завжди спрямовуються на структурні пріоритети, може призвести до боргової залежності від міжнародних фінансових організацій та окремих країн.

Характеризуючи інституційне забезпечення управління збалансованим розвитком у контексті забезпечення економічної безпеки на національному рівні, насамперед необхідно говорити про інститут державної влади. В Україні досі не створено жодного міністерства чи відомства, відповідального за реалізацію цієї політики. Відсутні основні стратегічні документи, прийняті в більшості країн Європи (національні стратегії збалансованого розвитку). Діяльність Національної комісії сталого розвитку України при Кабінеті Міністрів України (Постанова КМУ № 1123 від 8 жовтня 1997 р.) та Національної комісії зі сталого розвитку при Президентові України (Указ Президента України № 76 від 4 лютого 2003 р.) виявилася неефективною.

В питаннях національної безпеки інституційний супровід здійснюють: Президент України; Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Рада національної безпеки і оборони України; міністерства та інші центральні органи виконавчої влади; Національний банк України; суди загальної юрисдикції; Прокуратура України; місцеві державні адміністрації; Служба безпеки України, Державна прикордонна служба України та інші військові формування, утворені відповідно до законів України.

Відповідно до ст. 9 Закону України "Про основи національної безпеки" № 964-IV від 19 червня 2003 р. [4] доцільно виокремити такі повноваження перерахованих вище суб'єктів у системі інституційного забезпечення економічної безпеки:

1) Президент України як глава держави, гарант державного суверенітету, територіальної цілісності України гарантує дотримання положень Конституції України, прав і свобод людини і громадянина, є Верховним Головнокомандувачем Збройних сил України і Головою Ради національної безпеки і оборони України, здійснює загальне керівництво у різних сферах економічної безпеки України;

2) Верховна Рада України в межах повноважень, визначених Конституцією України, визначає засади структурної політики, формує законодавчу базу в сфері економічної безпеки;

3) Рада національної безпеки і оборони України координує та контролює діяльність органів виконавчої влади у сферах економічної безпеки; з урахуванням змін у геополітичній обстановці вносить Президенту України пропозиції щодо уточнення Стратегії національної безпеки України та Воєнної доктрини України;

4) Кабінет Міністрів України як вищий орган у системі органів виконавчої влади забезпечує державний суверенітет і економічну самостійність України в проведенні структурних реформ;

5) Національний банк України відповідно до основних засад грошово-кредитної політики визначає та проводить грошово-кредитну політику, яка б максимально підтримувала стратегічні пріоритети і з одночасним дотриманням фінансової складової економічної безпеки України;

6) міністерства, Служба безпеки України та інші центральні органи виконавчої влади в межах своїх повноважень мають забезпечувати виконання передбачених Конституцією і законами України, актами Президента України, Кабінету Міністрів України завдань економічної політики, реалізацію концепцій, програм з максимально можливим гарантуванням параметрів економічної безпеки;

7) місцеві державні адміністрації в розробці та реалізації програмно-планових документів мають гарантувати підвищення параметрів економічної безпеки територій;

8) державні військові організації та правоохоронні органи в питаннях економічної безпеки мають забезпечувати територіальну цілісність і недоторканність кордонів, боротьбу з економічною злочинністю, нівелювання негативних наслідків техногенного і природного характерів;

9) суди загальної юрисдикції мають здійснювати неупереджене судочинство у справах про злочини, що завдають шкоди економічній безпеці України.

Для того, щоб вищеперераховані структури могли більш активно брати участь у розробці та реалізації управлінських рішень у сфері економічної безпеки як основної домінанти збалансованого розвитку України, необхідно вдосконалити правовий інститут економічної безпеки шляхом:

– розробки й впровадження Національної та регіональних стратегій збалансованого розвитку, проведення експертизи чинного законодавства щодо його відповідності принципам збалансованого розвитку. Варто зазначити, що ці стратегії мають відповідати копенгагенським критеріям інституційних перетворень, окреслених Європейською радою, серед яких необхідно виокремити: стабільність законів та інституційних структур, наявність діючої ринкової економіки та спроможність витримати тиск ринкової конкуренції у межах ЄС;

– здійснення інституційної модернізації системи державного управління у сфері збалансованого розвитку, зокрема, створення Національної агенції із збалансованого розвитку з повноваженнями координації економічної, соціальної та екологічної політики;

– розробки Стратегії економічної безпеки України. Цей концептуальний документ має закласти основи структурного реформування національної економіки в контексті забезпечення економічної безпеки на найближчі 20 років. Стратегія економічної безпеки має визначати життєво важливі національні економічні інтереси, індикатори та загрози економічній безпеці, передбачати механізми їх нівелювання;

– розробки на базі Стратегії економічної безпеки Закону України “Про економічну безпеку України”, в якому передбачити механізми: управління та координації діяльності органів державної влади щодо забезпечення економічної безпеки на національному, регіональному і глобальному рівнях; забезпечення умов для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки; прискорення прогресивних структурних змін, поліпшення інвестиційного клімату; стимулювання випереджувального розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв; забезпечення збалансованого розвитку бюджетної та монетарної сфер; здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень; забезпечення енергетичної безпеки на основі проведення політики диверсифікації джерел енергозабезпечення;

– посилення функціональної спроможності стратегічного планування, координації та контролю за дотриманням граничних параметрів економічної безпеки в діяльності інституційних секторів. При цьому аспекти прогностичної функції параметрів економічної безпеки слід покласти на Міністерство економічного розвитку та торгівлі.

Також необхідно запровадити в національній системі статистики, створивши необхідні підрозділи, моніторинг порогових значень показників (індикаторів), що характеризують рівень захищеності національних інтересів при функціонуванні усіх секторів економічної системи. Це дасть змогу передбачати та попереджати негативний деструктивний вплив кризових ситуацій, що загрожують економічній безпеці України.

Органи місцевого самоврядування при виборі та підтримці пріоритетів збалансованого розвитку в контексті забезпечення економічної безпеки мають створювати необхідні умови для нормальної життєдіяльності громадян, реалізуючи

гнучку систему управління, пристосовану до місцевих особливостей, сприяючи розвитку ініціативи та самостійності у громадян через цілісну систему збалансованих з національними територіальних інтересів.

Сільські, селищні, районні, міські, районні у містах і обласні ради наділяються власною компетенцією щодо забезпечення національної безпеки, в межах якої діють самостійно. Голови сільських, селищних, районних, міських, районних у містах і обласних рад і очолювані ними виконавчі комітети здійснюють делеговані їм повноваження державної виконавчої влади у сфері забезпечення національної безпеки. Доходи, додатково одержані при виконанні бюджетів місцевого самоврядування, а також суми перевищення доходів над видатками, що утворюються в результаті перевиконання доходів або економії у видатках, залишаються в розпорядженні органів місцевого самоврядування, вилученню не підлягають і використовуються за їх розсудом на посилення заходів і зміцнення системи забезпечення економічної безпеки.

Важливе значення в питаннях інституційного забезпечення економічної безпеки територій органами місцевого самоврядування має зарахування до повноважень місцевого самоврядування таких функцій: отримання від підприємств, розташованих на території муніципального утворення, необхідних відомостей про структурні проекти підприємств, обов'язкове узгодження планових обґрунтувань інвестиційних проектів у відповідних органах місцевого самоврядування; внесення пропозицій до планів промислових підприємств з питань, пов'язаних із задоволенням потреб населення: розгляд планів розташування, розвитку і спеціалізації підприємств; створення за рахунок наявних коштів промислових підприємств змішаного типу; підготовка пропозицій про приватизацію муніципальних підприємств; розміщення підприємств на підвідомчій території; створення підприємств для здійснення господарської діяльності, визначення порядку їх діяльності, затвердження їх статутів; надання у довічне спадкове володіння, постійне і тимчасове користування земельних ділянок; реєстрація права власності на землю; планування і контроль за використанням земель; отримання плати за користування землею.

Через те, що саме на регіональному рівні найкраще вдається поєднати потенціал економічної, соціальної, екологічної підсистем регіону, необхідно говорити і про участь територіальних громад у таких нових інституційних формах розвитку, як кластери, мережеві системи, центри розвитку, які підвищуватимуть економічну безпеку і територій, і держави.

Однією із форм участі територіальних громад у забезпеченні економічної безпеки відповідно до Закону України "Про органи самоорганізації населення" [5] є створювані ними інститути самоорганізації. До основних завдань органів самоорганізації населення в питаннях забезпечення економічної безпеки належать такі: 1) створення умов для безпосередньої участі жителів у вирішенні питань забезпечення безпеки на місцевому рівні в межах Конституції і законів України; 2) задоволення потреби у безпеці жителів через сприяння у наданні їм відповідних послуг; 3) участь у реалізації програм щодо забезпечення безпеки на відповідній території. Зокрема, організовувати на добровільних засадах участь населення у здійсненні заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, проведення робіт з посилення охорони житлових будинків, озеленення та утримання в належному стані садиб, дворів, вулиць, площ, парків, кладовищ, братських могил, обладнанні дитячих і спортивних майданчиків, кімнат дитячої творчості, клубів за інтересами тощо; з цією метою можуть створюватися тимчасові або постійні бригади, використовуватися інші форми залучення населення.

Сільська, селищна, міська, районна у місті (у разі її створення) ради можуть додатково наділяти частиною своїх повноважень щодо забезпечення економічної безпеки органи самоорганізації населення з одночасною передачею їм додаткових коштів, а також матеріально-технічних та інших ресурсів, необхідних для здійснення цих повноважень, здійснюючи контроль за їх виконанням. Водночас вони не можуть делегувати органу самоорганізації населення повноваження, віднесені законами України до виняткової компетенції місцевої ради. Позитивним моментом є те, що орган самоорганізації населення самостійно використовує фінансові ресурси, отримані з місцевого бюджету, на цілі та в межах, визначених відповідною радою. Це посилює можливості більш повної участі цього органу в реалізації тих структурних проектів, які здатні підвищити економічну безпеку території.

Інститут громадянського суспільства є важливою складовою недержавної форми інституційного забезпечення економічної безпеки. Він представлений об'єднаннями громадян, які через участь у виборах, референдумах та через інші форми безпосередньої демократії мають реалізовувати національні інтереси, здійснювати заходи, визначені законодавством України щодо забезпечення складових національної безпеки; привертати увагу суспільних і державних інститутів до небезпечних явищ і процесів у різних сферах життєдіяльності країни.

Загалом недержавні інститути забезпечення економічної безпеки можна структурувати залежно від специфіки фінансування (субсидування) на: 1) комерційні структури (отримання прибутку від виконання охоронно-розшукових функцій, надання юридичних інформаційно-аналітичних послуг); 2) рятівні служби; 3) некомерційні: структури з надання соціальних послуг різним категоріям населення через розвиток волонтерського руху; професійні спілки; органи самоорганізації населення; об'єднання громадян; асоціації на кшталт Української асоціації Римського клубу, яка підтримує принципи збалансованого розвитку.

Серед низки функцій, покладених на громадські інститути в контексті забезпечення економічної безпеки, особливої актуальності в інституційному супроводі збалансованого розвитку набувають такі:

- попередження виникнення джерел соціальної загрози та назрівання екологічних загроз, а також кризових ситуацій, конфліктів і суперечностей при розробці, публічному обговоренні та реалізації різного роду інвестиційних проектів;
- захист прав і свобод громадян та інтересів суспільства, формування громадської думки;
- громадський контроль за діяльністю органів влади, використання ними державних ресурсів при виконанні рішень;
- залучення громадян до практичної діяльності з метою забезпечення суспільної безпеки, збереження громадянського миру й злагоди в суспільстві, боротьба з негативними явищами в суспільстві й державі, підвищення рівня громадянської свідомості та культури демократії;
- організація і проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень у галузі забезпечення національної безпеки України;
- забезпечення контролю за створенням і використанням засобів захисту через сприяння і ліцензування діяльності у цій сфері та сприяння у сертифікації засобів, технологій і систем захисту;
- удосконалення і розвиток єдиної системи підготовки кадрів, які використовуються у сфері управління національною безпекою України;

– удосконалення міжнародного співробітництва у сфері забезпечення національної безпеки, представлення національних інтересів України у відповідних міжнародних організаціях.

Участь громадських об'єднань у забезпеченні економічної безпеки безпосередньо визначена у Законі України "Про об'єднання громадян" [6]. Відповідно до ст. 20 цього Закону України для здійснення цілей і завдань, визначених у статутних документах, зареєстровані об'єднання громадян мають бути учасником цивільно-правових відносин, набувати майнові і немайнові права; представляти і захищати свої законні інтереси та законні інтереси своїх учасників у державних та громадських органах; брати участь у політичній діяльності, проводити масові заходи; ідейно, організаційно та матеріально підтримувати інші об'єднання громадян, що здійснюють свою діяльність у сфері забезпечення економічної безпеки; вносити пропозиції до органів влади й управління, що стосуються покращання стану економічної безпеки тощо.

Із зростанням політичної культури громадян та формуванням у країні зрілого громадянського суспільства потрібно наголошувати на необхідності поглиблення відносин між державною й недержавною системами забезпечення економічної безпеки, які в демократичному суспільстві повинні функціонувати як стратегічні партнери в реалізації структурних проектів, поєднуючи свої зусилля з метою повноцінного забезпечення життєво важливих інтересів суспільства й держави, в тому числі і за рахунок реалізації державно-приватного партнерства, в якому громадськість, бізнесові кола, владні структури можуть і мають взаємоузгоджувати власні інтереси та нівелювати низку можливих ризиків для економічної безпеки. Для цього необхідно укласти меморандум реалізації механізму забезпечення економічної безпеки в проведенні структурних змін, які стосуються збалансованого розвитку, збільшення питомої ваги галузей п'ятого та шостого технологічних укладів. Зазначимо, що цей механізм має вміщати ефективні інструменти і процедури реагування на виклики та загрози в рамках паспортів загроз і кризових ситуацій [7], які можуть виникати як для національної економіки загалом, так і для її територій та окремих інституційних секторів. При цьому важливо враховувати нагромаджений досвід нівелювання можливих викликів і загроз економічній безпеці в рамках реалізації кризового консультативного інструментарію НАТО, раннього попередження, запобігання та урегулювання криз ОБСЄ.

Також важливим чинником вдосконалення інституційного забезпечення економічної безпеки країни є розвиток "прогресивного господарського механізму" [8] з ефективним споживанням, нагромадженням та кредитуванням з подальшим формуванням матеріальної бази виробництва на інноваційно-інвестиційній основі, з розвитком людського потенціалу, відносин власності, формуванням реального власника, здатного виконати функцію накопичення капіталу, розширення виробництва, створення інтегрованих структур з доволі міцними майновими та фінансовими зв'язками.

Розглядаючи перспективи споживання як економічного інституту, який у забезпеченні економічної безпеки України відповідає за задоволення матеріальних і духовних потреб людини при одночасному зростанні та раціоналізації споживчого попиту, слід наголосити на тому, що Україна за продажем кінцевого продукту на національному ринку є імпортоорієнтованою. Останні десять років широке застосування кредитних програм забезпечувало нашій країні збільшення внутрішнього споживання переважно імпортного продукту, знекровлювало національну грошову систему, заганяло домашні господарства в кредитну пастку, збагачувало країни-імпортери. На сьогодні домашні господарства витрачають основну частку доходу на

продукти харчування та оплату комунальних послуг¹. Із зростанням доходу не збільшується питома вага неспоживчих витрат у структурі сукупних витрат, значну частину яких мають становити заощадження на відкладене в часі споживання (на купівлю нерухомості, капітальний ремонт, придбання цінних паперів). Така ситуація в перспективі може призвести до економічного спаду, оскільки національна економіка не в змозі підтримувати існуючий рівень споживання за рахунок власних ресурсів. Україна з її енерго- і матеріалоемною, морально і фізично застарілою структурою національного виробництва не здатна не тільки конкурувати своїм кінцевим несировинним продуктом на зовнішньому ринку, а й на внутрішньому також. Висока ресурсоемність виробництва суперечить сучасній моделі споживання, яка базується на концепції сталого розвитку². Ця концепція передбачає розвиток інституту збалансованого споживання, доміантними ознаками якого є локальне виробництво, що базується на: біорегіональному підході, ідеології гуманізму і турботи про довкілля; довготривалості використання товарів з їхнім подальшим повторним використанням та утилізацією; забезпеченні високої якості товарів; дотриманні незначної соціальної нерівності у розподілі споживчих благ; раціоналізації структури та міри споживання. Розвиток цього інституту в національній економіці сприятиме подоланню існуючих диспропорцій у споживанні як важливого чинника соціальної складової економічної безпеки України.

Подальше зміцнення економічної безпеки має базуватися насамперед на врахуванні похідної ролі фінансового сектору у забезпеченні повноцінного функціонування секторів національної економіки. В першу чергу, мова має йти про підвищення ефективності функціонування системи державного регулювання фінансового ринку, подальшу розбудову інфраструктури фондового ринку та посилення системи захисту прав та інтересів споживачів фінансових послуг; відновлення кредитування реального сектору економіки і сприяння зниженню вартості кредитних ресурсів шляхом урегулювання питань щодо забезпечення виконання зобов'язань позичальників за кредитними договорами та підвищення якості кредитного аналізу платоспроможності позичальників. У цьому разі необхідно забезпечити підтримку розвитку тих галузей, які стимулюють економічне зростання за рахунок переважаючого використання відтворюваних ресурсів та наукоємних процесів і спроможні реалізувати сукупність властивих економіці України конкурентних переваг.

Практика господарювання останніх років свідчить про те, що внаслідок розриву між реальним і монетарним секторами економіки відбувається більш інтенсивний відплив коштів із виробничої сфери до фінансово-кредитної. Як наслідок, виникає похідна проблема, що є істотною перешкодою економічній безпеці, – недостатня фіскальна спроможність реального сектору в реалізації структурних проектів, а це посилює інституційну неузгодженість фіскальних та інвестиційних важелів економічної політики з такими складовими монетарного сектору економіки, як грошово-валютний, кредитний та фондовий.

¹ За звітами ООН у рамках реалізації програми ООН "Цілі тисячоліття" українці мають значні проблеми з збалансуванням власного бюджету. Бідними вважаються ті, які витрачають більше 60% сімейного бюджету на харчування. За 2011 р. відсоток таких людей в Україні зріс до 41,5%. Одночасно за офіційними статистичними даними за 2010–2011 рр. доходи українців зросли на 24%, реальна зарплата – майже на 20% [9].

² Методологічною основою цієї концепції є задекларовані принципи збалансованого розвитку на конференції ООН у 1992 р. з природного середовища і розвитку у Ріо-де-Жанейро, викладені у Декларації у справі природного середовища і розвитку і Глобальній програмі дій "Порядок денний-21".

Тому, акцентуючи увагу на посиленні ролі інституту кредитування в стимулюванні структурних змін, які забезпечуватимуть економічну безпеку України, зосередимо увагу на таких складових його розвитку:

– державному кредитуванні інноваційних проектів державних підприємств, установ та організацій за кошти державного бюджету, які формуються за рахунок доходів від державних монополій, коштів, отриманих у вигляді дивідендів за акціями підприємств інноваційного типу, що були створені за участю держави;

– використанні податкового інвестиційного кредиту, який визначається як: відтермінування сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений термін з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, які забезпечують реалізацію таких науково-технічних пріоритетів, як науково-технічне оновлення виробництва з підвищенням його техніко-економічних показників і забезпеченням конкурентоспроможності на світовому ринку; прискорення розвитку наукомістких та високотехнологічних галузей і виробництв, здатних кардинально змінити економічний та науково-технічний потенціал України; розширення виробництва в найбільш пріоритетних та ефективних для національної економіки секторах ринку з подальшою компенсацією відтермінованих сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, котрий буде отриманий згідно з чинним законодавством унаслідок реалізації інноваційних програм. Близькою аналогією інвестиційного податкового кредиту, який пропонується запровадити, можна вважати митний кредит, що є кредитом-відстрочкою сплати мита за наявності гарантій і сплати відсотків за час відстрочки мита;

– державній фінансовій підтримці недержавних підприємств, які реалізують проекти V та VI технологічних укладів самостійно або в межах програм державно-приватного партнерства шляхом безвідсоткового кредитування, надання державних гарантій при отриманні кредитів, обміну на акції (корпоративні права) новостворюваних інноваційних підприємств; часткового безвідсоткового кредитування на умовах інфляційної індексації інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавцем проекту;

– реструктуризації боргів для реального сектору економіки, повернення яких має здійснюватися за рахунок залучення нових кредитів та емісії боргових зобов'язань з метою отримання додаткових коштів для реалізації довготривалих інвестиційних проектів, спрямованих на технічне переоснащення виробничих потужностей, корекцію виробничих процесів, заміщення технологічних процесів на більш вдосконалені та менш енергоємні.

Світова практика нагромадила значний досвід використання потенціалу банків розвитку, які доцільно імплементувати у вітчизняну систему інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на забезпечення економічної безпеки. Ці банки створюють мультиплікативний ефект, здійснюючи довгострокове некомерційне фінансування нанопроєктів за рахунок залучення бюджетних асигнувань, позик, розміщення цінних паперів під гарантію держави на внутрішньому фондовому ринку. Банки розвитку дають змогу обмежувати кредитні ризики, нівелювати вплив фінансових криз через антициклічне фінансування шляхом надання позик навіть протягом періодів економічного спаду; зміцнювати платформу фондового ринку; залучати комерційні банки для кредитування програм довгострокового розвитку; залучати міжнародні запозичення для фінансування стратегічно важливих суспільно значимих проектів.

Для активізації потенціалу нагромадження в інституційному забезпеченні збалансованого розвитку національної економіки необхідно провести низку заходів щодо посилення стимулюючої ролі монетарної політики. Мова йде про зниження облікової ставки центрального банку та перегляд вимог до резервного капіталу. Така практика монетарного регулювання дозволила уряду Китаю в свій час стимулювати кредитування і, як наслідок, збільшити внутрішнє споживання в країні. Однак у цій ситуації необхідно стежити за можливими ризиками, в першу чергу, так званою "пасткою ліквідності" у наданні кредитних ресурсів. Варто згадати період 2008 р., коли західні центральні банки, таргетуючи інфляцію, скоротили короткострокові процентні ставки, що надавати кредити стало не вигідно, а занадто низькі відсоткові ставки посилювали конкуренцію між пенсійними фондами і страховими компаніями у збалансуванні їх бюджетів. Крім того, посилювалася глобальна боргова асиметрія між країнами-позичальниками та країнами-кредиторами, за якої останні не можуть компенсувати падіння економіки країни-боржника.

Підсумовуючи, зазначимо, що посилення інституційного вектора в забезпеченні економічної безпеки має відбуватися, в першу чергу, шляхом модернізації діючих та створення нових економічних і соціальних інститутів, які забезпечуватимуть підвищення продуктивності праці на якісно новій основі та економічне зростання. В протилежному разі економічна відсталість країни стане незворотною і це загрожуватиме існуванню нації та держави.

Тому подальші дослідження мають зосереджуватися на розвитку: інститутів соціального партнерства з використанням механізмів генеральних, міжгалузевих, територіальних угод у реалізації проектів збалансованого розвитку; наукових технополісів, подібних до американської "Силіконової долини" для реалізації науково-дослідних і проектних програм; нанокластерів, які вирішуватимуть важливі завдання наноструктурного матеріалознавства; інституту стимулювання інвестицій, у першу чергу, в інтелектуальні ресурси, заснування дослідницьких інститутів за кордоном, створення спільних виробництв з подальшим реекспортом, зміцнюючи технологічну складову економічної безпеки.

Література

1. Власюк О. С. *Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку* / О. С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
2. Жаліло Я. *Інституційні основи економічної стратегії* [Електронний ресурс] / Я. Жаліло. – Режим доступу : politics.ellib.org.ua/pages-398.
3. Мокій А. І. *Теоретичні підстави інституціональної трансформації соціально-економічної системи* / А. І. Мокій, А. М. Гуменюк // *Економічні науки*. – 2010. – Вип. 7(26), ч. 2.
4. *Про основи національної безпеки [текст]* : Закон України № 964-IV від 19 черв. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. *Про органи самоорганізації населення [текст]* : Закон України № 2625-III від 11 лип. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. *Про об'єднання громадян [текст]* : Закон України № 2460-XII від 16.06.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Семенченко А. І. *Механізм стратегічного управління забезпеченням національної безпеки у кризових та надзвичайних ситуаціях* / А. І. Семенченко // *Стратегічні пріоритети*. – 2007. – № 1(2). – С. 200–207.

8. Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс] / З. Варналій. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua., www.rnbo.gov.ua/news/25.html .
9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Редакція отримала матеріал 20 грудня 2012 р.

Алла ВАСІНА

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА ЗАДОВОЛЕННЯ ПОТРЕБ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Обґрунтовано необхідність підвищення соціальної орієнтації національної економіки через удосконалення її структури. Визначено шляхи формування інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку з окресленням напрямів удосконалення окремих інститутів.

Ключові слова: *соціальна орієнтація економіки, інституційне забезпечення, структурна трансформація економіки, структурна політика, інститути.*

В сучасних умовах формування постіндустріального суспільства детермінується нагромадженням і реалізацією людського капіталу, а соціальні відносини та цінності набувають відправного значення як критерії при виробленні механізмів управління всіма сферами суспільної життєдіяльності і, особливо, економічної. При посиленні взаємозв'язку в розвитку соціальної та економічної сфер домінантою є соціальна ефективність, що зумовлює акцентування уваги на питаннях соціальної орієнтації економіки.

В контексті вирішення проблеми забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку України в умовах посилення кризових явищ та структурних дисбалансів у всіх сферах суспільної життєдіяльності з особливою гостротою постає питання формування підґрунтя соціальної орієнтації національної економіки через забезпечення її структурної трансформації. Зазначене *актуалізує* проблему формування інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що проблеми підвищення соціальної спрямованості економічного розвитку через структурну трансформацію економіки знаходяться в полі *наукових інтересів зарубіжних і вітчизняних вчених* Дж. Гелбрейта, В. Іноземцева, О. Єткала, В. Філатова, О. Амоші, В. Гейця, О. Головні, В. Гошовської, А. Мельник, О. Новікової, Л. Федулової. Водночас проблеми формування ефективного інституційного забезпечення структурних перетворень у національній економіці в контексті підвищення її соціальної спрямованості потребують більш детального системного дослідження з врахуванням специфіки середовища функціонування економічної системи.

Метою дослідження є визначення підходів до формування інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку на основі обґрунтування необхідності удосконалення елементів інституційної архітектури.

В сучасних умовах поширення в Україні прагнення до розвитку демократичного врядування формування інституційної архітектури структурної трансформації

національної економіки в контексті її соціальної орієнтації має забезпечувати консолідацію потенціалу елементів суспільної системи на основі оптимального поєднання владних, громадських, економічних інститутів на макро-, мезо-, мікроекономічних рівнях (рис. 1). Ці типи інститутів є сукупністю правил, норм, організацій різних організаційно-правових форм, що забезпечують реалізацію ними функцій у рамках механізмів структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку.

Мета владних інститутів у процесах структурування економічної системи має досягатися через реалізацію державою її історичної місії щодо створення і захисту нових інститутів розвитку в рамках проведення активної державної структурної політики. Враховуючи реалії розвитку українського суспільства, коли загострення кризових явищ у соціальній та економічній сферах ставить під загрозу соціальну стабільність, саме через формування ефективного інституційного середовища вироблення і реалізації активної структурної політики держава має забезпечити прорив у напрямі переходу до громадянського, постіндустріального суспільства. При цьому застереження прихильників пасивної структурної політики щодо небезпеки підриву конкурентних засад економічного розвитку слід розглядати як настанову до обережного застосування виважених механізмів активного державного впливу на структурування національної економіки і необхідності паралельного їх доповнення заходами удосконалення регуляторного середовища та узгодження з регулюючими можливостями ринку.

Це дасть змогу органічно поєднати два підходи до структурного реформування економіки в напрямку реалізації цілей соціального розвитку – “зверху” і “знизу”.

Складність реалізації цього завдання зумовлена тим, що, хоча в Україні неодноразово робились спроби розпочати структурну модернізацію економіки, реальних кроків у цьому напрямку зроблено не було. Основна причина такої ситуації вбачається у відсутності чітко сформованої стратегії розвитку національної економіки, переважанні при проведенні реформ неоліберальної спрямованості, недостатній послідовності економічної політики загалом. До цього часу в Україні чітко не окреслені цілі та завдання структурної політики. Разом з цим, в Україні не розроблена і нормативно не закріплена стратегія соціального розвитку. Хоча Стратегією національної безпеки України [1] визначено пріоритетний національний інтерес – створення самодостатньої соціально орієнтованої ринкової економіки, офіційно затвердженої методики оцінки соціальної орієнтації економіки немає, а отже, практично не сформовані методичні підходи гармонізації структурної та соціальної політик.

Про ступінь соціальної орієнтації української економіки загалом та її структури зокрема свідчить такий інтегральний показник, як індекс розвитку людського потенціалу, який є стандартним інструментом порівняння рівня життя громадян різних держав і регіонів. У рейтингу за 2012 р. Україна посідає 76 місце серед 187 країн. Експерти оцінили український потенціал у 0,729 бала і зарахували державу до категорії “країни з високим рівнем потенціалу”. Схожі показники мають Перу, Ямайка, Грузія, Венесуела й інші держави. Показник України вищий за середній світовий (0,682 бала), але нижчий від середнього європейського показника (0,751 бала). Варто зазначити, що з часу формування індексу (з 2011 р.) показник України зріс на 0,022 бала – з 0,707 до 0,729 бала. Це найвище значення показника за період формування Індексу розвитку людського потенціалу. Однак українські показники Індексу розвитку людського потенціалу найнижчі у Європі. Єдиний виняток – це Молдова, яка перебуває на 111 позиції [2].

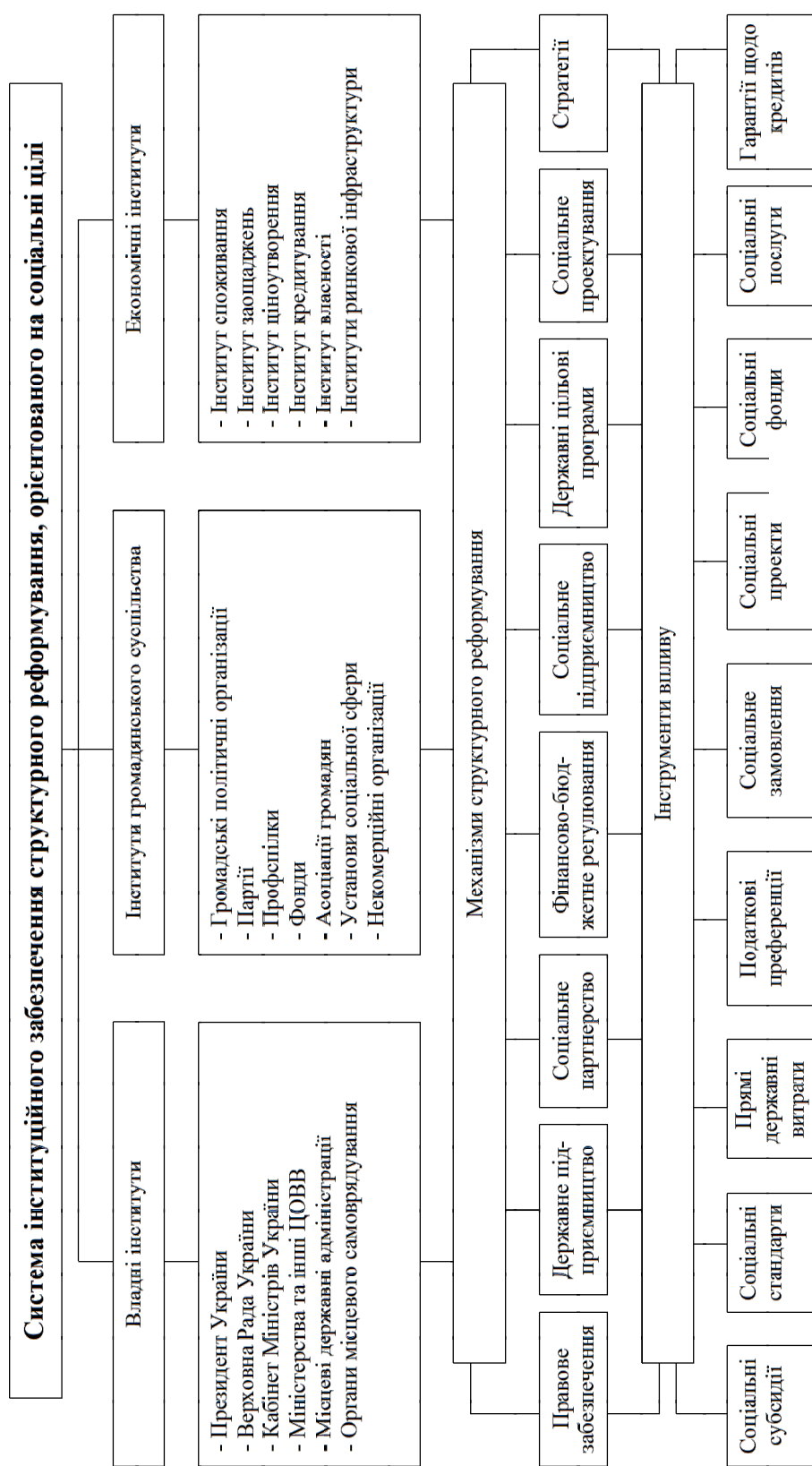


Рис. 1. Система інституційного забезпечення структурного реформування, орієнтованого на соціальні цілі суспільства

За цих умов завданням інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки має стати створення передумов її соціалізації, тобто підпорядкування економічних процесів інтересам розвитку людини. В Україні, яка проходить шлях ринкової трансформації, соціалізація економіки здійснюється за інверсійним типом, що пов'язаний із змінами в порядку вирішення соціально-економічних завдань. Класичний тип соціалізації пов'язаний з переходом до постіндустріальної економіки, з підвищенням ролі у виробництві людини, її здібностей і знань. Цей процес складається з трьох основних моментів: 1) соціалізації власності на засоби виробництва, яка означає подолання відчуження від них працівника, що, в свою чергу, виражається в його участі у власності через акції; 2) соціалізації праці, перетворення її з засобу заробляння грошей у засіб самореалізації особистості, її життєвих і творчих можливостей; 3) соціалізації результатів виробництва, що виявляється в перерозподілі ВВП з метою зменшення соціальної нерівності, в розвитку інститутів соціального захисту населення [3]. Ці складові соціалізації економіки певною мірою визначають спрямованість структурної політики на сучасному етапі та визначають підходи до формування інституційного забезпечення її реалізації.

Соціальну спрямованість структурної трансформації національної економіки слід розглядати як один з напрямів структурної політики, який має бути закріплений через чіткі цільові орієнтири і введений в цільову функцію реформ. Цілі структурної політики держави в контексті задоволення потреб соціального розвитку впливають з окреслених пріоритетів структурної корекції (перебудови) національної економіки в контексті забезпечення її соціальної орієнтації і при формуванні переліку перших на особливу увагу заслуговують такі: орієнтація на зростання частки видів діяльності, що пов'язані зі створенням та поширенням знань у ВВП; підвищення задоволення потреб споживачів у товарах і послугах на основі розвитку галузей, орієнтованих на споживчий ринок; зростання частки високотехнологічної продукції в загальному обсязі споживчого сектору, збільшення частки екологічних товарів і послуг у загальному їх обсязі; досягнення державних соціальних стандартів та забезпечення державних соціальних гарантій; ефективне використання трудового потенціалу на основі забезпечення зайнятості населення; створення умов для формування середнього класу [4, с. 404].

Одним з першочергових завдань, яке потребує вирішення в процесі формування системи інституційного забезпечення структурування економіки в контексті її соціальної орієнтації, є формування такої законодавчої та нормативно-правової бази, яка б сприяла узгодженню механізмів вироблення й реалізації економічної і соціальної політики. В цьому зв'язку назріла необхідність щодо: розробки науково обґрунтованої довгострокової Стратегії соціально-економічного розвитку України антикризового спрямування, яка б забезпечила науково-технологічний прорив в економіці, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках і добробут народу; законодавчого закріплення цілей та завдань структурної політики, методики оцінки соціальної орієнтації економіки; розробки та прийняття Соціального кодексу та Соціального бюджету України як базису фінансового забезпечення реалізації соціальної політики; внесення змін і доповнень до Законів України "Про основи національної безпеки України", "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики", Стратегії національної безпеки з метою підвищення дієвості механізмів збереження і розвитку людського потенціалу України; забезпечення реалізації Закону України "Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії" шляхом його узгодження з Бюджетним кодексом України; прийняття проектів Законів України "Про соціальну політику в Україні", "Про соціальну

державу в Україні”, “Про соціальні інновації в Україні”, “Про соціальне замовлення”, “Про державний фонд підтримки громадського сектору соціальних послуг”; конкретизації та законодавчого закріплення повноважень центральних і місцевих органів державної влади, пов’язаних із соціальним спрямуванням структурних перетворень в економічних системах різних рівнів і формування на цій основі ефективної функціональної структури реалізації структурної політики; розробки Типових положень “Про порядок залучення громадських організацій до розробки та реалізації місцевих соціальних програм”, “Про спільне прийняття рішень у сфері соціального розвитку органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями”; формування інституційного забезпечення стимулювання розвитку сектору соціальних підприємств в Україні та її регіонах.

З метою ефективної цілереалізації структурної політики актуалізується завдання забезпечення гнучкої адаптації інституційного середовища структурних перетворень до специфіки та умов реалізації соціальних цілей.

Так, у рамках формування системи інституційного забезпечення структурних трансформацій національної економіки з орієнтацією на задоволення соціальних потреб назріла необхідність посилення дієвості інституту соціальних стандартів, який має бути основою механізму узгодження інтересів і постійно перебувати в полі зору держави як інструмент управління, постачальників – як орієнтир для підвищення конкурентоспроможності, споживачів – для оцінки якості послуг, що їм надаються.

Згідно з Державним класифікатором соціальних стандартів та нормативами, затвердженими наказом Міністерства праці та соціальної політики України № 293 від 17 червня 2002 р. [5], який є чинним, донині передбачено впровадження державних соціальних стандартів і нормативів у таких сферах: доходи населення; соціальне обслуговування; житлово-комунальне обслуговування; транспортне обслуговування та зв’язок; охорона здоров’я; забезпечення навчальними закладами; обслуговування закладами культури; обслуговування закладами фізичної культури та спорту; побутове обслуговування; торгівля та громадське харчування; соціальна робота з дітьми, молоддю та різними категоріями сімей.

В напрямі підвищення дієвості інституту соціальних стандартів необхідним є перехід від діючої в Україні системи мінімальних соціальних стандартів до раціональних соціальних стандартів, які б забезпечували системний підхід до вирішення соціальних проблем суспільства і були гарантією високого рівня життя певної якості, яке держава зобов’язується забезпечити громадянам у відповідні терміни. Однак впровадження нових соціальних стандартів у практику надання соціальних послуг відбувається доволі повільно. Хоча в Україні загалом створена законодавча база для реалізації положень державних соціальних стандартів, норми чинного законодавства застосовуються недостатньо ефективно, про що показово свідчить використання такого базового державного соціального стандарту, як прожитковий мінімум, система розрахунку якого є не лише застарілою, а й нелегітимною, оскільки склад споживчого кошика в Україні як основи розрахунку прожиткового мінімуму був затверджений у 1992 р. й відтоді суттєво не переглядався.

Забезпечення належного впливу соціальних стандартів на структурну трансформацію економіки в контексті її соціальної орієнтації потребує впровадження якісно нових підходів до їх встановлення. Так, система стандартів соціальних послуг має формуватися з урахуванням показників якості життя тих, хто їх отримує, встановлювати вимоги до якості та умов надання послуг. Для цього доцільним є:

запровадження обов'язковості дотримання соціальних стандартів при розробці програм соціально-економічного розвитку; коригування загальної концепції державної стандартизації та нормування соціальних послуг з метою введення гнучкої системи соціальних стандартів, яка б достатньою мірою враховувала соціальні й територіальні особливості України; приведення у відповідність до міжнародних норм і стандартів національних соціальних стандартів, зокрема, щодо питань оплати праці, підвищення пенсійного забезпечення, загальнообов'язкового державного соціального страхування, надання соціальної допомоги сім'ям з дітьми та малозабезпеченим сім'ям; удосконалення методики визначення прожиткового мінімуму в напрямку реалізації принципів формування наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг з урахуванням сучасних змін у структурі споживання та регіональних розбіжностей; запровадження механізму регулярного перегляду і доповнення соціальних стандартів для забезпечення їх відповідності соціально-економічним умовам, що постійно змінюються.

Результативність інституту соціальних стандартів значною мірою корелюється з розвитком інституту соціального бюджетування, який доцільно ширше використовувати в процесі управління державними соціальними гарантіями на підставі методології розробки національної моделі соціального бюджету, зорієнтованої на створення можливості для прогнозування майбутніх соціальних видатків і джерел фінансування існуючої системи соціального забезпечення на національному та регіональному рівнях. Заслугує на увагу те, що використання моделі соціального бюджету створює передумови для планування на коротко- і середньострокову перспективу основних параметрів державних видатків на забезпечення соціальних гарантій, враховуючи основні показники динаміки економічного розвитку країни і регіонів, демографічні прогнози та соціальні нормативи.

При формуванні інституційного забезпечення реалізації такої цілі структурної політики, як орієнтація на зростання частки видів діяльності, що пов'язані зі створенням та поширенням знань у ВВП, відправним моментом є те, що розвиток нового технологічного способу виробництва на основі переходу до знаннєвомісткої економіки – це виклик для фахово-кваліфікаційної підготовки робочої сили, оскільки вона має відповідати якісно новому рівню, спроможному забезпечити її здатність ефективно використовувати нові технології.

За умов набуття знаннями якості самостійного чинника виробництва саме розвиток професійної освіти здатен створити реальні передумови для оптимального узгодження підходів щодо вирішення завдань соціального та економічного розвитку, сформувані людський потенціал, який був би спроможний через власну самореалізацію спрямувати вектор трансформації структури національної економіки на задоволення соціальних потреб. Швидкість, динамізм розвитку економіки нині є такими, коли знання катастрофічно застарівають, а проміжок часу, за якого фахівець своєю роботою може виправдати витрачені на освіту кошти, різко зменшується [6]. Це зумовлює необхідність швидкої адаптації освітньої системи до вимог постіндустріального суспільства. Відправну роль у системі інституційного забезпечення для вирішення цього завдання доцільно закріпити за інститутом програмування, який застосовується в практиці управління розвитком освітньої сфери в Україні, проте не всі його можливості та переваги використовуються достатньо ефективно.

Програми розвитку професійної освіти потребують більшої спрямованості на формування освітнього середовища, яке б сприяло суб'єктам освітньої діяльності:

реалізовувати політику підготовки і перепідготовки кадрів, здатних перетворювати інтелектуальну власність у товарну продукцію; забезпечувати послідовну трансформацію кількісних показників освітніх послуг в якісні; орієнтуватись при наданні освітніх послуг на запити суспільного розвитку, налагоджувати тісний зв'язок між освітою і ринком праці, розвивати соціальне партнерство; формувати дієву взаємодію з замовниками фахівців; реалізувати Болонську стратегію в контексті поліпшення якісних характеристик робочої сили через створення системи "навчання впродовж життя", щоб забезпечити людей навичками, що відповідають вимогам сучасного ринку праці в суспільстві, заснованому на знаннях. При цьому важливо якомога повніше використати можливості програмного підходу щодо мобілізації фінансових ресурсів та ефективного їх використання.

В переліку завдань, які потребують системного вирішення через програми розвитку професійної освіти, на особливу увагу заслуговують такі: підвищення взаємоадаптації ринку праці та ринку освітніх послуг; формування ефективної системи підвищення кваліфікації та перепідготовки, яка задовольняла б потреби ринкової економіки; підвищення рівня обґрунтованості державного замовлення на підготовку фахівців через удосконалення системи прогнозування попиту на ринку праці; забезпечення випускників вищих навчальних закладів першим робочим місцем; розширення переліку гнучких програм професійного навчання для безробітних; формування міжвузівських, науково-виробничих, впроваджувальних інтегрованих структур з метою трудоресурсного забезпечення наукової та інноваційної діяльності.

Реалізація цих завдань у рамках законодавчо затверджених програм потребує вироблення ефективних механізмів фінансового забезпечення із залученням як бюджетних, так і позабюджетних джерел, а також дієвого стимулювання. Так, з метою активізації створення інтегрованих освітньо-науково-виробничих структур в Україні необхідним є використання системи заохочення і стимулювання приватних підприємств і навчальних закладів до співпраці, яка б містила засоби як прямого, так і опосередкованого впливу. При застосуванні опосередкованих засобів доцільно запровадити повне або часткове звільнення від оподаткування коштів підприємств, які спрямовуються на фінансування освітніх проектів за договорами з освітніми закладами; забезпечити для підприємств умови отримання і повернення банківських кредитів, які використовуються для цільової підготовки кадрів; сприяти пріоритетному розміщенню в інтегрованих освітньо-виробничих структурах централізованих замовлень на підготовку кваліфікованої робочої сили.

Застосовуючи інструменти прямої підтримки, такі як бюджетні субвенції (субсидії), бюджетні кредити і централізоване програмне фінансування, важливо забезпечити їх ефективне використання й адресний характер. Так, одним з варіантів фінансування навчальних закладів, які беруть участь в інтеграційних програмах, могло б стати надання на конкурсній основі цільових урядових грантів. Досвід розвинутих країн щодо використання таких грантів для розвитку системи підготовки працівників тих спеціальностей, які необхідні для галузей, що визначені пріоритетними для розвитку економіки, свідчить про доцільність першочергового спрямування коштів за такими напрямками: складання програм підготовки працівників у співробітництві з представниками галузей промисловості, для яких ці працівники готуються; найму висококваліфікованих викладачів і практиків; надання бази практики на підприємствах; придбання сучасного обладнання [7].

При формуванні інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки в контексті задоволення потреб соціального розвитку на особливу увагу

заслугує вироблення дієвих механізмів стимулювання розвитку сільсько-господарського виробництва як відправного чинника продовольчого забезпечення населення та гарантування продовольчої безпеки. Це зумовлено тим, що зростання вартості продовольства на світових ринках та в Україні гостро поставило питання про спроможність нашої країни до забезпечення насиченості внутрішнього ринку сільгосппродукції за рахунок використання власного аграрного потенціалу. В 2011 р. в Україні відставання фактичного споживання від раціональної норми становило: молока і молокопродуктів – на 46%, плодів, ягід і винограду – на 42%, м'яса і м'ясопродуктів – на 36%, риби та рибопродуктів – на 33% [8].

За цих умов при формуванні інституційного середовища підтримки розвитку аграрного сектору в контексті орієнтації структури економіки на потреби соціального розвитку важливим є забезпечення комплексного вирішення таких основних завдань: удосконалення земельних відносин; удосконалення механізмів державної підтримки сільгоспвиробників; підвищення ефективності державного управління розвитком сільськогосподарського виробництва. Реалізація наведених завдань потребує проведення послідовних системних заходів щодо:

1) забезпечення збалансованості внутрішнього продовольчого ринку та його цінового регулювання через: вироблення державними інституціями дієвого механізму запобігання різким стрибкам цін на ринку продовольства, здійснення закупівель до держрезерву; активізацію протидії виявам монопольної поведінки у сферах матеріально-технічного постачання агросектору, закупівлі сільгоспсировини, оптової та роздрібної торгівлі сільськогосподарською і харчовою продукцією; створення сприятливих умов для розвитку ринкової інфраструктури в агропромисловому комплексі, транспортної та логістичної інфраструктури аграрного ринку, роздрібної мережі продажу продовольчої продукції виробниками; формування дієвої систему контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції та продуктів харчування;

2) підвищення конкурентоспроможності українських агровиробників як на світовому, так і на вітчизняному ринках на основі: сприяння вертикальній інтеграції підприємств агропромислового сектору, інвестуванню капіталів переробних підприємств у розвиток їх сировинної бази; надання інформаційної та методичної підтримки інвестуванню в розвиток сільгоспвиробництва, спрощення процесів реєстрації аграрних інвестицій, надання гарантій землекористування інвесторам у період до скасування мораторію на продаж сільгоспземель; сприяння залученню інвестицій для переходу на інтенсивний тип розвитку сільського господарства шляхом комплексної механізації та автоматизації виробництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій і біотехнологій; забезпечення ефективності використання державної підтримки агропромислового комплексу шляхом оптимізації кількості та змісту державних цільових і бюджетних програм;

3) забезпечення цільового спрямування коштів від продажу сільгосппродукції на розвиток аграрного сектору економіки з допомогою: зменшення кількості посередників у процесах оптової та роздрібної реалізації продукції; спрощення умов укладання експортних контрактів безпосередньо сільгоспвиробниками шляхом створення ними експортних асоціацій тощо;

4) створення передумов ефективного використання аграрного потенціалу України шляхом удосконалення інституційного забезпечення формування ринку землі у напрямі встановлення та оформлення прав власності на землю, створення механізмів захисту прав власників при оренді та продажу земель, удосконалення важелів впливу держави

на ринковий обіг земель та ефективність використання сільськогосподарських угідь їх власниками.

Одним з важливих аспектів підвищення соціальної орієнтації галузевої структури національної економіки є сприяння розвитку харчової та легкої промисловості, що значною мірою актуалізується необхідністю усунення негативної тенденції заміщення вітчизняної продукції імпортними аналогами. Так, частка імпорту харчових продуктів у структурі внутрішнього споживання протягом останніх років зросла з 11,4% у 2005 р. до 19,6% у 2011 [9, с. 33]. Основними позиціями українського імпорту продукції легкої промисловості у 2011 р. були одяг текстильний і трикотажний (20,7% у загальному обсязі товарів легкої промисловості), взуття (13,2%), хімічні штапельні волокна (11,2%), бавовна (8,4%), нитки (6,9%), текстильні матеріали (4,6%) [9, с. 42].

У контексті сприяння розвитку галузей споживчого сектору на особливу увагу заслуговує питання ефективного використання фінансових механізмів стимулювання структурних зрушень, які підвищують ефективність руху грошових коштів і дають змогу спрямувати фінансові ресурси в пріоритетні види діяльності. Це зумовлено тим, що при широкому наборі джерел фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, до яких належать власні кошти підприємств, позичкові та залучені фінансові ресурси, бюджетні інвестиційні асигнування, кошти іноземних інвесторів, у сучасних реаліях функціонування вітчизняної економіки жодне з цих джерел не забезпечує гарантії формування необхідного інвестиційного ресурсу. Не набули достатнього розвитку в Україні і такі альтернативні механізми фінансування структурних змін у промисловості, як фінансовий лізинг, первинне розміщення цінних паперів на фондовому ринку, спільне інвестування. З огляду на це в контексті удосконалення механізмів фінансового забезпечення розвитку харчової та легкої промисловості на особливу увагу заслуговує вирішення питань щодо:

– стимулювання інвестування підприємствами промисловості власних коштів у розвиток та модернізацію виробництва, яке б передбачало: зниження податкового навантаження на виробництво високотехнологічної продукції у промисловості; застосування механізмів пільгового оподаткування та диференціації ставок оподаткування для підприємств, що впроваджують інновації; запровадження системи державного контролю цільового використання амортизаційних фондів на цілі інвестування у виробництво;

– підвищення ефективності використання капітальних видатків державного бюджету на фінансування промисловості та активізації державної бюджетної підтримки високотехнологічних виробництв шляхом розроблення і внесення до державного бюджету цільових програм фінансування високотехнологічних виробництв споживчого сектору економіки, а також програм фінансування розвитку наукової інфраструктури у галузях, зорієнтованих на споживчий ринок;

– активізації банківського кредитування споживчого сектору промисловості в напрямі: забезпечення оптимізації строкової структури банківських кредитів промисловим підприємствам шляхом збільшення частки довгострокових кредитів, що передбачає запровадження податкових пільг для банків, які здійснюють довгострокове кредитування промислових підприємств, а також запровадження механізмів державного, приватного і синдикованого гарантування таких кредитів та визначення критеріїв надання державних гарантій; стимулювання Національним банком України запровадження комерційними банками програм надання інвестиційно-інноваційних кредитів підприємствам споживчого сектору економіки;

– удосконалення механізму заохочення іноземного інвестування промисловості, який би передбачав: запровадження заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату та підняття інвестиційного іміджу України, зокрема: спрощення процедур започаткування та ведення бізнесу, землевідведення, забезпечення дієвої інформаційної підтримки іноземних інвесторів, запровадження ефективної системи страхування ризиків, гармонізації системи технічного регулювання; формування сприятливих умов інвестування для іноземних інвесторів, які вкладають кошти у технічне переобладнання промислових підприємств і розвиток високих технологій через запровадження важелів економічної та організаційної підтримки;

– сприяння розвитку альтернативних механізмів фінансування структурних змін у промисловості на основі: удосконалення законодавчого забезпечення функціонування ринку фінансового лізингу в Україні щодо питань, пов'язаних із захистом прав лізингодавців і лізингоодержувачів, страхуванням лізингових операцій; прийняття законодавчого акта, що регулює відносини у сфері венчурного інвестування інноваційної діяльності, передбачає визначення порядку інвестування венчурними фондами науково-технічних робіт на підприємствах споживчого сектору.

Важливим аспектом формування інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки в орієнтації на підвищення її соціальної спрямованості має стати використання прогресивних підходів до оптимального поєднання потенціалу владних, ринкових і громадських інститутів. Втілення цих підходів може забезпечити розвиток соціального партнерства як організованої, узгодженої, взаємовигідної та рівноправної взаємодії трьох суспільних секторів – державного, громадського і бізнес-сектору, яка передбачає, крім якісних змін у публічному управлінні соціальною сферою, також врахування й повне використання у соціальній політиці потенціалу приватного бізнесу та громадських організацій. Значимість інституту соціального партнерства полягає в тому, що це насамперед механізм досягнення соціальної солідарності елементів суспільної системи, інструмент врегулювання конфліктів і пошуку компромісу в усіх сферах суспільної життєдіяльності, форма узгодження інтересів суб'єктів партнерства, що забезпечує їх конструктивну взаємодію.

В напрямі розвитку соціального партнерства в Україні очевидною є доцільність удосконалення таких його форм, як конкурси соціальних проектів для неурядових організацій, соціальне замовлення, соціальні гранти, кластери. Враховуючи досвід зарубіжних країн, вирішальним моментом у побудові відносин між державою та недержавними організаціями в рамках соціального партнерства має стати замовлення послуг у незалежних надавачів на умовах договорів, оскільки громадські організації більшою мірою здатні надавати певні послуги на безоплатній основі або за нижчі ціни, ніж комерційний сектор. Це сприятиме оптимізації використання різних видів ресурсів та переходу владних структур до проектної моделі діяльності при забезпеченні виконання завдань соціального розвитку. З огляду на це важливим є насамперед здійснення кроків у напрямі нормативно-правового закріплення права некомерційного сектору провадити економічну діяльність з надання суспільно важливих послуг, зобов'язань органів влади замовляти й купувати послуги в некомерційних громадських організацій, надання преференцій для закупівлі суспільно корисних послуг у некомерційних громадських організацій та механізмів їх інституційного захисту.

Максимальне використання потенціалу соціального партнерства для вирішення соціальних проблем можливе за умови, коли активну роль у цьому процесі відіграватимуть органи влади. Саме вони мають забезпечити такі основні атрибути

інституту соціального партнерства: повноважність представників сторін, їх рівність на переговорах; пріоритетність напрямків спільної взаємодії сторін; дотримання умов раніше укладених угод; добровільність прийняття зобов'язань; регулярність проведення консультацій у процесі співробітництва; відповідальність за взяті зобов'язання; пошук найбільш взаємовигідних варіантів співпраці. Разом з цим, важливим є формування механізму стимулювання з боку органів влади участі комерційних організацій у вирішенні пріоритетних соціальних завдань на основі: забезпечення комплексного підходу до формування сприятливого інституційного середовища їх функціонування; розвитку конкурсних засад у наданні пільг; покращення технологічної розробленості процедур розгляду та прийняття рішень про стимулювання бізнесових структур до участі у соціальних проектах; надання пільг за податками, зборами, орендною платою та іншими платежами підприємств і організацій, які є учасниками реалізації соціальних проектів; налагодження співпраці з податковими органами та проведення консультаційної роботи тощо.

Значний потенціал дієвого впливу на структурування економіки в напрямі її соціальної орієнтації мають інститути споживання і нагромадження, активізація яких може забезпечуватись через реалізацію політики доходів населення, яка б передбачала: стимулювання роботодавців до підвищення витрат на оплату праці шляхом поступового перерозподілу страхових внесків між працівниками та роботодавцями за умови одночасного підвищення заробітної плати; удосконалення системи перерозподілу доходів за рахунок оптимізації податків і соціальних трансфертів для зменшення диференціації життєвого рівня населення; гнучке податкове регулювання грошових доходів працівників, зменшення надмірної диференціації доходів; зростання трудових доходів шляхом стимулювання ефективної праці, підприємницької та ділової активності населення; створення умов для збільшення доходів населення від власності; запобігання зниженню реальних доходів населення шляхом періодичного перегляду мінімальної заробітної плати, інших соціальних виплат, індексації доходів; захист та підтримку купівельної спроможності основних видів грошових доходів громадян; стимулювання продуктивного використання доходів громадян від власності та підприємницької діяльності, зокрема шляхом їх залучення до соціальних програм; створення системи захисту приватних збережень громадян від знецінення та втрати; розробку механізму підтримки пропорцій між рівнями доходів різних соціальних груп.

В напрямку забезпечення ефективної реалізації цілей структурної політики з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку доцільним є поширення практики використання національних проектів на засадах державно-приватного партнерства, що створить можливість залучення значних інвестиційних ресурсів для реалізації визначених пріоритетів. Постановою Кабінету Міністрів України від 8. 12. 2010 р. [10] був затверджений перелік 15 національних проектів за такими пріоритетними напрямками соціально-економічного та культурного розвитку: нова енергія; нова якість життя; нова інфраструктура; Олімпійська надія – 2022; збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції; розвиток аграрного ринку, що стало початком використання ще одного інституту структурування економіки. В контексті розвитку цього інституту доцільним є удосконалення механізму залучення коштів приватних вітчизняних й іноземних інвесторів, міжнародних організацій на основі відповідної заохочувальної та інформаційно-методичної політики держави, що може стати предметом *подальших досліджень*.

Підсумовуючи, зазначимо, що формування ефективного інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки з орієнтацією на задоволення потреб соціального розвитку може бути забезпечене на основі системного підходу з врахуванням умов і викликів суспільного розвитку.

Література

1. Про стратегію національної безпеки України : Указ Президента України № 105/2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=105%2F2007>.
2. Україна-2012 у світових індексах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tvi.ua/index.php?route=information/printable&news_id=10522&router=information/blog/blog.
3. Гриценко А. А. Капіталізація і соціалізація економіки в ретроспективі і перспективі [Електронний ресурс] / А. А. Гриценко. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtps/2009_15/Gricen.pdf.
4. Структурні трансформації в національній економіці: проблеми діагностики та інституційного забезпечення : моногр. за ред. д. е. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ. – 532 с.
5. Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України № 293 від 17 черв. 2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mlsp.kmi.gov.ua.
6. Колот А. М. Інноваційно-інтелектуальні чинники розвитку вищої освіти як провідного інституту економіки знань [Електронний ресурс] / А. М. Колот. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/2.pdf.
7. Шафранський А. Проблеми підвищення якості робочої сили в Україні як необхідної умови її активного членства в СОТ [Електронний ресурс] / А. Шафранський. – Режим доступу : <http://economist.lacruax.com/problemi-pidvishhennya-yakosti-robocho-d1-97-sili-v-ukra-d1-97ni-yak-neoxidno-d1-97-umovi-d1-97-d1-97-aktivnogo>.
8. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/file/link/.../zvit2011.doc>.
9. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
10. Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти) : Постанова Кабінету Міністрів України № 256 від 8 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/>.

Редакція отримала матеріал 20 грудня 2012 р.

Леся ЗАБУРАННА

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено сучасний стан соціально-економічного розвитку аграрної сфери України, умови зайнятості та формування доходів селян. Обґрунтовано передумови диверсифікації сільської економіки відповідно стратегії переходу аграрної сфери України до сталого розвитку.

Ключові слова: *аграрна сфера, соціально-економічний розвиток аграрної сфери, зайнятість селян, диверсифікація сільської економіки.*

Село завжди відігравало особливу роль у житті суспільства. Хоча воно постійно зазнавало значних матеріальних і демографічних втрат (так, лише впродовж ХХ ст. чисельність сільських жителів зменшилася майже вдвічі, якщо в 1913 р. частка сільського населення у структурі населення країни становила 80,7%, то в 2000 р. – 32,6%), місце села в суспільному розвитку країни не втрачало своєї важливості. Для забезпечення сталого розвитку аграрної сфери та сільських територій важливою є оцінка можливостей забезпечення зайнятості селян, що суттєво зумовлюють осілість на сільських територіях, наповнення місцевих бюджетів за рахунок відрахувань від їх доходів і податків підприємств, які тут розміщені, та, зрештою, значною мірою визначає соціально-економічний розвиток цих територій. За умови отримання селянами доходів поза сільськими територіями, села поступово перетворюються на “гостеві” місця тимчасового перебування. Зрозуміло, що за такого сценарію життєдіяльність в аграрній сфері та на сільських територіях поступово затухатиме, що й простежується останнім часом. *Актуальність* дослідження визначається об’єктивною необхідністю визначення соціально-економічного становища селян в Україні та вирішення проблем у цій сфері на основі комплексного аналізу реальної ситуації та пошуку нових організаційно-економічних можливостей ринкової адаптації господарювання в селі, а саме: в диверсифікації сільської економіки.

Різні аспекти вирішення проблем та визначення стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку сільських територій висвітлені в наукових *працях вітчизняних учених*: В. Г. Андрійчука, В. Я. Амбросова, О. М. Бородіна, І. В. Прокопа, В. В. Вітвіцького, П. І. Гайдуцького, О. І. Кочерги, В. І. Куценко, Ю. О. Лупенка, М. Й. Маліка, О. М. Могильного, М. К. Орлатого, І. В. Прокопи, В. П. Рябоконея, П. Т. Саблука, Л. О. Шепотько, В. В. Юрчишина та ін. Досліджуючи різні аспекти соціально-економічного розвитку села, науковці підтверджують важливу роль диверсифікації сільської економіки у підвищенні рівня життя сільського населення. Сучасний незадовільний стан соціально-економічного становища вітчизняних сільських поселень, масштабність цієї проблеми, практичне значення й недостатня теоретична розробленість зумовлюють необхідність подальшого вивчення цього питання та пошуку нових шляхів вирішення всіх вищезазначених проблем.

© Леся Забуранна, 2013.

Метою статті є узагальнення результатів дослідження та вивчення основних проблем соціально-економічного розвитку сільських територій України на основі комплексного аналізу ситуації у сільських поселеннях з метою встановлення їх реального економічного стану та проблем, які потребують негайного вирішення та пошуку нових напрямків зайнятості сільського населення.

Після 1990 р. збереглася тенденція до скорочення чисельності сільських жителів, яка розпочалася в радянські часи. Темпи зменшення сільського населення, які у 1981–1990 рр. становили 1,04% на рік, у 1991–1995 рр. знизилися до 0,39%, а в подальшому, у 2006–2010 рр. знову підвищилися до 1,13%. Упродовж 1991–2010 рр. сільське населення зменшилося на 2,5 млн. осіб до 14,3 млн. осіб на початок 2011 р. Як наслідок, села поступово безлюдніють, а деякі зникають: у 1991–2010 рр. поселенська мережа скоротилася на 388 села (1,34%). Цей процес прискорюється: якщо у 1991–2000 рр. у середньому за рік “умирало” 19,4, то в 2006–2010 рр. – 21 село. Для більш детального вивчення розподілу міського та сільського населення України ми провели аналіз кількості міських та сільських жителів України відповідно до десяти економічних районів (табл. 1): Донецького (Донецька та Луганська області); Придніпровського (Дніпропетровська та Запорізька області); Північно-Східного (Харківська, Полтавська та Сумська області); Столичного (м. Київ, Київська, Чернігівська та Житомирська області); Центрального (Черкаська та Кіровоградська області); Подільського (Вінницька, Хмельницька та Тернопільська області); Північно-Західного (Волинська та Рівненська області); Карпатського (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська та Чернівецька області); Причорноморського (Одеська, Миколаївська та Херсонська області); Автономна Республіка Крим та Севастополь (міськрада).

Таблиця 1

**Чисельність населення на 1 січня 2011 р. за економічними районами,
тис. осіб**

Економічний район	Міське населення, тис. осіб	Сільське населення, тис. осіб
Столичний	5283,2	1610,8
Північно-Східний	3896,6	1507,8
Донецький	5999,5	724,8
Придніпровський	4170,6	967,2
Центральний	1346,2	949,2
Подільський	2016,4	2035,8
Карпатський	2988,7	3087,5
Північно-Західний	1088,1	1101,6
Причорноморський	3061	1599,2
АР Крим та Севастополь (міськрада)	1591,3	753
Всього:	31441,6	14336,9

Примітка: Наведено за [1].

За даними дослідження, найбільша кількість сільського населення проживає у Карпатському, Подільському, Столичному та Причорноморському районах.

Суттєве зменшення чисельності сільського населення (один із індикаторів соціально-економічного занепаду села) зумовлено як причинами довготривалого характеру, так і прорахунками, допущеними в період ринкових трансформацій аграрного сектору. Основним чинником знелюднення сільської місцевості і згортання її поселенської мережі є природне скорочення населення. У 1990 р. воно становило 3,4% (3,4

особи перевищення смертності над народжуваністю в розрахунку на 1000 жителів), а пікового значення (-11,1%) досягло в 2005 р. Завдяки зростанню народжуваності, а останнім часом і зменшенню смертності, природне скорочення населення на селі знизилось у 2010 р. до 4,4%. Водночас, за демографічним прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, в Україні до 2050 р. триватиме скорочення чисельності сільських жителів, зумовлене переважно депопуляцією [2, с. 346].

На окремих територіях депопуляція і обезлюднення сіл набули ознак демографічної та поселенської кризи. Чисельність таких проблемних адміністративних районів збільшується зростаючими темпами: у 1991 р. їх нараховувалося 112, у 1996 р. – 121 (на 8% більше порівняно з попередньою датою), у 2001 р. – 135 (на 11,6%), у 2006 р. – 168 (24,4%). За даними суцільних обстежень сіл, які періодично (раз на 5 років) проводить Державна служба статистики України, за станом на 1.01.2011 р. частка дітей віком до 18 років у структурі всього постійного сільського населення становила 17,2%, а в селах людністю від 50 до 100 осіб – 14,1%. Варто зазначити, що у селах переважає частка осіб старшого віку. Так, при середній в усіх селах частці осіб віком 60 років і старше – 26,6%, в поселеннях людністю до 100 осіб ця частка перевищує 42%, що за міжнародними мірками вказує на дуже високий рівень демографічної старості. Якщо впродовж 1996–2000 рр. не було народжених у 10,7% сільських населених пунктів країни, то впродовж 2001–2004 рр. – у 12,5%. Значно зросла кількість населених пунктів, в яких немає дітей віком до 5 років, – з 2,5 тис. на початок 1991 р. до 3,4 тис. на початок 2011 р., що становить нині 11,7% від загальної кількості сільських населених пунктів [3, с. 128].

Здійснюючи типологізацію сільських населених пунктів для потреб державного регулювання їх розвитку, науковці Інституту економіки НАН України виокремили категорію деградуючих поселень і запропонували проводити щодо них політику державного протекціонізму. Основні ознаки цієї категорії сіл – у край несприятливі умови проживання та втрата можливості відтворення населення на власній демографічній основі. Нині 34,3% загальної кількості районів є проблемними; порівняно з 1991 р. їх частка збільшилася на 11,1 в. п. Регіони найбільш гострої демографічної і поселенської кризи – Чернігівська, Сумська і Полтавська області. Тут концентрація проблемних районів перевищує 90%. Частка таких районів у Київській і Черкаській областях – у межах 60–90%, в Житомирській, Хмельницькій, Кіровоградській, Харківській і Луганській – 30–60% [4, с. 54].

Якщо терміново не вжити заходів для переходу до сільського розвитку на сталій основі (насамперед щодо диверсифікації економіки, зайнятості і доходів населення), кількість районів демографічної і поселенської кризи може збільшитися до 235-245 (48–50% від загальної кількості). З'являться території суцільної незаселеності, що є загрозою національній безпеці.

За суттєвого звуження сфери працевлаштування в селі основним місцем прикладання праці сільського населення залишається сільське господарство. Проте й тут спостерігається помітне скорочення зайнятості, зумовлене переважно згортанням трудомістких галузей – тваринництва, льонарства, хмелярства тощо. Під час трансформаційних змін у вітчизняній економіці в сільських населених пунктах відбулася адаптація зайнятості без необхідної реструктуризації, тобто певне пристосування сільського населення до ринкового середовища, а точніше сказати – виживання, за відсутності цілеспрямованої реструктуризації надлишкового аграрного трудового потенціалу, перерозподілу його в інші позааграрні сфери зайнятості, створення нових

робочих місць. За період економічних і соціальних потрясінь для населення формувалися дуже занижені мотиви зайнятості, йшлося лише про задоволення найнеобхідніших людських потреб – продовольче забезпечення, матеріальна необхідність. Однак вести мову про продуктивність сільської зайнятості, пристойний рівень доходів від неї поки що не доводиться. Для усвідомлення і задоволення потреби працівників у самоствердженні потрібно ще певний, можливо, й доволі тривалий період часу. Отже, ситуація із зайнятістю та можливостями працевлаштування в селі сьогодні надзвичайно складна, селянам не просто важко, а й неможливо знайти роботу за місцем проживання. Незважаючи на це, сільське господарство є важливою, але не єдиною сферою працевлаштування мешканців села. Як показує закордонний досвід, селяни все більше відчують потяг до розширення своєї діяльності у несільськогосподарській сфері, особливо це стосується туризму в сільській місцевості [5].

Спотворена структура сільськогосподарської зайнятості характеризується невеликою чисельністю найманих працівників – близько 800 тис. осіб у 2010 р. порівняно з 4,2 млн. у 1990 р., завищеною кількістю зайнятих, переважно вимушено, недостатньо продуктивною працею у господарствах населення – приблизно 2,3 млн. осіб порівняно з 678,4 тис. осіб у 1990 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зайнятості в аграрному секторі в Україні, 1990–2010 рр.

Показник	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Зайнято у с/г, мисливстві, ліс. госп., тис. осіб	4959,8	5257,5	4334,1	3986,3	3633,8	3468,1	3300,1	3131,0	3094,5
% (1990 р.= 100)	100,0	106,0	87,4	80,4	73,3	69,9	66,54	63,13	62,39
Кількість найманих працівників, тис. осіб	4281,4	3514,0	2752,8	1418,1	1295,3	1104,2	987,3	893,2	794,7
%	100,0	82,1	64,3	33,1	30,3	25,8	23,06	20,86	18,56
Зайнято у господарствах населення, тис. осіб	678,4	1743,5	1581,3	2568,2	2338,5	2363,9	2312,8	2237,8	2299,8
%	100,0	257,0	233,1	378,6	344,7	348,4	340,92	329,86	339,00

Примітка: Наведено за [1].

Кількість найманих працівників скоротилася за 1990–2010 рр. на 81,5%, механічно перемістившись у господарства населення. Одним із чинників, який має вагомий вплив на стан сільськогосподарського ринку праці, є сезонний характер діяльності більшості підприємств, що зумовлює зайнятість працівників у весняно-літній сезон та вивільнення їх у зимовий період. Так, зазвичай на початку та наприкінці року збільшуються обсяги реєстрації мешканців сільської місцевості у державній службі зайнятості.

Потрібно зазначити, що сільськогосподарське виробництво в 2010 р. є основним видом економічної діяльності неформального сектору економіки (65,2% зайнятих у цьому секторі, або 74,1% усіх зайнятих у зазначеному виді діяльності) або майже кожна друга особа з числа зайнятих сільських жителів [6]. Для зайнятості в неформальному секторі сільськогосподарського виробництва характерно:

- вона не реєструється, не враховується офіційною статистикою в повному обсязі і не користується визнанням чи підтримкою з боку держави;
- основна маса сільських жителів, зайнятих у цьому секторі, має незначний капітал, низький рівень продуктивності праці і доходів;
- більшість сільськогосподарських виробників надто обмежені у виході на організовані ринки, у доступі до кредитів.

Нарешті, неформальна діяльність не охоплюється соціальним захистом, трудовим законодавством і нормами охорони праці.

Проаналізувавши статистичні дані та реальний стан справ в аграрній сфері, можна зазначити, що відсутність обліковування великого обсягу зайнятості в господарствах населення фактично є приховуванням безробіття. Наявність особистого селянського господарства часто є причиною відмови у реєстрації селян безробітними. На це вказує суттєве скорочення кількості зареєстрованих безробітних із числа сільського населення в 2009 р. – на 33% та в 2010 р. на 40%, за умов, коли можливості працевлаштування на селі не розширилися (рис. 1).

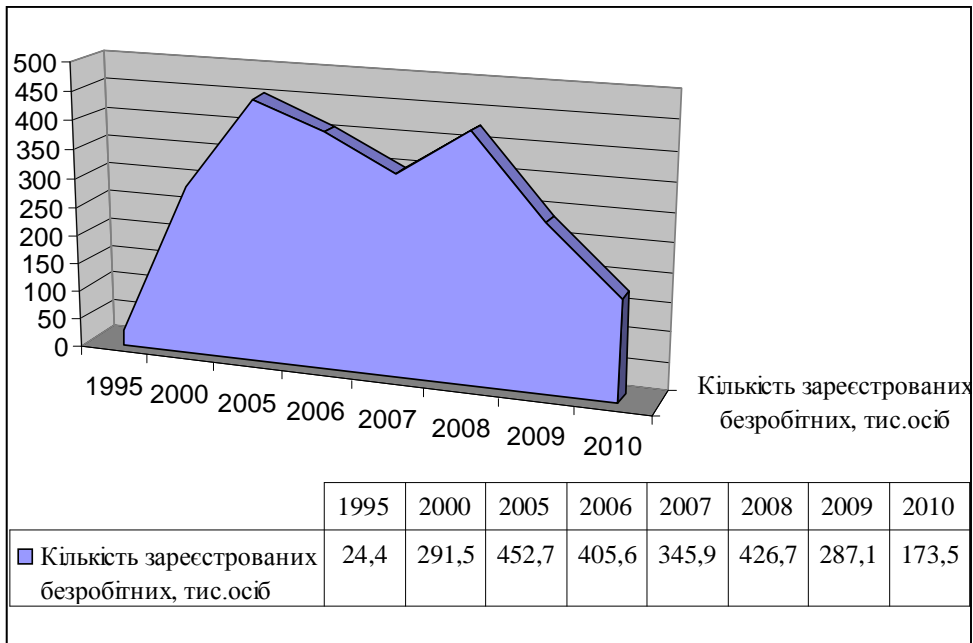


Рис. 1. Кількість зареєстрованих безробітних, що проживають у сільській місцевості, в 1995–2010 рр. [1]

Рівень зареєстрованого безробіття в сільській місцевості в середньому за 2009 р. становив 4,7% та 2,8% за 2010 р. від економічно активного населення працездатного віку (рис. 2). Аналогічний показник, розрахований за методологією МОП, перевищував його у 1,7 разу у 2009 р. та в 2,9 в 2010 р. (8,2% та 8,1% відповідно).

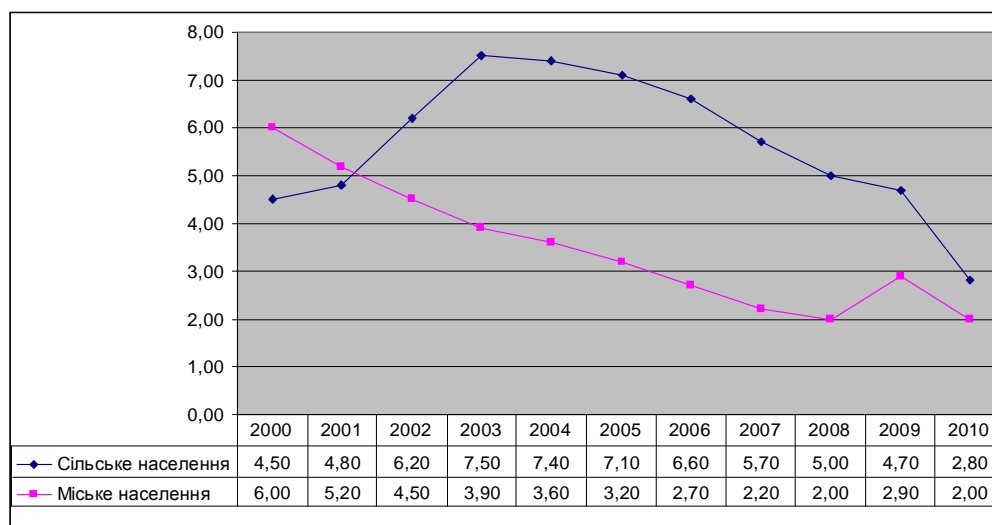


Рис. 2. Рівень зареєстрованого безробіття у міській та сільській місцевостях у 2000–2010 рр. [1]
у середньому у % до економічно активного населення працездатного віку

Дослідження, проведене Інститутом економіки та прогнозування НАН України, показало, що райони з найнижчими можливостями працевлаштування сільських жителів на підприємствах і в організаціях розташовані переважно в західній та південній частинах України, тобто там, де порівняно з іншими регіонами краща демографічна ситуація, але одночасно обмаль робочих місць в “організованому” секторі економіки, особливо у співставленні з населенням працездатного віку. Це передусім периферійні райони Волинської, Рівненської, Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської, Чернівецької, Тернопільської, а також Одеської, Херсонської областей і АР Крим [7, с. 218].

Цілком очевидно, що зайнятість у вітчизняному аграрному виробництві має і буде скорочуватися. Суттєві еволюційні структурні зміни, характерні для зростаючих економік, переходу їх від стадії аграріанізму до сучасних фаз розвитку – постіндустріалізму та інформаційного суспільства формують й в подальшому ще більшою мірою формуватимуть тенденції скорочення зайнятості в аграрній сфері, міжсекторального перерозподілу її на користь промисловості і сфери послуг. Безумовно, вони є в Україні, справа лише в уточненні статистики обліку відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП), національних законодавчо-нормативних актів.

Масовим явищем є робота сільських жителів не за місцем проживання. Матеріали вибіркового обстеження населення з питань економічної активності не містять даних про сільських жителів, що тимчасово виїхали за кордон або на роботу в іншу місцевість і не перебували в домогосподарствах більше як 3 місяці: вони не підлягають обстеженню через тривалу відсутність. Відомостей про їх чисельність немає. Спеціальні дослідження дають підставу стверджувати, що з трудовими цілями щорічно виїжджають за кордон приблизно 1,5–2 млн. громадян України, з яких значну частину становлять сільські жителі. До трудової міграції більшою мірою залучаються одружені чоловіки і заміжні жінки. За даними обстеження українських трудових мігрантів, яке

проводилося в 2009 р. в Італії, тільки 6% жінок не мали дітей, тоді як понад 3/4 залишили вдома 1–2 дитини, а майже 8% – 3 і більше [8, с. 157]. І хоча зароблені за кордоном гроші, як правило, пересилаються родинам і, відповідно, допомагають їм виживати чи навіть поліпшувати добробут, тривала відсутність трудових мігрантів у сім'ях призводить до негативних соціальних наслідків: бездоглядності дітей, розлучень подружжів, занепаду моралі тощо.

Сфера прикладання праці і безробіття в селі є причиною деградації трудових ресурсів, професійного рівня населення. У 2009 р. половина (50,4%) сільського населення у віці 15-70 років була зайнята найпростішими професіями (міського – 10,9%), причому не через брак професійної освіти, а через відсутність належних місць прикладання праці. У числі безробітних сільських жителів у віці 15-70 років (за методологією МОП) третину становлять фахівці, технічні службовці, кваліфіковані робітники.

Дослідження показало, що на сьогодні рівень диверсифікації сільської діяльності дуже низький і не вирішує проблему масштабного безробіття в селі. Це зумовлене як недоступністю ресурсів, незадовільною інфраструктурою, труднощами з доступом до ринків, кредитів, інформації, складністю юридичного оформлення бізнесу, так і деградацією людського капіталу, який не став основним чинником інноваційності економіки.

Сучасна статистика поділяє виробників сільськогосподарської продукції на дві категорії: сільськогосподарські підприємства (в т. ч. фермерські господарства) і господарства населення, серед яких провідне місце займають особисті селянські господарства. Особисті селянські господарства є основою доходу населення в сільській місцевості, однією з найважливіших сфер зайнятості сільських жителів, найбільш масовою та гнучкою формою господарювання, що демонструють пристосованість до складних економічних умов.

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств на 1 січня 2011 р. в сільській місцевості України зареєстровано 5,25 млн. домогосподарств, тобто із загальної їх кількості в селах функціонує їх трохи більше третини. Найбільша їх кількість в Карпатському економічному районі (Закарпатська обл. – 59,3%, Чернівецька обл. – 56,3%, Івано-Франківська обл. – 54,9%), окремих областях Поліського (Рівненська обл. – 50,8%, Хмельницька обл. – 48,6%) і Подільського (Тернопільська обл. – 55,0%, Вінницька обл. – 53,6%) економічних районів. Середній розмір сільського домогосподарства у 2010 р. становив 2,59 особи.

При розгляді економічних змін у сільському секторі суспільства особливу увагу потрібно звернути на матеріальний добробут особистих селянських господарств. Матеріальний добробут характеризується рівнем і структурою ресурсів і витрат домогосподарств з урахуванням загального соціально-економічного фону: рівня інфляції, мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму тощо.

Оцінити динаміку сукупного доходу сільських домогосподарств порівняно з 1990 р. складно через відсутність відповідної інформації, але його негативна динаміка очевидна. За період 2000–2010 рр. сукупні ресурси сільських домогосподарств номінально зросли і в розрахунку на одного члена домогосподарства становили в 2010 р. 1167,7 грн, що в 7,3 разу більше, ніж у 2000 р. З урахуванням індексу споживчих цін сукупні доходи збільшились приблизно у 2,7 разу. Суттєво поліпшилася і їх структура (табл. 3).

Таблиця 3
Структура сукупних ресурсів сільських домогосподарств, у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, %

Показники	1990 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Оплата праці	59,4	16,3	18,7	22,3	23,5	23,9	26,3	27,1	30,3	32,7	32,5	33,7	32
Пенсії, стипендії, допомоги, що надані готівкою	8,5	13,4	14,2	17,7	21,2	20	24,4	27,5	26,5	26,6	27	28,1	28,5
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	x	1,3	1,4	1,8	1,9	2,2	3,7	3,7	4,2	3,8	3,9	4,6	4,8
Доходи від продажу с/г продукції		9,4	13,4	15	14,1	15,8	14,2	13,6	12	11,7	11,1	9,4	10,9
Вартість спожитої продукції, отриманої з ОПГ та від самозаготівель	28,8	44,4	34,9	27,1	23	22,8	16,3	14,6	13,9	12,8	11,2	12,4	12,9
Допомоги, пільги, субсидії безготівкові	x	3	2,3	1,9	1,5	1,3	1	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
Інші надходження	3,3	12,2	15,1	14,2	14,8	14	14,1	12,8	12,4	11,7	13,6	11,1	10,3

Примітка: Наведено за [1].

За визначений період частка доходів від оплати праці селян зросла в 1,7 разу, а від підприємницької діяльності та самозайнятості – в 3,4 разу, що призвело до зростання частки грошових доходів – з 54,0% у 2000 р. до 82,8% у 2010 р. Це є позитивним свідченням не тільки рівня життя, а й загального стану економіки. Проте поліпшення структури доходів не сприяє скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

За розрахунками, здійсненими Інститутом демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи Національної академії наук України на основі матеріалів Держкомстату, рівень бідності у 2010 р., порівняно з 2009 р., знизився на 2 в.п. і становив 24%. Межа бідності¹ досягла рівня 944 грн. у середньому на одну особу на місяць і збільшилася порівняно з попереднім роком на 13%. У стані бідності перебувало близько 10,7 млн. осіб (3,5 млн. домогосподарств), що відповідно на 9% менше, ніж у попередньому році. Бідними були 32% сільських домогосподарств. Отже, в Україні до сих пір існує чітка залежність показників бідності від типу населеного пункту і місцевості проживання домогосподарства. Населення, яке проживає в містах, має значно менший рівень бідності, порівняно з бідністю в сільській місцевості. Причому за останні роки спостерігається зростання диференціації у матеріальному забезпеченні між міським і сільським населенням (табл. 4) [9].

Таблиця 4

Показники бідності в Україні за місцевістю проживання, %

Місцевість проживання	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Місто	25,4	23,2	22,1	23,0	21,5	21,0	20,8
Село	28,7	35,2	37,9	38,4	38,2	38,0	37,9
Україна	26,4	27,1	27,3	28,1	27,0	26,0	24,0

Так, у сільській місцевості протягом 1999–2008 рр. спостерігається тенденція до зростання рівня бідності, в 2008 р. рівень бідності в сільській місцевості становив 38,2%. Починаючи з 2009 р., відбувається незначне зменшення рівня бідності в країні загалом та в сільській місцевості також. Незважаючи на це, в сільській місцевості ймовірність бідності у 1,8 разу більша, ніж у містах.

Отже, на сьогодні окремою визначальною характеристикою бідності в Україні, як і в більшості країнах перехідного періоду, виступає місцевість проживання, адже всі показники бідності підвищуються зі зменшенням розміру населеного пункту.

Національна Доповідь про людський розвиток пропонує відносно нову для України концепцію соціального відторгнення, що можна визначити як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Це відокремлює їх від працевлаштування, отримання доходів і можливості навчання, а також від соціальних і суспільних інститутів та заходів. Вони мають обмежений доступ до влади та прийняття рішень органами влади і, таким чином, часто не можуть взяти участь у процесах розроблення та прийняття рішень, що впливають на їх повсякденне життя [10, с. 76]. Це дослідження також підтверджує,

¹ Національна межа бідності становить 75% медіанного рівня середньомісячних сукупних еквівалентних витрат однієї особи

що імовірність відторгнення через низькі доходи є обернено пропорційною розміру населеного пункту. Так, у сільській місцевості ризик на 42% перевищує середній і в 2,2 разу – ризик у великих містах. Проживання в столиці знижує ризик відторгнення на 64% порівняно з середнім, на 66% – порівняно з малими містами та на 75% – порівняно із селами (табл. 5).

Серед усіх типів сільських домогосподарств найменшим є ризик відторгнення бездітних домогосподарств (лише на 1% вище за середній), тоді як ризик домогосподарств з дітьми перевищує середній на 71%.

Таблиця 5

Ризики відторгнення через низькі доходи порівняно з середнім за розміром населеного пункту, 2008 р. (рази)

Тип населеного пункту	Ризик відторгнення
Село	1,42
Мале місто	1,05
Велике місто	0,65
Столиця (м. Київ)	0,36
У середньому по Україні	1,00

Так само, як і в країні та в містах, у сільській місцевості наявність дітей у складі сім'ї негативно позначається на рівні доходів сім'ї. Так, за даними 2008 р., при появі у складі сім'ї однієї дитини ризик становив 1,4 разу, з появою другої дитини зростає до 1,9 разу, а з появою третьої та наступних дітей – у 2,5 разу. Отже, відторгнення домогосподарств, які проживають у сільській місцевості, через низькі доходи відчувається більш гостро, ніж у місті. Насамперед, це зумовлено тим, що міста більш "щедрі на пропозиції" щодо задоволення різноманітних потреб через доступ до закладів, які надають освітні, медичні, культурні, побутові та інші соціальні послуги. Відторгнення селян з багатьох сфер суспільного життя пов'язане не тільки з неможливістю задовольнити свої потреби в освіті чи працевлаштуванні через відсутність розвиненої інфраструктури в селі, а й з браком коштів та часу. Низькі доходи, основним джерелом яких є надходження від особистого підсобного господарства та від самозаготівель, стають на перешкоді навіть поїздкам до найближчого міста, де більш розвинена інфраструктура. Відсутність у селі можливостей гідної праці, культурного життя, медичної допомоги, отримання побутових послуг – все це разом сприяє виникненню у сільських жителів відчуття соціальної ізоляції, безвихідності та відторгнення від суспільного життя саме внаслідок місця свого проживання.

Отже, можемо зробити *висновок*, що за певних позитивних тенденцій рівень життя сільського населення залишається низьким як порівняно з міським населенням, так і з іншими країнами. Основними причинами є такі: обмеженість сільського ринку праці, відсутність інституційної підтримки малого та середнього бізнесу, низька оплата праці, певні диспропорції в заробітній платі, важкі умови праці тощо. Лише сільськогосподарське виробництво та сільськогосподарська зайнятість не можуть забезпечити належний рівень доходів як основи для створення якісних умов життя селян, тому існує об'єктивна необхідність диверсифікації сільської економіки. Головним же критерієм сталого розвитку аграрної сфери може бути підвищення якості життя аграрних виробників, сільського населення, нації на основі збереження її життєзабезпечувальних

комплексів, де туристична підприємницька діяльність в аграрній сфері може посісти вагоме місце, тим більше, що для цього є всі об'єктивні передумови. Постійний моніторинг стану соціально-економічного розвитку сільських територій та пошук можливостей диверсифікації сільської економіки у позааграрний сектор окреслює перспективи подальших досліджень.

Література

1. Офіційний веб-сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Населення України. Соціально-демографічні проблеми українського села : моногр. / відп. ред. Лібанова Е. М., НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень. – К. : НАНУ, 2007. – 468 с.
3. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України : Стат. зб. / Державний комітет статистики ; під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Українська енциклопедія, 2011. – 284 с.
4. Економіка України за 1991–2009 роки / за заг. Ред. акад. НАН України В. М. Гейця [ін.] ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К. : Держкомстат України, 2010. – 112 с.
5. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Текст] // Економіка АПК : Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2007. – № 11.
6. Ринок праці у 2010 році, доповідь Держкомстату від 19.04.2011 р. № 09/2-24/115. Інформація з офіційного веб-сайту Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Теорія, політика та практика сільського розвитку / О. М. Бородіна [та ін.] ; за ред. : д-ра екон. наук., чл.-кор. НАН України О. М. Бородіної, д-ра екон. наук., чл.-кор. УААН України І. В. Прокопи ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2010. – 375 с.
8. Людський розвиток в Україні: 2009 рік : Щорічна наук.-аналіт. доповідь / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2010. – 266 с.
9. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
10. Національна Доповідь про людський розвиток “Україна: на шляху до соціального залучення” / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Програми розвитку ООН в Україні, 2011. – 124 с.

Редакція отримала матеріал 14 грудня 2012 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розкрито тенденції становлення вітчизняного органічного агровиробництва, особливості структури внутрішнього ринку сертифікованої органічної продукції. Обґрунтовано концептуальну модель формування стратегії розвитку органічного агровиробництва в Україні.

Ключові слова: *органічне агровиробництво, органічна продукція, система, стратегія, сертифікація, попит, ринок органічної продукції.*

Стратегічно важливим інноваційним напрямом сталого розвитку вітчизняного аграрного сектору, а отже, ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності його продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках є впровадження нових методів господарювання – органічного агровиробництва. Саме воно опинилося в епіцентрі підвищеної уваги світової спільноти через загострення глобальної екологічної та продовольчої проблеми. Стрімкий розвиток органічного сільського господарства здебільшого зумовлений підвищенням попиту на високоякісну натуральну продукцію на світовому агропродовольчому ринку, де місткість органічного сегмента щорічно у 5 разів зростає швидше, ніж глобальний ринок загалом. Тому оцінка функціонування цього перспективного інноваційного напрямку в сільському господарстві, його доцільності та майбутні прогнози для розвитку вітчизняного органічного ринку продукції та продуктів харчування *актуальні* і набувають загальнодержавного характеру в контексті збереження здоров'я нації і навколишнього природного середовища.

Дослідженню проблем еколого-спрямованого ведення аграрного сектору, ефективності органічних методів господарювання, формування ринку органічної продукції та продуктів харчування *присвячені праці* багатьох вітчизняних вчених, зокрема: В. Андрійчука, В. Артиша, В. Борисової, Н. Бородачевої, О. Бородіної, В. Вовка, Т. Зінчук, М. Капшика, М. Кропивка, Є. Милованова, О. Попової, О. Рудницької, П. Саблука, М. Стадник, В. Трегубчука, Р. Тринька, О. Царенка, М. Шикили, В. Шлапака, О. Шубравської та ін.

Враховуючи актуальність виробництва якісної і безпечної органічної сільськогосподарської продукції для здоров'я людей та збереження довкілля, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень чинників, які впливають на зацікавленість, а також сповільнення дій товаровиробників у здійсненні цього інноваційного напрямку господарювання.

Мета статті – виявити тенденції становлення вітчизняного органічного сектору, особливості структури ринку сертифікованої органічної продукції і обґрунтувати концептуальну модель формування стратегії розвитку органічного агровиробництва в Україні.

Розвиток аграрного сектору економіки України формується під відчутним впливом соціально-економічних змін в орієнтирах сучасної аграрної політики країн ЄС, адже

наша країна задекларувала курс на євроінтеграцію. У зв'язку із цим важливу роль відіграють типи зв'язків у системі формування органічного сектору, що визначають окремі властивості і формують її цілісність. У Постанові Ради Європейського Союзу № 834/2007 від 28 червня 2007 р. щодо органічного виробництва та маркування органічних продуктів зазначено, що "органічне виробництво – це цілісна система господарювання, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження" [1, 1]. Таке трактування дає підстави стверджувати, що метод органічного агровиробництва відіграє двояку роль: економічну – забезпечує специфічний агропродовольчий ринок, який відповідає зростаючим потребам споживачів в органічній продукції, екологічну – створює загальне благо, сприяючи захисту довкілля та зрівноваженого розвитку сільських територій.

Системний аналіз і оцінка основних тенденцій становлення органічного агровиробництва показують, що в Україні загальна площа сертифікованих земельних угідь під органічним агровиробництвом в 2010 р. займала 270,2 тис. га [2]. Це вагомий показник, оскільки Україна випереджує ряд країн Східної Європи, членів ЄС, для яких розвиток цього інноваційного напрямку є пріоритетом Спільної аграрної політики ЄС. Встановлено, що за період 2002–2010 рр. чисельність сільськогосподарських підприємств, які ведуть сертифіковане органічне виробництво, зросла із 31 до 142 одиниць, а показник середнього розміру вітчизняного органічного господарства стрімко знизився з 5304,8 га до 1903,0 га (рис. 1).

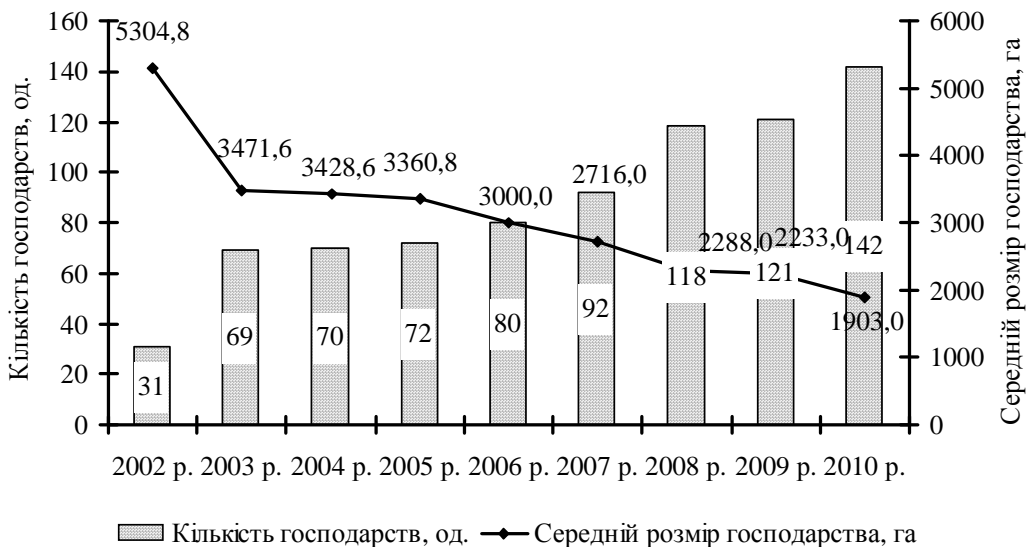


Рис. 1. Динаміка зростання кількості сертифікованих органічних господарств України та їх середні розміри, 2002–2010 рр.

Примітка: Побудовано автором за даними Федерації органічного руху України [2]

Наведені дані свідчать, що органічне сільськогосподарське виробництво концентрується у великих господарствах і значно відрізняється від функціонуючої моделі органічного виробництва країн ЄС.

Внутрішній споживчий ринок сертифікованих органічних господарств почав свій розвиток з 2006 р. Найбільшим попитом серед споживачів України користуються свіжі, якісні молочні та м'ясні продукти, фрукти, овочі, ягоди, крупи, борошно, гриби, мед тощо.

За даними Федерації органічного руху України місткість внутрішнього ринку органічної продукції стрімко зростає. Так, якщо у 2007 р. вартість реалізованої сертифікованої органічної продукції становила 0,5 млн. євро, то у 2011 р. цей показник досяг 5,1 млн. євро, або зріс за цей період більш як у 10 разів (рис. 2).

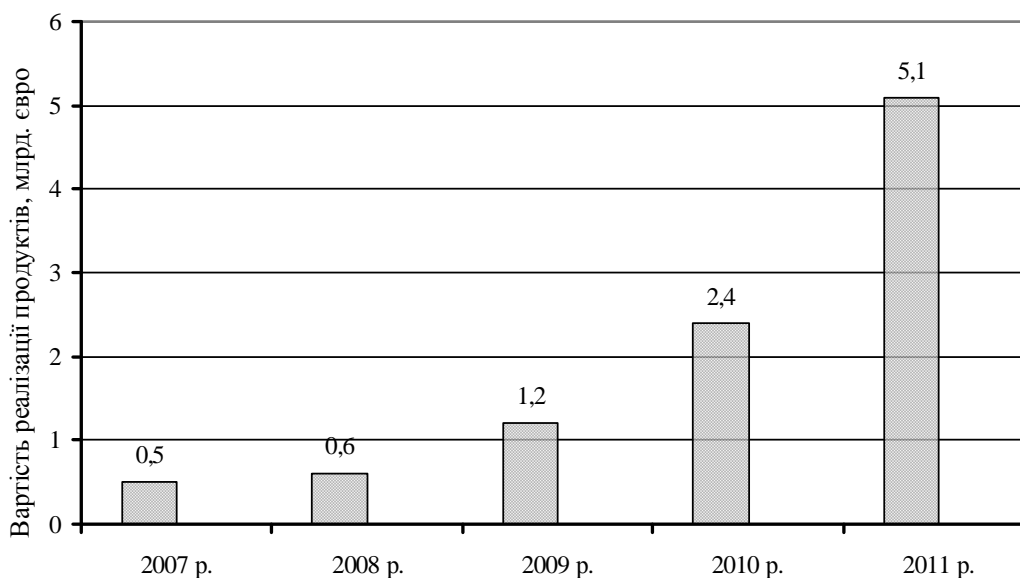


Рис. 2. Динаміка розвитку внутрішнього ринку сертифікованих органічних продуктів в Україні, млн. євро [2]

Більше половини сертифікованої органічної продукції, представленої на агропродовольчому ринку України, – 55–58% – імпортується переважно з країн ЄС (Німеччини, Великобританії, Італії, Нідерландів та ін.). Решта органічних продуктів вітчизняного походження в торгівлі України коливається в межах 42–45% [2].

Одним з найважливіших механізмів гарантії якості і безпечності продукції, виробленої за органічними технологіями, є сертифікація її виробників, тобто процедура підтвердження відповідності, внаслідок якої незалежно від виробника (переробника, трейдера) та споживача організація засвідчує в письмовому вигляді, що продукція відповідає встановленим правилам виробництва.

Система сертифікації органічного агровиробництва країн ЄС передбачає процес контролю за виробництвом сільськогосподарської продукції. В європейській практиці екологічний сертифікат вважається своєрідною перепусткою на ринок агропродовольчої продукції органічного походження та слугує підтвердженням офіційного визнання екологічної якості продукції сільськогосподарського підприємства з боку цільового ринку [3, 311]. Відносини між державами та виробниками складаються на принципах партнерства, спрямованого на постійну адаптацію до нововведень і вільного переміщення органічної продукції на спільному агропродовольчому ринку.

Обов'язковою умовою системи сертифікації, яка проводиться державними або приватними організаціями, є наявність екологічного маркування на кожному продукті, який було одержано шляхом органічного агровиробництва. Для досягнення цієї мети діють стандарти, що містять вимоги до якості та безпеки продукції, методів випробувань, правила маркування, пакування і транспортування, порядок розробки інформації для споживачів, необхідної для оцінки та вибору ними товару.

Система сертифікації органічної продукції відрізняється від систем сертифікації якості іншої продукції, оскільки в даному випадку спеціальний аналіз продуктів не застосовується при визначенні походження продуктів, однак оцінюють спосіб та весь процес виробництва, починаючи від умов довілля, підготовки ґрунту до постачання продукції споживачам. Отже, система сертифікації охоплює весь ланцюг просування органічних продуктів від виробника до споживача (від поля до столу), включаючи контроль процесу виробництва продукції на полі, її первинну обробку, пакування, сортування, доочистку, миття тощо, а також процес переробки органічної сировини та виготовлення готових харчових продуктів, транспортування, зберігання та продаж продукції.

Для споживачів сертифікація є гарантією того, що продукція була вироблена згідно із затвердженими стандартами органічного виробництва. Однак це не дає жодної гарантії того, що така продукція, наприклад, не містить залишків пестицидів чи інших шкідливих речовин і що при виробництві були збережені всі харчові цінності та інші корисні властивості продукції. З огляду на це слід дотримуватись загальних вимог щодо безпеки виробництва будь-якої сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, які діють і в умовах органічного виробництва.

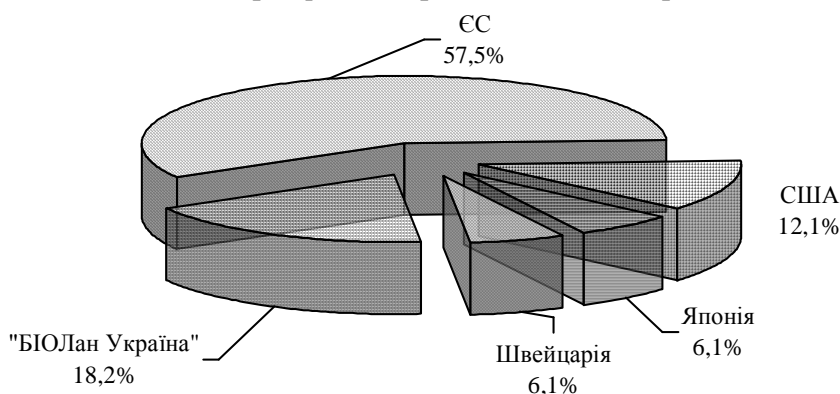
Сертифікація передбачає щорічну інспекцію та проходження сертифікаційної процедури кожного року. Кожен річний цикл виробництва галузі рослинництва перебуває під постійним наглядом сертифікаційної компанії і сертифікат видається на певний обсяг продукції, що вирощений у господарстві органічним методом. В сертифікаті чітко зазначається перелік сільськогосподарських культур, що вирощені, і продукція яких може бути продана як органічна.

Для того, щоб засвідчити що підприємство дійсно займається виробництвом чи переробкою органічної продукції, воно повинно пройти інспекцію, в основу якої покладено аналіз інформації та записів, а також відстеження основних етапів технологічного процесу органічного виробництва на практиці. Звичайно, це передбачає огляд полів і виробничих приміщень, техніки та інших засобів виробництва, сховищ, де зберігається продукція.

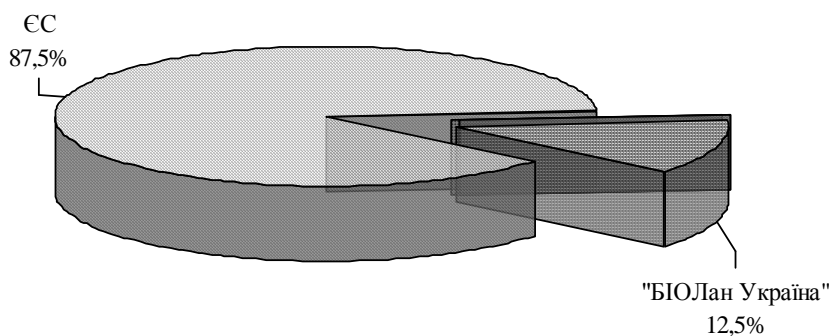
В основу сертифікації покладено базові стандарти Міжнародної федерації органічного сільськогосподарства (IFOAM), а процедура сертифікації вітчизняного органічного сектору здійснюється відповідно до стандартів органічного агровиробництва і маркування органічної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування щодо ринку експорту. Індивідуальна сертифікація вітчизняних господарств головним чином відбувається за стандартами ЄС (Постанови ЄС 834/2007, Постанови ЄС 889/2008), стандартами інших країн: NOP – національна органічна програма США, JAS – японські сільгоспстандарти, BIO SVISSE – приватні стандарти Асоціації швейцарських організацій виробників органічної продукції.

Структуру індивідуальної сертифікації органічних підприємств та господарств конверсійного періоду можна представити таким чином (рис. 3).

I. Сертифікація органічних господарств



II. Сертифікація господарств перехідного періоду



- Стандарти ЄС (Постанова ЄС 834/2007, Постанова ЄС 889/2008)
- NOP - національна органічна програма (США)
- JAS - японські сільськогосподарські стандарти (Японія)
- Приватні стандарти екологічного виробництва BIO SUISSE (Швейцарія)
- Приватні стандарти Асоціації "БІОЛан Україна"

Рис. 3. Структура індивідуальної сертифікації органічних та конверсійних аграрних господарств України за базовими стандартами за станом на 01.01.2011 р.

Примітка: Побудовано автором за даними Української сертифікаційної компанії ТОВ "Органік стандарт" [4].

Найбільша частка органічних аграрних формувань в Україні сертифікована згідно із стандартами ЄС – 57,5%, друге місце належить Асоціації "БІОЛан Україна" – 18,2%, третє – стандартам Національної органічної програми США – 12,1%, по 6,1% господарств сертифіковано на підставі японських сільськогосподарських стандартів (JAS) та приватних стандартів BIO SVISSE (Асоціації швейцарських організацій виробників органічної продукції).

Зважаючи на те, що виробництво органічної продукції не є високодохідним і для його розвитку та підтримки необхідно використовувати високовитратні маркетингові заходи, тому в короткостроковій перспективі лідируючі позиції на ринку посідатимуть традиційні імпортери органічної продукції.

Подальший розвиток органічного сільського господарства в Україні, формування повноцінного сегмента внутрішнього агропродовольчого ринку та розширення експорту органічних продуктів залежить від впливу чинників різних рівнів і напрямів дії. У ширшому масштабі перспективи розвитку вітчизняного органічного агровиробництва й формування ринку органічної продукції пов'язані з актуалізацією світової проблеми щодо гарантування безпеки харчування, яку не здатне вирішити традиційне сільське господарство, і одночасно недостатнім задоволенням попиту на органічну продукцію з боку насамперед європейських споживачів.

Перехід сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств до органічних методів господарювання в нашій країні стримується нерозвиненістю каналів збуту продукції та відсутністю системи державної підтримки і стимулювання органічного агровиробництва. Це, у свою чергу, неможливо розвивати без встановлення системи нормативно-правового регулювання діяльності у сфері органічного виробництва і, перш за все, без прийняття в державі відповідного Закону України "Про органічне виробництво".

Прийнятий Верховною Радою України 21 квітня 2011 р. Закон України "Про органічне виробництво" був відхилений, виходячи з того, що Закон у супереч конституційній вимозі щодо законодавчого регулювання правових засад і гарантій підприємництва, правил конкуренції, передбачених Конституцією України, не запроваджує комплексного законодавчого регулювання підприємницької діяльності у сфері органічного виробництва, врегульовує здебільшого питання розподілу повноважень між органами виконавчої влади у названій сфері [5].

Стимулюючий вплив на формування органічного сегмента агропродовольчого ринку України можуть також справляти: по-перше, необхідність дотримання нашою державою глобальних угод щодо навколишнього природного середовища; по-друге, гармонізація і взаємне визнання національних органічних стандартів на міжнародному рівні; по-третє, розвиток знань у галузі органіки та інноваційні винаходи у сфері ресурсного забезпечення органічного агровиробництва.

Відомі українські вчені-аграрники П. Т. Саблук і В. Я. Месель-Веселяк стверджують, що "... основою підвищення ефективності виробництва в АПК та доходів сільського господарства є зростання технологічного рівня аграрного виробництва ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій" [6, 4].

Для обґрунтування концептуальних основ подальшого розвитку органічного агровиробництва в Україні з'ясуємо, які ж існують інтереси та стримуючі чинники в його веденні у вітчизняних товаровиробників.

Встановлено, що серед багатьох виявлених чинників, перш за все, вагомою перешкодою на шляху утвердження органічного агровиробництва є недостатня поінформованість серед керівників фермерських господарств, приватних аграрних підприємств і сільськогосподарських кооперативів, які ведуть сільськогосподарське виробництво за традиційними технологіями, про господарства органічного сектору в Україні та за її межами. Зокрема, за результатами проведеного нами соціологічного опитування, яким було охоплено 118 керівників сільськогосподарських підприємств Західного регіону України, лише 75% керівників цих формувань визнало, що їм відомі підприємства, які

займаються виробництвом сільськогосподарської продукції за органічними технологіями, решта 25% про такі господарства зовсім не володіють інформацією (табл. 1).

Таблиця 1

Зацікавленість керівників сільськогосподарських підприємств традиційного виробництва організацією ведення органічного агровиробництва, %

Зміст запитання і варіанти відповідей	Вік респондента, років			Разом
	До 35	35–50	Більше 50	
Чи відомі Вам сільськогосподарські підприємства, які займаються виробництвом продукції за органічними технологіями?				
Так	75	62	64	75
Ні	25	38	36	25
Як Ви вважаєте, що є найбільш характерним для органічного агропідприємства?				
▪ придатність земельних угідь господарств для ведення органічного виробництва	80	65	70	72
▪ висока якість і безпечність виробленої сільськогосподарської продукції	62	54	59	58
▪ позитивний вплив на охорону і збереження довкілля	52	38	68	61
▪ низька економічна ефективність виробництва	45	32	31	35
Чи хотіли б Ви перевести очолюване Вами підприємство на органічне агровиробництво?				
Так	44	32	20	35
Ні	56	68	29	65
Якщо так, то якого виду допомоги Ви потребуєте?				
▪ законодавчого та нормативно-правового забезпечення для ведення органічного агровиробництва	92	96	83	90
▪ індивідуального дорадництва в питаннях інспекції та сертифікації господарства	58	62	36	55
▪ фінансової допомоги зі сторони держави	79	74	59	72
▪ доступних кредитів	36	26	12	24
▪ гарантій щодо стабільного збуту органічної продукції за вигідними цінами	68	67	50	64

Примітка: За даними соціологічних досліджень автора.

Серед опитаних, які володіють інформацією про органічне агровиробництво, найбільш характерною ознакою для цих господарств вважають придатність земельних угідь для ведення органічного виробництва – 72%, понад половина респондентів також визнала високу якість і безпечність виробництва сільськогосподарської продукції та позитивний вплив такого типу підприємств на охорону і збереження довкілля – відповідно 58% і 61%. В межах 35% опитаних респондентів послались у відповідях на низьку економічну ефективність при виробництві сільськогосподарської продукції в органічних господарствах.

Вивчення думки керівників сільськогосподарських підприємств дало змогу встановити, що лише третина респондентів, переважно віком до 50 років, дала ствердну відповідь у намірах щодо переведення очолюваних ними підприємств на органічні методи виробництва сільськогосподарської продукції. Загалом керівники підприємств з великою пересторогою думають про започаткування органічного виробництва. Багатьом не зрозуміло, наскільки це може бути ефективно, наскільки органічна продукція може бути затребувана ринком.

У процесі соціологічного опитування групі керівників, зацікавлених в органічному виробництві, було поставлено запитання, якого виду допомоги вони потребують для його становлення. З отриманих відповідей випливає, що найбільше керівників підприємств для переходу з традиційного виробництва на органічне очікують законодавчого та нормативно-правового забезпечення щодо органічного агровиробництва, яке в Україні так і не врегульоване.

Майже 79% молодих фермерів у віці до 35 років мають потребу скористатися індивідуальним дорадництвом обізнаних фахівців з питань інспекції та сертифікації підприємства. Майже кожен четвертий опитаний респондент (24%) відчуває потребу в зручних умовах кредитування, і більш як половина (64%) зацікавлена у надійних гарантіях щодо стабільного збуту органічної продукції за вигідними цінами.

Велика частина опитаних респондентів (72%), переважно у віці до 50 років, для ведення органічного виробництва потребує належної державної підтримки за рахунок різних видів дотацій і впровадження державних програм щодо його здійснення.

Необхідність науково виваженої державної програми регулювання органічного агровиробництва пояснюється тим, що сільськогосподарська продукція характеризується нееластичним попитом: аграрному виробництву властиві сезонність та ризики і нестабільність, пов'язані з природними чинниками, наслідки диспаритету цін між сільськогосподарською продукцією та продукцією інших галузей економіки, а також те, що за умов глобалізації економіки на параметри вітчизняного агропродовольчого ринку суттєво впливають наслідки державної підтримки розвинених країн, передусім країн ЄС та США – основних конкурентів України на світовому аграрному ринку. Ці країни безпосередньо дотують сільське господарство або застосовують непрямі схеми субсидування й підтримки [7].

Освоєння Україною зарубіжних ринків продукції органічного агровиробництва є не тільки привабливою та реальною, але й довгостроковою перспективою. Для досягнення цієї мети система державного управління у цій сфері має сприяти розвитку екологічного напрямку у сільському господарстві шляхом розробки технологічних і організаційних регламентів, узгодження стандартів, державних програм екологізації з наданням фінансової підтримки.

Широке впровадження органічного агровиробництва в Україні, забезпечення надійного збуту екологічно чистої продукції вимагає створення повноцінного національного ринку органічної продукції та продуктів харчування, який би був інтегрований у європейський та світовий ринки, гарантував споживачам високу якість продукції. Враховуючи особливості розвитку вітчизняного сільського господарства, сільських територій, а також використовуючи європейські моделі розвитку сільського господарства у країнах ЄС, можна сформулювати концептуальну модель формування стратегії розвитку органічного агровиробництва в Україні (рис. 4).

В основу цієї стратегії покладено принцип забезпечення соціальних та економічних ефектів у результаті екологізації аграрного виробництва, що проявляється у збереженні стану навколишнього природного середовища, підвищенні потреби у трудових ресурсах на сільських територіях тощо. Вибір концептуальної моделі розвитку органічного сільськогосподарського виробництва на основі розробленої стратегії повинен визначатися балансом між економічними та екологічними аргументами. Водночас екологічні обмеження мають бути більш жорсткими.

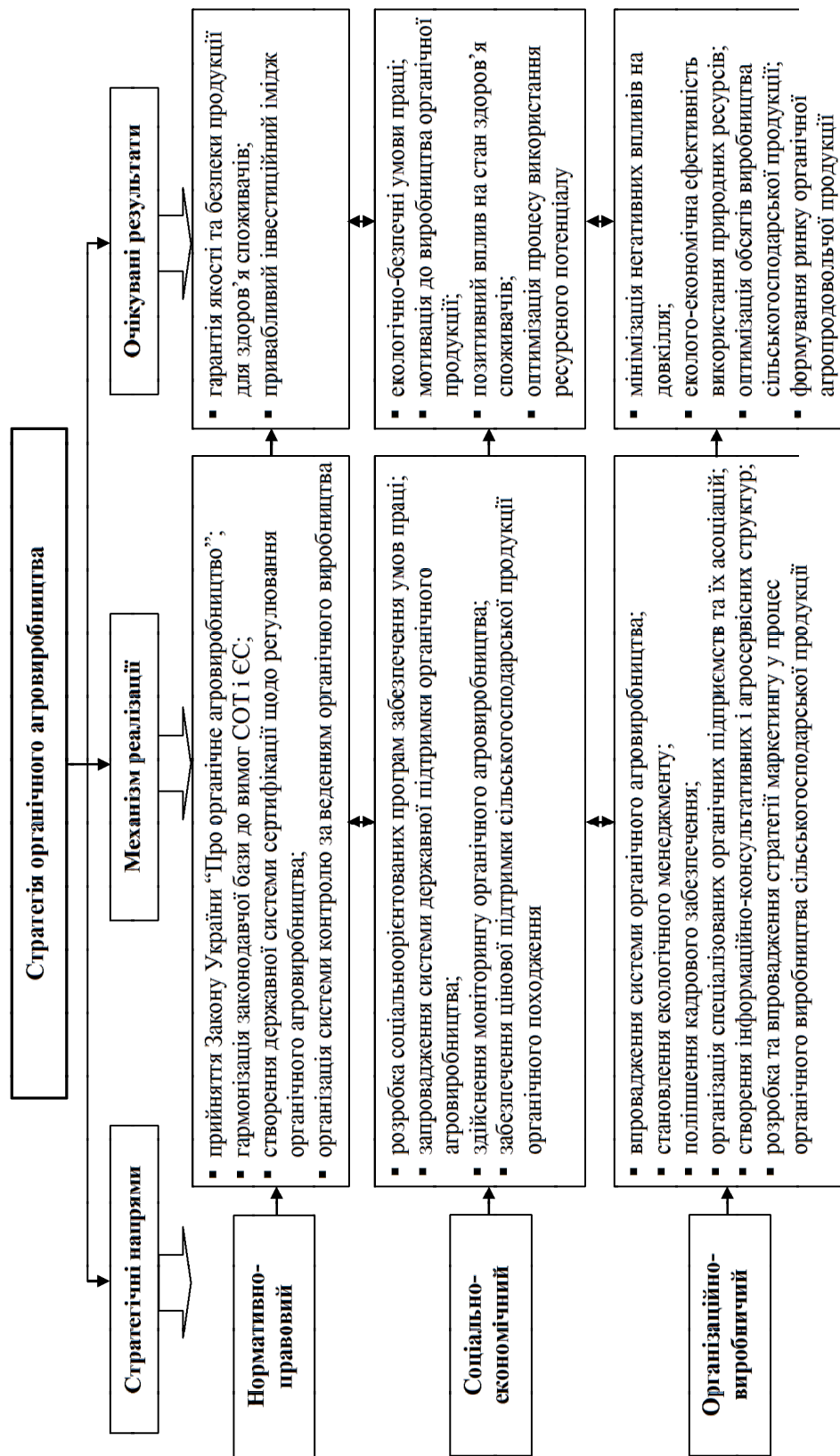


Рис. 4. Концептуальна модель формування стратегії розвитку органічного агровиробництва в Україні
 Примітка: Побудовано автором з використанням [3, 315].

Отже, результати дослідження засвідчують, що для зміцнення позицій органічних аграрних підприємств, наближення їх до вирішення проблем поліпшення екологічних характеристик господарської діяльності та якісних показників виробленої продукції необхідно здійснити таке: організувати широку кампанію з підвищення суспільної обізнаності щодо переваг органічного виробництва, органічної сертифікованої продукції та органічних продуктів харчування (економічних, соціальних, екологічних та оздоровчих); сприяти розвитку сільськогосподарської кооперації для налагодження спільного збуту органічної продукції, постачання засобів біологічного захисту рослин та лікування тварин; сформувати національну систему сертифікації й контролю якості сільськогосподарської продукції та органи органічної сертифікації усіх форм власності; організувати спеціальні місця на гуртових сільськогосподарських ринках і організувати мережу збуту органічної продукції від виробника до споживача шляхом створення спеціальних магазинів для її продажу; створити спеціалізовані місця на гуртових ринках, аукціонах живої худоби з метою формування гуртових партій органічної продукції та її реалізації через роздрібну мережу; організувати спеціальні ярмарки, виставки, фестивалі, інші промоційні та рекламні заходи; стимулювати діяльність товарних і ф'ючерсних бірж з метою формування прозорих ринкових механізмів ціноутворення та просування гуртових партій органічної продукції на регіональний, національний і міжнародний рівні; налагодити взаємовигідні партнерські відносини між органічними товаровиробниками та іншими операторами агропродовольчого ринку; сприяти розвитку експорту органічної продукції через створення національної гарантійної системи, що відповідає вимогам законодавства ЄС та інших країн і є адекватною ринкам збуту органічної продукції, а також еквівалентною міжнародним системам гарантій органічних продуктів.

Таким чином, комплексна реалізація розглянутих концептуальних підходів щодо подальшого розвитку органічного агровиробництва створює можливості зміцнення позиції органічного сектору України, нарощування виробництва високоякісної і безпечної натуральної сільськогосподарської продукції органічного агровиробництва та збереження навколишнього природного середовища.

Література

1. Довідник стандартів ЄС щодо регулювання органічного виробництва та маркування органічних продуктів. Кн. 1 / [редкол. Є. Милованова та ін.]. – Львів : ЛА “Піраміда”, 2008. – 204 с.
2. Офіційний веб-сайт Федерації органічного руху України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.organic.com.ua
3. Зінчук Т. О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки : моногр. / Т. О. Зінчук. – Житомир : Держ. агроєкологіч. ун-т”, 2008. – 384 с.
4. Офіційний веб-сайт Української сертифікаційної компанії ТОВ “Органік стандарт”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.organicstandard.com.ua/ua
5. Пропозиції Президента України до Закону України “Про органічне виробництво” від 20 травня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=38338.
6. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : Ін-т аграр. екон. УААН, 2002. – 226 с.

7. Худяков Н. ОЭСР о состоянии сельского хозяйства индустриальных стран / Н. Худяков [Электронный ресурс] // Крестьянские ведомости. – 2008. – 15.08. – Режим доступа : <http://www.agronews.ru/newsshop.php?Nid=46687&Page={Page}>.
8. Артиш В. І. Розвиток світового ринку органічної продукції / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 113–116.
9. Бондур Т. О. Екологізація виробництва продукції рослинництва як фактор поліпшення її якості / Т. О. Бондур // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 39–43.
10. Бородачова Н. Органічний продукт. Вирощений без хімії і сертифіката / Н. Бородачова, О. Китраль // Дзеркало тижня. – 2004. – № 31 (506). – 7–13 серп.
11. Вовк В. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегії на майбутнє / В. Вовк // Проект аграрного маркетингу. – Львів, 2004. – С. 4.
12. Гармашов В. В. До питання органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / В. В. Гармашов, О. В. Фомічова // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 7. – С. 11–16.
13. Кобець М. І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку / М. І. Кобець // Проект “Аграрна політика для людського розвитку”. – К., 2004. – 22 с.
14. Кропивко М. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні / М. Кропивко, О. Ковальова // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 78–85.
15. Майбутнє України – за органічним виробництвом // Урядовий кур’єр. – 2008. – № 61. – С. 8.
16. Офіційний вісник Європейського Союзу (Official Journal of the European Union OJ L 189, 50). – 2007. – 20.07.

Редакція отримала матеріал 5 грудня 2012 р.

Володимир ДУДАР

ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ У РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Розкрито сутність сучасного механізму ціноутворення і формування цін на ринку агропродовольчої продукції, визначено рівень цінової конкурентоспроможності українських агропродовольчих товарів на світовому ринку, обґрунтовано шляхи удосконалення економічних відносин агентів ринку в механізмі ціноутворення.

Ключові слова: *ціни, ціноутворення, агропродовольчий ринок, собівартість продукції, цінова конкурентоспроможність, економічні відносини, кон'юнктура ринку, державне регулювання ринку.*

Сучасний етап функціонування і розвитку агропродовольчого ринку України пов'язаний з перебудовою в напрямі підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, адаптації до глобальних змін світової економіки. На конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, можливості забезпечувати споживачів якісною і безпечною продукцією фундаментально впливає система цін і ціноутворення. Ціна як інструмент перерозподілу вартості є важливим економічним інститутом ринку і базисом економічного благополуччя ринкових агентів, оскільки вона формує економічний інтерес виробляти певні види продукту і опосередковує продовольчу безпеку нації. Тому проблема ефективності цінового механізму *залишається актуальною* і є фундаментальною щодо формування економічного інтересу господарювання, розвитку національного агропродовольчого ринку.

Важливу роль у формуванні теоретичних концепцій дослідження ринку, ціни і ціноутворення відіграють *наукові праці* таких видатних економістів-класиків: Г. Армстронга, Дж. Кейнса, Ф. Кене, К. Маркса, Дж. С. Міля, В. Нордгауза, Д. Рікардо, А. Сміта.

У системі вітчизняної аграрної науки дослідження теорії і практики ціноутворення в ринкових умовах господарювання займають чільне місце. Теоретико-методологічні і практичні засади формування цін на агропродовольчу продукцію, розвитку ціноутворення як економічного інституту економічних відносин агентів аграрного ринку у механізмі ціноутворення в умовах розвитку аграрного сектору економіки висвітлені у наукових працях українських вчених економістів-аграрників В. Г. Андрійчука, Я. К. Білоусько, Ю. С. Коваленка, І. І. Лукінова, Т. О. Осташко, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, О. Г. Шпикуляка, О. М. Шпичака та ін. Їх зусиллями створено міцний теоретико-методологічний фундамент дослідження цієї проблеми, вирішено ряд методичних і прикладних аспектів щодо вдосконалення ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Проте високий динамізм дії внутрішніх соціально-економічних чинників і відкритість продуктових ринків зумовлюють поглиблення наукових досліджень з проблем ціноутворення з метою подальшого розвитку агропродовольчого ринку.

© Володимир Дудар, 2013.

Мета статті – дослідити сучасний механізм ціноутворення і формування цін на агропродовольчому ринку, встановити рівень цінової конкурентоспроможності вітчизняних агропродовольчих товарів на світовому ринку, обґрунтувати шляхи удосконалення економічних відносин агентів агропродовольчого ринку в механізмі ціноутворення.

Важливим економічним інститутом агропродовольчого ринку є ціна як інструмент перерозподілу вартостей. В умовах товарних відносин ціна виступає сполучною ланкою між виробником і споживачем, тобто є механізмом забезпечення рівноваги між попитом і пропозицією [1, 146]. Ціни на агропродовольчу продукцію є потужним регулятором економічного розвитку, тому ціноутворення має глобальний вплив на соціально-економічні результати суспільного буття.

Ціноутворення ґрунтується на певних принципах, які органічно впливають із системи економічних відносин країни і є однією із важливих її складових. Це зумовлюється тим, що саме функціонування економічного механізму держави забезпечується за допомогою цін, оскільки процеси обміну в товарному виробництві ефективно здійснюються лише тоді, коли забезпечене виважене ціноутворення за всією сукупністю товарів, які обмінюються. Тобто необхідним є забезпечення еквівалентності цін на сільськогосподарську продукцію і промислові товари.

Ціна безпосередньо залежить від виваженості системи економічних відносин, є засобом взаємозв'язку між продавцем і покупцем. В економічній теорії функціонування ринку у взаємозв'язку з діяльністю підприємства виокремлюють фактори ціноутворення (рис. 1).



Рис. 1. Фактори ціноутворення на агропродовольчу продукцію в умовах ринку

Примітка: Побудовано автором на основі [2, 156].

За ринкових умов ціни на сільськогосподарську продукцію, як і ціни на інші продовольчі товари та фактори виробництва формуються за законом попиту і пропозиції залежно від їх співвідношення, кон'юнктури та ємності ринку. Товаровиробник має право самостійно визначати свою виробничу програму, а отже, бере на себе весь ризик і повну відповідальність за результати роботи. Він повинен чітко усвідомлювати, що виробляти потрібно такі види сільськогосподарської продукції, які можна вигідно продати на агропродовольчому ринку.

У вітчизняній практиці економічних відносин механізм ціноутворення в аграрній економіці є недосконалим, що зумовлено, перш за все, особливостями галузі щодо періоду виробництва і збуту продукції, середовища продукування благ і ресурсів, задіяних у цьому процесі. Тут завжди присутній особливий і нетиповий підхід до формування цін, оскільки аграрний ринок характеризується чистою конкуренцією, попит на продукцію нееластичний, виробництво сезонне, а період обороту капіталу довготривалий.

Ціна як основа забезпечення економічного інтересу, дохідності діяльності суб'єктів ринкових відносин безпосередньо впливає на ефективність агропродовольчого ринку. Значні проблеми неефективного ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, як вважає О. Г. Шпикуляк, виражені у нераціональному розподілі вартості, а щодо продовольства – в інфляційному підвищенні цін, що змушує споживача понад 50% бюджету витратити на купівлю продовольчих товарів [3, 355].

Нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію обмежує відновлювальний потенціал аграрних підприємств, тобто має дестабілізуючий вплив на процеси відтворення. Така ситуація в Україні не дозволяє товаровиробникам сформувавши достатні для відтворення обсяги нагромаджень, доходи нестабільні, до того ж постійно зростає собівартість продукції, а це погіршує також зростання доходів для заміщення ресурсних затрат [4, 37].

Нині зростання цін на агропродовольчі товари в Україні залишається однією з головних проблем, проте проблема не лише в кон'юктурі, оскільки значним чинником підвищення цін є динаміка мікроекономічних, внутрігосподарських факторів. У національній аграрній сфері сформувався вже давно стійкий антивідновлювальний тип виробництва з відсутністю адекватних технологічних рішень. Місткість сільськогосподарського виробництва доволі висока як у натуральному, так і вартісному вираженні. Це змушує товаровиробників виставляти запит на вищу ціну. Фактично підвищення цін на сільськогосподарську продукцію стимулює економічний інтерес працювати на землі (табл. 1), а з іншого – населення за рівнем доходів не готове прийняти такий розвиток подій.

Невирішеною залишається проблема інформаційної сфери у ціновому сегменті (моніторинг і поширення інформації). Поглиблюється диспаритет цін, безпосередній виробник не має доступу до організованих каналів збуту продукції, не отримуючи справедливую ринкову ціну. Щодо аграрного виробництва проявляється така особливість – ціни на сільськогосподарську продукцію-сировину формуються ринком, конкуренцією, а на продовольчі товари – затратним методом. Загальна проблема – механізм ціноутворення на ринку аграрних продуктів незбалансований, а держава неспроможна регуляторними заходами ліквідувати передумови втрат.

Таблиця 1

Динаміка зміни закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію в аграрних підприємствах України, 2006–2011 рр.

Показники	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Середня ціна, грн./тонна: Зернові та зернобобові	515,2	833,5	779,6	807,6	1125,0	1363,6
в % до попереднього року	123,3	161,8	93,2	103,6	139,3	121,2
Пшениця	527,0	796,7	753,0	793,5	1087,8	1324,2
в % до попереднього року	126,9	151,2	94,2	105,4	137,1	121,7
Ячмінь	480,8	889,2	839,4	723,2	956,5	1344,3
в % до попереднього року	98,4	184,9	93,5	86,2	132,3	140,5
Жито	413,2	843,3	812,6	615,2	790,1	1297,9
в % до попереднього року	130,3	204,1	97,0	75,7	128,5	164,3
Насіння соняшнику	939,1	1899,4	1367,3	1897,5	3028,0	3224,9
в % до попереднього року	96,0	202,3	71,0	138,8	159,6	106,5
Молоко	1070,2	1660,6	2065,1	1888,8	2938,7	3041,6
в % до попереднього року	95,0	155,2	142,2	91,5	155,6	103,5
М'ясо ВРХ	5293,6	5854,8	9414,8	8305,7	8960,8	11966,8
в % до попереднього року	90,0	110,6	182,1	88,2	107,9	133,5
М'ясо свиней	8416,2	7610,0	13178,0	14054,4	12204,0	13647,9
в % до попереднього року	82,7	90,4	196,3	106,7	86,8	111,8
М'ясо птиці	6059,7	6277,8	9390,2	8437,1	9892,9	10379,7
в % до попереднього року	93,0	103,6	158,6	89,9	117,3	104,9
Яйця, 1000 штук	192,7	274,4	377,4	403,9	470,6	521,5
в % до попереднього року	76,5	142,4	129,9	107,0	116,5	110,8

Примітка: Розраховано автором за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [5].

Перспективи розвитку агропродовольчого ринку безпосередньо залежать від конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і їх продукції, тобто здатності переважати опонентів за певними параметрами.

Найвагомішими параметрами конкурентоспроможності агропродовольчої продукції вважаються економічні – рівень витрат на виробництво, динаміка ринкових цін, а також якість – поживність, тривалість зберігання, особливості транспортування. Проте конкурують сільгосптоваровиробники на агропродовольчому ринку переважно за ціною виробленої продукції. Це зумовлено тим, що всі вони виробляють ідентичну за якісними показниками продукцію.

Оснoву конкурентоспроможних переваг суб'єктів агропродовольчого ринку становить ефективність ціноутворення. Конкурентні переваги цінового змісту формуються на мікроекономічному рівні – в системі внутрігосподарського механізму, продуктом функціонування якого є затрати виробника на виробництво товару. Якщо затрати виробника вищі, ніж конкурентів, то йому важко сподіватися на гарантоване покриття собівартості ціною, а інколи навіть можливість реалізації продукції. Тоді цінова конкуренція витісняє з ринку неефективних виробників, зменшуючи обсяг пропозиції, а на цьому ринку встановлюється рівновага між попитом і пропозицією при певному рівні ціни, рівноважної ціни [6, 21]. При такому внутрішньогосподарському механізмі ціноутворення конкурентоспроможність за ціною формується з урахуванням вартості виробників на виробництво продукції.

Пропозиція конкурентоспроможності продукції залежить від рівня затратності виробництва – собівартості продукції. Саме постійно зростаюча собівартість не дозволяє виробнику самостійно забезпечити ціну пропозиції на внутрішньому ринку нижчу за імпортовані продукти (табл. 2).

Таблиця 2

Відношення повної собівартості реалізованої продукції до її ціни в сільськогосподарських підприємствах України у 2005–2011 рр., %

Види продукції	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зернові культури	93,2	77,4	85,9	93,2	87,8	79,3
Насіння соняшнику	82,9	56,9	84,5	70,7	60,7	63,7
Цукрові буряки	90,0	112,4	93,4	73,0	85,7	73,3
Молоко	103,8	87,8	96,0	98,6	84,9	84,4
М'ясо ВРХ	162,3	169,5	131,8	148,9	155,9	132,9
М'ясо свиней	110,1	138,0	99,8	89,2	108,5	103,9
Птиця	89,2	123,5	112,6	129,1	104,6	120,1
Яйця (1000 штук)	107,3	91,7	88,5	88,4	84,3	72,0

Примітка: Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [7].

На внутрішньому ринку ціновий аспект конкурентоспроможності проявляється у тому, що ціни на аграрну продукцію низькі для виробників, а високі для споживачів, до того ж собівартість зростає швидшими темпами, ніж ціни, що зумовлює проблему платоспроможного попиту.

С. М. Кваша і О. В. Жемойда вважають, що конкурентоспроможність продукції на світових ринках доцільно розглядати через призму трьох чинників – ціноутворення, якості та ліквідності. Класично ці показники аналізуються щодо чотирьох ієрархічних рівнів: держави, галузі, підприємства та товару [8, 121].

З досліджень випливає, що вітчизняний аграрний сектор недостатньо інтегрований у світовий агропродовольчий ринок. На це вказує низька частка експорту у валовій продукції галузі – 12%, тоді як у Польщі й Угорщині цей показник дорівнює – 25%, а в Німеччині – понад 50% [9]. Основною причиною є низька конкурентоспроможність агропродовольчої продукції порівняно з продукцією інших країн-експортерів.

Встановлено, що конкурентоспроможність товарів АПК на світовому ринку має переважно ціновий характер, оскільки українські експортні ціни основних видів агропродовольчої продукції значно нижчі від світових (рис. 2).

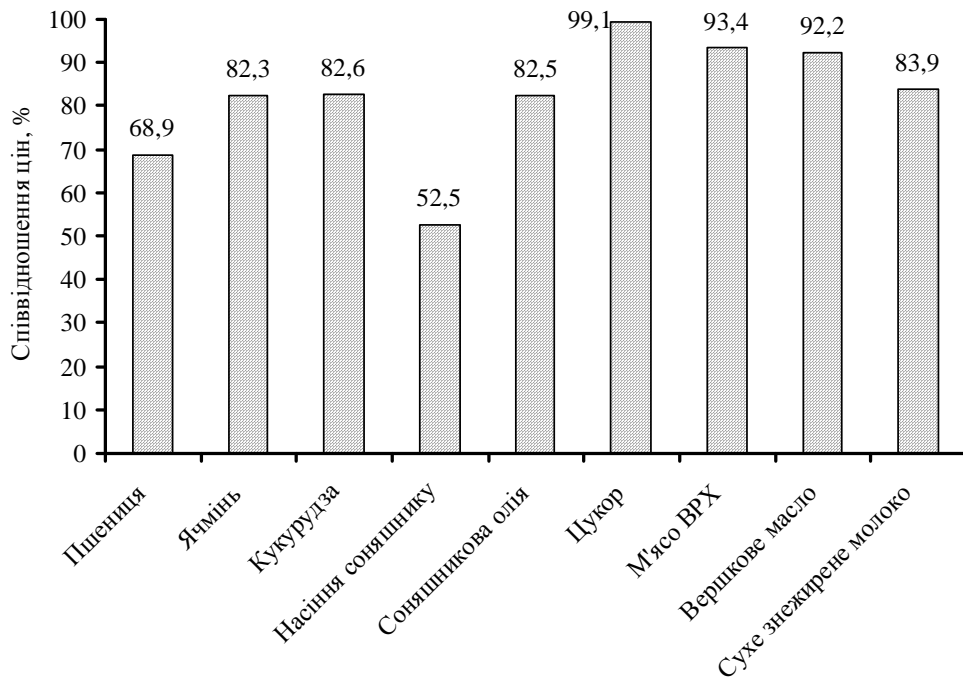


Рис. 2. Відношення експортних цін України до світових на основні агропродовольчі товари, в середньому за 2008–2010 рр., %

Примітка: Розраховано автором на основі даних FAOSTAT [9].

Максимально наближеними до світових цін є українські експортні ціни на цукор, яловичину і вершкове масло 99,4–92,2%. На окремі види агропродовольчої продукції, які переважають в українському експорті – насіння соняшнику відношення української експортної ціни до світової знаходиться в межах 52,5%. Розширення присутності продукції українського АПК на зовнішніх ринках збуту вимагає підвищення їх конкурентоспроможності, прийняття виважених управлінських рішень у світовій інтеграції, адаптації агропродовольчого ринку до глобальних змін світової економіки.

Засновник української школи глобалістів О. Г. Білоус на початку цього століття зазначив: “Світовий досвід другої половини ХХ ст. показує, що ніякі специфічні умови, особливості національного розвитку, кризові стани і внутрішні трансформації не можуть ні відмінити, ні відкласти невловиму дію об’єктивних законів ринку. Країни, які виявляються неспроможними зайняти місце в експресі світової глобалізації, неминуче опиняться під його колесами. Таким є закон сучасного розвитку – закон глобалізації” [10, 12].

Сучасні умови функціонування агропродовольчого ринку потребують обов’язкового державного впливу через розбудову відповідної системи інституцій і механізмів регулювання. Це зумовлено тим, що в системі регулювання агропродовольчого ринку присутній ціновий механізм, який в умовах України сьогодні представлений переважно інструментом мінімальних цін. Мінімальні ціни встановлюються на рівні простого відтворення, що обґрунтовується необхідністю мінімізації впливу на ціни для споживача, але при цьому фактично ігноруються інтереси виробника у контексті

забезпечення умов еквівалентності обміну. Цінова політика має враховувати інтереси усіх суб'єктів агропродовольчого ринку.

Система державного регулювання агропродовольчого ринку має охоплювати організаційні й економічні напрями. До організаційних напрямів регулювання агропродовольчого ринку належать такі: створення системи державних інституцій з регулювання ринку; створення й розвиток ринкової інфраструктури; формування нормативно-правової бази та інформаційного забезпечення; створення міжвідомчих і регіональних узгоджувальних комісій з питань врегулювання міжгалузевих відносин; ведення моніторингу та прогнозування кон'юнктури ринку; посилення контролю за якістю та безпечністю агропродовольчої продукції; впровадження стандартів агровиробництва та правил сертифікації продукції; щомісячне декларування запасів агропродовольства тощо.

Економічні напрями регулювання агропродовольчого ринку мають охоплювати: складання балансів продовольчих ресурсів, їх оптимізацію; узгодження попиту і пропозиції, підтримку їх рівноваги; регулювання та підтримку пропозиції шляхом здійснення резервних, заставних та регіональних закупівель і продажу продукції; митно-тарифне регулювання експорту й імпорту продукції; підтримку кредитування виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції; цінову підтримку стратегічно важливих видів агропродовольчої продукції; бюджетну підтримку експорту (експортні субсидії й програма розширення експорту).

Основними механізмами, що формують ринок конкурентоспроможної агропродовольчої продукції, треба вважати: перехід на програмно-цільове управління стабілізації сільськогосподарського виробництва; появу на агропродовольчих ринках держави як покупця і продавця основних видів сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів, які мають стратегічне соціально-економічне значення для суспільства.

До програми ринкової трансформації державної підтримки аграрного сектору потрібно включати такі заходи: створення резервів сільськогосподарської продукції для забезпечення продовольчої безпеки, закупівля і продаж якої має здійснюватися прозоро, за поточними ринковими цінами; підтримку купівельної спроможності населення з низьким доходами шляхом надання адресних субсидій; підтримку доходів товаровиробників сільськогосподарської продукції; підтримку програм страхування доходів сільгосптоваровиробників на випадок стихійних лих, хвороб і пошкодження шкідниками рослин і тварин; часткову компенсацію зниження доходів сільськогосподарських товаровиробників порівняно з середнім рівнем за попередні 3-5 років через неврожай чи стихійне лихо; підтримку програм, спрямованих на вилучення з виробництва надлишку працівників; підтримка програм вилучення з виробництва землі, худоби та інших виробничих ресурсів; підтримку сільськогосподарських підприємств, що знаходяться в регіонах з несприятливими природно-кліматичними умовами.

Для державного регулювання попиту і пропозиції уявляється можливим запровадити: товарні програми; товарні та грошові інтервенції; авансування участі товаровиробників у державних програмах; програми нарощування чи скорочення посівів, консервація посівних площ; жорсткі санкції щодо ввезення продукції на вітчизняний агропродовольчий ринок незаконним (контрабандним) шляхом; важелі обмеження імпорту; спеціальні програми продовольчого забезпечення окремих груп населення.

Зважаючи на економічні труднощі в аграрному секторі, державному регулюванню

на першому етапі можуть підлягати лише попит і пропозиція на окремі стратегічно важливі види агропродовольства, щодо яких розробляються державні цільові товарні програми: “Продовольче зерно”, “Фуражне зерно”, “Олійні культури”, “Цукрові буряки”, “М’ясо”, “Молоко”. В межах зазначених програм мають бути: пшениця продовольча, жито; кукурудза, ячмінь, бобові; насіння соняшнику, олія; цукор; молоко сухе, мало, сири тверді; напівтуші ВРХ та свиней. Мета таких програм – підтримувати виробництво визначених для кожного періоду видів продукції, від яких залежить продовольча безпека держави, в найбільш сприятливих природних і економічних умовах для зменшення витрат на її виробництво, підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення доходів товаровиробників та впливати на формування доступних для споживача цін на продовольство.

Держава через ціновий механізм має сприяти конкурентоспроможності виробленої в аграрній сфері продукції і забезпеченню еквівалентності міжгалузевого обміну. Саме через механізм еквівалентних цін держава має компенсувати витратну частину доходу (різницю між ринковою та еквівалентною ціною) з метою підвищення відтворювальної здатності цін і доходів на аграрну продукцію, тобто необхідно створити рівноправні умови господарської діяльності, за яких сільськогосподарські виробники мали б можливість отримувати доходи на рівні визначеної норми прибутку по економіці країни.

Проведене дослідження дає змогу зробити такі *висновки*. Цінова політика на агропродовольчому ринку вимагає посиленої уваги держави з позицій підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках за рахунок збалансованого використання ринкових і державних механізмів регулювання, застосування еквівалентних цін, що буде предметом наших подальших досліджень.

Література

1. Зайцев Н. Л. *Краткий словарь экономиста* / Н. Л. Зайцев. – [3-е изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 160 с.
2. Супіханов Б. К. *Розвиток ринків аграрної продукції : моногр.* / Б. К. Супіханов. – К. : ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2009. – 558 с.
3. Шпикуляк О. Г. *Інституції аграрного ринку : моногр.* / О. Г. Шпикуляк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
4. *Ціноутворення та нормативні витрати у сільському господарстві / теорія, методологія, практика* / [за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка]. – К., 2008. – Т. 1: *Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур* / [за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Месель-Веселяка]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 698 с.
5. *Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2011 рік.* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ7_u.htm
6. Дейли, Джон. *Эффективное ценообразование. – основа конкурентного преимущества* / Дейли, Джон ; пер. с англ. – М. : ИД “Вильямс”, 2004. – 304 с.
7. *Статистичний збірник “Сільське господарство України” за 2011 рік* / за ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 386 с.
8. Кваша С. М. *Конкурентоспроможність виробництва яловичини на зовнішньому ринку* / С. М. Кваша, О. В. Жемойда // *Економіка АПК.* – 2003. – № 5. – С. 121–126.

9. *The Agricultural Trade domain covers detailed food and agriculture trade data* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat3.fao.org/home/index.htm#DOWNLOAD>
10. Білоус О. Г. *Глобалізація і національна стратегія України* / О. Г. Білоус. – Броди : Просвіта, 2001. – 301 с.
11. *Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринку агропродовольчих товарів* / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко-Холода ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 224 с.
12. *Пасхавер Б. Ціна виробництва і споживання продовольчого ринку* / Б. Пасхавер // *Економіка України*. – 2007. – № 12. – С. 51–61.

Редакція отримала матеріал 5 грудня 2012 р.

Віра КУЦЕНКО, Галина ТРІЛЛЕНБЕРГ

ІННОВАЦІЙНА ОСВІТНЯ ДОМІНАНТА – ГОЛОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Головним сьогоднішнім завданням стало виробництво компетентних людей, які були б здатні застосовувати свої знання в умовах, що змінюються, чия основна компетенція полягає в умінні включатися в постійне самонавчання впродовж усього життя.

М. Ш. Ноулз

Розкрито сутність нинішньої освітньої домінанти, її значення у забезпеченні соціально-економічного зростання, підкреслюється необхідність зміни останньої в сучасних умовах глобалізації, обґрунтовуються основні напрями підготовки кадрів у сучасних умовах, які забезпечували б сталий розвиток.

Ключові слова: інновація, домінанта, глобалізація, кадри, освіта, фундаменталізація освіти, імперативи, сталий розвиток, інновація.

Глобальні проблеми виживання людства вказані в багатьох міжнародних документах. Зокрема, відома доповідь Римському клубу „Межі зростання” (1972 р.), підготовлена на основі дослідження найближчих і віддалених наслідків великомасштабних рішень, пов’язаних з обраними людством шляхами розвитку. Досліджувались п’ять основних глобальних процесів: швидка індустріалізація, зростання, з одного боку, чисельності населення, а з іншого – нестача продуктів харчування, вичерпання запасів невідновлювальних ресурсів, деградація природного середовища.

Другий документ, в якому зазначається, що людство переживає „вирішальний момент своєї історії”, – „Порядок дня на XXI століття” (1992 р.). Серед гострих проблем сучасності названі: бідність, голод, погіршення здоров’я населення та стану екосистем, неграмотність, від яких залежить добробут. Подолати ці проблеми можна, по-перше, спільними зусиллями на основі глобального партнерства в інтересах забезпечення сталого розвитку, по-друге, завдяки зростанню освітнього рівня населення, освітньої домінанти, що сприятиме переходу від логіки сили та страху до етики ненасилля, розумної поведінки, взаємної поваги тощо. Сучасна людина має вміти успішно вирішувати глобальні й локальні проблеми в умовах невизначеності. Світова практика свідчить, що людина з більш високим освітнім рівнем успішніше справляється з цими проблемами.

Тому не дивно, що в світі прискорюються темпи оновлення знань, швидко вдосконалюються техніка і технології, засоби передачі та обробки інформації. Водночас змінюються вимоги особистості та суспільства до освіти, змісту та організації підготовки кадрів, які суттєво впливають на економічні показники. Цей вплив, як свідчить світовий досвід, посилюється з переходом від індустріального до постіндустріального, інформаційного суспільства, в якому інформація виступає як ресурс розвитку, домінанта суспільного життя. Успіх зазначених процесів залежить від якості освіти та підготовки кадрів. Як відомо, освіта – це джерело забезпечення економіки кваліфікованими кадрами,

© Віра Куценко, Галина Трілленберг, 2013.

осередок створення нових знань; це конструктивна складова інноваційної економіки. Відставання в розвитку освіти негативно позначається на конкурентоздатності держави, на національних перспективах. А тому вона (освіта) має бути доступною для громадян, а якість відповідати кращим вітчизняним і міжнародним зразкам. Щоб готувати компетентних спеціалістів, освіта має постійно вдосконалюватись, ставати більш фундаментальною. Пошуку шляхів вирішення цієї *актуальної проблеми* присвятили свої *дослідження* О. Амоша, Г. Андрощук, М. Бовтенко, М. Бутко, О. Гаращук, М. Дробноход, В. Євтушевський, Г. Єльнікова, І. Жилаєв, Т. Заяць, М. Згуровський, С. Кириленко, В. Коровін, В. Кремень, В. Кривоус, В. Олійник, В. Сиченко, О. Старицька, А. Радугін, М. Романюк, Л. Перевозчикова, О. Потапова, В. Шапошник та багато інших.

Однак нинішня ситуація в соціально-економічному розвитку України свідчить про те, що стан освіти загалом та підготовки кадрів ще не відповідає потребам економіки й суспільства. Тому *метою нашого дослідження* є обґрунтування напрямів розвитку освітньої домінанти, зокрема, підготовки кадрів у контексті забезпечення сталого розвитку в умовах глобалізації.

У більшості країн світу останнім часом відбувається оцінка життєдіяльності суспільства, що базується на знаннях, на інтеграції освіти та науки, які є важливими чинниками соціально-економічного розвитку, зокрема в країнах, які вступили в епоху індустріального розвитку, а їх економіка базується на знаннях. Проте нинішній стан розвитку зазначеного виду економічної діяльності не забезпечує цього. Освіта не реагує на стрімкі зміни в економіці та соціальній сфері, не володіє розробленими механізмами випереджаючого розвитку на близьку і далеку перспективу. Як наслідок, спостерігається деформація структури та обсягів підготовки кадрів, їх невідповідність реальним потребам ринку праці, соціальним і кар'єрним очікуванням молоді.

Сьогодні кількісний та якісний склад трудового потенціалу, обсяг і структура підготовки кадрів в Україні не адекватні стану економіки країни, в результаті чого навіть на високотехнологічних підприємствах частка працівників високої кваліфікації становить не більше 15% від загальної чисельності [1]. Для порівняння зазначимо, що, наприклад, у Німеччині цей показник досягає 56%, у США – 43%, у Франції – 38%. Дефіцит кадрів, низький рівень їх компетентності негативно позначається на соціально-економічних показниках України, які є одними з найнижчих у Європі. Розвиток ринкової економіки потребує кардинальних змін, більш високої якості освіти працівників, гнучкості та органічної інтеграції з економікою, орієнтації на постійні зміни попиту та пропозиції кадрів на ринку праці. Освітній рівень працюючого населення в Україні значно відстає від високорозвинутих країн (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл працюючого населення України за рівнем освіти

	Рівень зайнятості населення у віці 15–64 років, у відсотках						
	Усього	у тому числі мають освіту					
		повну вищу	базову вищу	неповну вищу	повну загальну середню	базову загальну середню	початкову загальну або не мають освіти
2000	59,0	77,8	70,3	69,0	53,5	32,8	24,1
2005	61,5	80,5	52,6	70,1	61,0	38,8	19,1
2009	61,0	77,1	44,4	68,9	57,7	39,7	16,2
2010	61,5	76,2	46,7	69,6	58,7	38,6	14,3
2011	61,9	75,9	41,3	68,8	59,5	37,5	11,8

Примітка: Наведено за [2, с. 143].

Разом із тим, український освітній простір упродовж багатьох років характеризується високою щільністю закладів вищої школи (рис. 1).

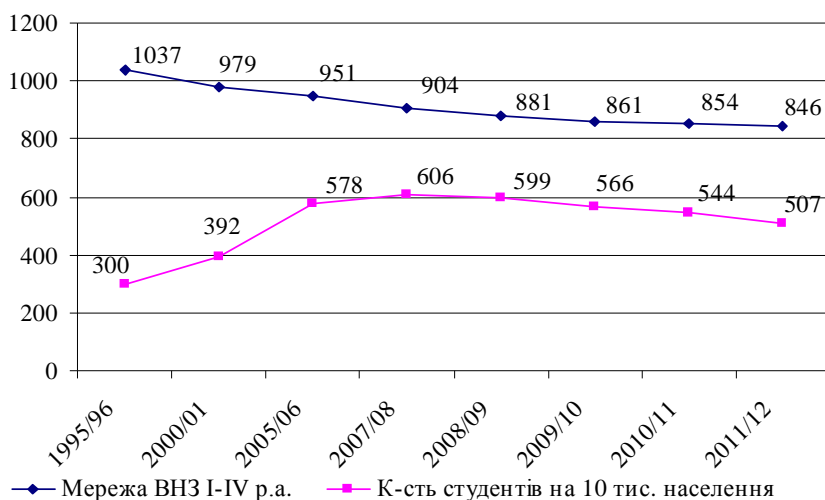


Рис. 1. Динаміка мережі ВНЗ I-IV рівнів акредитації і кількості студентів на 10 тис. населення [2, с. 143]

Незважаючи на те, що останнім часом мережа ВНЗ має тенденцію до скорочення, вона в Україні залишається доволі розгалуженою. Повільно відбувається оптимізація мережі як приватних, так і державних вишів, у тому числі їх філій, де, як правило, не створено належних умов для забезпечення високоякісної підготовки кадрів. І це тоді, коли вища школа має гнучко реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, здатного виокремлювати перспективні напрями розвитку вищої освіти, зосередивши на них наявні ресурси. Тобто серед стратегічних напрямів розвитку системи підготовки кадрів при формуванні гнучкої інноваційної системи слід виділити таку, як забезпечення економіки найбільш затребуваними професійними кадрами. Особливої уваги при цьому потребує вирішення проблеми викладацьких кадрів, здатних відповідати вимогам сьогодення, готувати випускників на інноваційній, фундаментальній основі, яка передбачає зміну своєї парадигми. Прийняття європейською спільнотою парадигми „Освіта через усе життя” базується на тому, що в швидкозмінюваній реальності необхідно вчитись ефективно працювати з постійно змінюваною інформацією як в умовах її дефіциту, так і в умовах надлишку. При цьому головна увага має бути сконцентрована не на рецепції¹ інформації, а на методах її генерації².

Вища освіта, як зазначалось вище, яка є однією з провідних сфер людської діяльності, може розглядатись і як загальнолюдська цінність, що значною мірою визначає соціальне й професійне становлення людини, формує її особистість. Іншими словами, вища школа – це важливий соціальний інститут, який виступає каталізатором соціально-економічного розвитку країни через підготовку кадрів. Адже кадрові потреби

¹ Рецепція інформації – це процес зчитування здобутої інформації.

² Генерація – це процес випадкового вибору інформаційного компонента з багатьох можливих і рівноправних.

сучасної економіки надзвичайно різноманітні та охоплюють спеціалістів із різних галузей економіки, у тому числі фахівців у сфері нанотехнологій, програмістів, менеджерів інновацій тощо. Тому нині у сфері підготовки кадрів важливим є:

- підготовка кадрів у напрямку організації та управління у сфері інноваційної діяльності;
- створення умов для залучення та закріплення талановитої молоді у сфері інноваційної діяльності;
- створення багаторівневої системи неперервної освіти в інноваційній сфері, в т. ч. формування державного замовлення не лише на професійну підготовку, а й на перепідготовку кадрів (підвищення кваліфікації) в напрямку інноваційної діяльності;
- підтримка модернізації системи вищої освіти, щоб вона більшою мірою відповідала потребам глобальної економіки, заснованої на знаннях;
- створення умов для інноваційного розвитку вищої освіти та введення її в національну інноваційну систему;
- розвиток моделей неперервної професійної освіти;
- формування моделей інтегрованих закладів вищої професійної освіти, створення бізнес-інкубаторів і моделей науково-дослідницької та проектної діяльності студентів із використанням потенціалу навчального закладу та промислових підприємств;
- розвиток моделей обласних регіональних центрів по роботі з обдарованими дітьми;
- забезпечення високої якості освіти загалом.

Стрижнем підготовки висококваліфікованих кадрів у вищих навчальних закладах виступає залучення студентів до дослідницької роботи. Оптимальні умови для цього складаються в дослідницьких університетах, де відбувається інтеграція освіти та науки. Ця інтеграція привела до того, що в країнах з високорозвинутою економікою фактично створена нова інноваційна структура, в якій конкретні результати наукових досліджень забезпечують виробництво нових знань. Через технопарки, ІТ-парки, бізнес-інкубатори отримані знання транслюються у сферу виробництва. Випускник такого вищого навчального закладу підготовлений до практичної діяльності як у дослідницькій, так і у виробничій сферах. Він має бути:

- професійно компетентною людиною, яка володіє знаннями про сутність предмета та специфіку засобів і способів своєї професійної діяльності;
- людиною, яка орієнтується в інваріативних і суттєвих характеристиках відповідного явища, з яким йому доводиться мати справу, вміє виявити ці характеристики та перетворювати їх у кожному конкретному випадку;
- фахівцем, який уміє передбачати та прогнозувати глибинні зміни завдань та умови своєї діяльності, розробляти способи й засоби їх вирішення.

Формуванню такого фахівця має сприяти фундаменталізація освіти як основа якісного навчання у вищому навчальному закладі, створення для студента можливості повноцінно розуміти теоретичні засади майбутньої професійної діяльності, можливі її зміни. Проте в Україні цей статус отримують не завжди ті, хто відповідає вимогам цього статусу вишу. Підтвердженням останнього може слугувати така статистика: із 14 діючих дослідницьких університетів, наприклад, у 2010 р. жоден не ввійшов до 50 найкращих університетів України. А тому аналіз підходів до формування такого роду університетів в інших країнах заслуговує на увагу. Зокрема, цікавим є досвід США, де діяльність дослідницького університету характеризується такими індикаторами:

- здатність генерувати та здійснювати трансфер сучасних знань;
- орієнтація на наукові, насамперед фундаментальні дослідження та розробки;

- наявність системи підготовки фахівців із науковим ступенем;
- орієнтація на сучасні напрями науки, високі технології й інноваційний сектор в економіці, науці, техніці;
- високий професійний рівень викладачів, прийнятих на роботу за конкурсом;
- наявність можливості запрошувати провідних спеціалістів із різних країн світу на тимчасову роботу;
- інформаційна відкритість й інтеграція в міжнародну систему науки й освіти;
- сприйнятливість до світового досвіду і гнучкість щодо застосування нових методів наукових досліджень і викладання;
- формування навколо університету специфічного науково-технічного й економічного простору.

Значна роль у розвитку дослідницьких університетів належить Лізі європейських дослідницьких університетів (ЛЄДУ – League of European Research Universities), діяльність якої характеризується прагненням поширювати свої принципи в суспільстві, впливати на дослідницьку й академічну політику в Європі та розвивати співпрацю між університетами – членами ЛЄДУ для обміну досвідом в освітній та науковій діяльності. Студенти такого вишу здійснюють самостійний пошук, долучаються до реального проектування. При цьому важливо забезпечити, щоб тематика досліджень студентів здійснювалась з урахування потреб виробництва. Такий підхід сприятиме тому, що вища освіта буде зорієнтована на підготовку фахівців, які є: професійно компетентними, володіють знаннями сутності предмета та його специфіки, засобами і способами своєї професійної діяльності; добре орієнтуються в інноваційних і суттєвих характеристиках відповідних явищ, з якими фахівцям доводиться мати справу; вміють передбачати та прогнозувати глибинні зміни та умови своєї діяльності. Тобто сьогодні головною функцією вищої школи є не лише забезпечення передачі конкретних знань і трансляції культурного коду, а й розбудова інформаційного суспільства, інноваційної економіки. Все це потребує зміни функцій освіти.

У середині минулого століття американський економіст Ф. Махлуп висунув теорію про перехід до інформаційної економіки, про перетворення інформації в один із ресурсів. Інформацію він розглядає як систему взаємопов'язаних процесів, зокрема:

- інформаційного – представлення всієї соціально значимої інформації у формі, доступній для збереження, обробки та передачі;
- пізнавального – формування та збереження цілісної інформаційної моделі світу;
- матеріального – будівництво глобальної інфраструктури електронних засобів зображення, обробки та передачі інформації.

Однією з них є створення інформаційно-комунікаційного освітнього (ІКО) середовища, яке розглядаємо як простір, що сприяє формуванню інформаційно-комунікаційної компетентності (ІКК) студентів. ІКО простору властиві такі особливості, що сприяють досягненню визначеної цілі:

- неперервність інформаційно-комунікаційної підготовки студентів;
- інтегративність різних рівнів системи освіти щодо формування інформаційно-комунікаційної компетентності;
- відкритість змісту та процесу формування інформаційно-комунікаційної компетентності студентів;
- адаптивність процесу формування компетентності;
- оцінка результативності формування інформаційно-комунікаційної компетентності майбутніх фахівців сфери освіти тощо.

Використання в освітній сфері інформації сприяє насамперед підвищенню якості знань. Останні, особливо нині, містять інформаційний компонент. Проте знання й інформація – це не одне і те саме. Інформатизація освіти є одним із пріоритетних напрямів інформатизації сучасного суспільства загалом і процесом забезпечення сфери освіти методологією та практикою розробки й оптимального використання сучасних інформаційних технологій, орієнтованих на реалізацію психолого-педагогічних цілей навчання.

Інформатизація певною мірою позначилася і на формуванні моделей освіти. Нині, як відомо, виділяються дві моделі:

- модель, заснована на принципах просвіти та навчання;
- модель, сформована на базі неперервної освіти, основою якої є принцип інформування (зміст освіти визначається потребою тих, хто навчається, в знаннях та інформації, необхідних для вирішення особисто значимих завдань). Ці обидві моделі взаємодоповнюють одна одну.

З розвитком науково-технічного прогресу виникає щораз більша потреба в інженерах, які, на думку В. Борзенкова, мають не лише розробляти, а й управляти розумною машиною [3, с. 66–78]. Підготовці таких кадрів велика увага приділяється в країнах Європейського Союзу, де науково-дослідний напрям у секторі інформаційно-комунікаційних технологій є пріоритетним. З цією метою тут впроваджується Рамкова програма з розвитку досліджень і технологій, яка фінансує наукові дослідження в ЄС на 2007–2013 рр., у тому числі – створення цифрових бібліотек і сховищ даних, які допоможуть зберігати, розвивати і поширювати культуру, поліпшувати навчальні та освітні системи, посилювати творчі можливості суспільства.

В Україні сектор ІКТ також входить до пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку, визначених Законом України „Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, сталого розвитку, національної безпеки України та підвищення рівня життя населення. За напрямом „Інформаційні та комунікаційні технології” Постановою Кабінету Міністрів України від 07.09.2011 р. на період до 2025 р. затверджено пріоритетні тематичні напрями наукових досліджень і науково-технічних розробок.

Як відомо, 2011 р. було оголошено Роком освіти й інформаційного суспільства. Для його реалізації було передбачено здійснення таких заходів: 1) визначення вимог щодо компетентності педагогів стосовно інформаційно-комунікаційних технологій і встановлення відповідної процедури сертифікації; 2) створення відкритої єдиної державної електронної бази даних з питань освіти, розроблення та впровадження на її основі єдиної інформаційної системи управління освітою; 3) аналіз стану розвитку сучасної освіти та розроблення стратегії її розвитку на наступні 10 років.

Проте донині, незважаючи на те, що в Україні прийнято багато законів, спрямованих на розвиток інноваційної діяльності („Про інноваційну діяльність” (2002 р.), „Про державне регулювання діяльності у сфері трансферту технологій (2006), „Про наукові парки” (2009) тощо), наша держава за рівнем розвитку інноваційної діяльності значно відстає від країн Західної Європи (рис. 2).

Покращенню цієї ситуації має сприяти активація інноваційної діяльності у сфері підготовки кадрів, що, в свою чергу, потребує значного поліпшення ресурсного забезпечення, перш за все, фінансового. Нині, як свідчать результати проведеного SWOT-аналізу, як бюджетне, так і позабюджетне фінансування вищих навчальних закладів, наявні в них власні ресурси є недостатніми для забезпечення підготовки кадрів, які відповідали б світовим зразкам (рис. 3).



Рис. 2. Розвиток інноваційно активних підприємств та впровадження нових технологій [4, с. 34–40]

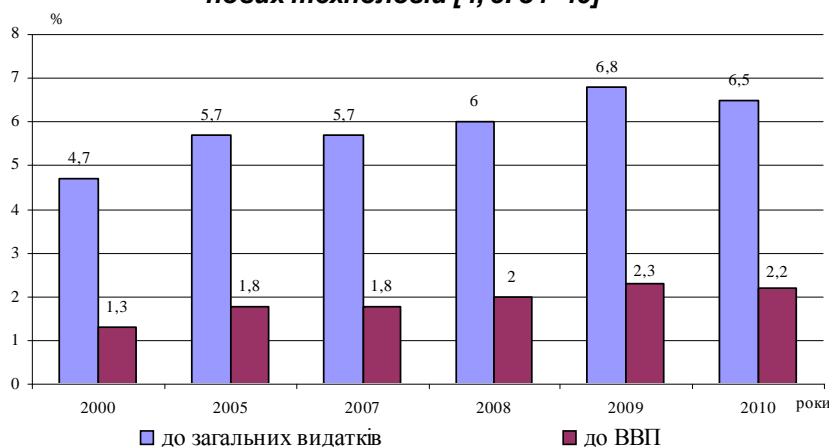


Рис. 3. Динаміка показників фінансування вищої освіти у % до загальних видатків і до ВВП [5, с. 3]

Наслідком цього є застаріла й недостатньо розвинута матеріальна база навчальних закладів. Недосконалою є й нині існуюча бізнес-модель, яка могла б поліпшити фінансово-інфраструктурну ситуацію вишів.

Щоб оптимізувати витрати на освіту, держава має вищим навчальним закладам надати велику фінансову самостійність, дозволити створювати наукоємні підприємства, де студенти знайшли б застосування власним ідеям, розробкам, і, разом із тим, могли б покращити свій фінансовий стан, як це, наприклад, організовано в науково-технічному парку, що діє при Московському університеті ім. М. Ломоносова, де створено 2,5 тис. робочих місць. Тут працюють, окрім співробітників ВНЗ, студенти, аспіранти, дослідники.

Водночас для поліпшення фінансового забезпечення ВНЗ необхідно більш активно залучати бізнес і кошти регіональних органів влади. Це досягається тоді, коли вищі навчальні заклади стають інтегрованими компонентами освіти, науки та бізнесу. Саме такий підхід дає змогу вишам ставати центрами інноваційно-технологічного розвитку та підготовки кадрів міжнародного рівня. Йдеться про формування університетів нової

моделі, яка, як зазначалось вище, охоплює: технопарки; бізнес-інкубатори; офіси комерціалізації; наукоємні виробництва тощо. А це важливий крок до модернізації вищих навчальних закладів, яку розглядаємо не як реалізацію якогось комплексу заходів, а як неперервний еволюційний і продиктований життям процес удосконалення системи підготовки кадрів – важливого чинника забезпечення сталого соціально-економічного зростання в сучасних умовах.

Світова практика свідчить, що у високорозвинутих країнах економіка базується на міцному освітньо-науковому фундаменті. Фундаменталізація вищої освіти передбачає гармонійне поєднання загальноосвітніх і спеціальних знань, моральних, естетичних, соціальних цінностей, забезпечуючи при цьому можливість повноцінного розуміння теоретичних основ професійної та соціальної діяльності, що дає змогу розвинути у студентів здатність до інноваційного мислення, а також означає взаємозв'язок окремих сфер знань, створення передумов для подальшого життєвого і професійного самовизначення, особистої гуманітаризації. І вона (фундаменталізація) забезпечується не лише на етапі підготовки, а й на етапі підвищення кваліфікації кадрів.

Проте в Україні в останні два десятиріччя практично зруйнована система підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, яка існувала в умовах командно-адміністративної системи. Сьогодні в розвитку вищої освіти головним є не потреба економіки в кадрах, а попит підростаючого покоління на освітні послуги. В країні сформувався такий ринок освітніх послуг, на стані якого відобразились ілюзорні уявлення молодих людей, їх сімей про життєві перспективи громадян з дипломом. Гіпертрофованих масштабів набула підготовка менеджерів, бухгалтерів, економістів, технологів, соціологів. Водночас частка технічних спеціалістів різко зменшилась, а якість підготовки фахівців загалом, як зазначалось вище, знизилась. Для подолання цієї проблеми необхідно ввести нову систему критеріїв оцінки діяльності навчальних закладів, що потребує створення відповідної навчально-матеріальної та дидактичної бази, постійної модернізації освіти та формування умов для їх (ВНЗ) інвестиційної привабливості. Проте, щоб виші стали інвестиційно привабливими, вони мають відповідати запитам населення. Це дасть змогу сформувати в процесі навчання нові професійні компетентності, а також сучасні виробничі відносини та навички самоосвіти, розвиваючи пізнавальні здібності особистості. Підвищенню якості підготовки кадрів сприяло б й залучення до процесу підготовки фахівців роботодавців. Останньому має сприяти прийняття законодавчих й нормативних актів, що передбачали б створення організаційних та економічних умов для зацікавлення бізнесу й освітніх закладів питаннями визначення обсягів підготовки кадрів, розвитку матеріально-технічної бази навчальних закладів, формування змісту, незалежної оцінки якості освіти, надання баз для практики, створення умов, які сприяли б закріпленню молодих спеціалістів у сфері виробництва.

Світова практика свідчить, що в інтересах будь-якої держави є залучення до навчання іноземних абітурієнтів, нарощування експорту освітніх послуг. Це забезпечує не лише збільшення бюджетних надходжень, а й сприяє зближенню національних культур. Підготовка кадрів для інших країн відкриває дорогу до нових ринків, а обмін досвідом стимулює спільний пошук нових технологій та інвестицій. Важливим кроком на цьому шляху є відкриття філій українських вишів у країнах (близького і далекого зарубіжжя), де існує велика українська діаспора.

Це позитивно позначається не лише на фінансових ресурсах вишів, а й на іміджі нашої країни, на її соціально-економічному розвитку. Адже між якістю освіти та економічними показниками існує кореляційна залежність (табл. 2).

**Порівняння рейтингів університетів
провідних країн з їх економічними показниками**

Країна	Місце за ВВП	Середній рейтинг університетів
США	1	1
Японія	2	8
Китай	3	22
Німеччина	4	3
Франція	5	25
Великобританія	6	2
Італія	7	14
Росія	8	34
Іспанія	9	7
Канада	10	4

Примітка: Наведено за [6, с. 121].

Як видно із табл. 2, перше місце за економічними показниками і за рейтингом університетів належить США. Україна не увійшла ні до першої, ні до другої групи країн.

Таким чином, для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в Україні важливим є підвищення якості освіти. Цьому має сприяти посилення інноваційної складової освітнього процесу, об'єднання зусиль освіти, науки, бізнесу (передбачуваного роботодавця). Це, на наш погляд, сприятиме прориву у підготовці конкурентоздатних кадрів, у забезпеченні сталого розвитку.

Література:

1. *Supporting growth and jobs – an addenda for the modernization of Europe's higher, education Systems.* – Luxemburg : Publications office of the European Union, 2011. – 26 p.
2. *Економічно-активне населення України 2011 : [стат. зб.].* – К. : Державна служба статистики України. – 2012. – 203 с.
3. *Борзенков В. Г. На пути к единой науке о человеке / В. Г. Борзенков // Человек.* – 2004. – № 3. – С. 66–78.
4. *Сиченко В. В. Система та механізми управління інноваційним розвитком вищої освіти в Україні // Економічний форум.* – 2011. – № 2. – С. 34–40.
5. *Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року. Статистичний бюлетень.* – К. : Держкомстат України, 2011. – С. 3.
6. *Шамова Т. И. Управление образовательными системами / Шамова Т. И., Давиденко Т. М., Шибанови Г. Н.* – М., 2007.
7. *Боголіб Т. М. Механізми інтеграції науки і освіти як інноваційна складова національної економіки / Боголіб Т. М. // Вісник економічної науки України.* – 2010. – № 1. – С. 37–42.
8. *Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни // Дзеркало тижня.* – 2011. – № 2.
9. *Коровин В. М. Реализация основных положений компетентного подхода в образовательной деятельности российских вузов / В. М. Коровин // Вестник ВГУ.* – 2010. – № 1. – С. 110.
10. *Микитина А. И. Инновационный подход в образовательной системе.*

- Отраслевой подход подготовки специалистов / А. И. Микитина, М. В. Николаев // Региональная экономика : теория и практика 2010. – №16(151). – С. 27–32.*
11. Новикова И. В. Формирование инновационной экономики как условие вхождения в геоэкономику в XXI веке / И. В. Новикова // Проблемы управления. – 2011. – № 2. – С. 68.
 12. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році. Щорічне Послання президента України до Верховної Ради України. – К., 2012. – С. 163.
 13. Старицька О. П. Важливість інноваційного розвитку вищої освіти при інтеграції в Європейське освітнє співробітництво / О. П. Старицька // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1(27). – С. 29–33.
 14. Ципко В. Інтеграція України до Європейського освітнього простору з позицій філософського виміру освіти / В. Ципко // Вища школа. – 2012. – № 6. – С. 45–46.
 15. Шапошник В. А. Наука и образование / В. А. Шапошник // Вестник ВГУ. – 2010. – № 1. – С. 121. – Серия: “Проблемы высшего образования”.
 16. OECD. Education at a Glance: OECD Indicators 2011/– OECD: Paris, 2011.

Редакція отримала матеріал 20 грудня 2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Жанна ДОВГАНЬ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Узагальнено концептуальні засади комплексного оцінювання фінансової стійкості банківської системи. Запропоновано науково-методичний підхід до розрахунку агрегованого показника ризику втрати фінансової стійкості банківської системи ($AIRL_{fsbs}$) за різні періоди та індексу фінансової стійкості банківської системи (IFS_{bs}) за необхідності проведення порівняльного аналізу банківських систем різних країн.

Ключові слова: *фінансова стійкість, банківська система, агрегований показник ризику втрати фінансової стійкості банківської системи, індекс фінансової стійкості банківської системи.*

Однією з основних проблем вітчизняної банківської системи в умовах подолання наслідків фінансової кризи є підтримка її фінансової стійкості. Ця проблема набуває особливої значущості в контексті виконання банками функції із забезпечення економіки ресурсами в умовах зміни ринкової кон'юнктури, забезпечення їх спроможності нейтралізувати ризики та відповідати за своїми зобов'язаннями, якості ресурсної бази, повернення довіри клієнтів до банківських установ, підвищення їх транспарентності. Останнім часом фінансова стійкість як окремих банків, так і банківської систем загалом перебуває під загрозою порушення внаслідок зростання рівня зовнішніх запозичень банківської системи, політичних втручань та глобалізаційних і лібералізаційних процесів у світовому фінансовому просторі. Саме тому оцінювання та забезпечення фінансової стійкості має бути і предметом жорсткого контролю з боку органів банківського регулювання й нагляду, і стратегічним завданням банків, від чого залежатиме динамічність ринкових перетворень та підвищення соціальних стандартів.

З огляду на це, проблема формування комплексної системи оцінювання фінансової стійкості банківської системи України, яка базується на науково обґрунтованій, предметно адаптованій до реалій сьогодення методології, передових банківських технологіях та світовому досвіді, набуває особливої *актуальності*.

Фундаментальні засади дослідження організаційно-правових та інформаційно-аналітичних засад забезпечення фінансової стійкості банківської системи закладені у *працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених*, як: С. Абляєва, Ф. Аллена, О. Барановського, Т. Бека, А. Бергера, В. Гейця, О. Дзюблюка, Е. Деміргук-Кунт, П. Йосифова, О. Іссінга, Е. Крокетта, М. Куїнтіна, Р. Левіна, М. Мамонова, Ю. Масленченкова, Р. Раджана, Х. Мінські, Ф. Мишкіна, Л.Примостки, Г. Фетісова, Н. Фотіаді, Г. Шиназі та інших. Аналіз наукової літератури з теми дослідження дає змогу

стверджувати, що невирішеними остаточно залишається ряд проблем, зокрема в більшості наукових праць як першочергова розглядається проблема забезпечення фінансової стійкості банків, а фінансової стійкості банківської системи – вже як похідна від неї. Поза увагою науковців залишаються питання комплексного оцінювання фінансової стійкості банківської системи, що й обумовили актуальність дослідження.

Метою наукової публікації є обґрунтування концептуальних засад системного підходу до оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи України та практичних механізмів його реалізації.

Передусім зазначимо, що комплексний підхід до оцінювання фінансової стійкості банківської системи передбачає багатоваріантність методів оцінювання залежно від завдань, які ми ставимо перед собою:

– якщо мова йде про необхідність оцінити фінансову стійкість банківської системи України, у нас практично немає обмежень щодо отримання інформації для того, щоб сформувати адекватну та широку базу вихідних даних. У такому разі ми можемо провести більш глибоке та більш точне дослідження, тому як критерій формування остаточного висновку пропонуємо використовувати агрегований показник ризику втрати фінансової стійкості банківської системи ($AIRL_{fsbs}$);

– якщо мова йде про необхідність провести порівняльний аналіз банківських систем різних країн за рівнем їх фінансової стійкості, то ми маємо враховувати об'єктивну або суб'єктивну асиметрію інформації, неспівставність фінансової звітності в банківському секторі окремих країн за певними показниками. Наші можливості суттєво обмежені для того, щоб сформувати адекватну та широку базу вихідних даних. В такому разі потрібно спростити підхід до оцінювання фінансової стійкості банківських систем країн світу та порівняння їх між собою, тому як критерій формування остаточного висновку пропонуємо використовувати індекс фінансової стійкості банківської системи (IFS_{bs}).

Розглянемо науково-методичні засади та практичний інструментарій прийняття рішення стосовно фінансової стійкості банківської системи України на основі агрегованого показника $AIRL_{fsbs}$.

Перш за все, необхідно виокремити групи факторів, які мають бути враховані при побудові агрегованого показника ризику втрати фінансової стійкості банківської системи ($AIRL_{fsbs}$):

1. Фактори макрорівня, які обумовлені специфікою функціонування окремих банків та пов'язані з політикою та досконалістю менеджменту банку тощо. Кризові події 2008–2009 рр. підтвердили, що основною запорукою фінансової стійкості банківської системи є забезпечення фінансової стійкості кожного окремого елемента. Так, наприклад, у 2010 р. у Казахстані було проведено дослідження фінансової стійкості банківської системи на базі агрегованого індексу фінансової стійкості з метою виявлення рівня впливу внутрішніх чинників на банківську систему загалом. Як виявилось, при дослідженні визначеної групи показників стійкість банківської системи залежить від 3 банків з 39 діючих на території країни [1].

2. Фактори мезорівня, які пов'язані зі специфікою функціонування банківської системи, політикою центрального банку, впорядкованістю банківського законодавства тощо.

3. Фактори макрорівня, що обумовлені трансформаційними процесами в економічній системі країни та не пов'язані безпосередньо з функціонуванням банківської системи (політичне, соціальне становище в країні, темпи інфляції). Серед цих факторів особливе місце займають ті, що виникають у фінансовій системі країни.

Їх вплив можна пояснити з двох позицій: 1) по-перше, банківський сектор є елементом фінансової системи, а, отже, при виникненні нестабільності в окремих її елементах чи системі загалом може виникнути проблема фінансової стійкості; 2) по-друге, банківський сектор тісно взаємопов'язаний з фінансовою системою щодо питань конкурентного середовища. На сьогодні практично всі елементи фінансової системи виступають у ролі прямих споживачів і внаслідок порушення стійкості одного із елементів ринку може виникнути "ефект доміно".

МВФ виокремлює такі групи макроекономічних показників:

– показники економічного зростання: 1) рівень агрегованого зростання (низьке значення або падіння цього показника вказує на низьку кредитоспроможність внутрішніх позичальників, що створює додатковий кредитний ризик, а отже, і впливає на рівень фінансової стійкості банківської системи); 2) індикатор зростання секторів (різке падіння попиту на продукцію економічного сектору, підприємства якого мають значну заборгованість перед банківською системою, може спричинити банківську і боргову кризи);

– показники стану платіжного балансу: 1) рівень дефіциту платіжного балансу (зростання вказує на стрімке збільшення припливу капіталу, що стимулює зростання цін на активи та призводить до кредитного буму. З іншого боку, доволі значний дефіцит платіжного балансу може стати сигналом до дій, внаслідок яких інвестори почнуть вилучати свій капітал, що може значно збільшити валютний ризик); 2) рівень резервів і зовнішнього боргу (низьке значення відношення міжнародних резервів до короткострокових зобов'язань (внутрішніх, зовнішніх, державних і приватних) може бути, з точки зору інвестора, джерелом нестабільності; структура і строки іноземного капіталу);

– індекси цін на споживчі товари (різке коливання рівня інфляції (як у бік зростання, так і в бік падіння) негативно впливає на стан фінансових інститутів і фінансової системи загалом);

– динаміка зміни валютних курсів і процентних ставок. При зростанні процентних ставок у розвинутих країнах виникає відплив капіталу в ці країни, а отже, на внутрішньому ринку погіршується кредитоспроможність позичальників. Різке падіння міжнародної процентної ставки проковує приплив короткострокового (спекулятивного) капіталу, що може спровокувати кредитний бум і зростання кредитних ризиків);

– показники зростання та зміни структури виробництва (зростання обсягів кредитування реального сектору може призвести до зростання рівня неповернення заборгованості);

– показники ринку праці.

4. Фактори мегарівня мають наднаціональне походження та обумовлені глобалізаційними та лібералізаційними процесами у світовій фінансовій системі.

Перелік показників, які ми обрали для включення в розрахунок агрегованого показника ризику втрати фінансової стійкості банківської системи України, а також система оцінювання їх рівня за 4-х бальною шкалою, представлені в табл. 1.

Наступний крок – узагальнення інформації щодо динаміки абсолютних значень проаналізованих факторів за 2002–2011 рр. Враховуючи різні одиниці виміру, ці дані потрібно нормалізувати. Нормалізація кожного показника відбувається за формулою:

$$N_i = \frac{x_i - \bar{X}}{\delta} \quad (1)$$

де N_i – нормалізоване значення показника в році i ; x_i – ненормалізоване значення показника в році i ; \bar{X} – середнє значення показника за період, що аналізується; δ – середньоквадратичне відхилення показника за період, що аналізується.

Табл. 2 містить динаміку нормалізованих значень вищенаведених показників, що включені до розрахунку агрегованого показника фінансової стійкості банківської системи України протягом 2002–2011 рр.

Агрегований показник ризику втрати фінансової стійкості банківської системи ($AIRL_{fsbs}$) пропонується розраховувати як середньоарифметичне значення нормалізованих значень показників, представлених в табл. 2:

$$AIRL_{fsbs} = \frac{\sum_{i=1}^n KFS_{norm}}{n}, \quad (2)$$

де KFS_{norm} – нормалізовані значення показників, які входять до складу агрегованого показника ризику втрати фінансової стійкості банківської системи;

n – кількість показників.

Таблиця 1

Бальна система оцінювання складових показника $AIRL_{fsbs}$

Фактори	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали
1	2	3	4	5
Зміна курсу резервних валют	$\leq 0,06$	(0,06;0,1]	(0,1;0,2]	$>0,2$
Зміни в умовах торгівлі	≥ 0	[-0,05; 0)	[-0,1;-0,05)	$>-0,1$
Рейтинг Moody's	≥ 18	[13;18]	[8;13)	<8
Зміна S&P Global Equity Indices	$\geq 0,03$	[0;0,03)	[-0,03;0)	$<-0,03$
Рівень ризику країни	$\leq 0,25$	(0,25;0,5]	(0,5;0,7]	$>0,75$
ВВП на душу населення, дол. США	≥ 10000	[2000;10000)	[500;2000)	<500
Темп зростання ВВП	$\leq 0,03$	[0;0,03)	[-0,03;0)	$<-0,03$
Зміна курсу гривні до дол. США	$\leq 0,06$	(0,06;0,1]	(0,1;0,2]	$>0,2$
Зміна курсу гривні до євро	$\leq 0,06$	(0,06;0,1]	(0,1;0,2]	$>0,2$
Зміна місця в рейтингу GCI	>0	0	[0;-5]	>-5
Стан поточного рахунка платіжного балансу (ПРПБ)	>0 ,	≈ 0 ,	<0 , ПРПБ < РОК	<0 , ПРПБ > РОК
Рахунок операцій з капіталом (РОК)	>0 , ПРПБ >0	≈ 0 , ПРПБ ?0	<0 , ПРПБ >0 РОК < ПРПБ	<0 , ПРПБ <0
Відношення державного боргу до ВВП	$\leq 0,3$	(0,3;0,6]	(0,6;0,8]	$>0,8$
Темп інфляції	$\leq 0,03$	(0,03;0,1]	(0,1;0,2]	$>0,2$
Співвідношення середньомісячної реальної заробітної плати та прожиткового мінімуму	$\geq 1,2$	[1,1;1,2)	[1;1,1)	<1
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств	$\geq 0,2$	[0,08;0,2)	[0;0,08)	<0
Частка збиткових підприємств	$\leq 0,1$	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	$>0,51$
Відношення експорту до імпорту	≥ 1	1	[0,9;1]	$<0,9$
Частка банків, що знаходяться в стані ліквідації, з тимчасовою адміністрацією, у яких відкликано усі ліцензії	$\leq 0,1$	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	$>0,51$
Частка іноземного капіталу в банківській системі	$\leq 0,1$	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	$>0,51$
Частка державної участі в банківській системі	$\leq 0,1$	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	$>0,51$
Відповідність темпу зростання грошової маси плановим показникам, відхилення	1	[0,9;1) (1;1,1)	[0,8;0,9) (1,1;1,2)	$<0,8$; $>1,2$
Ліквідність банківської системи	$\geq 0,2$	[0,17;0,2)	[0,14;0,17)	$<0,14$
Достатність резервів НБУ, місяці імпорту	≥ 6	(6;4]	(4;3]	<3

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Рівень доларизації економіки	≤ 0,1	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	>0,51
Рівень зовнішніх запозичень банківської системи	≤ 0,1	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	>0,51
Частка вимог за кредитами НБУ у загальних вимогах за кредитами	≤ 0,1	(0,1;0,33]	(0,33;0,51]	>0,51
Капітал банків до ВВП	≥ 0,4	[0,2;0,4)	[0,1;0,2)	<0,1
Частка кредитів в активах	≤ 0,8	(0,8;0,83]	(0,83;0,86]	>0,86
Рівень рентабельності капіталу банків	≥ 0,25	[0,2;0,25)	[0,15;0,2)	<0,15
Рівень рентабельності активів банків	≥ 0,03	[0,025;0,03)	[0,02;0,025)	<0,02
Частка проблемних кредитів у загальній сумі кредитів	≤ 0,04	(0,04;0,06]	(0,06;0,08]	>0,08
Адекватність капіталу банків	≥ 0,14	[0,13;0,14)	[0,125;0,13)	<0,125
Резерви під активні операції до активів	≤ 0,04	(0,04;0,05]	(0,05;0,07]	>0,07
Депозити до запитання/Строкові депозити	≤ 0,2	(0,2;0,4]	(0,4;0,6]	>0,6
Гарантована сума за вкладками, тис. грн.	відсутня	не гарант.	гарантується	не обмеж.
Безробітне населення	≤ 0,06	(0,06;0,1]	(0,1;0,15]	>0,15
Інформаційна прозорість банківської системи	≥ 75	[65;75)	[55;65)	<55
Індекс сили закону	10	[8;10)	[6;8)	<6

Примітка: Наведено на основі розрахунків автора.

Таблиця 2

Нормалізовані значення складових агрегованого показника ризику втрати фінансової стійкості банківської системи України в 2002–2011 рр.

Показники	Роки										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Зміна курсу резервних валют	3	3	2	3	3	3	1	1	2	2	
Зміни в умовах торгівлі	3	3	4	4	3	2	4	4	3	4	
Рейтинг Moody's	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	
Зміна S&P Global Equity Indices	4	1	1	1	1	1	4	4	1	4	
Рівень ризику країни	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	
ВВП на душу населення	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	
Темп зростання ВВП	1	1	1	2	1	1	2	4	1	1	
Зміна курсу гривні до дол. США	1	1	1	1	1	1	4	1	1	1	
Зміна курсу гривні до євро	2	3	2	1	1	2	3	4	1	1	
Зміна місця в рейтингу GCI	4	4	3	1	1	3	1	4	4	1	
Стан поточного рахунку платіжного балансу	1	1	1	1	4	3	4	4	4	4	
Рахунок операцій з капіталом	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	
Відношення державного боргу до ВВП	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	
Темп інфляції	1	2	2	3	2	3	4	3	2	2	

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Співвідношення середньомісячної реальної заробітної плати та прожиткового мінімуму	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Частка збиткових підприємств	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Співвідношення експорту та імпорту	1	1	1	1	3	1	4	3	3	3
Частка банків, що знаходяться в стані ліквідації, у яких відкликано усі ліцензії	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2
частка іноземного капіталу в банківській системі	2	2	1	2	2	3	3	3	3	3
Частка державної участі в банківській системі	2	2	1	2	1	1	2	2	2	2
Відповідність темпу зростання грошової маси плановим показникам, відхилення	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
Ліквідність банківської системи	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Достатність резервів НБУ місяці імпорту	4	4	4	2	3	3	1	2	2	3
Рівень доларизації економіки	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Рівень зовнішніх запозичень банківської системи	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Частка вимог за кредитами НБУ у загальних вимогах за кредитами	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1
Капітал банків до ВВП	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3
Частка кредитів в активах	1	1	1	1	1	2	3	3	2	1
Рівень рентабельності капіталу банків	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Рівень рентабельності активів банків	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Частка проблемних кредитів у загальній сумі кредитів	2	1	1	1	1	1	1	4	4	4
Адекватність капіталу банків	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Резерви під активні операції до Активів	3	3	3	2	1	1	2	4	4	4
Депозити до запитання/Строкові депозити	4	4	4	3	3	2	2	3	3	3
Гарантована сума за вкладками, тис. грн.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Безробітне населення	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Інформаційна прозорість банківської системи	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Індекс сили закону	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2
AIRL_{fsbs}	2,6 15	2,5 13	2,4 36	2,2 56	2,2 56	2,3 08	2,5 64	2,8 72	2,5 39	2,5 64

Примітка: Наведено на основі розрахунків автора.

За результатами розрахунку агрегованого показника AIRL_{fsbs} пропонується виділити декілька рівнів ризику втрати фінансової стійкості банківської системи:

- при значенні агрегованого індексу від 1 до 1,5 банківську систему пропонується вважати фінансово стійкою;
- від 1,5 до 2 – рівень фінансової стійкості банківської системи нормальний (з помірним рівнем ризику);
- від 2 до 2,5 – рівень фінансової стійкості банківської системи задовільний (з тенденцією до підвищення ризиків);
- від 2,5 до 3 – рівень фінансової стійкості банківської системи нестійкий (з надто високими рівнями ризиків);

- від 3 до 3,5 – рівень фінансової стійкості банківської системи критичний;
- більше 3,5 – рівень фінансової стійкості банківської системи катастрофічний.

Рис. 1 дає графічне уявлення про динаміку агрегованого показника $AIRL_{fsbs}$ України за 2002–2011 рр. та тренд на 2012–2013 рр. (побудовано на основі середньої ковзної за 3 роки, що дає змогу використовувати цей показник з метою оцінювання та прогнозування ФСБС на майбутній період).

Як бачимо, банківська система України тільки в 2004–2007 рр. була в зоні задовільної стійкості з тенденцією до підвищення ризиків, що і відбулося в 2008 р., коли показник перейшов у зону нестійкого стану з надто високими рівнями ризиків, майже наблизившись до зони критичного стану. Як видно з рис. 1, автором прогнозується суттєве зниження фінансової стійкості вітчизняної банківської системи до рівня $AIRL_{fsbs} \approx 1,3$ (рівень ФСБС нестійкий (з надто високими рівнями ризиків)).

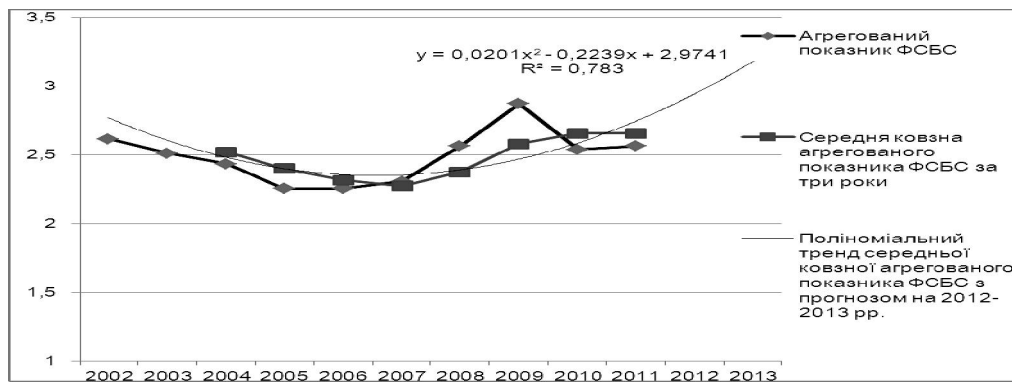


Рис.1. Динаміка агрегованого показника ризику втрати фінансової стійкості банківської системи України в 2002–2011 рр. та прогноз на 2012–2013 рр.

Аналітичні розрахунки повністю підтверджуються емпіричними даними, що вказує на можливість використання запропонованого показника з метою оцінювання та прогнозування фінансової стійкості банківської системи.

Механізм розрахунку індексу фінансової стійкості банківської системи (IFS_{bs}) як вже зазначалося вище, ми пропонуємо застосовувати для вирішення завдання порівняних банківських систем окремих країн за рівнем фінансової стійкості.

У Програмі оцінювання фінансового сектору МВФ (FSAP), а також наукових працях співробітників МВФ [2; 3] запропоновано індикатори фінансової стійкості, які рекомендовані органами фінансового нагляду для впровадження в дистанційних перевірках фінансового сектору.

Так, деякі автори пропонують оцінювати фінансову стійкість банківської системи за критерієм частоти настання фінансових криз. Як правило, щоб відобразити виникнення банківської кризи, використовують єдину фіктивну змінну, що є беззаперечною перевагою такого підходу. Водночас, такий підхід не дає можливості оцінити відмінності у рівнях фінансової стійкості банківських систем різних країн або національної банківської системи, але за різні періоди. Крім того, такий підхід не враховує періоди фінансової нестабільності, які не закінчилися кризою.

Інша група науковців пропонують оцінювати фінансову стійкість або ефективність банківської системи на основі одного інтегрального показника. Так, у роботі [4]

використовують декілька показників дієздатності банку як залежних змінних, щоб оцінити вплив якості регулювання та контролю на так звану “крихкість” банків та банківської системи. У дослідженні [5] для того, щоб оцінити вплив узгодженості регулювання фінансового сектору з вимогами Базельської угоди на фінансову стійкість, як залежну змінну використовують показник “частка проблемних кредитів”. У праці [6] запропоновано дещо інший підхід до вирішення цієї проблеми, який ґрунтується на припущенні, що розробники фінансової політики можуть оцінити взаємозв’язок між розміром фінансових порушень і макроекономічними втратами, та відповідно можуть визначити і виміряти системну стійкість (або нестійкість) з точки зору очікуваних макроекономічних втрат, які є результатом порушень у роботі фінансової системи. Тому для оцінювання фінансової стійкості пропонується індекс оцінки ймовірності різних фінансових порушень та розміру макроекономічних втрат, які є їх результатом. У роботі [7] для вирішення цього завдання використовується індекс, апробований на даних азіатської кризи, який ґрунтується на даних частки проблемних кредитів та на інформації про наявність кредитного буму.

Найвідомішим індексом фінансової стійкості банківської системи є рейтинг, який базується на оцінюванні фінансового потенціалу окремих банків та розроблений агенцією Moody's. У розрахунок рейтингу фінансового потенціалу банку включаються такі фактори, як: фінансова база, вартість франшизи, диверсифікація бізнесу та активів. Рейтинг фінансового потенціалу окремого банку враховує також фактори ризику в операційному середовищі банку, зокрема: темпи зростання економіки, структуру і відносну “крихкість” фінансової системи, якість банківських регулятивних правил та нагляду.

Ми пропонуємо такий підхід до розрахунку індексу фінансової стійкості банківської системи (IFS_{bs}):

$$IFS_{bs} = \frac{L}{GDP} \cdot (CAR - NPL), \quad (3)$$

де CAR – коефіцієнт достатності капіталу, що відображає здатність банківської системи протистояти шокам;

NPL – частка проблемних кредитів у банківській системі, що сигналізує про якість кредитних портфелів банків у системі, а відповідно – і про її платоспроможність;

L – загальний обсяг кредитів, наданих банками;

GDP – валовий внутрішній продукт.

Логіка побудови цього індексу полягає в тому, що фінансово стійкою відповідно до цього індексу автор вважає банківську систему тієї країни, де відношення власного капіталу до зважених за ризиком активів перевищує частку проблемних кредитів (інакше кажучи, IFS_{bs} має набувати позитивних значень). Такий підхід, на відміну від інших, не передбачає включення до розрахунків даних щодо рівня доходності банківської системи, незважаючи на їх публічність, оскільки на ринках з високим рівнем конкуренції прибуток може бути відносно низьким, що, однак, не сигналізує про нестійкість банківської системи, тоді як на ринках з низьким рівнем конкуренції прибуток може бути високим через використання монопольного становища або низьким через неефективність банків.

Для будь-якого міждержавного порівняння важливо зважити індекс, щоб визначити відносну фінансову стійкість банківських систем окремих країн. Основною проблемою з використанням агрегованих показників є вибір показника для зважування. Незважаючи на популярність підходу, що базується на використанні окремих показників як вагових коефіцієнтів до кожної змінної, в межах авторського підходу був

використаний інший підхід. Спочатку показник частки проблемних кредитів був інвертований для того, щоби зробити обидві змінні сумісними одна з одною і зробити їх показниками-стимуляторами (показник-стимулятор означає, що змінна має прямий вплив на кінцевий показник, тобто чим вище значення обох змінних, тим вища фінансова стійкість банківської системи). Підіндикатори були стандартизовані шляхом вирахування середнього значення і ділення на стандартне відхилення. Далі індекс був зважений, щоб відобразити рівень розвитку банківського посередництва в досліджуваній країні – за показником частки кредитів банківського сектору у ВВП. У країнах, де кредитні ринки менш розвинені, витрати, пов'язані із забезпеченням фінансової стійкості (макроекономічні втрати), будуть більші, ніж у країнах з розвиненими кредитними ринками.

Безумовною перевагою такого підходу до побудови цього індексу є той факт, що він забезпечує надійне порівняння фінансової стійкості банківських систем в окремих країнах.

Незважаючи на це, такий підхід має і недоліки. Так, в ідеалі індекс має бути ширшим і включати також показники якості функціонування банківської системи. Наприклад, індекс CAMEL комбінує кількісні і якісні елементи (включає показники достатності капіталу, якості активів, управлінської стійкості, доходу, ліквідності, чутливості до ринкового ризику). Провести порівняльний аналіз фінансової стійкості банківських систем країн світу на базі більш інформативних індексів сьогодні неможливо внаслідок обмеженості інформації по окремим країнам.

Ще одним недоліком авторського підходу до розрахунку індексу фінансової стійкості банківської системи є орієнтація на аналіз минулого.

Однак, якщо використовувати цей індекс для порівняння банківських систем різних країн за критерієм їх фінансової стійкості, то ці недоліки не є принциповими. Якби з метою вимірювання фінансової стійкості банківської системи окремої країни був побудований часовий ряд, то спадний тренд індексу все одно буде мати суттєве сигнальне значення.

Ми розраховали індекс фінансової стійкості банківської системи України за 2002–2011 рр. (рис. 2).

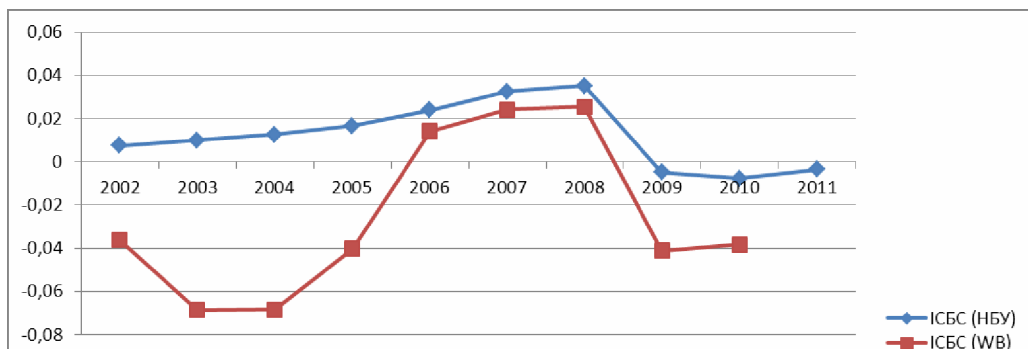


Рис. 2. Динаміка індексу фінансової стійкості банківської системи України, розрахованого за даними НБУ і Світового банку

Оскільки в період кризи НБУ звинувачували у штучному заниженні показника “частка проблемних кредитів у банківській системі”, на рис. 2 представлено результати розрахунку цього індексу за даними НБУ та Світового банку [9]. Для України значення

цього індексу, розраховане за даними Світового банку, становить $-0,038$, а за даними НБУ – $-0,008$. Різниця в даних пояснюється розходженням в оцінках частки проблемних кредитів у банківській системі України (Світовий банк оцінює цю частку значно вище, ніж НБУ).

Розрахунок індексу IFS_{bs} України за період 2002–2011 рр. показав, що, незважаючи на спрощеність підходу, основні тенденції зміни рівня ФСБС України, оцінені показниками IFS_{bs} та $AIRL_{fsbs}$, збігаються (коефіцієнт кореляції між ними становить $0,73$ і є суттєвим).

Рис. 3 демонструє результати проведених нами розрахунків індексів фінансової стійкості банківських систем для трьох груп країн: I група – 11 країн з розвинутою економікою – середнє значення індексу IFS_{bs} становило $0,46$, II група – 17 країн з перехідною економікою – $0,2$, III група – 27 країн, що розвиваються, – $0,38$. Не дивно, що фінансова стійкість банківської системи є значно вищою в країнах з розвинутою економікою, ніж у країнах з перехідною економікою чи країнах, що розвиваються.

Отримані результати дають змогу зробити висновки, які не суперечать висновкам агенції Moody's, хоча детальний список змінних, на основі яких ця агенція розраховує свій індекс, публічно не доступний. Ми розрахували рейтинг оцінювання фінансового потенціалу банківських систем за методологією, яку використовує агенція Moody's, але на основі публічно доступної інформації. Таке дослідження ми провели для 10 країн з розвинутою економікою, 10 країн з перехідною економікою та 13 країн, що розвиваються (відповідно до класифікації Світового економічного огляду).



Рис. 3. Результати розрахунку індексу фінансової стійкості банківської системи для різних груп країн

Порівняння результатів розрахунків за авторською методологією та методологією агенції Moody's [10] представлено на рис.4.

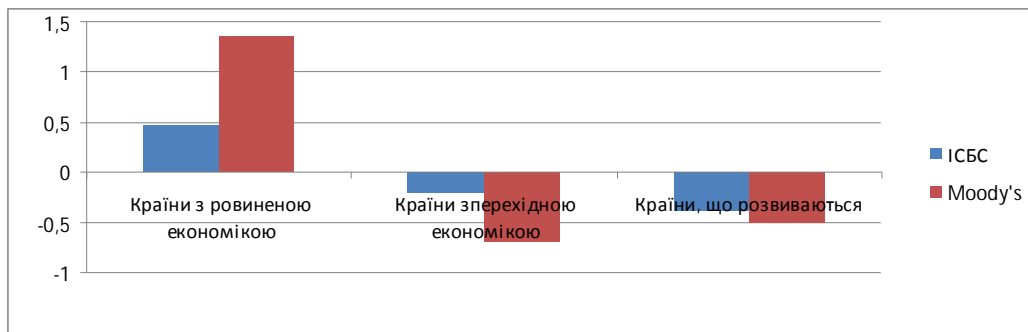


Рис. 4. Порівняння значень індексу фінансової стійкості та рейтингу агенції Moody's для банківських систем різних груп країн

Індекси показують близький результат для розвинених і країн, що розвиваються. Коефіцієнт кореляції і між ними становить 0,741 і є суттєвим.

Підводячи підсумки, зазначимо, що для оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи України необхідно використовувати комплексний підхід, який передбачає диференціацію підходів залежно від фактора часу, об'єкта та можливостей формування адекватної бази вихідних даних. Зокрема, для оцінювання динаміки рівня фінансової стійкості банківської системи України доцільно розраховувати агрегований показник ризику втрати ФСБС, що базується на узагальненні нормалізованих значень релевантних факторів, оцінених за розробленою системою критеріїв. Для порівняння банківських систем окремих країн за їх фінансовою стійкістю доцільніше обчислювати індекс, який базується на співставленні відношення власного капіталу банків до їх зважених за ризиком активів та частки проблемних кредитів (для зважування складових індексу необхідно використовувати один з індикаторів глибини фінансового посередництва в країні, а саме: відношення загального обсягу кредитів банківського сектору до ВВП). Використання запропонованих підходів дасть змогу більш точно і комплексно оцінити вплив факторів макро- та мікроекономічного середовища, підвищити ефективність аналізу ризиків, які порушують фінансову стійкість банківського сектору, та вжити необхідних заходів для їх нейтралізації, що може стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.afn.kz>
 2. Evans Owen *Macprudential Indicators of Financial System Soundness* / Evans Owen, Alfredo M. Leone, Mahinder Gill, Paul Hilbers,. – IMF Occasional Paper No. 192 (Washington: International Monetary Fund), 2000. – 410 p.
 3. *International Monetary Fund Financial Soundness Indicators* [Electronic resource]. – Режим доступа : Internet:<http://www.imf.org>
 4. Barth James *Bank Regulation and Supervision: What Works Best?* / Barth James, Gerard Caprio, Ross Levine // *NBER Working Paper*, No. 9323 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research), 2001. – 251 p.
 5. Sundararajan V. *Financial System Standards and Financial Stability: The Case of the Basel Core Principles* / Sundararajan V., David Marston, Ritu Basu. – *IMF Working Paper 01/62* (Washington: International Monetary Fund), 2001. – 124 p.
 6. Kent Christopher *Trends in Australian Banking System: Implications for Financial System Stability and Monetary Policy* / Christopher Kent, Debelle Guy. – *Research Discussion Paper* (Reserve Bank of Australia), 1999. – 147 p.
 7. Corsetti Giancarlo *The Asian Crisis: an Overview of the Empirical Evidence and Policy Debate* / Corsetti Giancarlo, Paulo Resenti, Nouriel Roubini // *The Asian Financial Crisis*. – 1999. – P. 127–163.
 8. Довгань Ж. М. Аналіз релевантних факторів забезпечення фінансової стійкості банківської системи України / Ж. Довгань // *Вісник Української академії банківської справи*. – 2011. – № 2 (31). – С. 57–62.
 9. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://worldbank.org>.
 10. Офіційний сайт рейтингового агентства "Moody's" [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moody's.com>
- Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

Ольга МЕТЛУШКО

ВПЛИВ МОНЕТИЗАЦІЇ НА ГРОШОВО-КРЕДИТНУ ПОЛІТИКУ ДЕРЖАВИ

Досліджено сучасний стан грошово-кредитної політики України в умовах зростаючої монетизації, приділено увагу визначенню оптимальної структури грошової маси в економіці, обґрунтовано взаємозв'язок коефіцієнта монетизації та розвитку інфляційних процесів.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, коефіцієнт монетизації, інфляція, грошова маса, грошова база.

Світовий досвід підтверджує, що вибір ефективних інструментів грошово-кредитної політики залежить від рівня монетизації. Зростання є однією з домінуючих умов забезпечення вчасної та повної реалізації виробленого валового внутрішнього продукту, формування фондів загальнодержавного призначення, нарощування заощаджень та подальшої трансформації їх в інвестиції, розвитку фінансового ринку та банківського сектору, а також мінімізації обсягів заборгованостей суб'єктів господарювання [1, с. 2].

У контексті вивчення механізму грошово-кредитного регулювання монетизація важлива насамперед як показник, який характеризує достатність грошової маси для забезпечення обороту. Саме тому дослідження проблем визначення оптимальної структури грошової маси в економіці є *актуальними* для відповідного забезпечення темпів економічного зростання.

Дослідженням впливу монетизації на економічний розвиток держави *присвячено багато наукових праць*, зокрема вітчизняних науковців О. Барановського, О. Васюренка, О. Дзюблюка, Т. Косової, І. Лютого, М. Савлука, В. Федосова та ін. Проте залишаються не вирішеними проблеми оптимізації структури грошової маси в економіці та стану вітчизняного грошово-кредитного ринку.

Мета статті – на основі аналізу грошово-кредитної політики України виявити сутнісні характеристики та особливості динаміки монетизації, дослідити її вплив на сучасний стан грошово-кредитної політики України.

Коефіцієнти монетизації економіки загалом можна розглядати з кількох боків. По-перше, вони характеризують швидкість переведення платежів у грошову форму, по-друге, слугують індикаторами насиченості економіки грошима.

В економічній літературі дається декілька визначень монетизації економіки. Звичнішим залишається трактування даного поняття як співвідношення грошової маси до обсягу валового внутрішнього продукту, що визначає ступінь забезпеченості економіки необхідними для здійснення розрахунків грошима [2].

Деякі автори трактують монетизацію економіки як запас грошової маси на 1 грн. валового національного продукту, який визначається як співвідношення грошової маси до ВВП [3, с. 739].

Найвдалішим вважаємо визначення монетизації за І. Грековим. Монетизація економіки – одна з найважливіших об'єктивних характеристик економічної системи, яка відображає насиченість ліквідними активами, здатними виконувати такі функції, як засіб платежу та обігу, і визнаними як гроші. Рівень монетизації економіки в кінцевому варіанті визначається ступенем розвитку фінансово-кредитної системи та економіки загалом, але водночас монетизація визначає свободу руху капіталу в економіці [4, с. 10]. Цієї точки зору дотримуються і деякі російські автори, визначаючи монетизацію як одну із найважливіших характеристик економічної системи, яка відображає її насичення ліквідними активами, які здатні ефективно виконувати такі функції, як засіб обігу та платежу [5].

Це визначення є найповнішим, оскільки розкриває як суть, так і першопричини, що пояснюють зв'язок ефективності грошово-кредитної політики та забезпеченості економіки грошима, котрі необхідні для здійснення розрахунків та платежів.

Як правило, цей показник обчислюється як відношення середньорічного обсягу широкої грошової маси до номінального ВВП, створеного в тому ж році, і називається коефіцієнтом монетизації.

Під грошовою масою розуміють показник грошей у широкому значенні, що дорівнює сумі грошей у вузькому значенні (гроші поза банками плюс депозити “до запитання” в банківській системі) і квазігрошей (строкові та ощадні депозити, а також депозити в іноземній валюті). Показник “широких грошей” відрізняється від грошової маси M_2 в національній валюті на величину депозитів в іноземній валюті.

Самостійний показник, що чисельно дорівнює відношенню грошової маси до валового доходу вперше ввів А. Маршалл, запропонувавши свій варіант рівняння обміну, на основі якого згодом отримала розвиток “кембріджська теорія”. У закордонних дослідженнях цей показник називається або відношення грошової маси до ВВП (M_2 to GDP ratio), або коефіцієнт Маршалла (Marshallian k).

Численні наукові дослідження показують наявність стійкого зв'язку між коефіцієнтом монетизації і рівнем розвитку економічної системи. Тому цей показник є важливим індикатором оцінки можливості економічного зростання, що відображає швидкість обігу грошової маси та інтенсивність використання тих чи інших ліквідних активів у розрахунках і платежах.

Монетизація як показник, обернений до швидкості обертання грошей, характеризує попит на гроші, який утворюється під дією чинників, безпосередньо не пов'язаних із обсягами ВВП та рівнем цін, і відображає інтенсивність використання грошей суб'єктами економіки. Зміни у динаміці цього показника зумовлюються, з одного боку, розвитком структури споживання, культурних потреб населення та іншими подібними факторами, а з іншого – розвитком інфраструктури ринку, суспільного виробництва, ринкових відносин тощо.

У динаміці монетизації вітчизняної економіки за всіма показниками виділимо чотири цикли. Протягом першого (1992–1996 рр.) спостерігалось зниження її рівня (демонетизація), упродовж другого (1997–2003 рр.) – стрімке зростання (ремонетизація), протягом третього (2004–2008 рр.) – поступове зростання, після 2009 року спостерігаємо незначний спад цього показника. Мабуть, це відбулося через інфляцію, неплатежі чи недовіру до політики НБУ.

Проблема монетизації економіки України на початковому етапі розвитку держави полягала в тому, щоб узгодити обсяг грошового обігу та розміри товарної пропозиції. Можна виділити такі етапи зростання монетизації і розширення попиту на гроші:

– введення національної грошової одиниці в 1996 р. (свого роду монетарна революція). Після неї почалася монетарна еволюція (з відносно менш вираженими стрибками);

- витіснення бартеру в 2000–2002 рр. і монетизація обігу в реальному секторі;
- формування довіри до банківської системи і національної грошової одиниці (2002–2005 рр.) та зростання депозитів у банках.

У кожний з цих періодів спостерігалось стрибкоподібне уповільнення швидкості обороту грошей, що формально виявлялося як відрив цін від грошової маси. Крім того, виділяють ще декілька рубежів якісного розширення попиту на гроші:

- перехід до повної конвертованості національної валюти;
- перехід до масового кредитування обороту підприємств реального сектору.

Рівень монетизації коливається під впливом різних чинників. Так, зниження монетизації може відбутися внаслідок зростання грошових відносин у результаті значної бартеризації економічних зв'язків та зростання доларизації. На рівень монетизації впливають також коливання попиту на гроші та інфляційні процеси.

Різкого зростання попиту на гроші можна чекати в момент спрацювання системних ефектів, коли монетарне господарство сформується як цілісність. У той же час існують чинники, які здатні зменшити попит на гроші (знижити їх соціальну цінність, привабливість володіння ліквідними активами і тим самим прискорити їх обіг):

- демонстративна і надмірна боротьба з “відмиванням грошей”, яка побудована на “презумпції винуватості” і покладає тягар доказів на обвинуваченого, коли сам факт володіння грошима вже накладає на власника додаткові витрати і ризики;
- дуже невизначеними можуть стати наслідки євроінтеграції. Нестійка політика Євросоюзу говорить про велику незбалансованість його економіки.

Рівень монетизації економіки вважається достатнім тоді, коли коефіцієнт складає 70% (або хоча б 60%) [7, с. 29]. За економічними показниками рівень монетизації вітчизняної економіки у 2011 р. становив 52,1% і майже зрівнявся з 2009 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Грошова пропозиція та коефіцієнт монетизації в Україні
в 1996 р. – у листопаді 2012 р.**

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	листопад 2012
ВВП, млн. грн.	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1316600	1040827 (вересень 2012 р.)
Грошова база, млн. грн.	82760	97214	141901	186671	194965	225692	239885	238636
Грошова пропозиція (М3), млн. грн.	194071	261063	396156	515727	487298	597872	685515	729031
Рівень монетизації, %	44,0	48,0	55,0	54,4	53,4	55,2	52,1	70,0

Примітка: Розраховано за даними [6].

За останнє десятиріччя відбулося зростання сукупної грошової пропозиції в економіці України (агрегату М3) майже у три рази. Проте до 2008 р. зростання грошової маси відповідало попиту на гроші, а тому це не призводило до суттєвого збільшення рівня цін. Чинники, внаслідок яких це відбувалось, поділяють на:

- монетарні (функціональні);
- немонетарні (структурно-інституційні).

Для першої групи чинників характерні переважно лінійні залежності основних макроекономічних і монетарних параметрів – ВВП, грошова база, грошова маса, рівень цін. Друга група чинників проявляється нелінійною залежністю: може мати місце значне (іноді багаторазове) випередження приросту грошової маси в порівнянні з приростом ВВП; слабка реакція рівня цін на динаміку грошової маси; сильна волатильність монетарних параметрів. Цей компонент попиту пов'язаний з потребою господарських агентів у грошах як ліквідності та відображає поступові зміни в їх інституційному статусі [8].

Дані свідчать, що за січень-листопад 2012 р. обсяг грошової маси зріс на 10,8% (у 2011 р. – на 16,7%), грошової бази – на 3,3% (у 2011 р. – на 6,3%), готівка в обігу скоротилася на 0,73%. Частка готівки в обігу у структурі грошової маси на кінець листопада 2012 р. склала 28,5% проти 30,6% на кінець 2011 р., в структурі грошової бази – 87,2% проти 87,4% на кінець 2011 р. Рівень монетизації національної економіки на кінець листопада 2012 р. становив близько 70% і за останні 10 років зріс майже у 3 рази, що є свідченням покращення забезпеченості економіки грошовими коштами [9].

Як показує світовий досвід, економічне зростання і пропозиція грошей пов'язані багатостороннім механізмом. Динаміка зростання грошової маси не повинна обмежувати економічну діяльність суб'єктів господарювання і підривати грошову базу податкових та бюджетних потоків.

Оптимальним рівнем монетизації економіки відповідно до наявних наукових досліджень зарубіжних і російських вчених може бути показник, що становить не менше половини ВВП. Загалом коефіцієнт монетизації і швидкість грошового обігу характеризують ступінь довіри економічних агентів до національної грошової одиниці та грошової системи.

Водночас у промислово розвинутих країнах Центральної та Східної Європи цей показник сягає 70–80% (табл. 2).

Таблиця 2

**Коефіцієнт монетизації економіки окремих країн світу
(в % на кінець року)**

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Японія	206	242	225	208	210	208	207	204	201
Китай	83	124	128	136	143	142	143	148	146
Канада	76	71	114	153	148	143	145	153	144
США	61	69	72	74	74	73	73	75	79
Індія	42	52	55	59	60	61	62	64	68
ПАР	47	52	53	52	53	54	56	60	63
Бразилія	28	43	45	44	44	46	50	54	59
Росія	15,5	15,8	18,0	19,8	24,2	25,6	28,0	33,6	40,6

Примітка: Наведено за [9].

Безумовно, деякі країни мають значно нижчий за Україну рівень монетизації: Росія – 32%, Румунія – 26,64%, Білорусь – 16,60%, але це пов'язано з тим, що в цих країнах широко застосовуються адміністративні методи управління економікою, особливо в

Білорусі, що не може не обмежувати можливості розвитку ринкових механізмів і товарно-грошових відносин взагалі [10, с. 170].

Одним з інструментів підвищення рівня монетизації економіки традиційно є емісійний механізм. У період світової фінансової кризи 2008–2009 рр. практично у всіх промислово розвинених країнах світу емісійне фондування активно використовувалося в рамках нетрадиційних заходів грошово-кредитної політики для подолання економічного спаду, стимулювання кредитування та запобігання дефляції.

Так, наприклад, баланс Федеральної резервної системи США збільшився із серпня по грудень 2008 р. в 2,4 разу, приблизно з 930 млрд. дол. США до 2,2 трлн. дол. США. При цьому прямий кредит ФРС банкам, валютний своп з іншими країнами, вкладення ФРС у комерційні папери та інші форми прямого кредиту досягли в грудні 2008 р. більше 1 трлн. дол. США, хоча ще роком раніше такі вкладення ФРС не здійснювалися. Обсяг грошової маси у США в період із січня по вересень 2009 р. збільшився на 8% і досяг 8,3 млрд. дол. США [5].

Аналогічна ситуація з балансом Європейського центрального банку, який збільшився в 1,4 разу з вересня по грудень 2008 р. і досяг у кінці 2008 р. більше 2 трлн. євро (у вересні – 1,4 трлн. євро). Кредит ЄЦБ комерційним банкам збільшився майже в два рази – з 536 млрд. євро в середині вересня приблизно до 1 трлн. євро в кінці року [5].

У березні 2009 р. про перехід до кількісного розширення балансу повідомив Банк Англії. За угодою з Казначейством Банк Англії викупив державні облігації в обсязі 75 млрд. фунтів стерлінгів і витратив на вкладення на ринку до 150 млрд. фунтів [5].

Слід зазначити, що дані заходи за кордоном здійснюються в умовах низької інфляції і можливої дефляції, що дозволяє більшу свободу у виборі інструментів грошово-кредитної політики.

Однак при цьому заходи, на які пішли закордонні центральні банки в період світової фінансової кризи, є безпрецедентними, включаючи купівлю на баланс центральних банків довгострокових державних облігацій.

Монетизація, яка проходить в умовах глибоких інституційних перетворень, що є характерним для України, відбувається як процес надмірної концентрації грошей у незначній частині населення та підприємств, тобто вона є нерівноважним та потенційно конфліктним процесом.

Відсутність прямого впливу монетизації на інфляційні процеси пов'язана з тим, що переважну частину додаткових доходів населення отримують найбагатші, тому не всі гроші доходять до споживчого ринку. З іншого боку, головне джерело додаткової пропозиції грошей – викуп валюти в експортерів – не просто відображає структурну недосконалість господарчої системи України, а є механізмом її відтворення і одночасно потенційною загрозою для монетарної рівноваги. Тому процес зростання рівня монетизації вітчизняної економіки не є позитивним і містить у собі певні соціальні та структурні ризики. В цих умовах суттєве значення для досягнення безпечної монетарної рівноваги і грошово-кредитного забезпечення якісного економічного зростання має кредитування населення та економіки, яке здатне пом'якшити існуючі диспропорції, а в перспективі привести до необхідних структурних зрушень [11, с. 150].

Попит на гроші залежить від того, які з необхідних механізмів вже створені і працюють, а які ще тільки створюються. У міру формування монетарних механізмів “ривками” відбувається заповнення грошовою масою інституційних “місткостей”, що створюються. Це уповільнює обіг грошей в економіці (призводить до зростання рівня монетизації).

Значення зростання монетизації полягає в тому, що створюється пружне монетарне середовище, здатне до досить швидкої передачі грошових імпульсів від одних інституційних блоків до інших. У результаті цього:

- підвищується рівень інтеграції та консолідації господарської системи, її здатність до адаптивних реакцій у відповідь на впливи середовища;
- забезпечується адекватний рівень ліквідності і мобільність активів реального сектору;
- формується базисний механізм структурного розвитку господарської системи.

Ідеологи так званих економічних перетворень в Україні на початку 90-х рр. ХХ ст. в регулюванні економічних процесів спиралися в основному на принципи монетаризму, проте нерідко на практиці ігнорували найважливіші з них.

Зокрема, монетаризм не рекомендує шокового стиснення грошової маси. Грошова маса повинна нарощуватися поступово, створюючи деяку “зону розширення” для обігу сукупного національного капіталу і зростання ВВП.

Однак, в Україні в той період проводилася політика постійного стиснення грошової маси як основного важеля впливу на інфляцію. У результаті коефіцієнт монетизації скоротився з 81% у 1991 р. до 11% в 1996 р. [6].

Зворотню стороною низького рівня монетизації в той період було перенасичення вітчизняної економіки іноземною валютою, грошовими сурогатами, широке використання економічними агентами бартеру. При цьому грошова маса не компенсувала зростання цін, що призвело до виснаження обігових коштів підприємств, до кризи промислового виробництва і в кінцевому підсумку до різкого економічного спаду.

У наступні роки відповідно до основних напрямів єдиної державної грошово-кредитної політики Національного банку України прогнозувалося зростання грошової маси.

Слід зазначити, що хоча щорічні темпи приросту грошових агрегатів у ці роки були вищими, ніж передбачалося відповідно до основних засад грошово-кредитної політики НБУ, проте істотного впливу на загальний коефіцієнт монетизації української економіки вони не надали.

Так, за даними НБУ темпи щорічного приросту грошової маси (M2) складали (дані на 1 січня відповідного року) в 2001 р. 61,5%, у 2002 р. – 39,7%, у 2003 р. – 32,4%, в 2004 р. – 50,5%, в 2005 р. – 35,8%, в 2006 р. – 38,6% [6].

Приріст грошової маси в цей період визначався темпами приросту золотовалютних резервів, що нехарактерно для нормальної ринкової економіки, де зміна грошової маси залежить від ставки рефінансування і попиту на кредити.

Свого максимального значення коефіцієнт монетизації в Україні досяг у 2007 р. і становив 55%. У той час зазначений показник був у 3,6 разу нижче, ніж в Японії, в 2,6 разу менше, ніж у Китаї та Канаді, і майже в 1,5 разу менше, ніж у США.

Існує твердження про те, що підвищення рівня монетизації призводить до інфляційних процесів у країні. Проте воно є досить сумнівним. По-перше, дослідження, котрі проводилися в різних країнах, не виявили статистично значимої залежності між інфляційними процесами й рівнем монетизації економіки чи приростом грошової маси. По-друге, що стосується України, то на інфляцію в її економіці впливає багато факторів, тому не можна стверджувати, що лише збільшення монетизації веде до розвитку даних процесів.

Деякі вчені вважають найбільш об'єктивним критерієм достатності рівня монетизації економіки динаміку середнього рівня цін на товарних ринках, тобто рівень інфляції. Зазвичай зі зростанням інфляції рівень монетизації знижується, а при зниженні темпів інфляції та досягненні фінансової стабільності цей рівень стабілізується і підвищується.

Важливо підкреслити, що нині в Україні інфляція не має монетарного характеру, тобто прямо не пов'язана зі збільшенням грошової маси, а викликана відсутністю реальної конкуренції і високим рівнем монополізації багатьох товарних ринків і, перш за все, сфери енергетики, транспорту, будівництва, виробництва продуктів харчування, роздрібною торгівлі та ін.

Існує твердження, що оптимальний рівень монетизації може викликати інфляцію. Проте приклад Китаю, де коефіцієнт монетизації складає більше 160% ВВП, показав, що високий рівень монетизації не лише не викликає інфляцію, а й забезпечує її низький рівень.

Порівняльний аналіз динаміки зміни грошової маси та інфляції в Україні у період 2005 р.–листопад 2012 р. наочно свідчить не тільки про відсутність прямої залежності зростання споживчих цін від темпів збільшення грошової маси (M2), але і показує протилежну тенденцію (рис. 1).

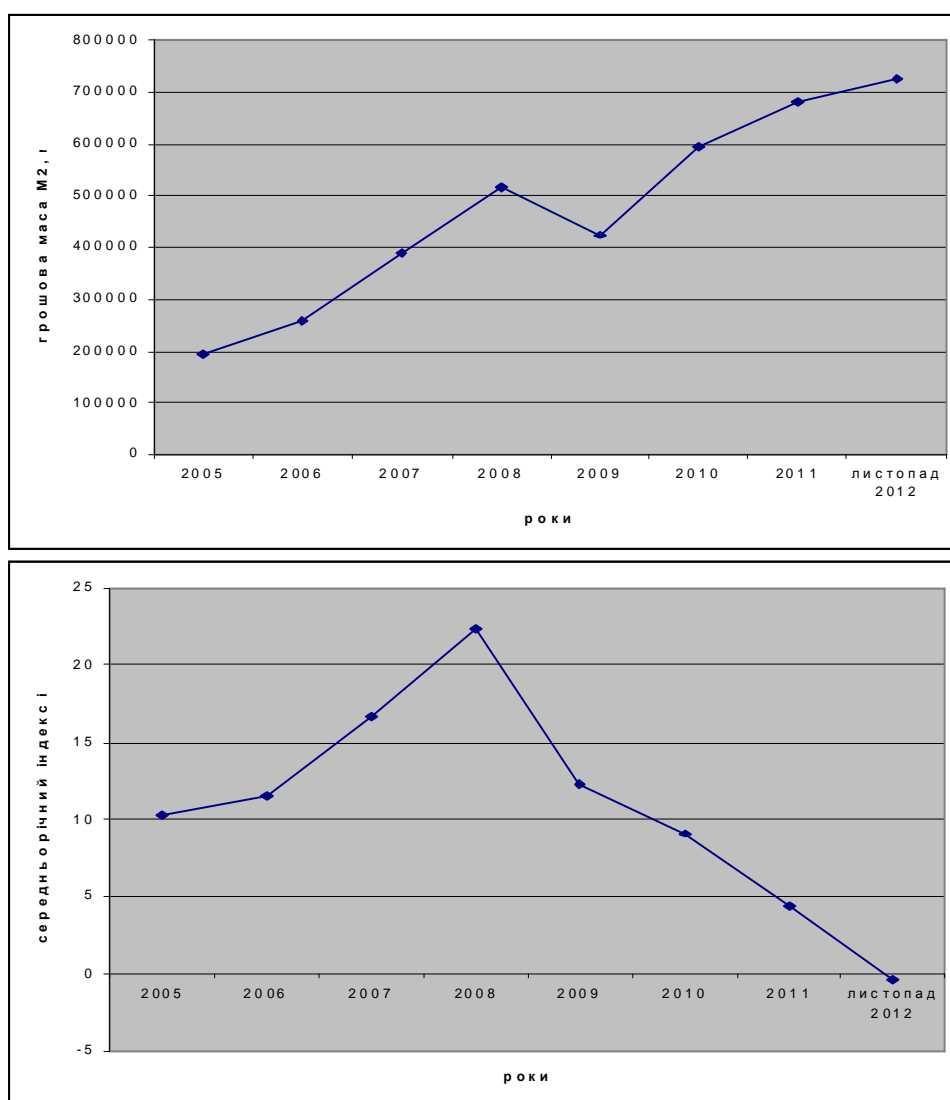


Рис. 1. Порівняльний аналіз динаміки зростання грошової маси та зміни середньорічного рівня інфляції в Україні

Рис. 1 спростовує сакраментальну формулу монетаристів “більше грошей – вища інфляція”. Дані статистики свідчать про те, що показники монетизації й інфляції мають незалежну динаміку. Так, розмір інфляції з 2002 по 2006 р. є вищим за депозитні процентні ставки, проте обсяги коштів на депозитних рахунках постійно зростали. Крім того, в Україні одним із основних чинників інфляційних процесів є вплив зростання цін на енергоносії.

Загалом в Україні інфляційні чинники мають комплексний характер. Підвищення рівня інфляції в 2007"2008 рр. було викликане зростаючим попитом, пов'язаним зі збільшенням грошової маси, а також імпортованою інфляцією. Накопичення та використання зростаючої грошової маси не є ефективним через відсутність повноцінних ринкових інститутів та механізмів [12].

НБУ з 2007 р. з метою обмеження інфляції почав гальмувати зростання грошової бази, що пов'язано з кількісним її обмеженням. В сучасних умовах грошово-кредитна система зводиться до обслуговування експортно-орієнтованих галузей. Зосередження грошової маси в монополістів за умов її обмеженого зростання загострює проблему недостатньої монетизації економіки. Наслідком є обмеження сукупного попиту, погіршення умов кредитування підприємств, гальмування інвестиційно-інноваційної діяльності, що призводить до зменшення пропозиції на товарних ринках і до інфляції.

НБУ, крім обмеження зростання грошової бази, проводив стерилізаційні операції на валютних ринках, що пов'язано з прагненням обмежити зростання грошової маси. Разом з тим, такі заходи НБУ не обмежували, а провокували інфляцію через погіршення умов виробництва товарів. Комерційні банки не могли задовольняти зростаючий попит на кредити, а крім того, їх ціна висока. Спостерігалась тенденція, що деякі клієнти банків починали шукати можливості отримувати позики за кордоном, де їх умови отримання значно вигідніші. НБУ має сприяти формуванню грошової системи, спроможної в умовах стабільності національної грошової одиниці забезпечити сприятливі умови для економічного зростання. Проте, враховуючи значне відставання від рівня сучасних економік, темпи економічного зростання мають бути значно вищі або достатньо випереджаючі.

Зростання значення коефіцієнтів монетизації економіки України свідчить про зростання довіри економічних агентів до національної грошової системи, що, як правило, є неминучим наслідком зниження інфляції і підтверджується станом вітчизняної економіки.

Разом з тим, в Україні ефективність використання інвестиційного потенціалу банківської системи останнім часом знижується. Це пов'язано з тим, що темпи збільшення готівки в обігу випереджають темпи приросту ВВП (частка готівки на кінець 2012 р. досягає 15,1% ВВП) [6]. 18 вересня 2012 р. набув чинності Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків”, відповідно до якого НБУ має право встановлювати обмеження обсягів операцій у готівковій формі в Україні [13]. Ми розцінюємо такі зміни позитивно тому, що чим більшою є маса грошей в обігу і нижчою частка готівки в ній, тим вищою є межа формування резервів банків, які слугують ресурсною складовою інвестиційного потенціалу банківської системи. Відповідно на мікрорівні обсяги резервів визначаються результатами кожного окремого банку в мобілізації вільних коштів юридичних та фізичних осіб.

Крім того, рівень монетизації економіки безпосередньо впливає на термінову структуру грошової маси, адже зі зростанням рівня монетизації відбувається зменшення

частки готівки та “коротких грошей” у грошовій масі і, відповідно, збільшення “довгих грошей”. Це має принципове значення для стабільної діяльності банківської системи та підвищує якість ресурсної складової її інвестиційного потенціалу. Водночас є підстави стверджувати, що збільшення монетизації економіки активно сприяє і підвищенню капіталізації банків. В умовах, коли рівні банківських відсотків та ризиків знизяться до прийняттого рівня, вкладникам стане вигідніше заощаджувати кошти в капітал банків, ніж на депозити, що відповідно забезпечить постійне збільшення капіталу банків [10, с. 177].

Світова фінансова криза виснажила фінансову та грошову систему, тому ймовірність здійснення інноваційно-технологічного прориву або реалізація вдалого інвестиційного проекту зводиться нанівець. Українська економіка володіє грошовими ресурсами, що зіставні з коштами середньої міжнародної корпорації. Об'єктивні та суб'єктивні причини перешкоджають виходу іноземних інвесторів на вітчизняний ринок, крім того, інвестиційний клімат в Україні не є сприятливим для цього.

Основним завданням сучасної грошово-кредитної політики має стати забезпечення вільного перепливу коштів і можливості проводити оцінку їх поточного та майбутнього використання. Ставка процента й очікувана дохідність фінансових активів повинні відігравати провідну роль у формуванні портфеля активів. Комбінування активів у складі портфеля мають забезпечувати оцінку можливостей фінансування майбутнього розвитку.

В умовах, коли причину інфляції штучно пов'язують з монетизацією, виникає загроза для обмеження інвестиційних можливостей економіки. Норма нагромадження (відношення інвестицій до ВВП) в Україні знаходиться на рівні 19–20%. В Європі норма нагромадження в період створення засад ринкової економіки сягала до 1979 р. 25%, в Японії в зазначений період – 30%. У сучасному Китаї норма нагромадження капіталу є постійно вищою – 25% – досягає в окремі роки 40% ВВП [14, с. 59].

Слід згодитись з В. Дементьевим, що для переходу від інерційного до наздоганяючого розвитку слід досягнути норми нагромадження капіталу до 28% ВВП [15, с. 31]. Негативним наслідком зниження рівня монетизації є недостатній рівень капіталізації, котрий є набагато нижчим від аналогічних показників у сучасних економіках. У свою чергу, показник капіталізації відображає ринкову вартість, що визначає конкурентну позицію.

Підсумовуючи, вважаємо за можливе зробити такі *висновки*. Завданням грошово-кредитної політики має стати підвищення рівня монетизації економіки, що пришвидшить перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. В Україні роль монетизації економіки розглядається вузько, з монетарних позицій недостатньо враховується її вплив на динаміку економічних процесів. Монетизація визначає склад сукупного попиту і місткість внутрішнього ринку.

Для розвинених країн, в коло яких прагне потрапити Україна, характерною є висока місткість внутрішнього ринку, що значною мірою зумовлює рівень монетизації економіки (80–100 і більше відсотків). Позитивним моментом є підвищення динаміки рівня монетизації в Україні, але її рівень ще залишається набагато нижчим від значення в розвинутих країнах. Економіка має своєчасно адаптуватися до підвищення монетизації економіки, тобто до зростаючого обсягу грошової маси. Це допоможе стримувати інфляційний тиск.

Загалом рівень монетизації економіки в Україні вимагає подальшого зростання. За таких умов НБУ доцільно проводити ефективну грошово-кредитну політику, пов'язану

з регулюванням грошової маси з метою підтримання стабільного економічного зростання.

Отже, коефіцієнт монетизації є одним із показників економічного розвитку країни та може слугувати індикатором зростання інвестиційного потенціалу банківської системи. Тому нині особливо важливо постійно здійснювати моніторинг коефіцієнтів монетизації та забезпечувати послідовну монетарну стратегію Національного банку України.

Література

1. Альошина І. В. Монетаризація трансформаційної економіки: методологія дослідження, зміст і фактори : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Альошина Ірина Вікторівна. – Харків, 2008. – 20 с.
2. Эдуардов С. Денег не бывает чересчур много [Електронний ресурс] / С. Эдуардов. – Режим доступу : www.utro.Ru/articles/2004/03/29/292562.shtml.
3. Вахрамеева М. В. Статистика финансов / М. В. Вахрамеева. – М., 2000. – 816 с.
4. Греков И. Е. Об определении монетизации экономики и ее оптимальном уровне [Електронний ресурс] / И. Е. Греков // Управление общественными и экономическими системами. – 2006. – № 3. – Режим доступу : 410http://bali.ostu.ru/umc
5. Андрианов В. Монетизация экономики [Електронний ресурс] / В. Андрианов. – Режим доступу : <http://viperson.ru/wind.php?ID=598300>
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
7. Лепушинський В. Дія каналів монетарної трансмісії в економіці України / В. Лепушинський // Вісник НБУ. – 2006. – № 2. – С. 28–32.
8. Прадун В. П. Оцінка ефективності грошово-кредитної політики в умовах зростаючої монетизації [Електронний ресурс] / В. П. Прадун. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua//Articles/KultNar/knp83/pdf/knp83_43-47.pdf.
9. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmi.gov.ua>.
10. Леонов С. В. Вплив рівня монетизації економіки України на можливості формування та ефективного використання інвестиційного потенціалу банківської системи / С. В. Леонов // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. № 27 / Держ. вищий навч. заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2009. – С. 168–178.
11. Яременко О. Л. Ефективність грошово-кредитної політики в умовах зростаючої монетизації / О. Л. Яременко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. Т. 13 / Держ. вищий навч. заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2005. – С. 146–153.
12. Швайка М. Невідкладні заходи перебудови і реформування банківської системи України / М. Швайка // Матеріали науково-практичної конференції “Монетарна політика в умовах економічного зростання” (м. Київ, 28 травня 2004 р.). – К. : НБУ, 2004. – С. 159–169.
13. Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування платіжних систем та розвитку безготівкових розрахунків”

- від 18 вересня 2012 р. № 5284-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5284-17>.
14. Глазьев С. Ю. О стратегии экономического развития России / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С. 30–62.
15. Дементьев В. Е. Ловушка технологических заимствований и условия их преодоления в двухсекторной модели экономики / В. Е. Дементьев // Экономика и математические методы. – 2006. – № 4. – С. 17–32.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ ПІЛЬГОВИХ ПОДАТКОВИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ В УКРАЇНІ

Досліджено вітчизняну практику реалізації пільгових податкових преференцій. Дано характеристику податкових пільг за кваліфікаційними ознаками, визначеними чинним законодавством. Проаналізовано розподіл преференцій за областями. На підставі статистичних даних Державної податкової служби України за допомогою математичного моделювання спрогнозовано можливі втрати бюджету при незмінній податковій політиці щодо пільгового оподаткування в Україні та доведено необхідність здійснення перерозподілу пільгових податкових преференцій.

Ключові слова: *преференційне оподаткування, пільгові податкові преференції, податкові пільги, податкова система, платники податків.*

У сучасних умовах еволюції вітчизняної економіки та суспільства важливу роль слід відвести насамперед дискусійним питанням, пов'язаним із функціонуванням податкової системи. Для врегулювання фінансових диспропорцій серед суб'єктів господарювання та з метою стимулювання їх до активізації економічної діяльності держава, як правило, застосовує податкові преференції, які реалізуються через запровадження преференційного оподаткування. Терміни "податкова преференція" та "преференційне оподаткування" і схожий за змістом "податкова пільга" є близькими, проте не ідентичними, та саме вживання понять як синонімів дуже часто є причиною незрозумілості й невизначеності істинного змісту податкової преференції та необхідності її функціонування як важливого інструменту у здійсненні ефективного податкового регулювання. Згідно з нашими міркуваннями, преференційне оподаткування – це система преференційних заходів, що надають переваги у сфері оподаткування на основі повного або часткового звільнення платника від сплати податкового зобов'язання, повного або часткового звільнення об'єкта від оподаткування, зниження податкових ставок, використання нульової ставки та податкового кредиту, спрямованих на розвиток господарської діяльності, соціальний захист і покращення фінансового стану платників податків. З огляду на тлумачення поняття податкові преференції – це переваги у сфері оподаткування, які надаються конкретним територіям, певним видам діяльності, юридичним або фізичним особам для стимулювання господарської активності, соціального захисту, а також з метою легалізації тіньових грошових потоків. Відтак щодо наступного поняття, вважаємо, що податкові пільги – це засоби реалізації податкових преференцій, які функціонують на підставі чинного законодавства за умов наявності податку (податкового платежу) у формі повного або часткового звільнення платника від сплати податкового зобов'язання для зменшення податкового навантаження. Таким чином, пільга як елемент податку визначає приналежність тої чи іншої преференції відповідно до такого розподілу:

– преференції, які функціонують як конкретні переваги щодо платників податків (безпільгові податкові преференції), до яких належать: спрощена система

оподаткування, неоподатковуваний мінімум громадян, реструктуризація податкового боргу, податкові канікули та ін.;

– преференції, які проводяться методом мінімізації обсягу податкового зобов'язання (пільгові податкові преференції). До таких преференцій належить, наприклад, зменшення об'єкта оподаткування шляхом зниження податкових ставок.

Як без пільгові, так і пільгові податкові преференції запроваджуються зазвичай з метою покращення загальної економічної ситуації або ж підтримки суб'єктів господарювання та тих платників податків, які потребують соціального захисту. Застосування такого виду стимулювання не завжди позитивно впливає на очікуваний результат і потребує кардинальних змін. Процеси реформування, у цьому контексті, неодмінно мають базуватися на забезпеченні фінансової стабільності шляхом використання логічно обґрунтованих механізмів використання податкових пільг [1]. *Актуальність* зазначеної проблематики обумовила вибір теми і мети дослідження.

Метою цієї роботи є детальне вивчення вітчизняної практики реалізації пільгових податкових преференцій, що дасть можливість провести якісну оцінку їх функціонування та окреслити тенденції впливу податкових пільг на формування ресурсної бази бюджету. Окреслені проблеми відображені в багатьох наукових дослідженнях *вітчизняних учених-економістів*: В. Андрущенко, З. Варналія, В. Гейця, А. Дриги, Т. Єфименко, Я. Жаліла, Ю. Іванова, В. Карпової, А. Крисоватого, І. Луніної, І. Лютого, М. Петренка, А. Сменковського, А. Соколовської, Л. Тарангул, А. Тищенко, В. Тропіної. Серед зарубіжних праць нашу увагу привернули дослідження європейських економістів, а саме: Р. Гв'яздовського, Р. Волянського, С. Овсяка, Л. Орензяка, Я. Осташевського, а також учених А. Аронова, С. Баруліна, О. Врубльовської, І. Горського, Н. Зайця, В. Кашина, О. Миронової, В. Панскова, М. Романовського, Ф. Ханафєєва, Д. Черника, Т. Юткіної, думки яких сформувалися на основі *всесвітньовідомих наукових праць науковців середньовіччя та сучасності* – М. Девере, Ф. Нітті, І. Озерова, К. Рау, Ж. -Б. Сея, Дж. Стігліца. Водночас використання податкових преференцій вимагає наукового підходу до обґрунтування соціально-економічної доцільності та оцінки фіскальних наслідків від їх запровадження для бюджету України.

Для ефективного виконання функцій та досягнення поставлених цілей держава має насамперед дати аналітичну оцінку соціально-економічному середовищу та визначити пріоритетні напрями її отримання на умовах раціонального використання податкових преференцій.

За період свого існування податкові пільги набули певних суперечливих ознак. На сьогодні їх характерними рисами визначають: обмежену сферу застосування, стимулюючу спрямованість, необмеженість територією [2. с. 68-69] та мобільність. Відтак податкові пільги визначаються як засіб податкового регулювання, який впливає на зменшення податкового зобов'язання такими методами, як зменшення об'єкта оподаткування, зниження податкових ставок, вилучення визначених елементів із об'єкта оподаткування, надання податкового кредиту. Незважаючи на це, пільги в оподаткуванні залишаються одним із поширених засобів сучасного податкового регулювання в Україні, що підтверджують статистичні дані ДПС України: за станом на 01.10.1999 р. надано пільги у кількості 187875, наступного, 2000 р., їх кількість збільшилася до 199934, однак уже у 2001 р. – почала поступово скорочуватися включно до 2003 р. (144945). Різке зменшення кількості податкових пільг наступного, 2004 р. – 58208 – стало результатом зміни механізмів, пов'язаних з методикою

розрахунку та обліку пільг. За даними ДПС за станом на 1 жовтня 2009 р. в Україні на законодавчому рівні було надано 59522 податкових пільг, а у 2010 р. їх кількість зросла майже в 1,1 разу (63016 пільг) [3].

В Україні динаміка абсолютних показників втрат бюджету через надання податкових пільг відображає певні коливання, відповідно до яких простежується тенденція до зростання сум, що фіксують бюджетні втрати внаслідок пільгового оподаткування. Частка втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування у структурі доходів зведеного бюджету України в 1999 р. перевищувала доходи зведеного бюджету на 22,1%. Уже наступного, 2001 р., частка втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування зменшилася, проте становила 96,6% доходів зведеного бюджету України. Панівних переваг (140,8%) частка втрат набула у 2001 р., перевищуючи доходи бюджету на 40%. Починаючи з 2002 р., частка втрат почала поступово знижуватися, хоч її значення включно до 2003 р. становили більше 1/2 доходів зведеного бюджету України – 96,6% та 65,0% відповідно. Різне зниження показника частки втрат бюджету у 2004 р. (16,4%) зафіксоване з попередньо зазначених причин зміни методів розрахунку та обліку податкових пільг. Наступне зменшення частки втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування спостерігається до 2006 р. (9,8%), несуттєве її підвищення відбулося у 2007 р. У 2008 р. частка втрат бюджету становила мінімальний відсоток – 9,0% серед інших досліджуваних років. Проте у 2009 р. вона знову збільшується до 10,9%, а в наступному – 2010 р. – до 12% (рис. 1).



Рис. 1. Співвідношення частки пільг і доходів зведеного бюджету України з 1999 по 2010 рр.

Примітка: Розраховано автором на основі статистичних показників ДПСУ [4].

Варто зауважити, що динаміка змін відносних величин близька до динаміки абсолютних величин, на що вказує лінія тренду і сукупний коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,883$ (1.1), за яким відстежено представлену тенденцію. R^2 вказує на високий ступінь взаємозв'язку між варіацією досліджуваних факторів – у цьому разі частки втрат зведеного бюджету України внаслідок запровадження пільгового оподаткування та отриманого результату.

Математично динаміку частки пільг у доходах зведеного бюджету України можна зобразити так:

$$y = 0,341x^3 - 205,3x^2 + 4 \cdot 10^6 x - 3 \cdot 10^9 \quad (1.1)$$
$$R^2 = 0,883$$

Частка R^2 складає 0,883, що становить 88,3%, і вказує на високий ступінь обумовленості варіації результату з варіацією факторів, тобто доволі тісний зв'язок факторів і результату. Відстежуючи динаміку надання податкових пільг, робимо висновок про диспропорції їх надання відповідно до окремих податків (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Динаміка розподілу кількості податкових пільг за основними
бюджетоутворюючими податками у 2009–2011 рр [5].**

Довідник	№ 48	№ 49	№ 50	№ 51	№ 52	№ 53	№ 54	№ 55	№ 56	№ 57	№ 58
Податок											
Податок на прибуток підприємств, у тому числі:											
економічні експерименти	67	68	69	69	69	69	72	72	72	71	84
пільги з оподаткування неприбуткових установ та організацій	19	19	19	19	19	18	18	18	18	0	0
спеціальні режими інноваційної діяльності	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
інші пільги з податку на прибуток	14	15	16	16	16	17	20	20	20	0	0
збір за першу реєстрацію транспортного засобу ¹	21	21	21	21	21	21	21	21	21	58	71
Плата за землю	1	1	1	3	3	3	3	3	3	1 ¹	1 ¹
Податок на додану вартість	40	41	42	42	42	43	43	44	44	49	49
Акцизний податок із вітчизняних товарів ²	132	132	132	141	140	147	147	152	151	99	105
Акцизний податок із імпортованих товарів	12	12	12	12	12	12	14	14	14	20 ²	20 ²
	13	13	13	13	13	13	13	13	13	15	15

¹ до 01.01.2011 року – податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.

² до 01.01.2011 року – акцизний збір.

Як бачимо, лише з 01.01.2009 р. по 01.07.2011 р. кількість пільг, наданих чинним законодавством щодо основних бюджетоутворюючих податків, змінювалася переважно у бік їх збільшення, а максимальних змін набули пільги з ПДВ. Кількість пільг з ПДВ за такий короткий період із 01.01.2009 р. до 15.10.10 р. включно постійно збільшувалася і сягнула максимального значення – 152, причому нових пільг за вказаний період налічувалося 20. Незважаючи на те, що пільги з ПДВ у наступному періоді знизилися,

що зафіксовано у Довіднику пільг № 56 і № 57 загальною сумою на 53 пільги [6], що мало б позитивно відзначитися на податкових надходженнях з ПДВ, у Довіднику пільг № 58 (01.07.2011 р.) їх кількість знову зросла на 6 пільг.

Щодо податку на прибуток підприємств, то поруч зі скасуванням низки пільг, пов'язаних з економічними експериментами, та спеціальних режимів інноваційної діяльності їх кількість зросла на 17 пільг. Оскільки усі пільги прийнято визначати як загальні втрати бюджету, та чинним законодавством було визначено класифікацію податкових пільг відповідно до бюджетних втрат за певними категоріями: А – пільги, що не зумовлюють втрат бюджету; В – пільги, що зумовлюють втрати бюджету; Н – переваги в оподаткуванні, що за економічною суттю не є фінансовою підтримкою платника та Z – пільги, що зменшують надходження до бюджету. Така класифікація мала суперечливий характер, оскільки пільги, що підпадають під класифікаційні категорій В і Z, фактично є втратами бюджету внаслідок запровадження пільгового оподаткування, а отже, спричиняють зменшення податкових надходжень на суму наданих податкових пільгових преференцій. Класифікаційна категорія Н, з огляду на опрацьовані нами трактування поняття “податкова пільга”, не підпадає під такі визначення у жодному випадку, а отже, не може називатися податковою пільгою. Кількість пільг, наданих чинним законодавством щодо сплати податків і зборів та інших податкових платежів юридичним та фізичним особам за станом на 01.07.2011 згідно з Довідником пільг № 58 відповідно до класифікаційних ознак, становила 300. Найбільшу кількість пільг (105) зафіксовано щодо податку на додану вартість, трохи меншу – 84 – щодо податку на прибуток підприємств, кількість інших пільг коливалася у межах від 49 (плата за землю) до 1 (збір за першу реєстрацію транспортного засобу) [5].

Незважаючи на аргументацію фахівців стосовно необхідності скорочення податкових пільг, Довідник пільг № 59 за станом на 01.10.2011 р. налічував 307 пільг, що на 7 більше, ніж у попередньому – № 58 (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Кількість пільг за основними бюджетоутворюючими податками згідно з Довідником пільг № 59 (від 01.10.2011 р.)

Види податків	Класифікаційна категорія пільги	пільги, що не спричиняють до втрат бюджету (А)	пільги, що є причиною втрат (V)	Усього разом
Податок на прибуток підприємств, у тому числі:		40	44	84
пільги з оподаткування неприбуткових установ та організацій		33	35	68
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу		–	1	1
Плата за землю		31	19	50
Податок на додану вартість		19	90	109
Акцизний податок з вітчизняних товарів		7	14	21
Акцизний податок з імпортованих товарів		5	11	16
Місцеві податки і збори		–	2	2
Державне мито		–	24	24
Всього разом				307

Примітка: Наведено за [5].

Збільшення кількості податкових пільг спостерігається з податку на додану вартість (109), плати за землю (50), акцизного податку з вітчизняних товарів та імпорتنих (відповідно 21 та 16). При цьому податок на прибуток хоч і залишився на тих самих позиціях (84), проте змінилася структура надання податкових пільг: 68 пільг із загальної кількості стосуються неприбуткових установ та організацій на противагу 13, заявлених у попередньому довіднику. Ще однією позитивною зміною при градації податкових пільг треба вважати скорочення класифікаційних категорій. Так, класифікаційна категорія А, згідно з Довідником пільг № 59, трактується як пільги, що не спричинюють втрати бюджету, а категорія V – пільги, що є причиною втрат.

Практика підтверджує, що такі диспропорції кількісного розподілу податкових пільг за окремими податками позначаються на їх якісному розподілі, що підтверджують статистичні дані, наведені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Структура наданих пільг за окремими податками за 1999–2010 рр., %

Показники Роки	Податок на прибуток підприємств	Транспортний податок	Плата за землю	ПДВ	Акцизний збір з вітчизняних товарів	Місцеві податки і збори	Інші податки
1999	9,017	0,028	2,531	85,033	2,828	0,009	0,554
2000	11,798	0,024	1,862	81,006	4,443	0,006	0,861
2001	10,665	0,018	2,009	81,707	5,06	0,006	0,535
2002	0,962	0,017	2,368	82,868	5,133	0,006	8,646
2003	5,596	0,014	2,037	87,157	5,177	0,004	0,015
2004	7,611	0,078	1,917	87,075	3,201	0,026	0,092
2005	2,817	0,034	1,902	93,331	1,559	0,022	0,335
2006	5,208	0,004	1,726	92,544	0,002	0,017	0,499
2007	7,004	0,469	1,565	90,903	0,006	0,04	0,013
2008	6,756	0,366	2,157	90,666	0,003	0,041	0,011
2009	7,674	0,346	2,456	89,478	0,001	0,022	0,023
2010	5,801	0,271	2,586	91,303	0,0001	0,025	0,014

Примітка. Складено автором на основі даних ДПСУ [9].

Як бачимо з табл. 1.3, найбільша частка податкових пільг припадає на основні бюджетоутворюючі податки. Найвагомішу частку у структурі надання податкових пільг займає податок на додану вартість. Саме цей аспект є одним із основних недоліків функціонування універсального акцизу у вітчизняній податковій системі. Частка ПДВ у структурі наданих пільг перевищує 80%. Так, у 1999 р. вона становила 85%, у 2000 р. – 81%, 2001 р. – сягнула майже 82%. Максимального свого значення – 168% – частка пільг із ПДВ набула у 2003 р. У 2004 р. частка пільг становить 87%. У 2005–2006 рр. – дещо збільшується, а її показник складав близько 93%. У 2007 та 2008 рр. показник частки пільг становив більше 90%, а 2009 р. він дещо знизився (майже на 2%) і становив 89%. За підсумками 2010 р. частка пільг з ПДВ знову ж таки збільшилася майже на 2% і становила 91%. Такий розподіл податкових пільг вказує на недосконалість податкової політики у сфері призначення податкових пільгових преференцій.

Для детальнішого визначення деструктивного впливу вітчизняних методів застосування податкових пільгових преференцій проведемо аналіз пільг. За період із 1999 по 2010 рр. фактичний розподіл податкових пільгових преференцій між областями був доволі нерівномірним, і ця ситуація не змінювалася впродовж десяти досліджуваних років. Як показують статистичні дані, найбільший обсяг пільг отримували м. Київ (обсяг пільг становив від 13291771 тис. грн. у 1999 р. до 10542620,6 тис. грн. у 2010 р.), Дніпропетровська та Донецька області (обсяг пільг становив у 1999 р. у Дніпропетровській області 5819008 тис. грн., а у 2009 р. він збільшився до 1423352,9 тис. грн., відповідно у Донецькій області було зафіксовано надання податкових пільг у 1999 р. в обсязі 4845771 тис. грн. та 1174613,6 тис. грн. у 2010 р.). Дещо менше пільг отримано у Київській, Одеській і Харківській областях. Решту областей мали можливість скористатися надто малим обсягом податкових пільг порівняно з вищезгаданими регіонами. Така ситуація вказує на необхідність упровадження науково обґрунтованих підстав надання податкових пільг та розрахунків соціально-економічної доцільності запровадження податкових пільгових преференцій. На підтвердження цієї тези звернемося до більш деталізованої діагностики статистичних показників, що дасть змогу об'єктивно оцінити сучасний стан функціонування податкових пільгових преференцій в Україні.

Статистичні методи в сучасних умовах є основними аналітичними методами оцінювання економічних показників. Для детальнішого вивчення функціонування податкових пільгових преференцій спробуємо дослідити їх розподіл щодо областей України за допомогою визначення статистичної сукупності – певної множини одиниць досліджуваного явища, об'єднаних відповідно до завдань дослідження єдиною якісною основою, а отже, варіацій, тобто коливань чи мінливості значення досліджуваних ознак. Для цього використаємо відносні характеристики варіацій, а саме: розмах варіації (R_{var}) та коефіцієнт варіації (C_{var}). Розмах варіації, або інтервал групування, – це різниця між найбільшим (X_{max}) і найменшим (X_{min}) значеннями ознаки ($R_{var} = X_{max} - X_{min}$), що характеризує межі, в яких змінюється її значення. За критерій оцінки візьмемо коефіцієнт варіації статистичного ряду, який може змінюватися від 1 до 100%. Чим вищий C_{var} , тим суттєвішими є коливання показників ряду, тобто їм властиві великі перепади значень.

У теорії статистики загальноприйнятою є така якісна оцінка різних значень коефіцієнта варіації: до 10% – коливання частки пільгових преференцій вважаються несуттєвими; 11–20% – вважаються слабшими; 21–25% – середнього значення (помірні); понад 26–40% – високі коливання, вище 41% – надмірно високі коливання.

За допомогою методів статистичного аналізу, зокрема електронних таблиць (EXCEL), виконано розрахунок описової статистики досліджуваних даних та проведено аналіз частки розподілу загальних обсягів пільгових преференцій за областями України, результатом чого є показники, наведені у табл. 1.4.

Як бачимо з табл. 1.4, максимальне значення показника C_{var} фіксується у Дніпропетровській області. Дуже наближені до максимального значення коефіцієнта варіації, які визначаються як надмірно високі коливання (вище 41%) – у Запорізькій, Кіровоградській, Хмельницькій, Київській та Донецькій областях.

Таблиця 1.4

Результати аналізу пільгових преференцій у розрізі областей України за 1999–2010 рр.

Територіальна одиниця (область)	Коефіцієнт варіації (C_{var}), %	Середнє арифметичне значення, млн. грн.	Середнє значення частки, %	Мінімальне значення частки, %	Максимальне значення частки, %	Медіальне значення частки, %	Інтервал групування (R_{var}), %	Стандарт. похибка
АРК	17,38	480,536	1,95	1,48	2,32	0,0197	0,84	0,0034
Вінницька	32,91	451,443	1,98	0,93	2,80	0,0175	1,87	0,0065
Волинська	23,71	232,614	0,92	0,57	1,29	0,0096	0,72	0,0022
Дніпропетровська	66,44	4371,050	11,78	3,15	20,85	0,1035	17,7	0,0783
Донецька	49,84	2960,679	8,83	3,76	14,62	0,0928	10,86	0,0440
Житомирська	23,88	262,941	1,09	0,62	1,43	0,0114	0,81	0,0026
Закарпатська	10,14	98,028	0,37	0,30	0,45	0,0036	0,15	0,0004
Запорізька	56,47	1648,818	6,36	2,01	13,50	0,0601	11,49	0,0359
Ів.-Франківська	22,10	263,019	0,90	0,50	1,21	0,0087	0,71	0,0020
Київська	51,66	708,293	3,57	1,87	6,22	0,0275	4,37	0,0184
Кіровоградська	52,22	156,057	0,83	0,39	1,46	0,0083	1,07	0,0043
Луганська	37,65	785,047	2,47	1,35	4,35	0,0223	3,0	0,0093
Львівська	29,54	492,529	2,12	1,38	2,97	0,0182	1,59	0,0063
Миколаївська	12,98	380,056	1,41	1,26	1,80	0,0133	0,54	0,0018
Одеська	21,16	1273,109	4,78	3,55	7,03	0,0466	3,48	0,0101
Полтавська	14,27	799,849	3,13	2,63	4,01	0,0302	1,38	0,0045
Рівненська	31,95	197,581	0,85	0,48	1,27	0,0083	0,79	0,0027
Сумська	12,08	301,064	1,04	0,79	1,22	0,0107	0,43	0,0013
Тернопільська	30,88	407,961	1,32	0,83	2,01	0,0118	1,18	0,0041
Харківська	16,04	1190,187	4,66	3,85	6,18	0,0457	2,33	0,0075
Херсонська	30,99	212,240	0,90	0,55	1,30	0,0089	0,75	0,0028
Хмельницька	51,68	220,425	1,01	0,44	2,11	0,0090	1,67	0,0052
Черкаська	37,47	381,553	1,78	0,90	2,73	0,0160	1,83	0,0067
Чернівецька	37,60	94,424	0,44	0,26	0,65	0,0042	0,39	0,0017
Чернігівська	25,29	310,923	1,26	0,85	1,67	0,0126	0,82	0,0032
м. Київ	22,10	7845,217	33,74	23,66	44,35	0,3445	20,69	0,0746
м. Севастополь	30,69	131,471	0,53	0,31	0,81	0,0052	0,5	0,0016

Примітка. Складено автором за даними ДПСУ [9].

При цьому зазначимо, що надмірно високий коефіцієнт варіації у Донецькій, Дніпропетровській та Запорізькій областях збігається з найвищими показниками частки обсягу податкових пільгових преференцій у загальних втратах бюджету від пільгового оподаткування. Це вказує на те, що політика призначення податкових пільгових преференцій упродовж досліджуваних років не є стабільною та не активізує господарської діяльності платників податків. Панівні позиції у розподілі податкових пільг займає м. Київ, середня величина обсягів отриманих пільг за досліджуваний період становить 7845,22 млн. грн., а мінімальний показник середньої величини припадає на Чернівецьку область (94,42 млн. грн.). Для порівняння – Дніпропетровська і Донецька області знаходяться відповідно на другому і третьому місцях після м. Києва із середнім показником обсягів отриманих пільг – 4371,05 млн. грн. та 2960,68 млн. грн. відповідно. Середнє значення частки податкових пільгових преференцій у структурі наданих податкових пільгових преференцій загалом по Україні за досліджуваний період повторює абсолютні показники: м. Київ – 33,7%; Дніпропетровська область – 11,78%; Донецька та Запорізька області – відповідно 8,83% та 6,36%, що підтверджує достовірність результатів попереднього аналізу. Відносний показник медіального значення частки вказує на зміну тенденції, яка почала відбуватися у кожній із областей, починаючи з 2004 р. Такі зміни засвідчені Наказом ДПА України та Державного комітету статистики України від 23.07.2004 р. № 419/453 “Про затвердження форми звіту № 1-ПП, Інструкції про порядок її заповнення та правил обліку податку на додану вартість з метою удосконалення обчислення вартісної величини впливу пільг з цього податку на формування дохідної частини Державного бюджету України” [7], яким було змінено механізми обрахунку податкових пільг, унаслідок чого відбулося різке їх скорочення із 2004 р.

Розгляд функціонування податкових пільгових преференцій варто продовжити через певні взаємозв'язки, які дадуть змогу більш об'єктивно їх оцінити з точки зору перспектив реформування. Із позицій традиційного фінансового рахівництва взаємозв'язок між економічними змінними описується за допомогою функції [8, с. 33]:

$$Y = f(X) \quad (1.2)$$

Інакше кажучи, простежимо, як саме змінюватиметься значення залежної змінної Y (податкових надходжень) при зміні функціонально пов'язаної з нею незалежної змінної X (податкових пільг), інакше кажучи, визначимо, якою є чутливість податкових надходжень Y до зміни показника податкових пільг X . Якщо розглядати цю функцію відповідно до аналізу абсолютних змін, при якому приріст фактора співвідноситься із приростом залежної змінної, то можна дати оцінку, на скільки змінюється значення функції при зміні незалежної змінної на одиницю.

Мірою відносних змін є показник еластичності, який визначається як відношення відносної зміни податкових надходжень до відповідної зміни функціонально пов'язаної з нею незалежної змінної – податкових пільгових преференцій. Відтак показник еластичності податкових надходжень може бути використаний для аналізу податкових пільгових преференцій та втрат бюджету від їх надання.

Оскільки еластичність – величина безмірна і не залежить від одиниць вимірювання, її розраховуємо за формулою [8, с. 34]:

$$E_{ПН} = \frac{\% \Delta ПН \text{ (відсоткова зміна ПН)}}{\% \Delta П_n \text{ (відсоткова зміна П}_n\text{)}} \quad (1.3)$$

Податкові надходження можна вважати еластичними, якщо відсоткова зміна

податкових пільгових преференцій спричинює відносно більшу (стрімку) відсоткову зміну обсягів податкових надходжень до бюджету (за абсолютними величинами), тобто $|\% \Delta ПН| > |\% \Delta П_n|$, а $|E_{ПН}| > 1$ податкові надходження є еластичними. Нееластичними податкові надходження від надання податкових пільгових преференцій вважаються тоді, коли відсоткова зміна обсягу податкових пільгових преференцій зумовлює відносно меншу (сповільнену) відсоткову зміну обсягів податкових надходжень (за абсолютними величинами), тобто $|\% \Delta ПН| < |\% \Delta П_n|$, тоді $|E_{ПН}| < 1$. Одиначна еластичність податкових надходжень має місце, коли відсоткова зміна податкових пільгових преференцій дорівнює відсотковій зміні обсягу податкових надходжень до бюджету, тобто $|\% \Delta ПН| = |\% \Delta П_n|$, тобто $|E_{ПН}| = 1$.

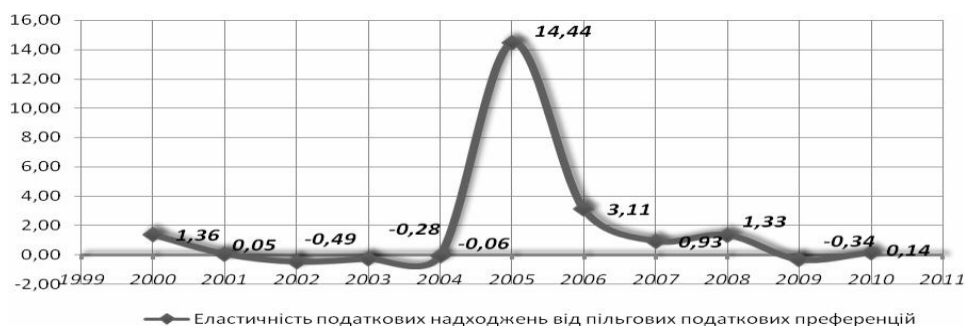


Рис. 2. Динаміка еластичності податкових надходжень до зведеного бюджету України та пільгових преференцій з 2000 по 2010 рр.

Примітка. Розраховано автором за даними ДПСУ [9].

Як бачимо з рис. 2, упродовж досліджуваних років еластичність податкових надходжень від податкових пільгових преференцій змінювалася так: у 2000 р. вона була вищою від 1 і становила майже 1,4, проте у 2001 р. показник еластичності податкових надходжень від пільгових податкових преференцій знизився до позначки 0,05, що наблизило його до нуля, а отже, починаючи з 2001 р., фіксуємо нееластичність податкових надходжень. Варто зауважити, що починаючи з 2001 р., еластичність податкових надходжень постійно знижується, а мінімального значення цей показник досяг у 2003 р. (-0,49), коли відсоткова зміна податкових пільгових преференцій спричинила 72% втрат бюджету у податкових надходженнях. Найбільший показник еластичності податкових надходжень зафіксований у 2005 р. (14,44), коли відсоткова зміна податкових пільгових преференцій зумовила зростання податкових надходжень на 145%. На нашу думку, ці тимчасові зміни можна пояснити законодавчими змінами щодо обліку податкових пільг, що підтверджує тенденція змін показника еластичності у наступних періодах. У 2006 р. еластичність податкових надходжень становила [3,11], відтак зміна пільг на 1% забезпечила зростання податкових надходжень більш, як на 3%. У 2007 р. показник еластичності був меншим від 1, а отже, на 1% зростання податкових пільг викликало зростання втрат податкових надходжень на 7%. Негативним моментом можна вважати зростання нееластичності податкових надходжень у 2009 р., коли зростання пільг на 1% спричинило бюджетні втрати у вигляді податкових

надходжень на 66%. У 2010 р. показник еластичності дещо зріс (0,14), проте позитивні зрушення у цьому напрямі не спостерігаються.

Оскільки пільги з ПДВ упродовж багатьох років становлять основну частку від усіх загальноприйнятих пільг, то цей факт став причиною суттєвого впливу на обсяги втрат бюджету від надання податкових пільг. Незважаючи на те, що вже наступного, 2006 р., показник еластичності знову значно знизився, проте ще не сягає ні від'ємного, ані нульового значення: у 2006 р. показник еластичності становить 3,1; у 2007 р. – 0,9, а отже, можна стверджувати про одиничну еластичність податкових надходжень; у 2008 р. зафіксовано позначку 1,3.

При застосуванні математичного методу вилучення максимального (мінімального) значення отримаємо параболічну залежність із доволі високим показником $R^2(0,969)$ – коефіцієнтом детермінації, що визначає частку вхідних даних, охоплених економіко-математичною моделлю, причому коефіцієнт кореляції R у цьому випадку, який становить 0,9844, підтверджує високий взаємозв'язок досліджуваних показників. Математично ця залежність матиме вигляд (1.4):

$$y = -0,022x^3 + 136,8x^2 - 27446x + 2 \cdot 10^8 \quad (1.4)$$

Частка R^2 становить 96,9%, що вказує на тісний зв'язок факторів і результату. Тенденція еластичності податкових надходжень від податкових пільгових преференцій, починаючи з 2005 р., є позитивною, що підтверджує висновки про те, що збільшення податкових пільг до певної міри зумовлює збільшення податкових надходжень, тому можна припустити, що пільгові податкові преференції позитивно впливатимуть на формування податкових надходжень, а отже, трактування податкових пільг винятково як втрат бюджету, на наш погляд, є питанням дискусійним. Скорочення значної кількості пільгових преференцій у 2009–2010 рр. відобразилося зміною напрямку лінії тренду, що засвідчує зниження еластичності та ще раз підтверджує попередню тезу. Проте для досягнення фіскальної ефективності від запровадження пільгових податкових преференцій треба зважати на часовий лаг за умови, що пільги сприятимуть збільшенню особистих доходів громадян. При цьому варто враховувати фактори, які безпосередньо впливають на платника податків із позиції його прагнення отримувати більші доходи для покращення соціального становища.

Фактичний обсяг бюджетних втрат унаслідок запровадження податкових пільгових преференцій робить наявність пільг неабияким тягарем для держави й суспільства. Неправильний розподіл податкових пільг суттєво звужує базу оподаткування і несправедливо зміщує податкове навантаження на рентабельні фірми, які не користуються преференціями. Крім того, податкові пільги у такому вигляді, як вони функціонують на сьогодні, серйозно деформують умови вільної конкуренції. Щодо аналізу перспектив, то використаємо математичні розрахунки, зокрема визначення обсягів несплачених податків.

На підставі статистичних показників за 1999–2010 рр. [9, с. 58-80] побудовано економіко-математичні моделі динаміки обсягів несплачених податків та частки обсягів несплачених податків через надання податкових пільг і обсягів доходів до зведеного бюджету України й здійснено прогнози на п'ять наступних років (табл. 1.5).

За допомогою багатфакторної лінійної моделі (1) ми спрогнозували обсяги втрат бюджету внаслідок реалізації преференційного оподаткування через застосування пільгових податкових преференцій за період із 1999 по 2010 рр. Загалом невеликі показники довірчого інтервалу цієї моделі вказують на мінімально можливі відхилення

Таблиця 1.5

Динаміка прогнозних значень податкових пільгових преференцій
з 2011 по 2015 рр.

Моделі	Показники	Вид залежності та статистичні оцінки, t – інтервал, рік	Прогнозні значення		
			Рік	Точковий прогноз	Довірчий інтервал
(1)	Обсяги несплачених податків, до зведеного бюджету України внаслідок надання податкових пільгових преференцій, млн. грн.	$y = 0,1397 + 39,99t - 9,741t^2 + 0,5967t^3$ $R = 0,9696$	2011	55,64	18,48
			2012	108,5	19,37
			2013	184,8	20,37
			2014	288,2	21,45
			2015	422,2	22,60
(2)	Частка несплачених податків у зведеному бюджеті України внаслідок надання податкових пільгових преференцій, %	$y' = e^{5,895 - 0,41347}$ $R' = 0,9308$	2011	3,848	1,828
			2012	2,545	1,917
			2013	1,683	2,015
			2014	1,113	2,122
			2015	0,7362	2,236

Примітка. Розраховано автором на основі даних ДПСУ [4].

прогнозних значень, натомість значення точкового прогнозу абсолютних показників втрат бюджету зростають доволі інтенсивно. Коефіцієнт кореляції $R = 0,9696$ вказує на те, що між досліджуваними факторами і результативною ознакою є міцний зв'язок.

Прогнозовані показники показують, що вже у 2012 р. втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування становитимуть 108,5 млн. грн. У 2013 р. передбачається, що при сталому розвитку подій щодо реалізації преференційного оподаткування через пільгові податкові преференції втрати становитимуть близько 184,8 млн. грн., що у 1,7 разу перевищує цей показник порівняно з попереднім роком. У 2014 р. абсолютний показник втрат бюджету збільшиться ще у 1,6 разу і сягне позначки приблизно 288,2 млн. грн. У 2015 р. відбудеться чергове збільшення порівняно з попереднім роком ще майже в 1,5 разу і становитиме 422,2 млн. грн. Позитивним фактом слід відзначити те, що темпи зростання прогнозваних втрат бюджету внаслідок функціонування пільгових податкових преференцій хоч і високі, проте, ймовірно, матимуть тенденцію до зниження і, відповідно до наших розрахунків, становитимуть: у 2012 р. – 195%, у 2013 р. – 170%, у 2014 р. – 155%, у 2015 р. – 146%.

За допомогою моделі (2) спрогнозовано відносні величини втрат зведеного бюджету України внаслідок функціонування преференційного оподаткування шляхом застосування пільгових податкових преференцій у період, аналогічний попередньому. Коефіцієнт кореляції $R' = 0,9308$ вказує на високу ймовірність прогнозваних показників, розрахованих за допомогою моделі 2, яка становить 93%. Варто зауважити, що доволі низькі показники довірчого інтервалу вказують на обмеженість можливих відхилень прогнозваних значень. Ситуація щодо прогнозування частки несплачених податків

у зведеному бюджеті України внаслідок надання пільгових податкових преференцій є цілком протилежною до прогнозу їх абсолютних показників. Згідно з нашими розрахунками, у 2012 р. – цей показник знизиться на 1,3%, ніж у попередньому, у 2011 р., і становитиме 2,55%, у 2013 р. – на 0,86% і становитиме 1,683%, у 2014 р. – на 0,57% (1,113%), у 2015 р. прогнозовані показники знизяться ще на 0,38%, відтак прогнозована частка несплаченого податку становитиме 0,774%. Динаміка обсягів несплачених податків є нестабільною (рис. 4).



Рис. 4. Обсяги втрат зведеного бюджету України внаслідок надання податкових пільг

Примітка. Розраховано автором за даними ДПСУ [4].

Починаючи з 2001 р., показник втрат бюджету внаслідок преференційного оподаткування через застосування пільгових податкових преференцій мав максимальне значення і становив 51167,75 млн. грн., а у 2004 р. спостерігався спад показників обсягу несплачених податків. Якраз у 2004 р. цей показник був мінімальним і становив 8579,997 млн. грн. Надалі спостерігається помітне зростання досліджуваного показника, що підтверджують економіко-математичні залежності (1.6; 1.7):

$$y = 5292 + 1928 t; \quad R = 0,9058, \quad (1.6)$$

де y – обсяги несплачених податків до зведеного бюджету України внаслідок надання податкових пільгових преференцій, млн. грн., t – часовий інтервал, рік; R – коефіцієнт кореляції.

$$y' = 6555,1 e^{0,1639t}; \quad R' = 0,9278, \quad (1.7)$$

де y' – частка несплачених податків у зведеному бюджеті України внаслідок надання податкових пільгових преференцій, % R' – коефіцієнт кореляції, t – часовий інтервал, рік; e – експонента.

Згідно з залежністю 1.6, щорічно обсяг несплачених податків збільшується на 1928 млн. грн. Відносне збільшення демонструє залежність 1.7. З кожним роком обсяги несплачених податків зростають на 17,8%.

Отже, провівши детальний аналіз статистичних показників, можемо зробити висновок, що функціонування податкових пільгових преференцій в Україні на сучасному етапі реалізації преференційного оподаткування є малодієвим. Враховуючи визначені тенденції функціонування пільг, розрахованих на фактичних даних втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування, зауважимо, що подальше їх

функціонування потребує кардинальних змін. Однак, зміни мають базуватися винятково на математичних розрахунках з обґрунтуванням соціально-економічної доцільності податкових преференцій та обмеженням адміністративних витрат на їх запровадження й реалізацію. Податкові пільгові преференції варто впроваджувати з урахуванням стимулюючої функції преференційного оподаткування, а реалізовувати у формі державних інвестицій, які в перспективі дадуть позитивний ефект як соціального, так і фіскального характеру. Загалом цей процес є складним і тривалим та вимагає від держави рішучих дій у сфері реалізації соціально-економічних реформ.

Література

1. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду : моногр. / [А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна та ін.]. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с.
2. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент : учеб. пособ. / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов. – Х. : ИД “ИНЖЭК”, 2006. – 488 с.
3. Більша половина української економіки пішла в тінь : (ТСН. ua, 1+1, 27.10.2010 р., 15:50) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до стор. : <http://tsn.ua/groshi/bilsha-polovina-ukrayinskoyi-ekonomiki-pishla-u-tin.html>
4. Діяльність податкової служби за 1999–2010 р. : статистичні збірники / відпов. за вип. В. І. Ніколайченко. – К. : ДПА України, 2000–2011 р.
5. Довідник пільг № 54-55, наданих чинним законодавством по сплаті податків та зборів станом на: 01.09. відповідного року [Електронний ресурс] / Консультаційний центр : Навігатор платника податків : Консультаційний центр / Державна податкова служба України. – Режим доступу до стор.: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=77234&cat_id=76166
6. Довідник пільг № 56, наданих чинним законодавством по сплаті податків та зборів станом на: 01.09.2010 р. [Електронний ресурс] / Консультаційний центр : Навігатор платника податків : Консультаційний центр / Державна податкова служба України. – Режим доступу до стор.: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=77234&cat_id=76166
7. Наказ Державної податкової адміністрації України та Держкомстату України “Про затвердження форми звіту № 1-ПП, Інструкції про порядок її заповнення та Правил обліку податку на додану вартість з метою вдосконалення обчислення вартісної величини впливу пільг з цього податку на формування дохідної частини Державного бюджету України” від 23.07.2004 № 419/53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1031.936.0>
8. Мікроекономіка і макроекономіка : підруч. [для студентів економ. спец. закладів освіти] / [Будаговська С. М. , Кілієвич О. І. , Луніна І. О. та ін.] ; за ред. С. М. Будаговської. – К. : Основи, 1998. – 518, [2] с.
9. Іващук О. Т. Методи економічного аналізу даних у системі STADIA / О. Т. Іващук, О. П. Кулаїчев. – Тернопіль : ТАНГ, 2001. – 151 с.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

Наталія ТКАЧЕНКО, Наталія РЯБОКОНЬ

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ У ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА

Обґрунтовано місце системи реалізації страхових продуктів у забезпеченні фінансової стійкості страхової компанії. Сформовано комплекс кількісних і якісних індикаторів системи реалізації страхових продуктів, які дозволяють оцінювати ефективність даної системи.

Ключові слова: *ефективність системи реалізації страхових продуктів, фінансова стійкість страхової компанії, кількісні і якісні індикатори системи реалізації страхових продуктів.*

Дія системи реалізації страхових продуктів об'єктивно направлена на досягнення головної цілі діяльності страхової компанії – систематичне та зростаюче за обсягом отримання прибутку на основі надання страхувальникам (вигодонабувачам, застрахованим особам) необхідних їм страхових продуктів та забезпечення при цьому гарантій виконання своїх зобов'язань на основі фінансово стійкого функціонування страхових компаній.

Ефективність системи реалізації страхових продуктів позначається на кінцевих результатах діяльності страховиків, оскільки система реалізації страхових продуктів охоплює практично всі сторони діяльності страхових компаній.

У вітчизняній страховій практиці до теперішнього часу не сформована загальноприйнята сукупність показників оцінки ефективності системи реалізації страхових продуктів. На нашу думку, це пояснюється тим, що оцінювання системи реалізації страхових продуктів залежить від множини чинників, наприклад: історії страхових відносин клієнтів із даною компанією; менеджменту страхової компанії та її ділової репутації на страховому ринку; тарифної політики; особливості просування та адаптації страхових продуктів; фінансової стійкості страхової компанії тощо. Специфіка функціонування страхових компаній обумовлює *потребу в дослідженні* ефективності системи реалізації страхових продуктів.

Дослідженням окремих аспектів сутності страхових продуктів і особливостей їх реалізації займалися *вітчизняні та зарубіжні учені*, зокрема В. Базилевич [1], В. Балакірєва, Н. Грищенко, Т. Гварліані, С. Куліков, С. Осадець [2], Б. Сербіновський та В. Гаркуша [3], Ю. Тронін [4], Я. Шумелда [5], Р. Юлдашев [6] та ін. Обґрунтуванню ролі та значення реалізації страхових продуктів приділяється достатньо уваги, проте ґрунтовних досліджень щодо визначення індикаторів ефективності системи реалізації страхових продуктів ще недостатньо. До того ж в умовах прояву кризових явищ у світлі останніх подій питання ефективності такої системи набувають особливої актуальності, що й зумовило вибір проблематики дослідження і підтверджує її *актуальність*.

Метою статті є визначення місця системи реалізації страхових продуктів у забезпеченні фінансової стійкості страхової компанії та формування комплексу

кількісних і якісних індикаторів цієї системи, які б дозволяли всесторонньо оцінювати її ефективність.

Проведені попередні дослідження в цьому напрямку дали змогу сформулювати сутність поняття “система реалізації страхових продуктів” як завчасно сплановану, цілеспрямовану сукупність бізнес-процесів, спрямованих на пошук потенційних споживачів і/або напрацювання каналів збуту страхових продуктів та покликаних забезпечувати процес реалізації з урахуванням наявного продуктового ряду, об’єктивних даних щодо попиту цільових груп на конкретні страхові продукти, що опирається на застосування напрацьованих алгоритмів діяльності з метою встановлення стійких і взаємовигідних як для клієнта, так і для страховика (страхового посередника) умов, що відображають фактичне задоволення страхових інтересів у рамках трьох послідовних етапів: підготовчого, етапу комерціалізації та супроводжувального етапу. За таких умов забезпечується, з одного боку, задоволеність клієнтів ціною і якістю страхових продуктів, а з іншого – прибутковість діяльності страховика [7, 275]. На нашу думку, збут страхових продуктів є комплексною проблемою і повинен базуватися на певній моделі, яку можна представити як певним чином впорядковану множину бізнес-процесів (рис. 1) [7, 274].

Разом з тим, як задоволеність клієнтів, так і прибутковість страхового бізнесу досягаються за умови забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. Фінансова стійкість є основним чинником, що визначає ефективність страхового бізнесу, зокрема і системи реалізації страхових продуктів (рис. 2).

Водночас правомірним є визнання впливу і самої системи реалізації страхових продуктів на фінансову стійкість страхових компаній.

Важливим моментом при оцінці системи реалізації страхових продуктів є грамотна побудова комплексу оцінних показників. Тут виникає проблема формування системи показників для моніторингу діяльності страхової компанії, яка б дозволила аналізувати вплив на кінцеві результати діяльності компанії різних факторів системи реалізації страхових продуктів. Система кінцевих результатів діяльності компанії, на нашу думку, може бути представлена трьома групами аналітичних показників (рис. 3).

Для здійснення глибшого аналізу діяльності страховика важливо провести оцінку системи реалізації страхових продуктів. Така система показників повинна враховувати все розмаїття факторів, повинна бути повною (охоплювати всі важливі аспекти проблеми), не надмірною (показники не повинні дублювати один одного), активною (могла бути із користю застосована в аналізі) та мінімальною (розмірність системи показників не повинна виходити за межі можливостей її оцінювання). Бажаною є вимірюваність показників, тобто отримання кількісних оцінок.

Успіх страхової компанії вирішальною мірою визначається ефективністю побудови і управління системи реалізації страхових продуктів та налагодження взаємовигідного співробітництва з незалежними продавцями, а також взаємозв'язками між ними.

Первинними і важливими результатами дії системи реалізації страхових продуктів є, як відомо, кількість укладених і діючих договорів страхування та загальна сума зібраної суми страхової премії (за вирахуванням премії, що належить перестраховику) за аналізований період. Однак ці два показники хоча і є важливими результатами продаж, але не можуть характеризувати ефективність системи реалізації страхових продуктів. Можна укласти велику кількість договорів страхування, отримати великі суми страхової премії, але при цьому допустити значні суми страхових виплат, наприклад, через неточність в оцінці ризиків, збитку та упущень або помилок у процесах врегулювання збитків, особливо за складними страховими випадками.

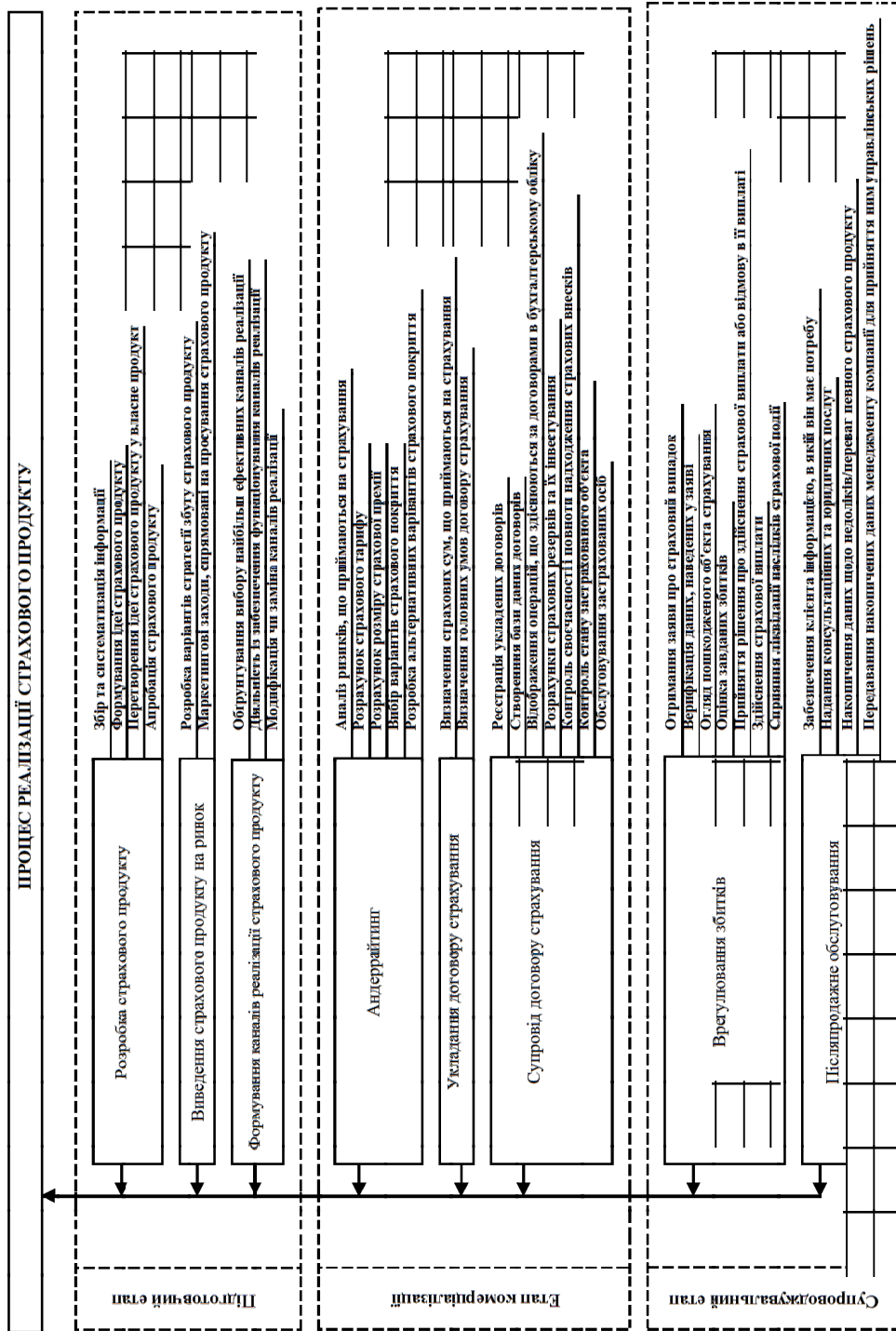


Рис. 1. Бізнес-процеси, які лежать в основі системи реалізації страхових продуктів

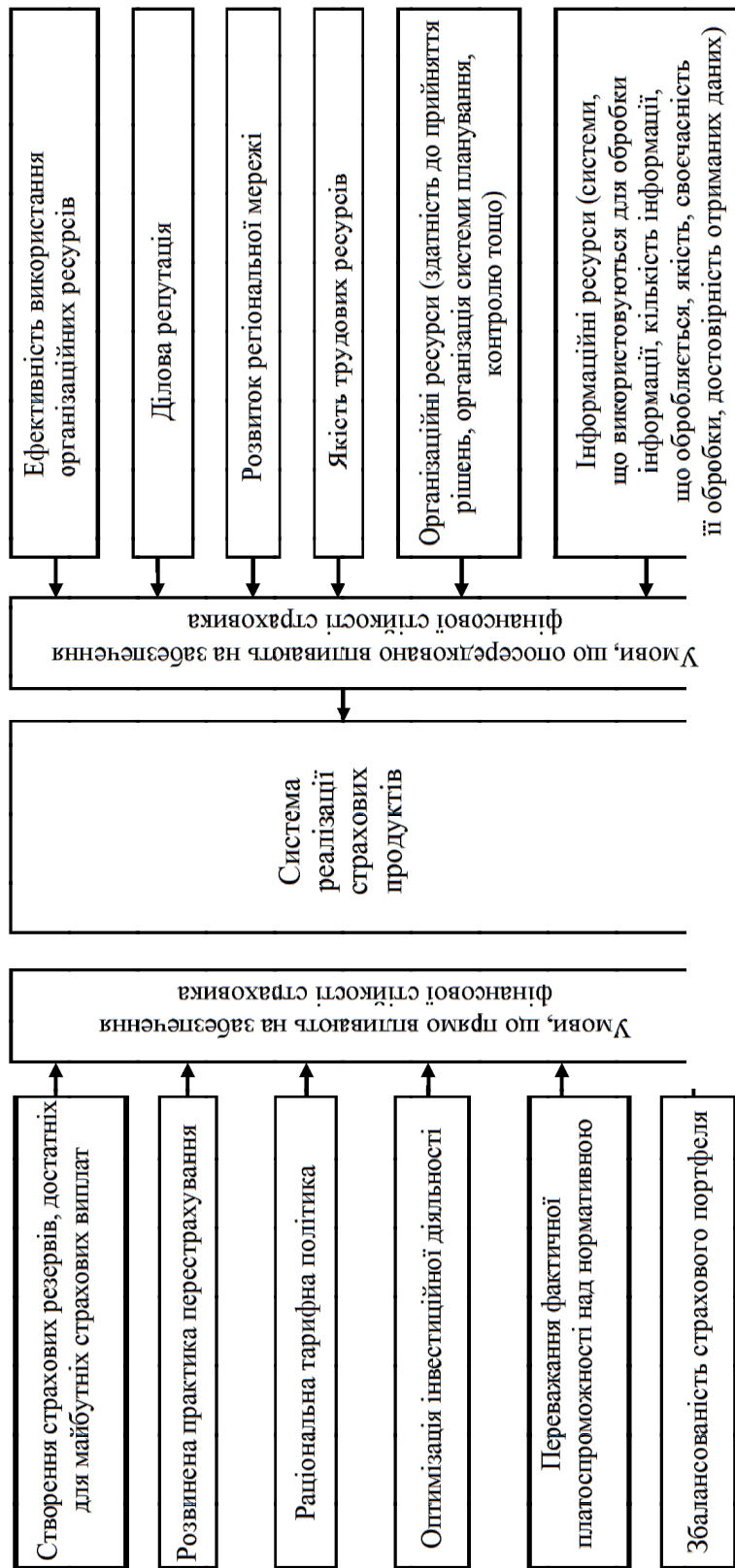


Рис. 2. Роль та місце системи реалізації страхових продуктів у забезпеченні фінансової стійкості страхової компанії

<p>Суттєві показники фінансової стійкості та методи їх розрахунку</p>	<p>1 група показників оцінки діяльності страхової компанії – показники, що характеризують початкову фінансову стійкість</p>	Показник достатності капіталу ($I_{кап}$)	$Ид. к. = K / A$	<p>Визначення стану фінансової стійкості страхової компанії</p>	<p>Оцінка показників, які відображають вплив системи реалізації страхових продуктів на ефективність діяльності страхової компанії</p>	<p>Аналіз отриманих результатів та оцінка їх впливу на кінцеві результати діяльності страхової компанії</p>	<p>Розробка напрямів удосконалення системи реалізації страхових продуктів</p>
		Показник фінансового потенціалу ($I_{ф.п.}$)	$Иф. п. = (CP + K) / ЧСП$				
		Показник платоспроможності ($I_{п.}$)	$Ип. = (Фпл - Нпл) / Нпл \cdot 100\%$				
		Коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K_{влас}$)	$K_{влас} = K / CP$				
		Коефіцієнт дебіторської заборгованості ($K_{деб.заб.}$)	$K_{деб. заб.} = ДЗ / К$				
		Коефіцієнт ліквідності активів ($K_{лікв. акт.}$)	$K_{лікв. акт.} = ЛА / ПЗ$				
		Коефіцієнт залежності від перестраховування ($K_{залеж.}$)	$K_{залеж. пр.} = ПСП / СП \cdot 100\%$				
		Коефіцієнт участі перестраховиків у збитках ($K_{уч.зб.}$)	$K_{уч. зб.} = ЧСВ / СВ \cdot 100\%$				
		Коефіцієнт рівня дохідності за інвестиціями ($K_{дох. інв.}$)	$K_{дох. інв.} = Д і д / ЗСП \cdot 100\%$				
		Коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів ($K_{покр. інв. акт.}$)	$K_{покр. інв. акт.} = (Дін + ІК) / СР$				
		Показник рівня виплат ($K_{рівн. випл.}$)	$K_{рівн. випл.} = СВ / СП \cdot 100\%$				
		Показник рівня витрат ($K_{рівн. витр.}$)	$K_{рівн. витр.} = В / ЧСВ \cdot 100\%$				
		<p>2 група показників оцінки діяльності страхової компанії – показники, що характеризують якість перестрахової та інвестиційної роботи</p>	Показник рентабельності капіталу ($K_{рент. кап.}$)				
Коефіцієнт страхового покриття ($K_{стр. покр.}$)	$K_{стр. покр.} = Чисті страх. рез-ви / Середній обсяг виплат за 3 роки$						
Показник андеррайтерів ($K_{андерр.}$)	$K_{андерр.} = СВ / ЗСП \cdot 100\%$						

Рис. 3. Система показників реалізації страхових продуктів та оцінка рівня фінансової стійкості страхової компанії*

*Таблиця умовних позначень до формул, представлених на рис. 3.

Позначення	Назва
<i>K</i>	сума капіталу
<i>A</i>	загальна сума активів
<i>CP</i>	загальна величина страхових резервів
<i>ЧСП</i>	величина чистих страхових премій
$\Phi_{пл}$	фактична платоспроможність
$H_{пл}$	нормативна платоспроможність
<i>ДЗ</i>	дебіторська заборгованість
Ла	ліквідності активів
Пз	Поточні зобов'язання
<i>ПСП</i>	сума премій
<i>СП</i>	загальна сума отриманих страхових премій
<i>ЧСВ</i>	страхові виплати, компенсовані перестраховиками
<i>СВ</i>	загальна сума страхових виплат, здійснених страховиком
$D_{цд}$	сума зароблених страхових премій
$A_{ин.}$	величина інвестиційних активів
<i>ГК</i>	грошові кошти
<i>B</i>	сума витрат страхової компанії

Для оцінки ефективності системи реалізації страхових продуктів, на нашу думку, необхідно використовувати сукупність кількісних і якісних показників, абсолютних і відносних індикаторів (показників), які можуть дати всесторонню оцінку ефективності системи реалізації страхових продуктів (рис. 4).

Так, ключовими кількісними індикаторами, які характеризують результати роботи системи продажів страхових продуктів, є:

- обсяг продажів, який відображає обсяг зібраних страхових премій за визначений період як загалом по компанії, так і в розрізі страхових продуктів, каналів продажів, клієнтських сегментів та їх взаємозв'язку;
- обсяг нового бізнесу, який відображає обсяг зібраних страхових премій по нових клієнтах за визначений період як загалом по компанії, так і в розрізі страхових продуктів, каналів продажів, клієнтських сегментів та їх взаємозв'язку;
- прибуток від страхової діяльності, який визначається як різниця між обсягом отриманих страхових премій та витрат на страхові продукти як загалом по компанії, так і в розрізі страхових продуктів, каналів продажів, клієнтських сегментів та їх взаємозв'язку;
- частка, яку займає страхова компанія на ринку (як по страховому ринку загалом, так і по окремих продуктах та в наданні страхових продуктів окремим сегментам клієнтської бази);
- кількість продуктів на одного страхувальника як загалом по компанії, так і в розрізі клієнтських сегментів;
- число пунктів продажів та обслуговування покупців даних продуктів;
- потужність та оснащеність цих пунктів продажів (чисельність менеджерів, технічна оснащеність пунктів, умови безпеки тощо);
- кількість запитів страхових продуктів, що викликані рекламним зверненням;
- кількість споживачів, які перейшли від конкурентів.

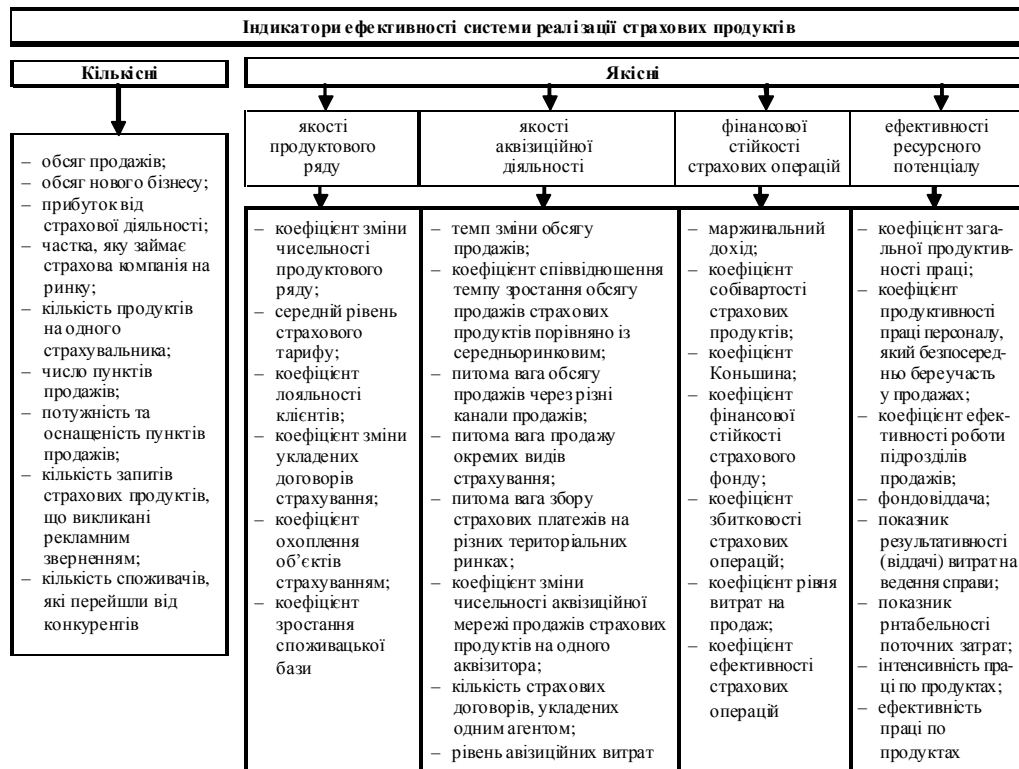


Рис. 4. Система індикаторів ефективності системи реалізації страхових продуктів

До якісних індикаторів, які характеризують систему реалізації страхових продуктів, слід віднести:

1) індикатори якості продуктового ряду (K_1):

– коефіцієнт зміни чисельності продуктового ряду:

$$K_{1.1} = \frac{ЧПР_t}{ЧПР_{t-1}} \quad (1)$$

де $ЧПР_t$ і $ЧПР_{t-1}$ – чисельність продуктового ряду відповідно поточного і попереднього періодів, од.

Найкращим є більше значення даного показника. Водночас якщо відбувається уповільнення даного коефіцієнта, то однозначно вважати це негативним явищем не можна. Слід проводити причинний аналіз цього, і це може бути нормальним явищем в умовах постійно змінюваного ринкового середовища;

– середній рівень страхового тарифу (загалом та в розрізі видів страхування):

$$K_{1.2} = \frac{\sum CT}{\text{Кількість видів страхування}} \quad (2)$$

де $\sum CT$ – сума страхових тарифів загалом по страховій компанії, %.

Оптимальним є значення даного показника на рівні середньоринкового або нижче середньоринкового;

– коефіцієнт лояльності клієнтів, тобто процент утримання клієнтів порівняно з показниками попереднього року як загалом по компанії, так і в розрізі клієнтських сегментів:

$$K_{1.3} = \frac{\text{Кількість клієнтів поточного періоду}}{\text{Кількість клієнтів попереднього періоду}} \cdot 100\% ; \quad (3)$$

– коефіцієнт зміни укладених договорів страхування (загалом та в розрізі видів страхування):

$$K_{1.4} = \frac{\text{Кількість укладених договорів поточного періоду}}{\text{Кількість укладених договорів попереднього періоду}} ; \quad (4)$$

– коефіцієнт охоплення об'єктів страхуванням:

$$K_{1.5} = \frac{\text{Кількість застрахованих об'єктів певного виду}}{\text{Загальна кількість об'єктів певного виду, які можуть бути застраховані}} ; \quad (5)$$

– коефіцієнт зростання споживацької бази:

$$K_{1.6} = \frac{\text{Кількість нових споживачів страхових продуктів}}{\text{Загальна кількість споживачів страхових продуктів}} ; \quad (6)$$

2) індикатори якості аквізиційної діяльності (K_2):

– темп зміни обсягу продажів:

$$K_{2.1} = \frac{\text{Обсяг продажів}_t - \text{Обсяг продажів}_{t-1}}{\text{Обсяг продажів}_{t-1}} \cdot 100\% ; \quad (7)$$

– коефіцієнт співвідношення темпу зростання обсягу продажів страхових продуктів порівняно із середньоринковим:

$$K_{2.2} = \frac{\text{Зміна обсягу продажів страховика}}{\text{Середньоринковий темп зміни обсягу продажів}} ; \quad (8)$$

– питома вага обсягу продажів через різні канали продажів, у тому числі й по кожному страховому продукту:

$$K_{2.3} = \frac{\text{Обсяг продажів за окремим каналом}}{\text{Загальний обсяг продажів страховика}} \cdot 100\% ; \quad (9)$$

– частка витрат на рекламу даного продукту в загальній сумі продажів:

$$K_{2.4} = \frac{\text{Витрати на рекламу}}{\text{Загальний обсяг продажів страховика}} \cdot 100\% ; \quad (10)$$

– питома вага продажу окремих видів страхування:

$$K_{2.5} = \frac{\text{Обсяг продажів окремих страхових продуктів}}{\text{Загальний обсяг продажів страховика}} \cdot 100\% ; \quad (11)$$

– питома вага збору страхових платежів на різних територіальних ринках:

$$K_{2.6} = \frac{\text{Обсяг продажів на окремих територіальних ринках}}{\text{Загальний обсяг продажів страховика}} \cdot 100\% ; \quad (12)$$

– коефіцієнт зміни чисельності аквізиторів мережі (страхові агенти, відокремлені підрозділи страховика):

$$K_{2.7} = \frac{\text{Загальна чисельність аквізиторів мережі}_t}{\text{Загальна чисельність аквізиторів мережі}_{t-1}}; \quad (13)$$

– продаж страхових продуктів на одного аквізора:

$$K_{2.8} = \frac{\text{Загальний обсяг продажів страхових продуктів}}{\text{Кількість аквізиторів}}; \quad (14)$$

– кількість страхових договорів, укладених одним агентом:

$$K_{2.9} = \frac{\text{Загальна кількість укладених страхових договорів через страхових агентів}}{\text{Кількість страхових агентів}}; \quad (15)$$

– рівень аквізиторських витрат:

$$K_{2.10} = \frac{\text{Загальна величина витрат страховика}}{\text{Витрати на аквізиторську діяльність}} \cdot 100\%; \quad (16)$$

3) індикатори фінансової стійкості страхових операцій (K_3):

– маржинальний дохід – дозволяє оцінювати та порівнювати рентабельність різних видів страхування і різних страхових продуктів та, відповідно, вчасно вносити зміни в продуктову стратегію та стратегію дистрибуції:

$$K_{3.1} = \frac{\text{Обсяг продажів окремих страхових продуктів} - \text{Обсяг змінних витрат за окремими страховими продуктами}}{\text{Обсяг продажів окремих страхових продуктів}}; \quad (17)$$

– коефіцієнт собівартості страхових продуктів:

$$K_{3.2} = \frac{\text{Витрати на ведення справи за видом страхування}}{\text{Обсяг страхових премій за видом страхування}}; \quad (18)$$

Чим нижче значення цього показника, тим ефективніше працює страхова компанія в даному напрямку страхування;

– коефіцієнт Коньшина, який застосовується при однорідності страхового портфеля [9, 241]:

$$K_{3.3} = \sqrt{\frac{1-g}{n \cdot g}}, \quad (19)$$

де g – середня тарифна ставка по всьому страховому портфелю; n – кількість застрахованих об'єктів, од.

Чим менше значення даного коефіцієнта, тим вища фінансова стійкість страхових операцій;

– коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду, який розраховується як відношення доходів до витрат за тарифний період [9, 125]:

$$K_{3.4} = \frac{D + 3\Phi}{B}, \quad (20)$$

де D – сума доходів страховика за тарифний період, тис. грн.; 3Φ – сума коштів у запасних фондах, тис. грн.; B – сума витрат страхової компанії за тарифний період, тис. грн.

Нормальним вважається значення $K_{3,4} > 1$, коли сума доходів з урахуванням страхових резервів перевищує всі витрати страховика;

– коефіцієнт збитковості страхової суми, який визначається як відношення обсягу страхових виплат до сукупної страхової суми за укладеними договорами страхування і є основою нетто-частини страхових тарифів за видами страхування:

$$K_{3,5} = \frac{\text{Загальний обсяг страхових виплат}}{\text{Величина сукупної страхової суми}}; \quad (21)$$

– коефіцієнт збитковості страхових операцій, який визначається як відношення обсягу страхових виплат-нетто до обсягу страхових премій-нетто. Цей коефіцієнт повинен розраховуватися як по компанії загалом, так і в розрізі кожного страхового продукту, каналу продажів, сегмента клієнтської бази:

$$K_{3,6} = \frac{\text{Обсяг страхових виплат – нетто}}{\text{Обсяг страхових премій – нетто}}. \quad (22)$$

Для забезпечення ефективності страхової діяльності повинна дотримуватися умова:

$K_{3,5} \geq K_{3,6}$. Якщо рівень виплат перевищує норму виплат, то значить страхові тарифи розраховані неправильно і страхові операції збиткові, тобто фінансово нестійкі;

– коефіцієнт рівня витрат на продаж, який визначається як відношення витрат на продаж до доходів страхової компанії як загалом, так і в розрахунку на один страховий поліс загалом по компанії, за видом страхування:

$$K_{3,7} = \frac{\text{Витрати на продаж страхових продуктів}}{\text{Обсяг доходів страхової компанії}} \cdot 100\%; \quad (23)$$

– коефіцієнт ефективності страхових операцій:

$$K_{3,8} = \frac{\text{Обсяг валових страхових премій}}{\text{Обсяг страхових премій – нетто}} \cdot 100\%; \quad (24)$$

Значення даного показника повинно бути більше 15% [9, 127];

4) індикатори ефективності ресурсного потенціалу страховика (K_4):

– коефіцієнт загальної продуктивності праці, який характеризує ефективність використання трудового потенціалу страховика в процесі реалізації страхових продуктів та розраховується як за кількістю укладених і діючих договорів страхування в аналізованому періоді на одного працівника, так і за зібраною страховою премією:

$$K_{4,1} = \frac{ДС \text{ (або ЗСП)}}{ЧП}, \quad (25)$$

де $ДС$ – загальна кількість укладених і діючих договорів страхування за аналізований період, од.; $ЗСП$ – загальна сума отриманих страхових премій за укладеними і діючими договорами страхування за аналізований період, тис. грн.;

$ЧП$ – середньспискова чисельність зайнятих штатних (і позаштатних) працівників підрозділів продажів (продавців), органів управління ними та персоналу мідл-офісу за аналізований період, чол.;

– коефіцієнт продуктивності праці персоналу, який безпосередньо бере участь у продажах:

$$K_{4.2} = \frac{\text{Загальний обсяг надходження страхових премій}}{\text{Кількість співробітників, зайнятих у продажах}}; \quad (26)$$

– коефіцієнт ефективності роботи підрозділів продажів:

$$K_{4.3} = \frac{\text{Витрати на ведення справи} + \text{Виплати за збитками} + \text{Витрати з врегулювання}}{\text{Обсяг нарахованих страхових премій}}; \quad (27)$$

– фондвіддача, що характеризує результативність використання об'єктів основного та оборотного капіталу в процесі реалізації страхових продуктів:

$$K_{4.4} = \frac{\text{Загальний обсяг надходження страхових премій}}{CB_{\text{кап.}}}; \quad (28)$$

де $CB_{\text{кап.}}$ – середня вартість об'єктів основного і оборотного капіталу, що використовуються в системі реалізації страхових продуктів в аналізованому періоді, тис. грн.;

– показник результативності (віддачі) витрат на ведення справи:

$$K_{4.5} = \frac{\text{Загальний обсяг надходження страхових премій}}{BVC}, \quad (29)$$

де BVC – загальна сума страхових виплат за аналізований період, створених страхових резервів (за вирахуванням частки перестраховиків), витрат на ведення справи та відрахувань до резерву превентивних заходів, часток страхових премій, які передані перестраховикам, та відрахування до інших фондів;

– показник рентабельності поточних затрат:

$$K_{4.6} = \frac{\text{Прибуток страхової компанії за звітний період}}{\text{Поточні затрати страховика за звітний період}} \cdot 100\%; \quad (30)$$

– інтенсивність праці по продуктах:

$$K_{4.7} = \frac{\text{Фактичні трудовозатрати з обслуговування } i \text{ – го продукту}}{\text{Кількість персоналу, задіяного у продажі } i \text{ – го продукту}}; \quad (31)$$

– ефективність праці по продуктах:

$$K_{4.8} = \frac{\text{Фактичний обсяг продажів } i \text{ – го продукту}}{\text{Кількість персоналу, задіяного у продажі } i \text{ – го продукту}}. \quad (32)$$

Моніторинг і комплексний аналіз даних показників повинен проводитися на постійній основі з короткими часовими проміжками.

Слід зазначити, що такий аналіз дозволяє зробити висновок про перспективи подальшого розвитку системи реалізації страхових продуктів, можливі позитивні тенденції і негативні фактори, що здійснюють вплив на розвиток бізнесу та забезпечення фінансово стійкого функціонування страхової компанії. Показники системи реалізації страхових продуктів дозволяють також зробити висновок про ефективність організації продажів страхових продуктів та можливі напрямки покращення діяльності страхової компанії в даному напрямку. Сьогодні, коли подальший розвиток економічної ситуації важко спрогнозувати, а тенденції сьогодення не дозволяють багатьом підприємствам малого і середнього бізнесу активно розвивати співробітництво зі страховою галуззю, страхові компанії все більше прагнуть активізувати роботу із сегментом роздрібною споживача з використанням комплексних продажів.

Література

1. Страхування : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Страхування : підруч. / кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
3. Сербиновский Б. Ю. Страхование дело: уч. пособ. для вузов / Б. Ю. Сербиновский, В. Н. Гарькуша. – [6-е изд., доп. и перераб.]. – Ростов на Дону : Феникс, 2008. – 476 с.
4. Тронин Ю. Н. Основы страхового бизнеса / Ю. Н. Тронин. – М. : Альфа-Пресс, 2006. – 472 с.
5. Шумелда Я. Страхування : навч. посіб. для студ. екон. спец. / Я. Шумелда. – Тернопіль : Джура, 2004. – 280 с.
6. Юлдашев Р. Т. Страховой бизнес : словарь-справочник / Р. Т. Юлдашев. – М. : Анкил, 2005. – 832 с.
7. Рябоконт Н. П. Система реалізації страхових продуктів: модифікація усталеного підходу / Н. П. Рябоконт // Вісник УБС НБУ. – 2011. – № 3(12). – С. 272–275.
8. Морозко Н. Й. Методология управления финансами страховой системы автореф. дис. на соискание степ. докт. экон. наук : 08.00.10 / Н. Й. Морозко. – М., 2007. – 49 с.
9. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности : уч. пособ. / Н. Б. Грищенко. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 352 с.
10. Куликов С. В. Финансовый анализ страховых организаций : уч. пособ. / С. В. Куликов. – Ростов на Дону : Феникс ; Новосибирск : Сибир. соглашение, 2006. – 224 с.
11. Гварлиани Т. Е. Денежные потоки в страховании / Т. Е. Гварлиани, В. Ю. Балакирева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 336 с.

Редакція отримала матеріал 14 грудня 2012 р.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Олександра МОСКАЛЕНКО

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ЧИННИКИ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЯПОНІЇ ТА КИТАЮ

Піднято проблему ролі цивілізаційних факторів в економічному розвитку країн з різним рівнем економічної успішності, Японії та Китаю, які характеризуються відмінними "стартовими умовами", історичною специфікою, типами економічних систем, значенням суспільних інститутів та інститутів державної влади. Доведено, що економічне зростання цих країн сьогодні є наслідком впливу цивілізаційних факторів та виявляється як форма забезпечення реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку.

Ключові слова: цивілізаційні чинники, модель випереджаючого економічного розвитку, комуналізм, соціальні інновації, "авторитарне невтручання", модель конкурентної економіки, культурорегульована модель ринкової економіки, цивілізаційний конфлікт, творча імітація, відкритість, міжнародні порівняння, індекс людського розвитку.

Наукове дослідження проводиться в рамках наукової проблеми з побудови теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку. Пошук субстанціональних причин проблеми нерівномірності економічного розвитку, відносної економічної успішності та лідерства і відставання в економічному зростанні привели наші наукові міркування до практичної необхідності вбудовування процесу економічного розвитку в систему загальноцивілізаційних чинників загалом і розвитку випереджуваними темпами зокрема. *Актуальність* визначеної проблеми дослідження зростає у призмі циклічності розвитку світової економіки, що супроводжується переглядом результативності економічних моделей розвитку. Стає зрозумілим, що актуальні економічні моделі країн, що використовуються сьогодні, можуть втрачати свою практичну функціональність і значення. Детермінантний вияв цих обставин виявляється в ускладненні економічних явищ і процесів, які вже не мають чистих форм з позиції суто економічного аналізу, а набувають інституціональної форми підвищеної складності з абсорбцією в себе не тільки позаекономічних факторів, які не враховуються науковими течіями мейнстриму, а й цивілізаційних чинників соціально-культурного, психологічного, етичного, ментального, морального, наукового, освітнього характеру. Саме вони в своїй багатоманітності визначають напрям, характер, міру, інституціональну форму і тип економічного розвитку сучасних економічних систем.

Наукова проблематика цивілізаційних чинників економічного розвитку стала сьогодні особливо актуальною у прагненні дати відповідь на запитання про причини нерівномірності економічного розвитку, проблеми багатства і бідності в світовій

економіці, а також про напрямки уточнення моделей економічного зростання в умовах посилення дестабілізуючих процесів у глобалізованій економіці, пошуку “вікон можливостей” для менш успішних економік, міжнародної конвергенції.

Доцільність цивілізаційної компаративістики економічних систем опосередковано відстоюють у своїх працях зарубіжні вчені С. Роузфілд [16], П. Друкер [4], Л. Овен, Дж. Відерас [25], С. Єрасов [19] та ін. Серед вітчизняних учених, в основу праць яких при дослідженні міждисциплінарних наукових суспільно-економічних проблем макро- і макрорівнів покладено цивілізаційний підхід, слід назвати таких, як С. Благодетелева-Вовк, Ю. Зайцев [5], В. Положий, Л. Радіонова, В. Тарасевич [24], А. Філіпенко [22] та ін. Цивілізаційні основи економічного розвитку розглядаються також у працях російських учених Б. Кузика [9], Г. Овчиннікова [12], А. Пороховського, Є. Рашковського [15], А. Соловйова [18], О. Шемякіної.

Цілями статті є такі: 1) обґрунтування випереджаючого економічного розвитку як моделі конкурентної економіки для менш розвинутих економік або країн з посттрансформаційними економіками в інституціональному полі цивілізаційних чинників; 2) теоретичний і компаративний аналіз цивілізаційних чинників економічного розвитку Японії та Китаю, які демонструють результати розвитку випереджаючими темпами та ідентифікуються нами як форма реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку; 3) здійснення теоретичного аналізу в методологічному полі сучасної політичної економії та вироблення на цій основі пропозицій про можливості використання переваг і потенціалу ідентифікованої групи цивілізаційних чинників, що мають, на наш погляд, особливе значення, їх введення у випереджаючий розвиток посттрансформаційних економічних систем.

Цивілізаційний підхід з позиції його використання економічною теорією загалом та політичною економією зокрема є інструментом дослідження економік країн світу у динаміці через призму їх цивілізаційної належності й історичної специфіки, що визначили хід економічної історії та вплинули на їх місце й міжнародну конкурентну позицію в світовій економіці сьогодні. Також цивілізаційний підхід, як зазначає Ю. Зайцев, “...дозволяє комплексно підійти до розуміння сутності та закономірностей економічного і соціального розвитку, виявляючи складність і суперечливість процесів, що відбуваються у світовому суспільстві, а також досліджуючи специфічні форми функціонування економічних систем, на які неможливо вплинути суто економічними методами” [5, с. 79]. У своїх наукових дослідженнях американський економіст Дж. Сакс [17] доводить, що на сьогодні маємо світову економіку з нерівномірним економічним зростанням, що стало наслідком інклюзивності країн у процес індустріалізації, а пізніше й постіндустріалізації. Найбільш багаті країни спромоглися забезпечити 200 років сучасного економічного зростання. Найбіднішим вдалося розпочати економічне зростання лише багато десятиліть поспіль в умовах значних історично-цивілізаційних ускладнень. Отже, на наш погляд, виникає необхідність здійснення міжнародних порівнянь і виділення субстанціональних причин, цивілізаційних чинників у їх функціональній різноманітності та значущості в економічному сенсі, що сприяли розвитку окремих країн випереджаючими темпами. Виходячи із наших наукових досліджень і міркувань, вважаємо за доцільне формування теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку, яка є моделлю конкурентної економіки. Ця модель є об’єктом підвищеного попиту як модель економічного зростання нового змісту. У дослідженнях доводимо, що ті країни, які зможуть виділити вихідні інституціональні умови, чинники, субстанціональні причини, особливості мотиваційної

системи моделі випереджаючого розвитку та послідовно і комплексно реалізувати її на практиці, відкриють для себе “вікна можливостей” виходу на нову хвилю економічного зростання, міжнародної конвергенції зі зростаючою перспективою збільшення економічної ефективності у динаміці. Дестабілізована сучасною фінансово-економічною кризою світова економіка потребує такої моделі розвитку, яка буде вбудованою в систему загальноцивілізаційних чинників існування та функціонування окремої країни, тобто враховуватиме її національну специфіку, “стартові” умови розвитку, наявний економічний потенціал тощо.

Наукові обґрунтування доцільності формування відповідних теоретичних основ дали змогу виокремити деяку сукупність економічних теорій, у межах яких існування теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку стає можливим, а саме: 1) теорія техніко-економічної парадигми (або теорія Великого вибуху) К. Перес [14] та К. Фрімена; 2) у межах неоінституціонального напрямку економічної думки – теорія економічної політики (теорія суспільного вибору) Дж. Б'юкенена і Дж. Бреннана [2]; 3) теорія динамічної ефективності У. де Сото [21] (австрійська школа); 4) неортодоксальний напрям – теорія збігу обставин розвитку Г. Колодко [8].

З метою досягнення цілей статті проведемо міжнародні порівняння цивілізаційних чинників економічного розвитку таких країн, як Китай і Японія. На сьогодні явним фактом є те, що світове економічне лідерство переноситься із країн Заходу на Схід; країни Азії в інституціональних умовах дії цивілізаційних факторів повертають собі економічне лідерство, розвиваючись, на нашу думку, випереджаючими темпами.

Цивілізаційні фактори економічного розвитку Японії. Економічне піднесення та індустріалізація Японії припали на останню чверть XIX ст. Те, що відбулося в економіці та суспільстві Японії та привело до “економічного дива” після Другої світової війни, патріарх менеджменту – американський учений П. Друкер називає найцікавішим прикладом соціальних інновацій. Якщо порівняти Японію з Китаєм, де європейська промислова перевага, що зіштовхнулася з іншою цивілізацією, зруйнувала всі перепони, які країна намагалася використати у відповідь на економічну і політичну експансію, Японія обрала шлях реформ (однак європейське вторгнення до Китаю виявилось особливо катастрофічним). Коли Японія взялася за стрімку індустріалізацію в результаті великої революції 1868 р., відому як “реставрація Мейдзі”, тиск на Китай посилювався. Японія спонукала його до реформ і була джерелом порад у державних справах. Отже, унаслідок невдалої зовнішньої політики імператора династії Мін, який заклав Китай від зовнішньої торгівлі, знищивши найбільший і найкращий у світі океанський флот з причини “дороговизни” його утримання, Японія пішла іншим шляхом, навпаки, відкривши свою економіку для світу та інновацій. Тоді як Захід нав'язував свою політику, торгівлю і волю закритому Китаю у середині XIX – на початку XX ст., Японія відкрито сприймала із-зовні усі нововведення, тим самим уникнувши долі Індії та Китаю у XIX ст., які Захід підкорив та колонізував, нав'язавши їм свій спосіб життя. Відкриття Японії для зовнішнього світу після реставрації династії Мейдзі дозволило країні, як зазначає П. Друкер [4], використати зброю Заходу для того, щоб тримати його (Захід) на відстані і зберегти національні традиції.

Новітня економічна історія Японії, що визначається цивілізаційними чинниками її розвитку, склалася таким чином. У період 1970–1980 рр. країни Заходу продовжували недооцінювати Японію як світову економічну супердержаву і найсильнішого конкурента на світовому ринку. Однією із головних причин була думка, що нововведення обов'язково має бути пов'язаним із предметами матеріального світу і мати наукову і

технологічну основу. Японці, згідно з широко розповсюдженою позицією, вважаються не новаторами, а імітаторами, оскільки вони не дали світу жодного значного технологічного нововведення. Їх успіх заснований на соціальних інноваціях. Соціальну інновацію слід розуміти як політику відкритості для зовнішньої торгівлі та побудову японських соціальних інститутів. Політика відкритості пройшла шлях поступової лібералізації, однак стимулювання експорту і експортоорієнтованих галузей завжди було основою успіху економіки Японії. Економіку Японії також називають “перероблюваною”, оскільки ресурси, які імпортуються, перероблюються на готову продукцію та експортуються. Це реальний сектор японської економіки, цивілізаційною опорою якого є “японські” за суттю соціальні інститути. Упроваджувати соціальні інновації у вигляді таких інститутів, як державна служба, школи, університети, банки і профспілки, набагато складніше, ніж здійснювати технологічні винаходи та будувати їх. Вони є аналогічними, однаковими за функціональним призначенням, оскільки забезпечують задоволення існуючої потреби чи формування нової, як наприклад, потяг, телеграф, супутниковий зв’язок тоді як соціальні інститути мають залишатися суто “японськими”, одночасно мати статус “сучасних”. Ними мають керувати японці, тоді як вони повинні слугувати економіці, яка була б “західною” і високотехнологічною. Технологію можна дешево імпортувати, при цьому маючи мінімальний культурно-цивілізаційний ризик. Інститути, в свою чергу, є складнішими, їм необхідні соціокультурні, цивілізаційні корені. За цих умов японці у кінці ХІХ ст. прийняли усвідомлене рішення зосередити наявні ресурси на соціальних нововведеннях і на імітації, імпортуванні та адаптації технічних нововведень і, як результат, досягли значних успіхів. Стратегію творчої імітації як сучасну і правильну визначає П. Друкер [4, с. 60] та називає успішною підприємницькою стратегією. Отже, на нашу думку, така стратегія простої творчої імітації, за кордони якої японці сьогодні безумовно виходять, слугувала для країни етапом, формою забезпечення реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку і дала змогу перестрибнути декілька стадій технологічного розвитку в умовах рецесії і стагнації, в повоєнний час, і піднятися з руйн швидкими, випереджаючими темпами. Тому Японія та її високотехнологічні компанії на сьогодні і демонструють колосальну здатність до нововведень в умовах збереження соціальних інститутів, культурних традицій, цивілізаційних основ свого розвитку. Із останніх впливає і особлива культура відносин між державною службою та суспільством, бізнес-співтовариством. Як зазначає Г. Д’юїньчі [3]: “...Таємниці”, завдяки яким було досягнуте “економічне диво”, полягають у надзвичайно ефективній економічній політиці, яка підкріплена впливовою і неупередженою системою державної служби”. Впливовість чиновників в Японії підтримується системою державної служби, яка шанується суспільством, та ефективною системою освіти. Підтримка колективу впливових чиновників та їх просування по службі в Японії ґрунтуються на особистих заслугах. Корупція для таких чиновників – це смертна кара. Отже, наукова, промислова політика і політика розширення експорту забезпечуються надзвичайно компетентною і такою, що не зловживає владою, системою державної служби. Також стимулом для економічного розвитку Японії слугувало те, що японський уряд уважно вивчав банківське законодавство інших країн і приймав закони, що сприяли укрупненню банків [6, с. 130].

Загалом, економічна система Японії, що спричинила результати “економічного дива”, характеризується як культурорегульована ринкова економіка неідеальної конкуренції. Це система, яка базується на общино-обмеженому прагненні до збільшення

індивідуальної корисності, на приватній власності й на узгодженій системі оплати праці, відсоткових ставок та обмінних курсів валют. Комуналістичний¹ тиск відіграє важливішу роль, ніж закони договірної права, внаслідок чого ринкові ціни залежать від обов'язків. Відповідно й соціальний договір в Японії базується на правилах комуналістичної етики. Комуналістичний характер ринкової економіки Японії часто тлумачать помилково, прирівнюючи до корпоративності, властивої континентальній Європі, за якої бізнес-групи об'єднуються для захисту своїх індивідуальних інтересів. Іноді комуналізм плутають із системою соціального забезпечення, яку реалізує японський уряд у прагненні допомогти знедоленим. Однак японці не прагнуть об'єднуватися в групи для досягнення особистих цілей і не вважають державу винятково захисником знедолених. Вони більшою мірою занепокоєні збереженням та підтримкою своєї суспільної і національної культури. Найяскравіше це виявляється в тому, що японці віддають перевагу довічному найму. Отже, комуналізм проникає усюди. Його вплив є джерелом стабільності та основою для розуміння своєрідності японської економіки. Ділові кола, державні чиновники й організована злочинність сплітаються, поєднуються через загальнонаціональний процес пошуку консенсусу. Вплив результативності комуналізму на економіку є очевидним. Японська культура створила високо-мобілізовану, інтенсивно-трудова, регульовану державою, макроекономічно стабільну, відносно егалітарну ринкову економічну систему з надзвичайно високим життєвим рівнем і невеликою кількістю злочинів проти особи. Зважаючи на те, що населення готове розглядати понаднормову працю як благородне суспільне завдання, не висловлюючи невдоволення обов'язками, що їх покладає на них груповий консенсус, система є абсолютно успішною. Багато японських дослідників і вчених інших країн саме так її оцінюють, вважаючи більш ефективною, ніж ідеальні ринкові економіки. Пояснення зводяться до того, що японська економіка використовує комуналізм як мобілізаційну силу, яка дає змогу гасити трудові конфлікти та класовий антагонізм, сформувати й накопичити колективний досвід, загострити колективну увагу до якості модернізації й освоєння нового, координувати плани в умовах довіри в колективах, бізнес-асоціаціях і уряді, враховуючи безпосередні інтереси зацікавлених сторін, у тому числі громади, брати на себе частку ризику в стратегічних зарубіжних інвестиціях і регулювати індивідуальний і сукупний ефективний попит. Одночасно ця діяльність підкріплюється та контролюється високою самодисципліною [1, с. 220; 3; 16, с. 162–163].

Однак успішність та ефективність японської економіки [1, с. 220–224], що заснована на культурі комуналізму, піддається сумніву в рамках проамериканського наукового погляду на глобалізовану світову економіку, лібералізм та індивідуалізм. На підставі власного культурного досвіду вчені Заходу вважають комуналізм нижчим ступенем розвитку. На їхню думку, комуналізм зумовлює невисоку продуктивність японської економіки, змушуючи трудящих до понаднормової роботи, а також накладає групові обов'язки, які знижують якість життя [1, с. 164].

Таким чином, виникає певний цивілізаційний конфлікт, в основу якого покладено відмінні соціокультурні системи, які безпосередньо впливають на принципи

¹ *Комуналізм* – соціальні, економічні та політичні системи, мета яких – сприяти добробуту певної групи за рахунок підпорядкування індивідуальних прав і свобод у тих випадках, якщо вони спричиняють нерівність та дисгармонію. Прикладом комуналізму є підприємства, якими володіють і керують робітники, система кібуціє та утопічний комунізм [16, с. 346].

функціонування альтернативних економічних систем, механізм інституцій, системну структуру, відносини у суспільстві, попит і пропозицію суспільних благ, модель ринків та ін.

Цивілізаційні фактори економічного розвитку Китаю. На сьогодні Китай, виходячи із цивілізаційних передумов, пропонує альтернативну неоліберальній модель політичного розвитку, а також демонструє зовсім інший економічний шлях. Пекінська державо-центрична модель порівняно з традиційною західною моделлю ринку і демократичною політичною системою є більш привабливою для країн, що розвиваються, у пошуку "шансу" розвитку випереджаючими темпами і з метою забезпечення політичної стабільності [11, с. 46].

Чи здійснить лібералізацію економіки і політики Китай у найближчі два десятиліття? Це стане особливо важливою перевіркою довгостроковості життєздатності альтернативної моделі порівняно з традиційною західною. Фахівці визначають можливий специфічний китайський варіант демократизації, яка відбуватиметься повільно, однак супроводжуватиметься зростанням середнього класу, який вимагатиме від влади відповідальності за підтримку економічного зростання і вирішення проблем якості життя, таких як забруднення навколишнього середовища, якість медичних і освітніх послуг. Прагнення уряду підтримувати науку і технології та сформувати наукоємну економіку збільшать стимули до більшої відкритості для розвитку людського капіталу всередині країни і приваблення експертів та ідей із-за кордону [11, с. 49].

У Китаї, аналогічно до Японії, економічна система є культурорегульованою східною ринковою економікою, що базується на обмеженому прагненні індивідуума до максимізації корисності, державній власності на засоби виробництва та договірних цінах і діє в умовах авторитарного невтручання держави [16, с. 181–183]. Її відрізняють широке розповсюдження державної власності на засоби виробництва, контроль підприємств з боку призначених державою директорів, економічне регулювання комуністичної партії на основі марксистських принципів у поєднанні з традиційною культурою Китаю. У ній (культурі) культура вини¹ привалює над культурою сорому². Це означає, що конфуціанська дисципліна та комуністичний ідеалізм мають бути моральними принципами для апарату державної влади, бізнес-структур, робітників, щоб вони працювали якомога краще з дисциплінованим виявом ініціативи. Однак це не дає змоги повністю ліквідувати моральний ризик, який виникає при об'єднанні приватної власності і контролю у більшій чи меншій мірі в одних руках, що виявляється у корупції та зловживаннях державного апарату. Саме тому, як вважають учені, китайська "східна" ринкова система, де компартія використовує власницькі, регулятивні та дерегулятивні повноваження державної влади, щоб досягти власних інтересів та виконувати повсякденні завдання соціалістичного управління, не буде діяти відповідно до західних ідеалістичних шаблонів, заснованих на конкуренції і відсутності морального ризику. Мотиваційна система, механізми та інституції, що регулюють попит і пропозицію, значно відрізняються від тих, що є основою англо-американської моделі. Вони породжують таку систему, за якої суверенною є компартійна еліта, а не окремі особи.

Основними економічними механізмами, що використовуються у Китаї, є державне

¹ *Культура вини* – суспільства, в яких дії людей автономно визначаються диктатом сумління, а від скоєння поганих учинків стримує прагнення уникнути докорів сумління, що є почуттям провини [16, с. 346].

² *Культура сорому* – суспільства, де керовані групою індивідууми керуються страхом порушити свої обов'язки перед нею [16, с. 346].

адміністрування, управління та передання повноважень, “соціалістичні” ринки та комуністичні й конфуціанські обов’язки державного апарату. Авторитарне невтручання держави в економіку проявляється через визначення законності соціалістичних ринкових інститутів, ліберальний нагляд держави, контроль сільськогосподарського ринку та землі, лібералізацію цін і розширену легалізацію державного обміну [1, с.223; 10, с. 72; 16, с.183-189].

Вважаємо, що цивілізаційні особливості розвитку Китаю також полягають у тому, що необтяжливість компаній історичними шаблонами розвитку розширює можливості для розбудови нової інфраструктури, створює унікальну можливість розвитку багатьох технологій.

Цивілізаційні чинники сучасного піднесення Китаю є дуже міцними, оскільки диктуються його успішним у культурно-історичному й економічному плані минулому. Протягом п’яти тисяч років Китай є однією з найбільших світових цивілізацій. Він зробив значний внесок у мистецтво, архітектуру, науку, техніку та державний устрій. І до того часу, як Захід досяг великих успіхів у результаті промислової революції, життєвий рівень Китаю був вищим за європейський. Як свідчить економічна історія, Китай не відреагував, на відміну від Японії, на науково-технічне піднесення та появу соціальних технологій інституціонального управління державою впродовж останніх двохсот років.

На сьогодні економічне зростання Китаю, на нашу думку, можна визначити як форму “наздогнати і випередити” лідируючі країни, запозичуючи у них технології та інновації. Так чи інакше освоєння технологій розвинених країн приводить до скорочення розриву з ними в доходах, однак, як вважають експерти, можливості для “полегшеного” зростання завдяки імпорту технологій звужуються. Отже, основними умовами успіху в сучасному Китаї [17, с. 183–191, 198–199] у поєднанні з цивілізаційними чинниками стали: поєднання іноземних технологій та іноземного капіталу з дешевою китайською робочою силою, що створило можливість виробництва на експорт товарів з високими витратами праці; лібералізація сільського господарства, що сприяла появі нових стимулів до праці, забезпечила робочою силою експортоорієнтований сектор; створення сучасних зон вільної торгівлі, що зробило китайські реформи більш суттєвими та основоутворюючими; наявність сотень мільйонів робітників, готових працювати за дуже низьку заробітну плату; запозичення (імпорт) сучасних технологій; масовані інвестиції; надійне та безпечне ділове оточення; економічне регулювання, що здійснюється комуністичною партією і визначається марксистськими принципами в поєднанні з традиційною китайською культурою.

Підсумовуючи, зазначимо, що економіка Китаю є різновидом саморегульованої соціалістичної ринкової моделі, яка заснована на міцних цивілізаційних принципах і соціокультурних передумовах [13; 20; 22; 23].

Міжнародні порівняння у цивілізаційному вимірі. Економічні успіхи аналізованих країн – Японії та Китаю – зумовлені конкретними цивілізаційними чинниками, що відкрили “вікна можливостей”. Якщо заглибитись в історію економіки, то можна віднайти факти цивілізаційного характеру, що вплинули на сучасні форми існування економічних систем цих країн. Варто зауважити, що висока економічна результативність цих країн сьогодні – це вдала економічна політика у минулому, яка однак супроводжувалася довготривалим періодом (упродовж століть) негативних соціальних наслідків, несправедливості у перерозподілі національного продукту, експлуатації природних і людських ресурсів власних країн або сусідніх держав, військових завоювань і погроз силою та ін.

Стартові можливості для сучасного періоду економічного зростання країни отримали у період середини XIX – початку XX ст. Становлення монополітистичного капіталізму відбувалося як політичне і технологічне протистояння. Як наслідок, у ході технологічної революції зросла нерівномірність економічного розвитку країн Західної Європи, США та Японії. Зросли суперечності між попередніми і майбутніми лідерами світового капіталістичного господарства. Англія і Франція, які не змогли адаптуватися до технологічної революції, оновити технологічні та інституціональні структури, обезсилені експортом фінансового і людського капіталу, здавали свої позиції. Однак США, Німеччина і Японія поборолі сировинну спеціалізацію своїх економік завдяки послідовній реалізації національних стратегій розвитку, ефективним інституціональним реформам, форсованому спрямуванню інвестицій у лідируючі галузі промисловості та комунікацій, а також в освіту, науку і культуру. Кризи прискорили централізацію банківського сектору [6; 7]. Так, очевидно, що основи сучасного економічного розвитку були закладені більш як 100 років тому та мають видимі цивілізаційні передумови.

У табл. 1 представлено результати впливу макроуправлінських стратегій економічного розвитку через призму індексу людського розвитку в економічних системах, що розвинулися у різних цивілізаційних умовах таких країн, як США, Японія, Китай, Україна. Норвегія подана для порівняння як еталонна лідируюча країна за показниками індексу людського розвитку та людського потенціалу в 2011 р.¹ Сучасні високі показники економічного розвитку були досягнуті Норвегією завдяки сталому економічному зростанню після Другої світової війни та після нафтової кризи 1973–1974 рр.

Таблиця 1

Показники порівняльного функціонування економічних систем за індексом людського розвитку в інституціональному полі різних цивілізаційних чинників та умов, 2011 р.

Показник	США	Норвегія	Японія	Китай	Україна
1	2	3	4	5	6
Індекс розвитку людського потенціалу (ранжування)	4	1	12	101	77
Здоров'я (індекс)	0,923	0,964	1	0,843	0,765
Очікувана тривалість життя при народженні	78,5	81,1	83,4	73,5	68,5
Видатки на охорону здоров'я (% від ВВП)	7,1	7,5	6,5	1,9	4
Освіта (індекс)	0,939	0,985	0,883	0,623	0,858
Державні видатки на освіту (% від ВВП), %	5,5	6,8	3,5	2,5	5,3
Очікувана тривалість навчання (дітей, років)	16,0	17,3	15,1	11,6	11,3

¹ Цивілізаційні чинники економічного розвитку США, Норвегії та України не аналізуються в межах цієї статті. Індекс людського розвитку вибірки країн (США, Норвегія, Японія, Китай і Україна) представлений з метою здійснення міжнародного компаративного аналізу економічних систем, заснованих на різних цивілізаційних основах – західної, східної та порубіжної (західно-євразійської) цивілізацій.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
Середня тривалість навчання (дітей, років)	12,4	12,6	14,7	7,5	11,3
Дохід (індекс)	0,869	0,883	0,827	0,618	0,591
ВНД на душу населення (дол., за ПКС 2005)	41761	47557	29692	6200	5737
ВНД на душу населення за ПКС (у постійних міжнародних доларах 2005; в постійних цінах у міжнародних доларах 2005)	43017	47676	32295	7476	6175
Нерівність (скориговане значення індексу людського потенціалу)	0,771	0,890	не доступно	0,534	0,662
Індекс Джині, доходи	40,8	25,8	д/н	41,5	27,5
Втрати через нерівність в очікуваній тривалості життя (%)	6,6	3,7	д/н	13,5	10,5
Втрати через нерівність у сфері освіти (%)	3,7	2,2	д/н	23,2	6,1
Втрати через нерівність у доходах (%)	32,4	10,6	д/н	29,5	10,9
Бідність	не доступно	не доступно	не доступно	–	–
Населення, яке живе менше ніж на 1,25 дол. за ПКС на день (%)	–	–	–	15,9	0,1
Стать (Індекс гендерної нерівності)	0,310	0,083	0,149	0,223	0,360
Середня освіта (жінки/чоловіки)	1,004	1,000	0,963	0,744	0,944
Участь у робочій силі (відношення жінки/чоловіки)	0,811	0,887	0,668	0,845	0,796
Місце у парламенті (відношення жінки / чоловіки)	0,202	0,657	0,157	0,271	0,087
Стійкість (скоригований індекс, чиста економія, % від ВВП)	-0,8	12,8	12,1	39,7	5,6
Виснаження природних ресурсів (% від ВВП)	0,7	10,6	0,0	3,1	3,8
Демографія (загальна чисельність населення, тис. чол.)	313,085.4	4,924.8	126,497.2	1,347,565.3	45,190.2
Міське населення (% від населення)	82,6	79,8	67,0	47,8	69,1
Індекс людського розвитку	0,931 (дуже високий)	0,975 (дуже високий)	0,940 (дуже високий)	0,725 (середній)	0,810 (високий)

Примітка. Складено автором за даними: Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All / Published for the United Nations Development Programme (UNDP) [Electronic resource]. – 1 UN Plaza, New York, NY 10017, USA – Mode of access: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Complete.pdf.

Статистична інформація в табл. 1 представлена для економічних систем

констит'ютизму¹, комуналізму, корпоративізму та авторитарного “невтручання”. Уряди європейських країн (Північна Європа представлена Норвегією) засновують свою політику на культурі корпоративізму².

На відміну від них, Японія, яка більше покладається на общинність, аніж на державне адміністрування, керується принципами культури комуналізму. Для США характерною є культура констит'юнталізму. Зазначені типи соціокультур формують відповідні економічні системи. За індексом людського розвитку, який фахівці вважають більш адекватним до сучасних реалій показником оцінок і міжнародних зіставлень рівня економічного розвитку країн, проаналізованого експертами ООН за відповідною методикою у розрізі таких сукупних індикаторів, як індекс здоров'я, індекс освіти, нерівність, бідність, індекс гендерної нерівності, стійкість (сталість, підтримуваний розвиток), демографія, здійснено вибірково деталізацію зазначених індикаторів з метою аналізу, а саме констатації основних результатів економічного розвитку країн у системі відмінних загальноцивілізаційних умов та чинників.

З табл. 1 видно, що за рівнем людського розвитку Норвегія у 2011 р. займає перше місце, маючи значення індексу людського розвитку 0,940, що за шкалою методики оцінки ООН є дуже високим показником. Із представленої вибірки в агрегованому показникові “здоров'я” найвище значення має Японія, випереджаючи за показником очікуваної тривалості життя при народженні країни цієї вибірки та маючи менші видатки на охорону здоров'я від США – на 0,6 відсоткового пункту та від Норвегії – на 1%. Отже, висока тривалість життя та абсолютне здоров'я нації є її надбанням, що впливає з цивілізаційних передумов. Китай, у цій країновій вибірці, за індексом розвитку посідає 101 місце, будучи аутсайдером, що, на нашу думку, впливає з його демографічних особливостей і відповідно нерівності доступу до умов підтримки людських якостей і здоров'я. Однак Китай, як зазначалося вище, реалізує розв'язання цієї проблеми стратегією приваблення фахівців та ідей із-за кордону. Україна за агрегованим показником індексу людського потенціалу значно поступається розвиненим країнам, займаючи 77 місце, однак значно випереджає Китай, що вказує на наявний потенціал використання цього чинника як важливого у спробі реалізації моделі випереджаючого економічного розвитку [11, с.41–48].

Таким чином, проведений міжнародний порівняльний аналіз, підкріплює нашу наукову позицію і дає змогу виділити такі *основні засади теоретичної моделі випереджаючого економічного розвитку*: 1) цивілізаційні чинники, такі як соціокультурні особливості економічної системи, що визначають форму і специфіку її мобілізаційних факторів (наприклад, комуналізм в Японії, культура вина в Китаї), мають важливе значення для запуску форм випереджаючого економічного розвитку; 2) інноваційний характер розвитку як підґрунтя економічної системи на базі “соціальних інновацій”, творчих імітацій на основі досягнень науково-технічного прогресу та імпорту технологій, ідей і приваблення фахівців із-за кордону; 3) відкритість економіки для ідей, інновацій та стимулювання експорту; 4) відхід і подолання сировинної моделі економіки; 5) випередження досягнутих можливостей економіки та її потреб через багатократне зростання продуктивності та загальної ефективності економіки, що також має

¹ **Констит'ютизм** – система, за якої лобювання приводить до того, що групи з особливими інтересами здобувають економічну незалежність [16, с. 346].

² **Корпоративізм** – використання професійних, господарських та профспілкових груп як основного інструмента економічної координації. Різновид ринкової системи, керованої зазначеними групами [16, с. 346].

культурологічну основу і виявляється у макроекономічній ефективності; 6) розвиток економіки на випередження на основі нових методів управління, які стають “здоровим глуздом” економічного розвитку, систем стратегічного прогнозування та передбачення головних пріоритетних напрямків розвитку науки, техніки і технології, а також галузей промисловості; 7) випереджаючий розвиток освіти, який виявляється через завчасну підготовку фахівців для галузей економіки такого технологічного способу виробництва, як ефективна система освіти; 8) шанована система державної служби, заснована на довірі до влади, що формує особливий характер відносин між владою, бізнесом і суспільством; 9) створення передумов для реалізації і забезпечення нових потреб суспільства не тільки у матеріальних благах, а насамперед в якості життя кожної окремо взятої людини у системі загальноцивілізаційних чинників. Вважаємо, що теоретична модель випереджаючого економічного розвитку може бути запропонована як модель конкурентної економіки для менш розвинених економік і/або країн з посттрансформаційними економіками.

Проведений міжнародний порівняльний аналіз визначає поле для подальших наукових досліджень.

Література

1. Березин И. С. Экономические чудеса XX века: Германия, Япония, Италия, Испания, Португалия, Бразилия, Мексика. Южная Корея, Вьетнам, Китай // Краткая история экономического развития [Текст]: уч. пособ. / И. С. Березин. – М.: Русская деловая лит., 1998. – 288 с.
2. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики: [Нобелевская лекция 8 декабря 1986 г.] / Дж. Бьюкенен // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. Т. V, в 2 кн.: Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – 767 с.
3. Гото Д. Соображения относительно торговой политики и экономического развития Японии: “Секреты”, обеспечившие “экономическое чудо” [Электронный ресурс] / Д. Гото. – Режим доступа: www.ereport.ru/articles/weconomy/japan.htm.
4. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации / Ф. П. Друкер. – М.: ООО “И. Д. Вильямс”, 2007. – 432 с.
5. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень): навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 337 с.
6. История экономики [Текст]: учеб. / ред. О. Д. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 384 с.
7. Козырёв В. М. Исторические судьбы человеческой цивилизации: социально-экономические аспекты / В. М. Козырёв // Основы современной экономики [Текст]: учеб. / В. М. Козырёв. – М.: Фин. и стат., 1998. – 368 с.
8. Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Г. В. Колодко; вводная ст. Р. С. Гринберга. – М.: Магистр, 2011. – 176 с.
9. Кузык Б. Смена исторической эпохи [Текст]: [тенденции цивилизационного развития] / Б. Кузык, Ю. Яковец // Экономические стратегии. – 2010. – № 1–2. – С. 120–123.
10. Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир: доклад

- Нац. развед. совета США. – М. : Европа, 2009. – 188 с. – (Мировой порядок). – С. 46.
11. Москаленко О. М. Випереджаючий економічний розвиток у системі стратегічних потреб світового суспільства / О. М. Москаленко // Вчені записки. – 2012. – Вип. 14, ч. 1. – С. 41–48.
 12. Овчинников Г. К. О соотношении социальной сферы с экономикой в рамках цивилизационного подхода [Текст] / Г. К. Овчинников // *Alma mater* (Вестник высшей школы). – 2010. – № 11. – С. 67–72.
 13. Пахомов Ю. Н. Пути и перепутья современной цивилизации [Текст] / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко. – К. : Междунар. деловой центр, 1998. – 431 с.
 14. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес ; пер. с англ. Ф. В. Маевского. – М. : Изд. дом “Дело” РАНХиГС, 2011. – 232 с. – (Сер. : “Современная институционально-эволюционная теория”).
 15. Рашковский Е. И вновь о цивилизационном дискурсе: попытка объясниться [Текст] / Е. Рашковский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2010. – № 1. – С. 98–102.
 16. Роузфілд Ст. Порівнюємо економічні системи / Ст. Роузфілд. – К. : “К.І.С.”, 2005. – 370 с.
 17. Сакс Дж. Д. Конец бедности. Экономические возможности нашего времени [Текст] / Дж. Д. Сакс ; пер. с англ. Н. Эдельмана. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 424 с.
 18. Соловьев А. И. Цивилизационное пространство государственности [Текст]: (противоречия западной и отечественной моделей) / А. И. Соловьев // *Общественные науки и современность*. – 2010. – № 3. – С. 96–110.
 19. Сравнительное изучение цивилизаций [Текст] : хрестом. / сост. Б. С. Ерасов. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 556 с.
 20. Тойнби А. Дж. Постыжение истории / А. Дж. Тойнби. – М. : Прогресс, 1991. – 736 с.
 21. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности / Хесус Уэрта де Сото ; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – Челябинск : Социум, 2011. – 409 с. – (Серия : “Австрийская школа”. Вып. 6).
 22. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2002. – 190 с.
 23. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон ; пер. с англ. Т. Велимеева, Ю. Новикова. – М. : ООО “Изд-во АСТ”, 2003. – 603 с.
 24. Экономика цивилизаций в глобальном измерении : моногр. / под ред. А. А. Пороховского, В. Н. Тарасевича. – М. : ТЕИС, 2011. – 768 с.
 25. Ann L. Owen. Do all countries follow the same growth process? / Ann L. Owen, Julio Videras, Lewis Davis // *Journal of Economic Growth*. – 2009. – Vol. 14. – P. 266–286.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

БОРГОВА ПОЛІТИКА УРЯДУ ЯПОНІЇ В УМОВАХ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ

Висвітлено досвід проведення боргової політики урядом Японії в умовах старіння населення. Здійснено оцінку боргової стійкості і зовнішньої вразливості японської економіки. Запропоновано заходи, пов'язані з врегулюванням складної макро-економічної ситуації в країні.

Ключові слова: *державний борг, боргова стійкість, боргова політика.*

Теоретичні та практичні засади проведення макроекономічної політики багатьох країн світу закладались протягом століть. Історичний досвід показує, що протягом останніх десятиліть практично для будь-якої країни питання досягнення ефективності при проведенні боргової політики значною мірою посилилось. Це пов'язано насамперед із тим, що в світі збільшується тягар заборгованості, що призводить до розгортання перманентних ризиків для фінансової стабільності, а також послаблення розбудови окремих країн.

В останні десятиліття погіршення фінансового становища Японії привертає увагу всього світу. Окремим аспектам наведеної проблеми присвячено чимало наукових праць. Питання управління державним боргом Японії в умовах старіння населення висвітлено у *працях* Р. Декле [1], К. Токуока [2], М. Сіракави [3]. Обґрунтування оцінки боргової стійкості і зовнішньої вразливості японської економіки представлено у *працях* Т. Дої [4], Т. Хоші [4], Т. Окімото [4], Х. Танаки [5]. З'ясування макроекономічних наслідків старіння населення та їх впливу на економічний розвиток Японії здійснено у *працях* М. Сіракави [6], С. Шірай [7]. Разом з тим, потрібно зазначити, що нині не розроблено вичерпної теорії щодо управління державним боргом, тому вважаємо, що представлена проблема не втрачає своєї *актуальності*.

Метою цього дослідження є висвітлення досвіду проведення боргової політики урядом Японії в умовах старіння населення, а також перелік певних заходів щодо можливостей врегулювання складної макроекономічної ситуації в країні.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон є одним із найбільш населених у світі. Старіння населення спостерігається практично у всіх азіатських економіках. Однак на сьогодні Японія є єдиною країною, де питома вага людей, що перебувають у віці 60 років і старше, перевищує 30% від усієї чисельності населення країни [16]. Населення Японії старіє значно швидше, ніж будь-яка інша нація. І хоча середня очікувана тривалість життя зросла до 83 років, у країні вже відбувається процес скорочення загальної чисельності населення. Зокрема, у 1965 р. частка літніх людей віком 65 років і старше становила 6,3% від усієї чисельності населення країни, а у 2000 р. – 17,5%. Сьогодні в Японії питома вага літніх людей у віці 65 років і старше становить близько 24,2%, тоді як у 2025 р. досягне приблизно 30,3%, а у 2050 р. – 38,8% [8]. Наведені темпи старіння населення є набагато вищими, ніж, наприклад, у США, де тільки у 2050 р. питома вага людей, що перебувають у віці 60 років і старше, досягне близько 26,6%.

В останні десятиліття динаміка чисельності населення Японії мала негативний характер, тому несприятливі демографічні показники здатні чинити істотний вплив на зниження потенційних темпів економічного зростання і викликати додаткове фінансове навантаження на бюджет країни за рахунок зростання соціальних видатків для людей літнього віку.

Ще на початку 1990-х рр. японська економіка вступила в період тривалої стагнації, що отримав назву "втраченого десятиліття". Фінансова стабільність Японії різко погіршилась не лише з огляду на крах ринку активів за період протікання азійської фінансової кризи, а й у зв'язку із достатньо складною демографічною ситуацією. Зазначена ситуація була пов'язана насамперед із тим, що процеси старіння населення передбачали очікуване уповільнення економічного зростання внаслідок підвищення майбутніх видатків уряду країни на медичне обслуговування і пенсійне забезпечення для літніх людей. У 1997 р. японський уряд на чолі з прем'єр-міністром Р. Хасімото намагався запровадити декілька фіскальних структурних реформ, основними цілями яких було зниження бюджетного дефіциту, а також боротьба з рецесією. Наприклад, навесні 1997 р. ставка податку на споживання була підвищена з 3% до 5%. Що стосується бюджетних витрат, то більшість з них була ретельно вивчена та переплунута. Однак на початку 1998 р. поразка на парламентських виборах правлячої Ліберально-демократичної партії Японії призвела до того, що японський уряд був змушений згорнути вказані реформи, знизити податкові надходження і збільшити державні видатки для врегулювання складної макроекономічної ситуації. Наприкінці 1990-х рр. поетапне підвищення державних інвестицій і соціальних видатків призвело до нарощування значної частки боргового навантаження. Як наслідок, починаючи з 1998 р., бюджетний дефіцит Японії становив близько 11% від ВВП (табл. 1), а вже до кінця 1999 р. відношення валового боргу до ВВП країни було доволі претензійним, оскільки досягнуло найвищого значення серед країн-членів ОЕСР [1]. Починаючи з 2001 р., на тлі негативного зростання економіки новий японський уряд на чолі з прем'єр-міністром Дж. Коїдзумі застосував заходи фіскальної консолідації, що передбачали подвійне скорочення державних інвестицій для досягнення первинного профіциту балансу. Незважаючи на значні зусилля уряду країни, бюджетний дефіцит продовжував зростати, особливо за рахунок підвищення видатків, пов'язаних із фінансуванням системи соціального забезпечення.

Згодом тривалий економічний спад, дефляція і несприятливі демографічні показники призвели до того, що коефіцієнт чистої державної заборгованості в Японії збільшився з 12% від ВВП у 1991 р. до 81% від ВВП у 2007 р., тоді як за той самий період коефіцієнт валового державного боргу підвищився з 67% від ВВП до 188% від ВВП [8]. В ході розвитку Великої рецесії 2007–2009 рр. відбулося нарощування обсягу державного боргу країни до рівня, який можна було спостерігати ще в часи Другої світової війни. На сьогодні Японія є тією країною, де присутнє найбільш високе відношення державного боргу до ВВП серед розвинених економік. Зокрема, за станом на кінець 2011 р. цей показник досягнув безпрецедентного значення (211,7% від ВВП). Визначити критичний поріг зростання обсягу державного боргу в Японії доволі складно. Однак постійно збільшувати частку боргового навантаження неможливо, оскільки ризики, зумовлені послабленням фінансової платоспроможності, призводять до того, що уряд країни змушений, як правило, або відмовлятися від погашення боргу, оголосивши дефолт, або монетизувати борг за рахунок інфляційного зростання. Для підтвердження вказаної ситуації можна навести висловлювання дослідників. А. Гош,

Таблиця 1

Огляд державних фінансів Японії (% від ВВП)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Фінансовий баланс	1,9	1,8	0,8	-2,4	-2,8	-4,1	-4,9	-3,7	-10,7	-7,0
Державні заощадження	7,2	7,2	6,7	4,7	4,2	2,9	2,6	2,6	1,2	0,0
Видатки на соціальне забезпечення	1,3	1,7	1,6	1,4	1,2	1,2	1,1	1,2	0,8	0,4
Видатки на охорону здоров'я	-3,6	-3,5	-3,7	-3,8	-3,9	-4,1	-4,2	-4,1	-4,2	-4,3
Інші видатки	9,5	9,0	8,8	7,1	7,0	5,9	5,6	5,5	4,6	3,9
Валовий борг	65,1	64,7	67,6	72,7	78,4	85,4	91,8	97,5	108,5	120,5
Чистий борг**	7,3	6,4	12,3	10,1	12,1	16,9	21,6	27,9	38,0	44,4
Чистий борг***	35,4	35,5	42,9	42,8	46,6	52,5	57,7	64,6	75,9	84,9

Примітка. Наведено за [1].

*Без урахування державних інвестицій.

**У тому числі видатки системи соціального забезпечення.

***Без урахування видатків системи соціального забезпечення.

Дж. Кім, Е. Мендоза, здійснюючи оцінку боргової стійкості 23 розвинених країн у період з 1970 р. по 2007 р., стверджують, що в умовах фінансової нестабільності підвищується премія за ризик на ринку суверенних облігацій, що зумовлює більш високе навантаження, пов'язане з обслуговуванням боргу, а отже, більшу ймовірність дефолту [13]. А. Алічі, використовуючи дані 75 країн у період з 1975 р. по 2003 р., наводить свідчення того, що процеси старіння населення підвищують ризик дефолту країни за суверенним боргом. Як результат, у країнах з молодим населенням, що перебуває у віці 15–59 років, присутні більші можливості для збалансованого фінансування системи соціального забезпечення [9]. С. Чекетті, М. Моханті і Ф. Замполлі, досліджуючи майбутні перспективи і наслідки нарощування державного боргу, підкреслюють, що зростання фінансової заборгованості та невизначеності, пов'язаних з розробкою майбутнього плану фіскальної консолідації, можуть призвести до виникнення двох важливих проблем для забезпечення монетарної стабільності. По-перше, погіршення стану державних фінансів може викликати різке зростання довгострокових інфляційних очікувань. По-друге, невизначеність щодо термінів і масштабів плану фіскальної консолідації ускладнює процес прогнозування і встановлення відсоткових ставок на необхідному для країни рівні [10]. М. Кумар і Дж. Ву, досліджуючи вплив фінансової заборгованості на фактори довгострокового економічного зростання, доводять, що в розвинених країнах підвищення на 10% державного боргу до ВВП знижує потенціал зростання економіки приблизно на 0,15% за рік, тоді як у країнах з ринками, що розвиваються, – майже на 0,2% за рік. З огляду на те в багатьох країнах світу державний борг, переступаючи поріг у 120% від ВВП, передбачає значне уповільнення темпів зростання реального сектору економіки [14]. К. Рейнхарт і К. Рогофф, аналізуючи історичні епізоди суверенного дефолту за внутрішнім боргом, показують, що сукупний спад виробництва напередодні дефолту за внутрішнім боргом, як правило, значно глибший, ніж за зовнішнім боргом. Це означає, що внутрішня боргова криза зумовлює падіння економіки на 4% за рік, тоді

як криза зовнішньої заборгованості призводить до зниження виробництва в середньому на 1,2% за рік. Наведена ситуація є особливо актуальною для японської економіки, де близько 95% урядових облігацій країни перебувають у руках внутрішніх інвесторів [15].

Протягом останніх десятиліть фінансування державного бюджету країни відбувалось шляхом випуску японських урядових облігацій (табл. 2). Історично склалося, що значна частина державних облігацій Японії була придбана різними каналами. Найбільшими інституційними інвесторами, що володіють практично половиною державного боргу країни, є Поштовий банк Японії і Державний пенсійний фонд, тоді як лише близько 5% японських урядових облігацій належать іноземним інвесторам. Як правило, в період слабкого попиту Банк Японії та інші фінансові установи країни реалізують програму купівлі державних облігацій на відкритому ринку для стимулювання економічного зростання, підтримки цінової стабільності, а також зниження боргового навантаження [17]. Результати дослідження К. Токуока показують, що, незважаючи на значний дефіцит бюджету і високий державний борг, починаючи з 1990-х рр., довгострокова дохідність японських урядових облігацій у країні знижувалась з 7% до більш низького і стабільного рівня в 2%. На даному етапі відсоткова ставка за 10-річними японськими урядовими облігаціями є однією з найнижчих у світі і коливається в межах 1%. Регресійний аналіз, пов'язаний з оцінкою динаміки довгострокових відсоткових ставок в Японії, засвідчує, що економіка країни користується довірою інвесторів, а урядові облігації є менш сприйнятливими до загальносвітових тенденцій, ніж суверенні облігації інших розвинених країн [2]. Разом з тим, процеси старіння населення Японії вже змінюють фундаментальну структуру попиту на ринку державних облігацій. Старіюче населення, як правило, витрачає власні заощадження, а не накопичує їх. Зважаючи на те, норма заощаджень у країні з часом буде лише скорочуватись, тому приплив інвестиційних коштів на ринок державних облігацій значною мірою знизиться. Фінансові ризики в Японії лише починають виявлятися, однак у довгостроковому періоді очікується процес зниження попиту на японські урядові облігації (табл. 2). Якщо дохідність державних облігацій зазнає суттєвого зростання, вплив капіталу, який буде надходити з японської економіки, здатен призвести до обвалу обмінного курсу єни, падіння довіри до ринку державних облігацій, підвищення вразливості фінансової системи, зменшення простору для фіскальної політики, послаблення міжнародної інвестиційної позиції країни тощо [17].

Таблиця 2

Фінансування Японії у 1980–2020 рр.

% від ВВП	1980–1989	1990–1999	2000–2010	Наступні 10 років	Фактори, що впливають на макроекономічну ситуацію в країні
Фінансовий баланс	-2,4%	-3,6%	-8,1%	-10%	Наслідки землетрусу і цунамі на початку 2011 р., а також процеси, пов'язані зі скороченням чисельності населення, зумовлюють погіршення фінансового рахунку як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. І, як очікується, надалі зростання глобальних відсоткових ставок чинитиме певний несприятливий тиск на бюджетний дефіцит країни.

Продовження таблиці 2

Сальдо торгового балансу	1,3%	0,8%	2,9%	1,5%	У 2011 р. в Японії був наявним дефіцит торгового балансу, зумовлений стихійним лихом, слабкими темпами економічного зростання і підвищення обмінного курсу японської єни. Очікується, що Банк Японії знижуватиме обмінний курс єни, але структурні зміни в енергетичній політиці країни і зростання світових цін на сировинні товари негативним чином позначаться на сальдо торгового балансу.
Доходи	0,4%	1,0%	2,2%	2,5%	Протягом багатьох років в Японії було присутнє активне сальдо торгового балансу. Таким чином, портфель фінансових активів країни зберігається на рівні близько 20% від ВВП. Однак вказана ситуація може зазнати певних ризиків, зокрема, через європейську боргову кризу, зростаючі відсоткові ставки, зміну кривої дохідності фінансових активів. Як наслідок, зниження очікуваного доходу може послабити фінансову платоспроможність країни.
Заощадження	1,6%	1,5%	1,2%	1,0%	У сучасних умовах відбувається скорочення норми заощаджень домашніх господарств. Для врегулювання наслідків землетрусу і цунамі Японії необхідні додаткові інвестиційні ресурси, які є доволі обмеженими з огляду на економічний спад і скорочення чисельності населення. Таким чином, очікується, що з часом норма приватних заощаджень буде лише скорочуватись, тоді як потреба в інвестиційних ресурсах зростатиме.
Видатки	0,9%	-0,2%	-1,8%	5,0%	Структурні зміни в Японії здатні знизити можливості країни підтримувати довгострокові відсоткові ставки за урядовими облігаціями на дуже низькому рівні. Зважаючи на те, країні необхідно буде знижувати обмінний курс єни, інакше дохідність японських урядових облігацій зазнає суттєвого зростання.

Примітка. Наведено за [17].

Згідно з офіційними даними Міністерства фінансів Японії, починаючи з 1991 р., бюджетні видатки на соціальне забезпечення в країні істотно зростали, тоді як динаміка приросту податкових надходжень значною мірою скорочувалась. Наприклад, у 1960 р. бюджетні видатки, спрямовані на фінансування системи соціального забезпечення, становили 3,9% від ВВП, у 1970 р. – 4,7% від ВВП, у 1980 р. – 10% від ВВП, у 1990 р. – 10,5% від ВВП, у 2000 р. – 15,3% від ВВП. У 2010 р. уряд Японії загалом витратив близько 81 трлн. єн на фінансування пенсій, медичних послуг, довгострокового догляду, що становить близько 23% від ВВП. Населення Японії старіє доволі швидкими темпами. Таким чином, прогнозоване підвищення соціальних виплат у 2015 р. досягне приблизно 23,3% від ВВП, у 2025 р. – 23,7% від ВВП [8]. Водночас зазначимо, що у 2009–2010 рр. податкові надходження фінансували менше половини бюджетних витрат. Падіння податкових надходжень є також доволі важливою проблемою, що значною мірою взаємопов'язана зі зниженням гнучкості ринку зайнятості. Аналітичні дослідження МВФ підтверджують, що Японія може покрити бюджетний дефіцит за рахунок підвищення податкових ставок для приватного сектору. На даний час податок на споживання

становить 5% і є одним із найнижчих у світі. Можливості для фіскального маневру в країні також наявні. Експерти МВФ, оцінюючи макроекономічну ситуацію в Японії, пропонують уряду країни в рамках реалізації середньострокової податково-бюджетної стратегії запровадити законопроект, що стосується реформування податкової системи. Зокрема, пропонується поетапно підвищувати ставку податку на споживання з 5% до 10% до 2015 р. [12]. Однак деякі аналітики доходять висновку, що запровадження податку на споживання не обов'язково приведе до підвищення податкових надходжень і скорочення фінансової заборгованості, особливо зважаючи на тенденції, пов'язані з напруженою політичною ситуацією, зниженням прозорості нарахування і можливостями ухилення від сплати податку, слабкістю економічного зростання, впливом капіталу з країни тощо [17]. Емпіричні дослідження Р. Декле, що були представлені у 2003 р. на прикладі японської економіки, демонструють ситуацію, за якої фіскальна політика уряду значною мірою впливає на структуру приватних заощаджень та інвестицій. Наприклад, підвищення податкових надходжень і неминучі процеси старіння населення зумовлюють тенденції до скорочення норми приватних заощаджень та інвестицій, що у довгостроковому періоді першочергово погіршують динаміку державного боргу (табл. 3) [1].

Таблиця 3

Прогнозована динаміка державного боргу, заощаджень та інвестицій Японії у 2000–2040 рр. (% від ВВП)

Рік	Коефіцієнт демографічної підтримки*	Чистий борг	Податкова ставка уряду	Державні заощадження	Приватні заощадження	Приватні інвестиції	Державні інвестиції
2000	0,63	45	28	1	28	20	8
2005	0,61	88	31	0	28	20	8
2010	0,59	128	38	2	26	19	7
2015	0,57	153	43	6	18	18	7
2020	0,56	155	45	10	15	18	7
2025	0,55	140	45	9	13	17	6
2030	0,54	122	46	10	11	17	6
2035	0,54	102	47	7	12	16	6
2040	0,52	89	49	13	6	16	6

* Співвідношення питомої ваги працездатних людей до кількості людей, що перебувають у віці 65 років і старші.

Примітка. Наведено за [1].

Переконані, що Японія має дві значні проблеми щодо боргової стійкості. По-перше, починаючи з 1990 р., відношення державного боргу до ВВП є незадовільним, оскільки перевищує допустиме значення багатьох порівнювальних фіскальних індикаторів, що застосовуються для визначення фінансової платоспроможності країн. По-друге, відсоткова ставка на ринку японських урядових облігацій значно вища, ніж номінальне значення темпів економічного зростання, внаслідок чого домінуючого значення набуває тенденція до збільшення витрат для обслуговування боргу над податковими надходженнями. Якщо ситуація не покращиться, подальше зростання боргового

навантаження здатне погіршити суверенний кредитний рейтинг країни, що відповідно може негативним чином позначитись на добробуті майбутніх поколінь. Таким чином, для забезпечення збалансованого зростання економіки, досягнення фінансової стабільності та зниження зовнішньої вразливості країни в найближчому часі японському уряду необхідно запровадити комплекс послідовних заходів щодо врегулювання макроекономічних наслідків старіння населення. По-перше, провести розробку середньострокового плану фіскальної консолідації за рахунок вдосконалення механізму мобілізації доходів до державного бюджету через налагодження податкового законодавства, а також шляхом збалансування бюджетних видатків, у тому числі щодо фінансування пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, інших соціальних виплат. По-друге, забезпечити реалізацію глибоких структурних реформ, зокрема, щодо проведення більш адаптивної монетарної політики, підвищення ефективності функціонування ринку зайнятості, вдосконалення імміграційної політики, посилення експортних позицій країни на міжнародних ринках тощо.

Зважаючи на досвід проведення боргової політики урядом Японії в умовах старіння населення, можемо дійти *таких висновків*. Ще у минулому столітті можна було спостерігати значне падіння темпів економічного зростання японської економіки, що призвело до зниження податкових надходжень і підвищення державних видатків, унаслідок чого відбулось послаблення боргової стійкості країни. На даному етапі нестійке посткризове зростання і несприятливі демографічні показники є свідченням того, що у довгостроковому періоді японська економіка зіткнеться із більш значимими фінансовими ризиками, зокрема, скороченням норми приватних заощаджень та інвестицій, зниженням можливостей для корегування доходів і видатків бюджету, фінансовою нестабільністю системи соціального забезпечення тощо. Як наслідок, головним завданням японського уряду є зниження обсягу державного боргу країни до більш стійкого рівня. На цьому підґрунті довгострокові заходи, пов'язані з оптимізацією боргового навантаження, потребують перегляду, законодавчого закріплення, а також урахування динаміки старіння населення.

Перспективи подальших теоретичних досліджень у цьому напрямку мають стосуватися розгляду історії становлення і особливостей функціонування системи соціального забезпечення Японії.

Література

1. Dekle, Robert (2002), "The Deteriorating Fiscal Situation and an Aging Population", NBER Working Paper, 9367, National Bureau of Economic Research, Inc.
2. Tokuoka, Kiichi (2010), "The Outlook for Financing Japan's Public Debt", IMF Working Paper, WP/10/19, International Monetary Fund.
3. Shirakawa, Masaaki, "Sustainability of Government Debt: Preconditions for Stability in the Financial System and Prices", Article Contributed to the Banque de France Financial Stability Review, 2012.
4. Doi, T., Hoshi, T., Okimoto, T. (2011), "Japanese Government Debt and Sustainability of Fiscal Policy", NBER Working Papers 17305, National Bureau of Economic Research, Inc.
5. Tanaka, Hideaki (2003), "Fiscal Consolidation and Medium-term Fiscal Planning in Japan", OECD Journal on Budgeting.
6. Shirakawa, Masaaki, "Demographic Changes and Macroeconomic Performance: Japanese Experiences", Opening remark at the 2012 BOJ-IMES Conference, Bank of Japan, 2012.

7. Shirai, Sayuri, "Have demographic changes affected Japan's macroeconomic performance? Some implications for monetary policy", given at the Bank of Finland, at the Sveriges Riksbank, and at the Stockholm University, Stockholm, 2012.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів Японії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mof.go.jp/english/>.
9. Alich, Ali (2008), "A Model of Sovereign Debt in Democracies", IMF Working Paper, WP/08/152, International Monetary Fund.
10. Cecchetti, Stephen G, M. S. Mohanty and Fabrizio Zampolli (2010), "The future of public debt: prospects and implications", Bank for International Settlements Working Papers, No. 300.
11. Cottarelli, Carlo and Laura Jaramillo (2012), "Walking hand in hand: Fiscal policy and growth in advanced economies", IMF Working paper, WP/12/137, International Monetary Fund.
12. Fiscal Monitor, Taking Stock A Progress Report on Fiscal Adjustment, October 2012, Washington: International Monetary Fund.
13. Ghosh, A. R., Kim, J. I., Mendoza, E. G., Ostry, J. D. and Qureshi, M. S. (2011), "Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies", NBER Working Papers 16782, National Bureau of Economic Research, Inc.
14. Kumar, Manmohan S and Jaejoon Woo (2010), "Public Debt and Growth", IMF Working Papers, WP/10/174, International Monetary Fund.
15. Reinhart, Carmen M., and Kenneth S. Rogoff (2008). "The Forgotten History of Domestic Debt", NBER Working Papers 13946, National Bureau of Economic Research, Inc.
16. Report "Ageing in the Twenty-First Century: A Celebration and A Challenge", United Nations Population Fund (UNFPA) and HelpAge International, 2012.
17. Rimkus, Ron, "The Japanese Debt Crisis (Part 2): When Does Japan Cross the Event Horizon?", CFA Institute, 2012.

Редакція отримала матеріал 20 грудня 2012 р.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Тетяна ОСТАПЧУК

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ У СФЕРІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Досліджено економічну сутність земельних ресурсів як об'єктів обліку, проаналізовано та узагальнено основні поняття, що використовуються у сфері земельних відносин, для визначення можливості їх застосування у бухгалтерському обліку, а також розкрито методику відображення земельних ресурсів, що є об'єктами повного права власності, в обліковій системі.

Ключові слова: земля, земельні ресурси, земельні ділянки, облікове забезпечення операцій із земельними ресурсами.

Сьогодні, незважаючи на певні досягнення у визначенні економічної сутності поняття “земельні ресурси”, залишається багато невирішених як теоретичних, так і методологічних проблем, особливо існує велика кількість розбіжностей у трактуванні понятійного апарату, що використовується у сфері земельних відносин, внаслідок чого виникають певні проблеми відображення цих об'єктів у системі бухгалтерського обліку. Водночас питання термінології є *доволі важливим* для будь-якої науки, оскільки терміни, поняття, категорії як основа будь-яких міркувань, логічних побудов є фундаментальною базою всіх досліджень.

Різноманітність підходів до визначення поняття “земельні ресурси”, кожний з яких відображає ту чи іншу їх сутнісну рису, але не є вичерпним, зумовлює складності в його застосуванні як у теорії, так і в методології бухгалтерського обліку. Визначення поняття “земельні ресурси” є важливим кроком у проведенні їх досліджень у бухгалтерському обліку, оскільки необхідно правильно і однозначно трактувати цей об'єкт обліку. Крім поняття “земельні ресурси”, широко використовуються й інші поняття, які є взаємопов'язаними з об'єктом дослідження, зокрема, “природні ресурси”, “земля”, “земельна ділянка” тощо.

До останніх фундаментальних праць у сфері теорії природно-ресурсного потенціалу, в тому числі й земельних ресурсів, належать *роботи таких науковців*: А. К. Базарова, В. А. Борисової, С. Г. Вегери, О. В. Врублевської, П. Ф. Веденічева, О. В. Вороновської, М. М. Газалієва, Д. І. Гнаткевича, Л. М. Горбач, А. С. Даниленка, Ю. Ф. Дехтяренка, Д. С. Добряка, С. І. Дорогунцова, І. В. Замули, С. В. Козменкової, П. А. Костичева, А. С. Кузнецова, М. А. Лендела, Т. І. Магазинщикова, К. В. Мальцева, І. П. Манько, Л. Г. Мельник, В. М. Месель-Веселяка, І. Р. Михасюка, Р. В. Наумова, П. П. Пастушенка, Б. Й. Пасхавера, Е. А. Петрової, І. А. Розумного, П. Т. Саблука, М. Г. Ступіня, А. С. Тарасова, В. М. Трегобчука, А. М. Третяка, М. М. Федорова, Б. З. Харченка, М. А. Хвесика, Ю. М. Хвесика, О. М. Шпичака та багатьох інших. У цих працях були

закладені теоретичні та методологічні основи для проведення досліджень економічної сутності та понятійного апарату сфери земельних відносин. Проте, незважаючи на великий внесок цих авторів, вони приділяли незначну увагу визначенню поняття та економічної сутності земельних ресурсів для з'ясування кола об'єктів, які необхідно відображати в системі бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є розкриття поняття та економічної сутності земельних ресурсів для визначення об'єктів, що мають відобразитися у бухгалтерському обліку, а також особливостей представлення інформації про земельні ресурси, що є об'єктами повного права власності, в системі бухгалтерського обліку.

У сучасній економічній літературі існують різні підходи щодо визначення "земельних ресурсів". У процесі аналізу довідкової літератури встановлено, що поняття "земельні ресурси" не визначається в більшості джерел. Постає питання, чи взагалі необхідно використовувати це поняття, чи обмежитись тільки поняттям "земля".

Більшість авторів визнає, що земля є засобом виробництва, зокрема, в сільському та лісовому господарстві, або фактором виробництва. До засобу виробництва землю відносять В. К. Мєсяц [1], С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій [2] та А. М. Прохоров [3, 459]. Згідно з їх розумінням земля як засіб виробництва є матеріальною передумовою праці та одним із його найголовніших речових факторів.

Крім того, деякі автори [1] визначають землю як предмет праці, що пов'язано з її унікальною природною властивістю – родючістю, тобто здатністю забезпечувати рослини корисними речовинами, необхідними для їх зростання. Проте цей підхід є прийнятним лише для характеристики земель сільськогосподарських і лісових угідь, оскільки для земель, зайнятих під забудову, автошляхи, не настільки важлива родючість, що пов'язано з їх пасивним використанням.

С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій [2] також характеризують землю як об'єкт економічних відносин. Відповідно до цього підходу земля є предметом праці, знаряддям і засобом праці та об'єктом економічних відносин і передусім відносин економічної власності, які виникають у процесі її виробничого використання й привласнення результатів праці. Ця група авторів до юридичних форм цих відносин зараховує володіння, розпорядження і користування.

Згідно з визначенням В. Д. Базилевича [4], з точки зору економічної теорії, земля є фактором виробництва, який, крім самої землі, охоплює інші природні ресурси. Девід В. Пірс [5], С. М. Гончаров і Н. Б. Кушнір [6] трактують поняття "земля" аналогічно, тобто передбачається зарахування до землі також природних ресурсів, які функціонують невіддільно від неї (корисні копалини, лісові, водні ресурси і навіть повітря).

Інший аспект поняття "земля" представлено у визначеннях таких авторів як: С. М. Гончарова, Н. Б. Кушнір [6], С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій [2]. Вони трактують його як ресурс, який використовується для виробництва сільськогосподарської продукції або розміщення певних об'єктів, тобто будівництва міст, залізниць, шосейних доріг, будівель тощо.

Поняття "земля" в ст. 1 Закону України "Про охорону земель" [7] трактується як поверхня суші, до складу якої належать ґрунти, корисні копалини та інші природні елементи, які органічно поєднані та функціонують разом з нею. В Земельному кодексі України [8] та Цивільному кодексі України [9] поняття "земля" визначається як основне національне багатство, що перебуває під особливою охороною держави, що з економічної точки зору є доволі неточним та однобічним, оскільки національним багатством можна вважати не лише землю.

Поняття “земля” має багато значень, оскільки розглядається з різних точок зору. Автори, визначення яких були проаналізовані, трактують його не односторонньо, а різнобічно, оскільки земля має доволі багато шляхів використання, а тому насправді є ресурсом, фактором виробництва, засобом виробництва, предметом праці, об’єктом економічних відносин, сушею, на відміну від водного простору, основою ґрунту (ґрунтовим покривом) та територією.

Характеристика землі як об’єкта земельних відносин визначається факторами, які значно впливають на її правове регулювання. Такими факторами є [10, 55–56]:

- земля – це творіння природи, що створено без трудової участі і матеріальних витрат людини та суспільства;
- кількісно і якісно вона обмежена природним середовищем;
- її просторові межі не можуть бути відтвореними і розширеними шляхом виробництва;
- в економічному сенсі земля не є товаром, оскільки не має реальної вартості;
- вона є засобом виробництва в сільському та лісовому господарствах;
- при правильному використанні землі як засобу виробництва її продуктивні сили не зменшуються, а зростають;
- відмова від використання земельних ресурсів не приводить до їх зношення, деградації та інших станів непридатності;
- в результаті використання землі як просторово-територіального базису для здійснення виробничо-господарської діяльності її межі не змінюються;
- земля є екологічним об’єктом життєзабезпечення, життєдіяльності та місцезнаходження людини і суспільства;
- на земельному просторі розміщується держава.

Відповідно до наведених факторів можна зробити висновок про унікальність землі як ресурсу, об’єкта правовідносин, а отже, визнати її унікальність як економічної категорії. Земельні ресурси є частиною природного середовища (природних ресурсів) і містять земельні ділянки сільськогосподарського та іншого призначення, які використовує людина в різних галузях діяльності.

М. М. Мусієнко, В. В. Серебряков, О. В. Брайон [11, 370] земельні ресурси вважають однією з необхідних умов забезпечення життя на землі, найважливішою умовою існування та відтворення поколінь людей, а також основним засобом виробництва в сільському господарстві. Таким чином, земельні ресурси є складовою природи, яка використовується у виробничій діяльності підприємств, особливо сільськогосподарських. Місце земельних ресурсів у навколишньому середовищі з метою використання їх у процесі господарської діяльності, враховуючи поняття “земля”, “ресурси”, “природні ресурси”, представлено на рис. 1.

Отже, земельні ресурси можна вважати економічними ресурсами, оскільки вони є засобом виробництва (у сільському та лісовому господарстві) або об’єктом, який має особливе значення як територія для розміщення певних будівель, споруд, що також передбачає забезпечення ведення господарської діяльності. Крім того, земельні ресурси є компонентом природних ресурсів, що згідно з наведеним визначенням економічних ресурсів дає підстави визнавати їх економічними. Земельні ресурси є також матеріальними ресурсами, оскільки вони відносяться до економічних та мають матеріально-речову форму (рис. 2).

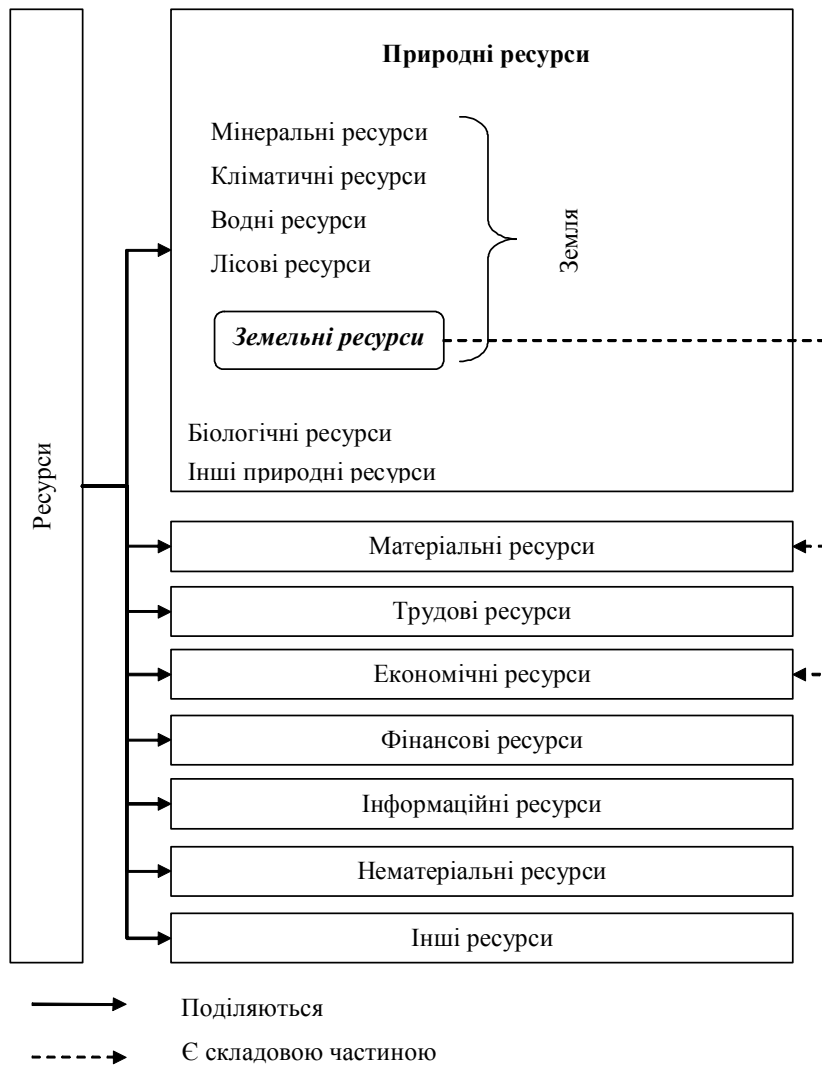


Рис. 1. Місце земельних ресурсів у навколишньому середовищі з економічної точки зору

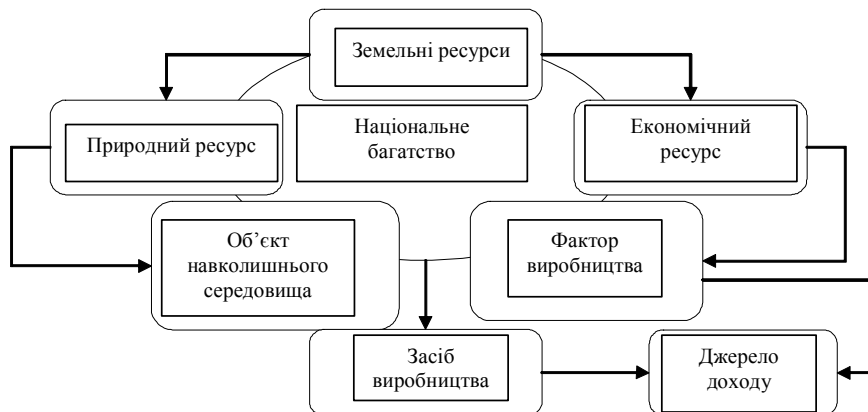


Рис. 2. Економічна сутність земельних ресурсів

Таким чином, земельні ресурси – це частина національного багатства країни. Вони є складовою економічних (фактор виробництва – земля) та природних ресурсів (компонент навколишнього середовища), що виступають основним засобом виробництва для сільськогосподарських і промислових підприємств, а також джерелом доходу за умови ефективного їх використання.

Усі землі території України складаються із земельних ділянок. Трактуювання поняття “земельна ділянка” наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Трактуювання поняття “земельна ділянка”

№ з/п	Поняття	Визначення	Джерело
1	Ділянка (в значенні поняття “земельна ділянка”)	Частина земельної площі, виділена за певними ознаками, що цілеспрямовано використовується.	А. М. Яковлева, Т. М. Афонська [12, 182]
2	Земельна ділянка	Частина земної поверхні з установленими межами, з певним місцем розташування і встановленими щодо неї правами.	Земельний кодекс України [8]
3	Земельна ділянка	Частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, цільовим (господарським) призначенням та з визначеними щодо неї правами.	Податковий кодекс України [13]
4	Земельна ділянка	Частина земної поверхні з установленими межами, яка характеризується певним місцем розташування, цільовим (господарським) призначенням та іншими ознаками, з визначеними щодо неї правами.	К. Д. Гордієнко [14, 109]
5	Земельна ділянка	Об’єкт майнових відносин при залученні земельних ресурсів у господарську діяльність; об’єкт бухгалтерського обліку: нерухоме майно, яке є частиною земельної території, що має визначені межі, площу, місцезнаходження, правовий статус та інші характеристики, які відображаються в Державному земельному кадастрі і документах державної реєстрації.	С. Г. Вегера [15, 25]
6	Земельна ділянка	Частина поверхні землі, яка має фіксовані межі, площу, місцезнаходження, правовий статус та інші характеристики, що відображаються в Державному земельному кадастрі і документах державної реєстрації прав на землю. Межа земельної ділянки фіксується на планах і виноситься в натуру. Площа визначається після винесення межі в натуру. Правовий статус земельної ділянки охоплює цільове призначення, дозволене використання і форму законного володіння.	Юридичний словник [16]

Відповідно до даних табл. 1, в усіх визначеннях поняття “земельна ділянка” стверджується, що це частина земної поверхні (площі, території). Наголошується, що вона має визначені межі, місцезнаходження, правовий статус та інші характеристики. Таким чином, земельна ділянка є частиною землі, а тому містить водойми, рослинність, надра, повітряний простір, які знаходяться в межах її території. Вона є найменшою складовою одиницею земельного фонду.

Проаналізувавши основні поняття щодо земельних ресурсів та земельних відносин, можна дійти висновку, що кожне з них характеризує певні сторони об'єкта дослідження, проте не може повною мірою задовольнити потреби бухгалтерського обліку. Це пов'язано з невизначеністю того, що є об'єктом бухгалтерського обліку: земля, земельні ресурси, земельні ділянки тощо. Для конкретизації об'єктів бухгалтерського обліку слід ввести нове поняття – “земельні активи”, оскільки земля як об'єкт економічних та юридичних відносин є нерухомим майном та обліковується в складі майна підприємства, тому і належить до його активів. Для обґрунтування цього необхідно визначити, які об'єкти визнаються активами.

Поняття “активи” Л. Л. Горецька [17, 10] визначає як майно (як будь-яку матеріальну цінність, яка перебуває у власності або володінні юридичних чи фізичних осіб), а також майнові права. Також Л. Л. Горецька [17, 11] уточнила критерії визнання активів підприємством, а саме: актив повинен мати цінність, яка може бути достовірно визначена в грошовій оцінці; можливість отримання економічної вигоди від його використання; можливість самостійної реалізації.

Крім того, визначальним для відображення об'єкта в активі балансу є контроль підприємства над ним, що передбачено ст. 1 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.

Із врахуванням вищенаведеного поняття “земельні активи” слід трактувати як власні земельні ділянки, що контролюються підприємством, можуть бути достовірно оцінені, їх використання забезпечує економічні вигоди, вони можуть визнаватися самостійним об'єктом обліку. Поняття “земельні активи” також доцільно вводити, оскільки не земля, а земельна ділянка та сукупність прав на неї є об'єктами товарного обігу.

Таким чином, серед критеріїв визнання земельними активами визначено такі: достовірна оцінка, контроль підприємства над земельною ділянкою, можливість отримання економічних вигод, можливість визнання самостійним об'єктом обліку. Специфічний критерій, що дає змогу зарахувати земельні ділянки, які належать підприємству, саме до земельних активів, а не до інших видів активів, у складі яких можуть відобразитися земельні ділянки залежно від прав на них, – це право повної власності на них.

Відповідно до П(С)БО 7 “Основні засоби” земельні ділянки виділені в окрему групу основних засобів. Проте не всі земельні ділянки підлягають відображенню в цій групі, що пов'язано з різними правами на них. Підставою для обліку права власності на земельні ресурси є документ, який засвідчує це право та надає можливість визнання земельної ділянки активом. Таким документом є Державний акт на право власності на земельну ділянку. Щодо бухгалтерських документів, то для земельних ділянок не передбачено специфічних документів, а використовуються типові форми документування основних засобів (форми з шифром ОЗ). Багато авторів таку ситуацію визнають негативною і наголошують на необхідності розробки спеціальних форм документування операцій із земельними ресурсами. Це пов'язано з особливістю землі як активу та непристосованістю існуючих документів для відображення специфічних даних про земельну ділянку, внаслідок чого їх інформативність є низькою.

Земельні ділянки, які належать підприємству на праві власності, визнаються в обліку основними засобами, оскільки вони відповідають ознакам активу та за П(С)БО 7 “Основні засоби” виділяються в окрему класифікаційну групу. Право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (ґрунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які на ній знаходяться; право власності

на земельну ділянку розповсюджується на простір, що знаходиться над та під поверхнею ділянки на висоту і глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд [20, 163].

Придбані земельні ділянки зараховуються на баланс за загальними правилами, встановленими П(С)БО 7 "Основні засоби" для визначення первісної вартості основних засобів, згідно з яким до первісної вартості об'єкта основних засобів належать: 1) суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); 2) реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; 3) суми ввізного мита; 4) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству); 5) витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; 6) витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; 7) інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Я. С. Карп'як [21] наголошує, що не є винятком можливість придбання землі державної або комунальної власності. У цьому разі продаж такої землі здійснюється шляхом проведення земельних торгів у формі аукціону, умовою участі в якому є сплата реєстраційного та гарантійного внесків. При цьому гарантійний внесок зараховується переможцю аукціону в рахунок сплати за придбану земельну ділянку і повертається решті учасників після закінчення аукціону, а реєстраційний внесок вважається платою організатору аукціону і не повертається за жодних умов. Ці витрати в обліку підприємства, яке придбало земельну ділянку державної або комунальної власності, також зараховуються до первісної вартості.

Земельні ділянки, які використовує підприємство у своїй діяльності на праві власності, відображаються на рахунку 101 "Земельні ділянки" у складі основних засобів. В Україні у разі придбання земельної ділянки разом з нерухомістю існує два варіанти її відображення. За першим варіантом земельна ділянка відображається як єдиний об'єкт разом із будівлею чи спорудою на рахунку 103 "Будівлі та споруди", який потрібно амортизувати. Другий варіант передбачає можливість окремого обліку землі та будівлі чи споруди, що закріплено в п. 4 П(С)БО 7 "Основні засоби" [19]: "...якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів".

С. Г. Вегера [15, 12] відстоює думку, що земельна ділянка не має обліковуватися разом з нерухомістю на одному рахунку, оскільки групувати інформацію потрібно за критерієм однорідності, дотримуючись різних підходів щодо амортизації цих об'єктів. Проте в бухгалтерській звітності пропонується відображати земельну ділянку, будівлі та об'єкти благоустрою як єдиний об'єкт нерухомості. Такий підхід автор обґрунтовує тим, що інформація про єдиний об'єкт нерухомості має важливе значення для прийняття управлінських рішень щодо інвестиційної та операційної діяльності, формування об'єктивної інформації про майновий стан підприємства, оскільки неможливо без завдання шкоди розділити земельну ділянку та об'єкти нерухомості, розміщені на ній.

За міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби", земля і будови є окремими активами і в бухгалтерському обліку розглядаються окремо, навіть якщо вони були придбані разом. Земля має необмежений строк експлуатації і у зв'язку

з цим не амортизується. Будівлі мають обмежений строк експлуатації і через це є активами, які амортизуються [20, 163].

На нашу думку, правильною є позиція, закріплена в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, яка аналогічна до другого варіанта практики обліку землі та будівель чи споруд в Україні. Це можна пояснити тим, що при відображенні землі та будівель як єдиного об'єкта обліку необґрунтовано завищується вартість групи основних засобів, що обліковуються на рахунку 103 "Будинки та споруди", внаслідок чого відбувається завищення витрат у зв'язку з нарахуванням амортизації, а відповідно знижується дохід і прибуток.

Вважаємо, що обліковувати земельні ділянки, які належать підприємству на праві власності, необхідно на субрахунку 101, проте доцільно перейменувати його із "Земельні ділянки" на "Земельні активи", що потрібно для правильного визначення в бухгалтерському обліку змісту одиниці земельних ресурсів. Крім того, земельна ділянка, яку використовує підприємство, може належати йому на різних правах, проте не всі вони підлягають обліку як основні засоби. Саме тому пропонується використовувати поняття "земельні активи", яке позначатиме лише земельні ділянки, які належать підприємству на праві власності та відповідають вимогам визнання активами.

Таким чином, земельні ділянки, які належать підприємству на праві власності, визнаються основними засобами, які пропонується відображати на субрахунку 101 "Земельні активи". Крім того, земельні ділянки, які перебувають у власності підприємства, можуть обліковуватися на субрахунку 100 "Інвестиційна нерухомість", що регулюється П(С)БО 32 "Інвестиційна нерухомість". Відображення власних земельних ділянок в обліку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Методика обліку власних земельних ділянок

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
Придбання земельної ділянки			
1	Придбано земельну ділянку для використання в господарській діяльності	152	631
2	Понесено витрати на оформлення прав на земельну ділянку	152	685
3	Введено земельну ділянку в експлуатацію	101	152
Капітальні поліпшення земельної ділянки			
1	Надано послуги з благоустрою земельної ділянки	152	685
2	Відображено податок на додану вартість	641	685
3	Відображено поліпшення в складі основних засобів	102	152
4	Нараховано амортизацію на капітальне поліпшення земельної ділянки	92	131
Реалізація земельної ділянки (крім сільськогосподарських земель)			
1	Переведено земельну ділянку до активів, що утримуються для продажу	286	101
2	Відображено дохід від реалізації земельної ділянки	377	712
3	Списано собівартість земельної ділянки	943	286
4	Отримано грошові кошти від покупця земельної ділянки	311	377
5	Списано залишкову вартість об'єкта капітального поліпшення реалізованої земельної ділянки	976	102
6	Списано знос об'єкта капітального поліпшення землі	131	102

Примітка: Сформовано з використанням джерел: [19], [22], [23], [24].

Отже, достовірний облік земельних ділянок, що належать підприємствам на праві власності, здійснює значний вплив на його діяльність, що пов'язано з їх значною вартістю.

На підприємстві необхідно організувати бухгалтерський облік земельних ресурсів, передбачивши відповідні норми в Положенні про облікову політику, зокрема: умов оцінки та переоцінки земельних ділянок, землі в складі інвестиційної нерухомості та капітальні витрати на поліпшення земель; нарахування амортизації капітальних витрат на поліпшення земель, визначення строку їх корисної експлуатації та ліквідаційної вартості; визначення критеріїв віднесення земельної ділянки, яка здається в оренду, до інвестиційної чи операційної нерухомості.

Підсумовуючи, можемо зробити такі *висновки*. На сьогодні немає єдиного підходу щодо визначення понять "земля", "ресурси", "природні ресурси", "земельні ресурси", "земельна ділянка" тощо, що створює проблеми щодо їх однозначного трактування та встановлення об'єктів обліку у сфері земельних відносин. У статті узагальнені визначення цих понять, наведені на підставі дослідження існуючих поглядів авторів, а також встановлено взаємозалежність між ними. Земельні ресурси визнані складовою землі, а у її складі – компонентом природних ресурсів, які, в свою чергу, є одним із видів ресурсів, та обґрунтовано належність земельних ресурсів до матеріальних та економічних ресурсів. Визначено, що земельна ділянка є територіальною частиною землі та найменшою одиницею земельного фонду. Крім того, запропоновано нове поняття "земельні активи", яке необхідно розуміти як власні земельні ділянки, що контролюються підприємством, можуть бути достовірно оцінені, їх використання забезпечує економічні вигоди та ці активи можна визнати самостійним об'єктом обігу. Застосування цього поняття найбільше відповідає теорії та потребам практики ведення бухгалтерського обліку.

Земельні ділянки, що належать підприємству на праві власності, обліковуються в складі основних засобів на субрахунку 101, який пропонується перейменувати на "Земельні активи", що обґрунтовується більш достовірним і правильним позначенням одиниці землі як об'єкта обліку, на відміну від "Земельні ділянки", оскільки земельні ділянки можуть бути власними, орендованими, об'єктами речових прав. Зайнято позицію відображення в обліку земельних ділянок окремо від будівель і споруд, що розташовуються на них. Результати дослідження дають змогу облік земельних ділянок зробити більш достовірним, що пов'язано з визначенням правоможностей власника земельної ділянки, підтримкою підходу окремого відображення земельних ділянок та нерухомості, розміщеної на них, та зміною назви субрахунку 101 "Земельні ділянки" на "Земельні активи". Отримані результати дослідження дають можливість правильно обліковувати операції з земельними ділянками. Крім цього, виділені інші *перспективні напрями дослідження*, що полягають у розробці достовірної методики обліку власних земельних ділянок як об'єктів інвестиційної нерухомості.

Література

1. *Сельскохозяйственный энциклопедический словарь / гл. ред. В. К. Месяц. – М. : Сов. энцикл., 1989. – 656 с.*
2. *Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / [Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І.] ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – Т. 1. – 616 с.*

3. Большой энциклопедический словарь : в 2 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – М. : Сов. энцикл., 1991. – Т. 1. – 863 с.
4. Економічна теорія : Політекономія : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2006. – 631 с.
5. Словник сучасної економіки МАКМІЛЛАНА / голов. ред. Девід В. Пірс. – 4-те вид. – К. : АртЕк, 2000. – 640 с.
6. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір ; [за ред. проф. С. М. Гончарова]. – К. : Центр уч. л-ри, 2009. – 264 с.
7. Про охорону земель : Закон України № 962-IV від 19 черв. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Земельний кодекс України № 2768-III від 25 жовт. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Операції із землею / [Ляшенко Ю., Кобзан С., Левков В. та ін.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків : Фактор, 2008. – 896 с.
11. Мусієнко М. М. Екологія. Охорона природи : словник-довід. / М. М. Мусієнко, В. В. Серебряков, О. В. Брайон. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2002. – 550 с.
12. Яковлева А. М. Сучасний тлумачний словник української мови / А. М. Яковлева, Т. М. Афонська. – Харків : ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 672 с.
13. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
14. Гордієнко К. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / К. Д. Гордієнко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНТ, 2007. – 360 с.
15. Вегера С. Г. Развитие бухгалтерського учета земель несельскохозяйственного назначения : моногр. / С. Г. Вегера. – Новополюцк : ПГУ, 2009. – 228 с.
16. Юридический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/14859#sel=4:1,4:60>.
17. Горецька Л. Л. Активи в національних системах бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Л. Л. Горецька. – К., 2003. – 20 с. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2003/03gllsbo.zip>.
18. Основні засоби : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверд. наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
19. Ткаченко Н. М. Актуальні питання обліку земельних ділянок України в умовах різних форм власності [Електронний ресурс] / Н. М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 162–165. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2010_2/36.pdf.
20. Карп'як Я. С. Особливості бухгалтерського та податкового обліку земельних ділянок [Електронний ресурс] / Я. С. Карп'як // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2009. – № 647. – С. 363–368. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2009_647/63.pdf.
21. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : моногр. / В. М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.

22. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердж. наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
23. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердж. наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

Тетяна ОДІНЦОВА

КОНТРОЛІНГ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто актуальні концепції, функції і оцінено роль контролінгу у діяльності підприємств як елемента політики забезпечення збалансованого сталого розвитку. Дано характеристику стану контролінгу на підприємствах України. Визначено перспективи його подальшого впровадження в практику управління діяльністю підприємств.

Ключові слова: *контролінг, збалансований розвиток, концепції контролінгу, звітність.*

Однією з важливих умов стабілізації економічної системи України та забезпечення її подальшого зростання є створення таких механізмів управління діяльністю суб'єктів господарювання реального сектору економіки, які дають змогу досягти стійкості функціонування і реалізувати економічний потенціал їх повноцінного розвитку. На сьогодні підприємство не може розглядатися поза середовищем функціонування і його розвиток передбачає формування такого механізму управління внутрішніми процесами, який забезпечує не тільки ефективність діяльності, а й постійну взаємодію з цим середовищем з урахуванням перспектив життєздатного і динамічного існування в ньому.

Збалансований сталий розвиток підприємства передбачає його стабільне й ефективне функціонування в наявних і розширених масштабах, перспективну конкурентоспроможність, фінансову стійкість та інвестиційну привабливість. Можливості такого розвитку визначаються не тільки економічними характеристиками, а й факторами корпоративної соціальної відповідальності і стратегічної спрямованості підприємства на довгострокову стабільність, розвиток та гармонійне існування в економічному середовищі, природі і суспільстві, які формують довіру інвесторів до компанії та виступають капіталостворюючими факторами "тривалої дії". До них належать: позиціонування підприємства в соціально-економічній системі як центру перетину інтересів значної кількості зацікавлених осіб та побудова його діяльності з урахуванням балансування цих інтересів; соціальна орієнтація й екологічна відповідальність бізнесу; наявність стратегії розвитку та ефективної системи управління, що оперативно й адекватно реагує на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Відповідно *виникає необхідність* не просто у виборі нових інструментів і методів менеджменту, а в концептуально новому підході, що позиціонує підприємство в соціально-економічному просторі як центр перетинання інтересів різних суб'єктів та інститутів, цілі діяльності якого – не стільки отриманням власної вигоди, скільки гармонізація з цими інтересами. Одним із сучасних напрямків, що динамічно розвиваються та дозволяють реалізувати такий підхід, є контролінг. Контролінг – це підсистема менеджменту суб'єкта господарювання, яка забезпечує інформаційну, методичну та організаційно-технологічну підтримку процесу управління. Еволюція

концепцій контролінгу показує, що в своєму розвитку він проходить стадії від засобу коментування облікової інформації до системи забезпечення стратегічної навігації й управління досягненням цілей, що балансують інтереси підприємства і його навколишнього середовища. Оцінюючи якість виконання та механізм взаємодії основних функцій управління, він забезпечує їх ув'язку та інтеграцію, осмислення, упорядкування і підкорення управлінських процесів загальному вектору розвитку підприємства, дає змогу перевести менеджмент на інший, якісно вищий рівень.

Питанням сутності, ролі і завдань контролінгу, принципів його побудови і особливостям використання в практичній діяльності суб'єктів господарювання присвячено доволі багато досліджень і публікацій. Значним внеском у їх розробку є *праці таких авторів*: Н. Данилочкина, С. Фалько, А. Кармінського, М. Пушкаря, С. Петренко, О. Терещенко, Д. Ковальова та інших. Вони наголошують на ролі контролінгу у формуванні ефективної системи управління діяльністю суб'єктів господарювання, спрямованої на досягнення основних цілей бізнесу. Особливий інтерес викликають роботи професора С. Г. Фалько, який акцентує увагу на значенні сучасних концепцій контролінгу для забезпечення стратегічної навігації та збалансованого розвитку підприємства з урахуванням інтересів його стейкхолдерів. Також можна відзначити фундаментальні дослідження професора О. Терещенко, присвячені ролі контролінгу у забезпеченні фінансової стабільності та довгострокової інвестиційної привабливості компаній. Питанням збалансованого та сталого розвитку доволі багато уваги останнім часом приділяється фахівцями в галузі бухгалтерського обліку та фінансової звітності – С. Головим, Л. Кіндрацькою, В. Палієм, Д. Панковим, С. Легенчуком та іншими. При цьому мова йде про роль обліку у формуванні такого інформаційного середовища, яке дає можливість оцінити фінансові та нефінансові, минулі і майбутні, внутрішні та зовнішні параметри діяльності і сформувані звітність сталого розвитку (в контексті теорії зацікавлених осіб). Проте акцент в них робиться на ролі обліку, а оцінці можливостей контролінгу в досягненні збалансованого сталого зростання на нашу думку, приділяється недостатньо уваги.

Потенціал контролінгу, як сучасного перспективного напрямку в галузі підтримки менеджменту суб'єктів господарювання в Україні на сьогодні ще не до кінця розкритий і не реалізований через низку причин. По-перше, трактування його сутності і визначення, дані в літературних джерелах, доволі неоднозначні. Різні автори під контролінгом розуміють функцію підтримки керівництва, напрямок економічної роботи на підприємстві, сукупність методів управління, концепцію, систему або підсистему, фазу процесу менеджменту або навіть філософію управління. Такі різночитання є причиною суперечок про природу, місце, роль і доцільність самостійного позиціонування контролінгу, його віднесення до різних галузей економічної науки і сфер практичної діяльності, ускладнюють його інституційне оформлення та застосування в роботі підприємств. Крім того, незважаючи на доволі велику кількість публікацій з контролінгу, до сьогодні не цілком однозначно визначеними залишаються його функції та завдання. По-друге, на сьогодні ще немає достатньої кількості робіт, присвячених ролі контролінгу в досягненні збалансованого сталого розвитку підприємств, де він розглядається як один з факторів економічного зростання та забезпечення прозорості інформаційного середовища функціонування, як суб'єктів господарювання, так і фінансово-економічної системи загалом. По-третє, контролінг як форма практичної діяльності недостатньо поширений на підприємствах України, оскільки є відносно новим явищем у вітчизняному менеджменті, не має відповідної бази у вигляді розвинутого

управлінського обліку, наділяється різними функціями і не цілком оформлений організаційно.

Метою статті є розгляд сутності та функцій контролінгу, оцінка його ролі у забезпеченні збалансованого сталого розвитку підприємств, а також характеристика стану та перспектив подальшого впровадження в практику управління діяльністю українських підприємств.

При всьому різноманітті дефініцій сутності контролінгу в більшості джерел виокремлюють такі його відмітні риси, як системний характер, функціональна спрямованість на підтримку системи управління і орієнтація на досягнення цілей підприємства. На нашу думку, контролінг можна визначити як одну з підсистем менеджменту, в рамках якої реалізується мета-функція, що координує, інтегрує і підтримує процес управління для досягнення цілей підприємства.

Оскільки до характерних ознак системи в загальному вигляді належать: наявність взаємопов'язаних елементів, взаємодія між ними, впорядкованість цієї взаємодії для досягнення спільної мети системи та структурованість через зв'язки і відносини елементів, можна відзначити відповідність контролінгу цим ознакам. Як наголошує Г. Круссер: "Розглядаючи контролінг з позиції системного підходу, його можна визначити як цілісну систему управлінських елементів, за допомогою взаємодії яких досягається орієнтація управлінського процесу на підприємстві для досягнення поставлених цілей" [1]. Контролінг є недетермінованою соціальною системою, в числі найбільш важливих характеристик якої – поліструктурність і багатофункціональність, наявність механізмів цілепокладання, адаптивність, саморегуляція, саморозвиток та наявність штучних елементів. Будучи системою, контролінг одночасно може розглядатися як одна з підсистем управління, оскільки підсистему можна визначити як ряд елементів системи, об'єднаних схожою функціональною спрямованістю і роллю в структурі системи. Це стосується контролінгу, який може бути виділений як самостійний комплексний блок у структурі системи управління і оформлений організаційно, інституційно і процедурно.

Доволі поширеним є визначення контролінгу як функції, що забезпечує підтримку системи менеджменту. Такої точки зору дотримуються, зокрема, П. Хорват, Е. Піч, Г. Шерм, Р. Герсне, І. Гусєва. Під функцією управління розуміється відокремлений вид управлінської діяльності, що характеризується певною однорідністю і стабільністю впливів на об'єкт. До загальних функцій управління традиційно відносять планування, організацію, мотивацію і контроль. В сучасних наукових працях у цей перелік додатково включаються керівництво (розробка і прийняття рішень), регулювання, координація, управління персоналом, моніторинг, цілепокладання, прогнозування, інформаційне забезпечення (облік, аналіз). Причому, частина названих функцій – координація, комунікація і регулювання – можуть розглядатися як мета-функції (тобто надбудовні, що зв'язують або міжобласні). До них же можна віднести і контролінг, який забезпечує міжфункціональну конвергенцію цілей, координацію та інтеграцію в процесі реалізації функцій, а також оцінку якості їх виконання, інформаційну, організаційну, конструюючу, координуючу, інструментально-методичну та оціночно-рефлексивну підтримку.

У числі функцій самого контролінгу доцільно відокремити: сервісну (що структурує, що моделює, організаційна, методична, рефлексивна та консалтингова підтримка процесу управління); інформаційну (інформаційне забезпечення процесу управління); координуючу (міжфункціональна координація в системі управління, дій менеджерів щодо оперативної системи і в процесі підготовки та прийняття рішень); навігаційну

(моніторинг середовища функціонування, забезпечення адаптації до мінливих умов, оцінка і коректування цілей, орієнтація процесу управління на їх досягнення).

При цьому контролінг виконує ті завдання, які не вирішуються або в недостатній мірі вирішуються в межах інших функцій управління, зокрема:

- проводить оцінку внутрішнього і зовнішнього середовища, узгодження цілей бізнесу і менеджменту;
- оцінює раціональність і якість системи управління, її відповідність цілям діяльності підприємства;
- формує рекомендації з організації управління з використанням нових технологій;
- оцінює методи, що застосовуються при реалізації функцій менеджменту, і рекомендує доцільні методи, інструменти та процедури;
- формує нове бачення об'єктів управління та його функціональних сфер у контексті актуальних концепцій менеджменту та цільових установок підприємства;
- визначає інформаційні потреби в контурі менеджменту та напрямки розвитку внутрішньоінформаційного середовища підприємства;
- здійснює рефлексію, тобто усвідомлення, осмислення і подальшу оцінку управлінських рішень, а також вибирає (рекомендує) критерії для такої оцінки;
- пропонує методи координації дій менеджерів і міжфункціональних управлінських команд у процесі вироблення, осмислення, погодження та прийняття управлінських рішень;
- коментує економічну інформацію і рекомендує варіанти прийнятих рішень, здійснює внутрішній консалтинг на всіх стадіях, пов'язаних із прийняттям і реалізацією рішень.

Аналіз концепцій контролінгу, що виникли в кінці ХХ – на початку ХХІ ст., дає змогу говорити про його роль у забезпеченні конкурентоспроможності та збалансованого сталого розвитку підприємства. До них належать концепції, орієнтовані на досягнення комплексу взаємопов'язаних цільових показників, на створення доданої вартості, на забезпечення раціональності управління, на стратегічну навігацію, на стійкий розвиток і оптимізацію інтересів зацікавлених осіб. Цільовою установкою підприємства є не стільки оптимізація фінансово-економічних показників (прибутку, рентабельності, грошових потоків, вартості бізнесу), скільки забезпечення довгострокової привабливості, іміджу та довіри до нього з боку широкого кола зацікавлених осіб – держави, власників, кредиторів, працівників, соціальних, екологічних інститутів, місцевої громади та інших. Умовою досягнення такої стійкості є комплексний підхід до економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної відповідальності бізнесу.

На нашу думку, впровадження контролінгу в діяльність підприємств може розглядатися як один з елементів механізму, що забезпечує збалансоване і стале економічне зростання, через низку причин.

Перш за все, контролінг забезпечує бачення цілей функціонування підприємства в контексті специфіки зовнішнього і внутрішнього середовища та сучасної економічної парадигми, розглядаючи його як центр перетину інтересів зацікавлених осіб, балансуючи і пов'язуючи корпоративну стратегію з цими інтересами. Як зазначає С. Фалько, зміна неокласичної на інституційну парадигму припускає, що дії агентів на ринку диктуються вже більшою мірою не власними інтересами, а "відбуваються на арені, заповненої великою кількістю різноманітних інститутів, у яких є свої інтереси, норми і правила поведінки. Таким чином, агенти повинні не стільки займатися максимізацією прибутку, скільки намагатися збалансувати свої інтереси з інтересами

найбільш впливових інститутів” [2]. Відповідно до цього діяльність служби контролінгу орієнтується на зовнішніх зацікавлених осіб, так званих стейкхолдерів. Перехід від теорії акціонерів (Shareholders Theory) до теорії зацікавлених осіб (Stakeholders Theory) передбачає, як справедливо вказує С. Ф. Голов, що “керівництво має задовольняти інтереси будь-кого, хто перебуває під впливом підприємства. Поряд з акціонерами такими зацікавленими особами є працівники, постачальники, клієнти, уряд і суспільство, в якому діє підприємство. У зв’язку з цим керівництво підприємства повинно знаходити належний баланс інтересів таким чином, щоб діяльність підприємства не призводила до задоволення однієї групи користувачів, приносячи шкоду іншим” [3].

Контролінг орієнтує систему управління підприємством на досягнення конкурентоспроможності та довгострокової стабільності, тобто сталий розвиток у тривалій перспективі. Факторами такої стійкості, як уже зазначалося, є корпоративна соціальна відповідальність і стратегія розвитку, спрямована на збалансоване гармонійне існування у зовнішньому середовищі. Це підтверджують сучасні тенденції розвитку корпоративної звітності, яка перестає обмежуватися фінансовою інформацією, вже недостатньою для точної оцінки надійності та ефективності цього бізнесу.

Звітність не лише доповнюється нефінансовими показниками та коментарями до них, а трансформується – спочатку в управлінську звітність, що характеризує середовище, перспективи та стратегічні аспекти функціонування компанії, а потім – у звітність сталого розвитку (“sustainability reporting”). Звітність сталого розвитку будується на основі концепції соціальної відповідальності і передбачає оцінку перспектив і наслідків діяльності цієї організації, її впливу на життя суспільства і внеску в природний, людський і соціальний капітал. Однією з найбільш поширених систем звітності сталого розвитку є звітність на базі “м’якого” міжнародного стандарту GRI “Глобальна ініціатива зі звітності” (Global Reporting Initiative), який передбачає формування звітності за принципом “триєдиного підсумку” – економіка компанії, екологія виробництва і соціальна політика. Звітні показники результативності, що дають порівнянню інформацію про економічні, екологічні і соціальні результати діяльності організації, наводяться в контексті характеристики умов і середовища цієї діяльності, стратегії і підходів менеджменту в цьому напрямку [4]. Формування таких звітів є передумовою для переходу до наступного етапу – повністю інтегрованої корпоративної звітності, яка буде поєднувати в собі фінансовий звіт та звіт про стратегічну стійкість, об’єднані в новому форматі на якісно новому рівні. Хоча стандарти інтегрованої звітності поки ще перебувають у стадії розробки, ряд країн і компаній вже практикує її підготовку та публікацію [5].

Корпоративна звітність, основу якої все-таки становить фінансова, традиційно розглядалася і розглядається у площині фінансового обліку та надання інформації зовнішнім користувачам. Самоконтролінг сформувався на базі управлінського обліку з властивою йому орієнтацією на інформаційне забезпечення процесу управління в середині підприємства. В контексті актуальних вимог до корпоративної звітності одним із завдань контролінгу є не просто формування інформації про фактори довгострокової стійкості, а й налаштування системи управління на регулювання цих основних параметрів бізнесу, які набувають пріоритетного значення. Тобто контролінг виконує роль зв’язувальної ланки між зовнішнім і внутрішнім обліком, джерела і гаранта якості тієї інформації про компанію, яка поставляється в зовнішнє середовище і формує довіру до неї, її репутацію і, відповідно, перспективи економічного зростання. Більш того, якщо розділення “зовнішнього” і “внутрішнього” обліку, що існувало тривалий

час, передбачало розмежування їх інформаційного продукту, застосовуваних технологій і підходів, то сьогодні актуальною тенденцією в галузі обліку і звітності є їх зближення і асиміляція в рамках концепцій "Corporate Governance", "Management Approach" [2; 6]. Відбувається певна конвергенція фінансового та управлінського обліку та формується єдине інформаційне середовище, що дає змогу зробити інформацію про компанії для зовнішніх споживачів прозорою, сформувати довіру, і одночасно зорієнтувати внутрішні процеси управління на ті цільові орієнтири, які є пріоритетними для стейкхолдерів.

Найбільш значимими капіталоутворюючими факторами вважаються: якість, організаційна структура і системність управління, здатність підприємства створювати вартість і платформи для її створення (інновації, бренди, задоволеність і лояльність клієнтів, якість і оновлюваність продукції, ланцюжок "постачальник-споживач", людський капітал, репутація, стійкість до ризиків). Звітність сталого розвитку передбачає розкриття інформації про них у вигляді нефінансових показників і пояснень до них, що дає змогу зовнішнім споживачам оцінити:

- стратегію підприємства, що визначає його місце в середовищі функціонування та забезпечує життєздатність і можливості розвитку бізнесу;

- здатність компанії до генерування економічної доданої вартості і механізм її створення за основними бізнес-сегментами;

- ефективність системи корпоративного управління (бачення цілей і перспектив, плани, організаційна структура, критерії оцінювання діяльності, політика в частині винагород, які використовуються механізми внутрішнього контролю, підходи до регулювання ризиків тощо);

- наявність економічних ресурсів, які не відображаються в стандартній фінансовій звітності, але є реальними факторами створення вартості (людський, інноваційний, організаційний капітал, репутація та імідж, інші невраховані нематеріальні активи, позабалансове майно та інші).

Ці фактори потрібно розглядати як пріоритетні об'єкти управління з боку топ-менеджменту підприємства. Роль контролінгу полягає в тому, щоб виокремити їх серед таких об'єктів, створити систему інформаційного забезпечення та організаційно-методичної підтримки процесу управління основними нематеріальними складовими капіталу, що створюють основу для економічного зростання, тобто налаштувати систему управління на регулювання параметрів бізнесу, які набувають пріоритетного значення.

Відповідно до обраних цілей і стратегії розвитку контролінг дає змогу оцінити організаційну структуру підприємства, визначити доцільність виділення сегментів і здійснити реконфігурацію бізнес-процесів. Далі він оцінює якість системи управління і конструює (реконструює) її таким чином, щоб вона забезпечувала досягнення поставлених цілей і функціонувала з максимальною ефективністю. У пізніших і розвинених концепціях контролінг трактується як система, що забезпечує ефективність і раціональність процесу управління. Наприклад, концепція, орієнтована на раціональність управління, ґрунтується на існуванні конфлікту "принципал-агент" і допускає опортуністичні дії менеджерів внаслідок відмінності їх власних цілей від цілей підприємства. Ще одним фактором нераціонального управління, відповідно до цієї концепції вважається недостатність одержуваної керівництвом інформації і можливість обмеженого або помилкового її сприйняття. Оцінюючи якість інформації та дії менеджерів, контролінг дає можливість уникнути нераціональних дій. Аналогічно

концепція самоаналізу прийнятих рішень основним об'єктом контролінгу визначає управлінські рішення, що представляють собою свідомий вибір менеджером з безлічі можливих альтернатив певного варіанта дії, який може бути не завжди адекватним поставленим цілям і критеріям оптимальності [7]. Крім того, важливим об'єктом контролінгу є поведінка учасників фінансових відносин. Необхідність контролінгу поведінки (Behavioral Controlling) обумовлюється асиметричним розподілом інформації і конфліктом цілей, а основними завданнями визначається підвищення ефективності управлінських рішень за рахунок використання інструментів мотивації, матеріального стимулювання і вимірювання результативності діяльності [8].

У контролінгу реалізується підхід вартісно-орієнтованого управління компанією, оскільки він дає можливість оцінити здатність кожного з бізнес-сегментів генерувати економічну додану вартість у взаємозв'язку з рухом ресурсів, вкладених в активи цих сегментів, дає змогу зорієнтувати підприємство на ефективне управління фінансовими ресурсами, підтримуючи при цьому відповідний рівень економічної стійкості, платоспроможності і маневреності. Критеріями ефективності фінансового менеджменту, згідно з контролінгом, є такі: створення цінності для споживача, що формує ринкові переваги і конкурентоздатність підприємства; підвищення його вартості та зростання ринкової вартості власного капіталу, що полегшує процес залучення фінансових ресурсів та інвестиційну привабливість бізнесу; відповідне збільшення фінансових показників, що визначають перспективну стійкість – DCF, CFROI, CVA, EVA, SVA. Контролінг дає можливість визначити актуальну вартість підприємства і дає змогу вибрати показники для оцінювання ефективності діяльності компанії, характеризують її здатність генерувати додану вартість і визначити їх як цільові – це можуть бути показники дисконтованого грошового потоку (А. Рапппорт, Т. Коупленд), грошової віддачі на вкладені інвестиції та доданої кеш-вартості (Бостонська консультативна група), економічної доданої вартості (С. Штерн) або інші. Крім того, він дозволяє планувати, інформаційно забезпечувати та координувати потенціал зростання вартості компанії [6].

Контролінг дозволяє на якісно новому рівні реалізувати вимоги до системи внутрішнього контролю підприємства. Ще однією умовою, що підтверджує якість процесів управління і адекватність звітної інформації про підприємство, вважається наявність системи внутрішнього контролю, створення та налаштування якої також може належати до завдань контролінгу. Наприкінці XX–початку XXI ст. міжнародними організаціями був прийнятий ряд законодавчих актів та вимог, які стосуються і питання внутрішнього контролю. Найбільш відомим з них вважається закон Сарбейнса-Окслі (SOX act 2002), який посилює вимоги до внутрішнього контролю і аудиту публічних компаній. Визнаною у світі методологією дотримання вимог глави 404 закону Сарбейнса-Окслі є методологія COSO ERM (Enterprise Risk Management), що ґрунтується на розвитку і вдосконаленні попереднього стандарту ICIF (Internal Control – Integrated Framework). Оцінюючи вимоги SOX та інших аналогічних документів, треба зазначити, що всі вони спрямовані на регламентацію контролю складання фінансової звітності підприємства, що суттєво обмежує розуміння внутрішнього контролю. Потреба в системі внутрішнього контролю обумовлена не тільки вимогами зовнішніх користувачів інформації (таких як інвестори, кредитори та інші учасники фінансових ринків), а й необхідністю забезпечення належного рівня якості управління бізнес-процесами на підприємстві. Її формування має базуватися не лише на законодавчих вимогах, пов'язаних з виходом на фондовий ринок, а й на потребах власників та

керівництва компаній. Актуальною тенденцією є формування дворівневої системи внутрішнього контролю, що охоплює систему органів, підзвітних власникам (наглядова рада, ревізійна комісія, служба внутрішнього аудиту), і систему органів та відповідальних осіб, підзвітних керівництву підприємства, тобто виконавчому органу, що діє в інтересах власника, до якої і буде ставитися служба контролінгу [6]. Коло завдань контролінгу значно ширше, ніж перевірка якості корпоративного управління на предмет відповідності інтересам власника та достовірності звітних даних. Він визначає архітектуру системи контролю таким чином, щоб забезпечити не тільки відповідність якості управління та інформаційного продукту зовнішнім вимогам, а й пов'язати локальні завдання внутрішнього контролю з корпоративною стратегією і цілями, забезпечити його відповідність вимогам ефективного менеджменту підприємства. Конфігуруючи організаційну структуру бізнесу і систему управління ним, виокремлюючи центри відповідальності, показники та процедури їх моніторингу та контролю, контролінг дасть змогу не просто забезпечити постановку системи внутрішньогосподарського контролю, а й інтегрувати її з іншими функціональними сферами управління.

Стан контролінгу на підприємствах України на сьогодні можна охарактеризувати тільки як початкову стадію його формування, тому що для більшості з них це явище нове і недостатньо чітко позиційоване. Окремі функції контролінгу виконуються без відповідного інституційного і процедурного оформлення працівниками різних служб та підрозділів або безпосередньо керівниками. З огляду на факультативність контролінгу доцільність його виділення як відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві часто піддається серйозним сумнівам. Функції і завдання, які у світовій практиці належать до сфери контролінгу, на підприємствах України присутні (більшою чи меншою мірою), але не виокремлені як відповідний напрям діяльності ні функціонально, ні інституційно, тому розпорошені між різними рівнями управління, підрозділами і посадовими особами. Крім того, вони "розмиті" за змістом і нерідко необґрунтовано запозичуються з інших функціональних сфер менеджменту, що викликає паралелізм, дублювання і переділ компетенцій, ускладнює розуміння місця контролінгу в організаційній та функціональній корпоративній структурі і є вагомим аргументів противників його впровадження.

Відповідний структурний підрозділ існує тільки на невеликій кількості підприємств. Переважно це великі дочірні компанії мультинаціональних і транснаціональних корпорацій, що працюють у сфері виробництва так званих FMCG (Fast-moving consumer goods, споживчих товарів, що швидко реалізуються – таких, як продукти харчування, безалкогольні напої, засоби особистої гігієни), сільськогосподарські виробники (агрохолдинги, трейдери, які прагнуть до виходу на європейський ринок сільськогосподарської продукції), металургійні підприємства.

Основу контролінгу становить управлінський облік, який майже не застосовується у практичній діяльності підприємств і серйозних традицій в Україні. Це також є стримуючим фактором розвитку контролінгу, оскільки позбавляє його повноцінного інформаційного забезпечення. Крім того, історично властивий національній обліковій традиції акцент на інформацію для зовнішніх користувачів і необхідність формування звітності відповідно до міжнародних стандартів визначили як один із специфічних завдань контролінгу в Україні складання або трансформацію фінансової звітності згідно з IAS-IFRS. Так, дослідження групи підприємств, які застосовують контролінг, показали, що 70 % з них включають такий вид робіт у посадові інструкції контролерів. Показовим

є також наявність у цих інструкціях таких напрямків діяльності, як моніторинг фінансової звітності (70%), ведення роботи з учасниками фінансового ринку (45%), консолідація звітності групи підприємств (10%), робота з аудиторськими компаніями (15%).

У системі менеджменту українських підприємств найбільш поширені такі напрями діяльності у сфері контролінгу:

- ведення управлінського обліку (часто не оформлене, як робота однойменного напрямку і навіть відокремлене від бухгалтерії; ця функція виконується фахівцями фінансового відділу або відділу репортингу (звітності) та аналізу, що надає звітність згідно з МСФО в материнську компанію);

- так звані “костінгові” розрахунки, що дають змогу визначити собівартість продуктів та інших об’єктів, що становлять інтерес для оцінки ефективності роботи (у більшості випадків комплекс показників також встановлюється зарубіжною холдинговою компанією, або – що трапляється рідше – власниками та топ-менеджментом прогресивних швидкозростаючих компаній – прикладом можуть послужити такі кондитерські фабрики, як “Конті”, “АВК”, “Рошен”). До цього ж напрямку можна віднести аналіз основних фінансових показників, СVP-розрахунки та інші аналітичні процедури;

- бюджетування, яке за відсутності відділу контролінгу зазвичай здійснюється фінансовим відділом (або на деяких підприємствах створюється спеціальний відділ бюджетування); відповідно, цей підрозділ здійснює контроль виконання бюджетів, які затверджуються топ-менеджментом компанії;

- підготовка управлінської звітності для топ-менеджменту та материнської компанії, аналіз фінансових і нефінансових показників діяльності – на більшості великих компаній це завдання вирішує відділ репортингу (звітності і аналітики), що підкоряється, як правило, фінансовому директору;

- трансформація звітності відповідно до вимог МСФЗ та складання консолідованої звітності для материнської компанії (цей напрямок діяльності більше належить до облікової сфери, але фактично здійснюється спеціальною службою звітності, яка і проводить аналіз основних показників для оцінки фінансового стану підприємства). На деяких підприємствах виділяється спеціальний внутрішній підрозділ у бухгалтерії, що виконує цю функцію. У цій сфері найбільший досвід накопичений у великих компаніях з іноземним капіталом (“Стирол”, “Краматорський завод феросплавів”, “Київенерго” та ін.);

- підтримка роботи прикладних модулів систем ERP, зокрема SAP R/3, до яких належить модуль CO, що забезпечує облік витрат за місцями їх виникнення, замовленнями, проектами, калькуляцію, контроль результатів, прибутку, облік виробки і контролінг діяльності підприємства. У цьому напрямку при постановці модулів використовується аутсорсінг, а підтримка їх функціонування може здійснюватися внутрішнім відділом ІТ відповідно до запитів основних користувачів системи.

Передумовами і умовами подальшого розвитку контролінгу в Україні, на нашу думку, мають стати: розвиток його теоретичної бази, що дасть змогу домогтися більш чіткого розуміння сутності контролінгу; аналіз досвіду організації контролінгу на великих і середніх підприємствах, виявлення і структуризація проблем, досягнень, запитів практиків і, відповідно, пріоритетних сфер уваги; розробка методичних положень та рекомендацій з управлінського обліку; розвиток системи підготовки та перепідготовки кадрів у сфері контролінгу; створення професійних об’єднань та популяризація ідей контролінгу.

Таким чином, контролінг відіграє суттєву роль у забезпеченні стійкого і

збалансованого економічного зростання. Він дає можливість вибудувати стратегію розвитку підприємства відповідно до вимог зовнішнього середовища і збалансувати при цьому інтереси підприємства і зацікавлених осіб та інститутів, конструює і підтримує оптимальне функціонування системи управління підприємством, підпорядкованість внутрішніх процесів цілям розвитку й адекватне бачення цих цілей в контексті тенденцій розвитку економічної системи загалом. У подальших дослідженнях планується конкретизувати механізм реалізації функцій контролінгу, який дасть змогу забезпечувати досягнення цілей підприємства і підтримувати збалансований сталий розвиток суб'єктів господарювання в Україні.

Література

1. Круссер Н. Г. Контроллинг как инструмент координации управленческих воздействий при реализации стратегии предприятия (на примере предприятий газовой отрасли) [Электронный ресурс] / Н. Г. Круссер. – Режим доступа : <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/dorohov/library/article3.htm>.
2. Фалько С. Г. Контроллинг: миссия, современное состояние и перспективы развития / С. Г. Фалько // Формування ринкової економіки : зб. наукових праць. Спец. вип., присвяч. Міжнар. наук.-практ. конф. "Контролінг у бізнесі: теорія і практика". – К. : КНЕУ, 2008. – С. 3–11.
3. Голов С. Ф. Система глобального бухгалтерського учета / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 3. – С. 3–12.
4. Руководство по устойчивости в области устойчивого развития. 2000–2006, GRI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalreporting.org/Home/LanguageBar/RussianLanguagePage.htm>.
5. Емельянова С. Шаги корпоративной отчетности [Электронный ресурс] / С. Емельянова, В. Сметанников // Marketing pro. – 2010. – № 5–6. – Режим доступа : <http://www.stepconsulting.ru/publ/16092010.shtml>.
6. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління. – К. : Фенікс, 2008. – 308 с.
7. Беккер В. Взаимодействие менеджмента и контроллинга: опыт Германии и России / Беккер В., Бальтцер Б., Гончарова Л. // Контроллинг. – 2010. – № 3 (36). – С. 20–29.
8. Терещенко О. О. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків україно-російського "круглого столу" / Терещенко О. О., Стащук Д. М., Савчук Д. Г. // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 117–126.

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ ЖАНА-БАТИСТА СЕЯ

Сей став першим або одним із перших вчених на континенті, що вірно виклав вчення Адама Сміта..., збагативши його багатьма оригінальними точними і глибокими дослідженнями.

Давід Рікардо

Ідеї економічного вчення А. Сміта швидко крокували Європою, знаходячи своїх послідовників і супротивників. Особливе поширення вони знайшли в Англії та Франції – країнах, де з кінця XVIII і до середини XIX століть завершився промисловий переворот і відбувся перехід до індустріального (фабричного) виробництва. Ця подія знаменувалася заміною ручної праці машинною, перетворенням мануфактур у фабрики, створенням ринкової інфраструктури.

Якісні зміни в економіці зумовили зростання темпів економічного розвитку і ще більше зміцнили віру економістів нової доби у всесильність ідей економічного лібералізму, оспіваного їх кумиром – Адамом Смітом. Меркантилістичні уявлення і державний протекціонізм відійшли у минуле, а усе більша лібералізація економіки провідних країн світу нібито служила доказом мудрої справедливості економічного вчення Адама Сміта.

Водночас непослідовність деяких положень смітівської теорії стала “міною уповільненої дії», яка зрештою призвела до розмежування у таборі класичної політичної економії.

Однак розмежування послідовників класичної школи не можна пояснити тільки непослідовністю та двозначністю певних положень вчення Сміта. Основною причиною стали якісні зміни в ринковій економіці, нові явища і процеси, які класична економічна теорія XVIII століття пояснити виявилася не в змозі.

Частина послідовників А. Сміта, використовуючи положення свого вчителя про те, що праця лежить в основі мінової вартості товарів тільки у “ранньому і примітивному стані суспільства”, коли виробники використовували власні засоби виробництва та не продавали свою працю, а у більш розвинених суспільствах мінову вартість створює не лише праця, а й земля і капітал, однозначно стали на позиції *багатофакторної теорії вартості* (Ж.-Б. Сей, Т.Мальтус). Інші ж послідовники А. Сміта (зокрема, Д. Рікардо та представники рікардіанської економічної школи) не менш однозначно стали на позиції *трудової теорії вартості*, стверджуючи, що у всі часи і за будь-яких умов лише праця є основою вартості товарів. Трудову теорію вартості згодом абсолютизував німецький філософ і економіст К. Маркс, однозначно гостро критикуючи і відкидаючи будь-які інші погляди на цю проблему.

© В'ячеслав Ковальчук, 2013.

Вчення про багатофакторну природу вартості найбільш послідовно розвивав французький вчений **Жан-Батист Сей** (1767 – 1832) – видатний продовжувач економічних ідей Адама Сміта у першій третині XIX століття у Франції, який абсолютизував вчення свого вчителя про економічний лібералізм і стихійний ринковий механізм господарювання. Ж.-Б. Сей узяв на себе нелегку місію популяризатора та інтерпретатора вчення Сміта¹. Водночас К. Маркс, який, як і його послідовники, ніколи не обирав виразів для шельмування своїх наукових опонентів, називав Сея “найвульгарнішим з усіх буржуазних економістів”, що до краю вульгаризував (огрубив, спростив, примітивизував) вчення Адама Сміта. Однак така оцінка творчості французького вченого була обурливо несправедливою. Особистий оригінальний вклад Сея в економічну науку не піддається ніяким сумнівам, адже, зокрема, його “теорія ринків”, яку нарекли “законом Сея”, сформульована ще у 1803 р., визначала розвиток економічної теорії і політики до середини 30-х років XX століття. Проте варто визнати, що Сей все ж спрощував певні положення теорії А. Сміта, популяризуючи їх, адже складні смітівські роздуми і побудови були незрозумілими для широкого кола читачів. Про це пишуть і вже згадані французькі автори: “Неясність Сміта часто плідна для розуму, а ясність Сея не дає йому ніякого стимулу” [3, 102]. З повагою та симпатією до Ж.-Б. Сея, визнаючи його авторитет і вклад в економічну науку, ставилися його сучасники – титани економічної думки Д. Рікардо і Т. Мальтус. Зокрема, листування між Сеєм і Рікардо тривала до самої смерті останнього у 1823 році.

Жан-Батист Сей народився в Ліоні, у родині купця. Одержавши добру домашню освіту, він продовжив сімейні традиції підприємництва, швидко збагатившись, водночас займаючись самоосвітою, особливо вивченням політичної економії. Певний час батьки Жана-Батиста з дітьми проживали в Швейцарії, згодом разом з братом Ж.-Б. Сей відвідав Англію, де йому вдалося продовжити освіту. Промисловий переворот, що на той час в Британії просунувся значно далі, ніж у Франції, стрімкий розквіт англійського підприємництва залишили в молодого француза незабутні враження і виявили значний вплив на формування його світогляду.



Повернувшись до Франції, Жан-Батист Сей поступив на державну службу. Він із захопленням вітав Французьку революцію 1789 р., пов'язуючи з нею прогресивні зміни у французькому суспільстві. Сей у 1792 р. примкнув до найбільш радикального революційного крила – якобінців і добровільно пішов до революційного війська, взявши участь у кількох його походах. Після повернення з армії до Парижа Сей певний час працював секретарем в міністерстві фінансів Франції, а з 1794 р. став редагувати журнал, знаходячись на вістрі соціально-економічного життя збуреної революцією країни і критично оцінюючи економічну політику уряду. Саме у цей час він познайомився з геніальною книгою А. Сміта “Багатство народів”, ідеї якої, на думку Сея, заслуговували широкої популяризації як на благо Франції, так і усього людства.

З 1799 р. Ж.-Б. Сей стає членом Трибунату у комітеті фінансів. Він намагається провести у життя принципи економічного лібералізму, які почерпнув у Сміта, що

¹ Французькі дослідники творчості Ж.-Б. Сея Ш. Жід і Ш. Піст пишуть про цю місію так: “Для повного торжества Сміта не вистачало інтерпретатора. Той, кому вдалось би об'єднати його ідеї в “кодекс доктрини, викладеної за певним методом”, і відкинути непотрібні відступи, зробив би корисну справу. Ж. Б. Сей узяв цю справу на себе” [3, 94].

викликало незадоволення Наполеона Бонапарта – прихильника політики протекціонізму, яку Сей вважав згубною для Франції. Наполеон відправив Сея у відставку. На рубежі XVIII і XIX століть Ж.-Б. Сей активно розробляє власну економічну концепцію, видає свої наукові праці.

Після падіння режиму Наполеона Ж.-Б. Сей з натхненням працює над проблемами економічної теорії. У 1816 р. він відкрив курс лекцій з політичної економії, а з 1819 р. у Консерваторії мистецтв і ремесел приступив до читання лекцій зі спеціально введеного для нього урядом Реставрації “Курсу індустріальної економії”.

З численних праць Ж.-Б. Сея варто виділити “Трактат політичної економії, або Простий виклад способу, яким утворюються, розподіляються і споживаються багатства” (1803), “Катехізіс політичної економії” (1817), “Повний курс практичної політичної економії” (у шести частинах, 1828-1829). У двох останніх працях Ж.-Б. Сей розвив аргументацію та деталізував основні ідеї “Трактату політичної економії”, який він перевидавав ще тричі.

У останні роки життя, починаючи з 1830 р., Ж.-Б. Сей очолював спеціально створену для нього кафедру політичної економії у Паризькому університеті (Коллеж де Франс), започаткувавши власну економічну школу. Він вів активну переписку з найвідомішими економістами того часу – Т. Мальтусом, Д. Рікардо, своїм співвітчизником Ж. Ш. С. Сисмонді, що проживав у Швейцарії, став засновником власної школи економічної думки, серед його учнів були такі відомі вчені-економісти, як Ф. Бастіа та М. Шевальє.

У своїх творах Сей ретельно проаналізував погляди свого кумира Адама Сміта, систематизував і модифікував їх з позицій прихильника теорії витрат виробництва, звівши до кількох логічно обґрунтованих основних економічних принципів (законів). Як Франція, так і вся Європа (окрім Англії) знайомилися з вченням Адама Сміта у тлумаченні Сея. Коментуючи, розвиваючи, інколи й спрощуючи окремі положення теорії Сміта, дискутуючи з цього приводу зі своїми англійськими сучасниками Мальтусом і Рікардо, Сей сформулював і обґрунтував ряд фундаментальних економічних принципів, які й понині знаходяться в основі багатьох теоретичних концепцій.

Пояснюючи погляди Сміта на предмет і метод політичної економії, Сей у чіткій формі виклав своє їх бачення. Він дорікав Сміту за те, що той зробив значну поступку нормативній (практичній) стороні економічної теорії. Французький дослідник намагається порвати з давньою традицією, яка сягає ще вчень каноністів і меркантилістів, стосовно намагання зробити з теорії практичні рекомендації, свого роду інструкції для адміністраторів і державних чиновників.

За визначенням Сея, політична економія – наука виключно про спонтанний (стихийний) і об’єктивний економічний устрій, “про закони, які управляють багатствами”, вона є простим викладом способу, яким “утворюються, розподіляються і споживаються багатства”. Тому економічну науку, за переконанням Сея, потрібно відділити від економічної політики і статистики. За Сеєм, політична економія – наука чисто теоретична і описова. Роль вченого-економіста він вбачав у спогляданні, описанні та аналізуванні економічних процесів і явищ, а не у повчанні та наданні якихось порад щодо методів і форм господарювання.

Економічні закони, в інтерпретації Сея, подібні до законів природних – їх не встановлюють, не творять і не відкривають люди, вони самі впливають з природи речей, управляють законодавцями та державами, не знають кордонів і суворо карають тих, хто діє всупереч цим законам.

Це означає, що Сей, як і більшість класиків, сконструював модель політичної економії за взірцем точних наук, закони яких мають універсальний характер. Він гадав, що як і для фізики, так і для політичної економії важливим є не стільки нагромадження фактів дійсності, скільки правильне формулювання загальних принципів, на основі яких потім можна зробити об'єктивні наукові висновки.

Сей завершив критику поглядів фізіократів на *продуктивну працю*, яку розпочав ще А. Сміт. Проте, якщо Сміт тільки допускав існування продуктивної сили землі та сил природи, то Сей прямо заявив, що у всій діяльності по створенню життєвих благ у будь-якій формі людина повинна співпрацювати тільки у згоді з природою.

На відміну від Сміта, його французький послідовник вважав продуктивною і працю по наданню послуг. У сфері послуг, на думку Сея, створюється особливий нематеріальний продукт, який так само як і матеріальний, речовий має мінову цінність і корисність¹. Ж.-Б. Сей будь-яку корисну працю трактував продуктивною. Виробляти, міркував французький теоретик, означає просто створювати корисності, збільшувати здатність речей і послуг задовольняти людські запити.

Ж.-Б. Сей допускав можливість виміру вартості не тільки кількістю витраченої праці та інших факторів, але й мірою корисності продукту праці. Зокрема, у "Трактаті політичної економії" він писав, що "цінність є мірилом корисності" [1, 30].

Цими положеннями Ж. Б. Сей продовжив розвиток *теорії суб'єктивної цінності*, започаткованої ще Галіані та Тюрго, значно збагативши її власними висновками. За теорією суб'єктивної цінності, у виробництві створюється споживна вартість (корисність), а остання надає благам цінності (вартості). Цінність продукту, міркував французький теоретик, складає суть багатства.

Саме висновки Сея лягли в основу *концепції граничної корисності* "австрійської економічної школи" – однієї з базових у сучасній економічній теорії, що дозволяє вважати його одним з фундаторів теорії корисності. Сей знаходився також біля витоків *закону спадної корисності благ* – одного з основоположних економічних законів.

Помітне місце в дослідженнях Ж.-Б. Сея зайняла *концепція розподілу*, яку він побудував на ґрунті теорії витрат виробництва і яка нині широко відома під назвою *теорії "трьох факторів" виробництва*.

Спрощена схема розподілу продукту (багатства) за цією концепцією має такий вигляд.

Праця, капітал і земля розглядаються основними виробничими факторами, надаючи послуги по створенню вартості. На ринку виникає попит на ці продуктивні послуги з боку підприємців, які комбінують їх для виробництва необхідних корисних благ. При цьому підприємець є тільки посередником між продуктивними послугами та споживачами. Кожен з трьох факторів виробництва створює свою частку цінності продукту (багатства), який розподіляється у формі доходів: наймані робітники (носії праці) одержують заробітну плату, капіталісти (власники капіталу) – процент, земельні власники – ренту, підприємці – підприємницький дохід – за "діяльність, талант, дух порядку і керівництво" [1, 38].

Отже, дохід на капітал – *прибуток* – Сей розділив між власниками капіталу і підприємцями (керівниками виробництва) на процент і підприємницький дохід. При цьому у центрі механізму розподілу доходів знаходиться підприємець.

¹ Протягом тривалого часу теоретики, насамперед англійські, не визнавали послуги продуктом. Лише згодом висновки Ж.-Б. Сея про продуктивність послуг отримали визнання більшості економістів світу.

Підприємець, на думку Сея, – активний, цілеспрямований, освічений, талановитий винахідник, прогресивний землероб, промисловець чи смілива ділова людина, яка готова йти на ризик заради зростання багатства. Підприємець комбінує фактори виробництва з метою створення продукту для задоволення потреб споживачів. Французький вчений вважав, що саме підприємці, а не усі капіталісти у широкому розумінні слова, а також землевласники і наймані робітники здійснюють виробництво багатства, а тому домінують при його розподілі.

Триєдина формула, що випливає з теорії “трьох факторів” Сея, за якою кожен фактор виробництва винагороджується певним доходом, по своїй суті стала своєрідною інтерпретацією поглядів Сміта. Йдеться про те, що, запозичивши у А. Сміта ідею про класову структуру суспільства та її вплив на походження і розподіл багатства, Сей ніби “уточнює”, що названі фактори – “праця”, “капітал”, “земля” – мають самостійне значення у створенні доходів найманих робітників, капіталістів і землевласників.

Таким чином, Сей відкидає будь-яку думку про можливість експлуатації праці за умов вільної конкуренції та вільного продажу робочої сили, а його учні, зокрема Ф. Бастія, на основі висновків свого вчителя намагалися вивести положення про “гармонію економічних інтересів” усіх класів суспільства, будуючи свої міркування на відомій ідеї Сміта про те, що особистий інтерес “економічної людини”, спрямований “невидимою рукою” ринку, обов’язково співпадає з суспільним. Таким чином, у теорії Ж.-Б. Сея кожен з власників виробничих факторів зацікавлений у процвітанні інших.

У теорії “трьох факторів” Ж.-Б. Сей започаткував аналіз категорії “людський капітал”. Зокрема, він наголошував, що “людина не народжується з тими здібностями і силами, які були б достатніми для виконання навіть найлегшої роботи. Ці здібності і сили можна розглядати як капітал, який утворився щорічним нагромадженням і послідовним збільшенням витрат на його виховання” [2, 59]. Сей стверджував, що кошти, затрачені на фахове зростання працівника, витрачаються продуктивно, тому що створюють людину та її внутрішній капітал. Ця ідея і лягла в основу сучасних теорій “людського капіталу”.

Значення капіталу та землі у виробництві Сей визначає через ознаки продуктивності і вважає, що земля проявляє їх лише при поєднанні з робочою силою та капіталом (інструменти, прилади, сировина). Капітал же утворюється через залучення до виробництва більшої кількості створених продуктів, ніж було спожито в процесі їх виробництва. Тому межі капіталу не існує, що є могутнім двигуном розвитку виробництва. Сей розглядає виробництво через призму індустріалізації і вказує, що промисловість з кожним роком займає усе більш вагоме місце порівняно з сільським господарством, завойовує провідні позиції, адже саме там формується капітал (засоби виробництва).

Кожен з трьох факторів виробництва створює свою частку цінності продукту (багатства), який розподіляється у формі доходів: наймані робітники (носії праці) одержують заробітну плату, капіталісти (власники капіталу) – процент, земельні власники – ренту, підприємці – підприємницький дохід – за “діяльність, талант, дух порядку і керівництво” [2, 119].

У своїй теорії “трьох факторів” Сей відокремив власників капіталу і землі від підприємця і розрізнив види їх доходів. Він розрізняє процент (ренту) та підприємницький дохід, який отримує підприємець, як людина, що ризикує, поєднуючи землю, капітал та працю, і намагається примирити цей прибуток із заробітною платою, доводячи їх однакове походження і однакову залежність від співвідношення попиту

та пропозиції. Таким підходом Сей по суті відкидає будь-яку думку про можливість експлуатації праці за умов вільної конкуренції та вільного продажу робочої сили. Таким чином, кожен із власників виробничих факторів зацікавлений у процвітанні інших. Тому, виходячи не з позиції трудової теорії вартості (за Смітом), а з позиції теорії корисності, пропонує говорити про відносини не між класами, а між суб'єктами: про суб'єктивне визначення цінності як результату протиборства споживача та виробника; про суб'єктивний вплив підприємця як особистості на процес виробництва та розподілу.

Концепція розподілу доходів Сея сприяла прогресові економічної науки. За своєю суттю вона фактично є *макроекономічною*, водночас виявляючись значно точнішою від знаменитої схеми суспільного відтворення Ф. Кене, адже у варіанті Сея доходи (продукт) розподіляються між реальними особами, а не гіпотетичними, придуманими класами. А теорія "трьох факторів" нині знаходиться в основі уявлень більшості сучасних економістів про природу вартості (цінності).

Чи не найбільше значення в теретичній спадщині Сея має його *теорія ринків*, яка згодом одержала назву "*закону Сея*". "Продукти купуються за продукти" як у внутрішній, так і у зовнішній торгівлі – ось квінтесенція теорії ринків Сея. Така проста думка викликала справжній фурор.

Суть "*закону Сея*" полягає у тому, що при досягненні суспільством усіх принципів економічного лібералізму *виробництво (пропозиція) буде породжувати адекватне споживання (попит)*, тобто виробництво товарів і послуг за умов смітівського "природного порядку" обов'язково породжує доходи, на які ці товари і послуги вільно реалізуються. Сей передбачав, що гнучке і вільне ціноутворення на ринку призводитиме до майже миттєвої реакції на зміну ринкової кон'юнктури, стаючи гарантією *саморегулювання економіки*. Відповідно, *сукупний попит* автоматично дорівнює *сукупній пропозиції*, що забезпечує рівновагу ринкової економіки за умов вільної конкуренції. При цьому усі доходи споживаються, тобто використовуються на закупівлі товарів і послуг. Так, за Сеєм, стихійно і об'єктивно діє ринковий механізм ціноутворення, який стає механізмом саморегулювання ринкової економіки.

"*Пропозиція створює відповідний їй попит*", – так лаконічно і містко виразив "закон Сея" видатний економіст ХХ століття Дж. М. Кейнс, водночас піддаючи його критиці. Уже за традицією, теорію ринків Сея "апологетичною та вульгарною" оголосив К. Маркс, однак її підтримували такі корифеї класичної політичної економії, як Т. Мальтус і Д. Рікардо, а також вчені багатьох інших напрямів і шкіл, економісти наступних поколінь протягом більш як 130 років, аж до появи теорії кейнсіанства¹. Дж. М. Кейнс, зокрема, підкреслював, що представником класичної школи є будь-який автор, який поділяє "закон Сея".

На ґрунті своєї теорії ринків Ж.-Б. Сей зробив висновок про принципову можливість безкризового розвитку ринкової економіки. Він допускав існування часткових диспропорцій, коли одного товару виробляється забагато, а існує нестача іншого. При цьому Сей підкреслював, що диспропорції виникають не через загальне зростання обсягу виробництва, а тому, що не виробляються товари, яких потребує ринок. Для подолання труднощів зі збутом в одних галузях, Сей радив розширювати виробництво

¹ Як образно та іронічно відзначав з цього приводу відомий американський економіст минулого століття Дж. К. Гелбрейт, "сприйняття чи несприйняття людиною "закону Сея" було до 30-х років ХХ століття основною ознакою, за якою економісти відрізнялися від дурнів".

у інших. “Попит на товари будь-якої галузі зростає тоді, коли зростає пропозиція товарів і послуг в усіх галузях”, – таким був висновок Сея.

На цій підставі французький вчений зробив висновок про неможливість надвиробництва, затоварювання ринку і тривалого безробіття, тобто про можливість безкризового розвитку ринкової економіки за умов вільної конкуренції.

Він розумів, що можуть виникати певні диспропорції, коли, наприклад, є надлишок одного товару і нестача іншого, але причину цього вбачав “не в тому, що виробляється занадто багато, а тому, що виробляють не те, що потрібно” [2, 197]. В таких випадках він давав простий рецепт – розширювати виробництво в інших галузях. “Попит на товари будь-якої галузі зростає тоді, коли зростає пропозиція товарів і послуг в усіх галузях”, – таким був висновок Сея.

На основі цього підходу Сей сформулював *три закони ринку*:

1) чим більше на ринку виробників, тим більше споживачів, а отже зростає і доходність виробників, оскільки ціна зростає із зростанням попиту;

2) кожен виробник зацікавлений у розвитку інших, оскільки це формує ринок попиту (успіх однієї галузі сприяє успіху інших, стимулює їх розвиток; розквіт промисловості супроводжується процвітанням сільського господарства і тому подібне);

3) імпорт благотворно впливає на розвиток обміну, адже іноземні товари можна отримати лише продавши свої.

Завданням хорошого уряду, на його думку, є стимулювання виробництва, а поганого – попиту, бо проблема вирішується разом з отриманням засобів для придбання продукту, а ці засоби дає виробництво.

Не дивлячись на те, що ринкова економіка, починаючи з 1825 року, коли відбулася перша світова криза надвиробництва, розвивалася циклічно, безкризова концепція теорії ринків Сея багато років (до виникнення монополій та недосконалої конкуренції) мала надзвичайну популярність в середовищі вчених-економістів, які свої наукові пошуки продовжували в лоні “закону Сея”.

Як же можна пояснити “довгоживучість” концепції Сея про безперешкодну і повну реалізацію сукупного продукту і безкризове економічне зростання, яка є далеко не беззаперечною, свідомством чого були періодичні кризи ринкової економіки?

Тут можна вказати на три обставини, які ґрунтуються на теоретичній спадщині А. Сміта:

1) “природний порядок” Сміта передбачає гнучкість цін і гнучкість заробітної плати, взаємовигідний за пасивної ролі грошей обмін працею та її результатами для всіх ринкових суб’єктів; іншого стану речей “закон Сея” не визнає;

2) “закон Сея”, виходячи із принципів економічного лібералізму, виключає будь-яке державне втручання в економіку;

3) теорія ринків Сея передбачає поступальний розвиток ринкових відносин на основі досягнень науково-технічного прогресу.

Отже, лише за таких ідеальних умов можна визнати справедливість “закону Сея”. Дійсно, якщо допустити можливість бартерної економіки, де гроші є всього лише рахунковими одиницями і сукупний попит на них дорівнює цінності усіх товарів і послуг, призначених для обміну на гроші, тоді загальне перевиробництво товарів дійсно було б неможливим. Саме тоді “продукти купуються за продукти”. “Закон Сея” має насамперед теоретичне, а не практичне значення, тому він і виявив великий вплив саме на теорію, яка намагалася відшукати абстрактні принципи досягнення економічної рівноваги.

Водночас, за сучасними концептуальними положеннями, економічні кризи зумовлені не стільки недосконалістю “закону Сея”, скільки закономірностями переростання вільної конкуренції у монополію чи недосконалу конкуренцію. А “закон Сея” справедливий лише за умов абсолютно вільної конкуренції.

Ж.-Б. Сей виявив великий вплив саме на теорію, яка намагалася відшукати абстрактні принципи досягнення економічної рівноваги. Його ідеї лягли в основу багатьох досліджень майбутнього – теорії граничної корисності, теорії факторів виробництва із застосуванням економіко-математичного моделювання і визначення впливу кожного з них, теорій підприємця-організатора та підприємця-новатора та багатьох інших, не кажучи вже про теорію попиту і пропозиції, що знайшла відображення майже у всіх пізніших економічних розвідках.

Політичну економію великого французького вченого можна розглядати як започаткування нового, неокласичного напрямку в розвитку економічної думки. Вона ознаменувала перехід Франції до капіталізму, з яким на той час пов’язувались надії на розквіт держави, проповідувала прогресивну ідею свободи підприємництва і торгівлі.

Література

1. Сей Ж.-Б. *Трактат по политической экономии* / Сей Ж.-Б. – М. : Дело, 2000.
2. Сей Ж.-Б. *Трактат о политической экономии, 1803 // 25 ключевых книг по экономике.* – Изд-во “Урал LTD”, 1999.
3. Жид Ш. *История экономических учений: пер. с фр.* / Жид Ш., Рист Ш. – М. : Экономика, 1995.
4. *Історія економічних учень : підручник / за ред. В.Д.Базилевича.* – К. : Знання, 2004. – С.269-280.
5. Ковальчук В.М. *Світова економіка: історія та дослідники* // Ковальчук В. М., Лі Цзе Гао, Останкова Л. А. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – С.157–160.
6. Ковальчук В. М. *Політична економія Ж.-Б. Сея* // Ковальчук В.М., Лазарович М. В., Сарай М. І. *Історія економіки та економічної думки : навч. посібник.* – К. : Знання, 2008. – С.350–355.
7. Ковальчук В. Н. *Политическая экономия Жана-Батиста Сея* // Ковальчук В. Н., Ярыгина Н. А. *История мировой экономики и экономической мысли : учеб. пособ. в 2 т.* – Самара-Москва, 2012. – Т.1. – С.222–228.

Матеріал надійшов до редакції 25 січня 2013 р.

ТОЧКА ЗОРУ

Сергій РОМАНЮК

ЗОВНІШНЯ ІДЕНТИФІКАЦІЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Здійснено порівняння розвитку регіонів країни за показником валового регіонального продукту (ВРП) на одну особу із відповідним середнім індикатором по Європейському Союзу. Проаналізовані тенденції змін у структурі експорту товарів на регіональному рівні після вступу України в СОТ. Здійснені узагальнення по динаміці та обсягах залучення в регіони прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: *ВРП на одну особу, експорт, прямі іноземні інвестиції, регіони.*

Співставлення за міжнародними критеріями рівня розвитку регіонів країни по показнику ВРП на одну особу дає можливість уявити, наскільки великими є диспропорції за цим індикатором між українськими регіонами та регіонами ЄС. Із вступом України до СОТ регіони стали більш інтегрованими у світове господарство, що певним чином впливає на структуру їх експорту. Темп залучення, географія джерел та обсяги прямих іноземних інвестицій також є індикаторами впливу глобалізаційних процесів на економіку регіонів. Сукупний аналіз вищезначених показників дає уявлення про ендогенний потенціал розвитку регіонів в умовах відкритої економіки.

Міжрегіональні порівняння за основними досліджуються такими *вітчизняними науковцями* і фахівцями, як О. Амоша, П. Беленький, З. Варналій, В. Кравців, Н. Мікула, М. Мікловда, А. Мокій, та ін. Проте багатоаспектність проблеми міжнародної ідентифікації розвитку регіонів України обумовлює *актуальність подальших досліджень*.

Метою статті є визначення впливу економічної відкритості регіонів України на основі показників, що використовуються у міжнародних міжрегіональних порівняннях.

Важливим аспектом міжрегіональних порівнянь є можливість зіставних за міжнародними критеріями індикаторів, що дають уявлення про характер і динаміку змін, які відбуваються у регіонах одного таксономічного ряду.

Проте використання західних методик оцінки регіонального розвитку не можуть бути автоматично перенесені в Україну, що відмічалось, зокрема В. Чужиковим [1, с. 194].

В умовах існуючої статистичної звітності, починаючи з 2004 р., є можливість використовувати показник валового регіонального продукту (ВРП), який широко застосовується у європейській, а також міжнародній статистиці. Він дозволяє співставляти рівні розвитку регіонів як всередині країни (в національній валюті), так і здійснювати міжрегіональні порівняння на міжкраїновому рівні (в доларах США за паритетом купівельної спроможності).

З певною корекцією, що пов'язана з обрахунками показників валової доданої вартості і послідуочим перерахуванням їх у показники ВРП, у тому числі у доларах

© Сергій Романюк, 2013.

США за паритетом купівельної спроможності, можна здійснювати експертні порівняння на рівні, який відповідає європейській регіональній класифікації регіонів NUTS 2 [2].

У табл. 1 здійснено спробу розрахувати рівні динаміки розвитку регіонів та індикатори, що характеризують ступінь його диверсифікації за весь період обрахунку ВРП, з 2004 по 2011 рр. При розрахунках показник ВРП переводився у долари США з метою можливості міжнародних порівнянь.

В міжрегіональних порівняннях найбільш вживаними є такі статистичні моделі: \bar{D} – середнього лінійного відхилення, δ – (середнього квадратичного відхилення), γ – (коефіцієнту асиметричності) та V – (коефіцієнту варіації), %

Таблиця 1

Динаміка диспропорцій серед регіонів України (GDP, 2007–2010 рр.) [3]

Показник	2007 рік	2010 рік
GDP per capita (середнє значення по Україні)	5336,10	5217,58
Середнє лінійне відхилення \bar{D}	1468,82	1440,72
Середнє квадратичне відхилення δ	1757,98	1734,88
Коефіцієнт асиметрії γ	1,197	1,204
Коефіцієнт варіації V	0,329	0,333

У виконаних розрахунках свідомо не враховані міста Київ та Севастополь, оскільки більш вища міжрегіональна диспропорційність, яка з'являється при врахуванні показників столиці країни є певною мірою штучною, адже в такому випадку порівнюються показники різних таксономічних рівнів, неспівставної території, економічної щільності та щільності населення. Для коректності міжнародних порівнянь доцільно використовувати розрахункові показники Київської агломерації, які б враховували населення та результати економічної діяльності поселень, розташованих навколо столиці і прямо чи опосередковано пов'язані з економікою міста.

Інтерпретуючи наведені показники, слід відмітити, що найбільш адекватно віддзеркалює динаміку асиметричності розвитку серед Автономної Республіки Крим та областями коефіцієнт асиметричності. Як видно із табл. 1, регіони країни протягом усього досліджуваного часу знаходилися по різні боки умовної лінії симетрії, і коефіцієнт асиметричності в переважній більшості мав зростаюче значення.

Незначний ріст цього індикатора і зменшення у певний часовий період свідчить лише про відсутність суттєвого динамізму розвитку країни в цілому, а також про "конвергенцію в уповільненні" розвитку регіонів з великою питомою вагою загальноукраїнського ВВП. Проте беззаперечним є твердження про відновлення суттєвих диспропорцій у розвитку регіонів при наявності відповідних умов зростання країни в цілому. Аналогічні міркування відносяться і до коефіцієнту варіації. Цей показник також відображає на посилення асиметричності у регіональному розвитку.

Порівнюючи області України з європейськими критеріями віднесення регіонів відповідного рівня, відзначимо, що Донецька область відповідає рівню NUTS 1, рівню NUTS 2 відповідають практично усі області та Автономна Республіка Крим. Рівню NUTS 3 за чисельністю населення не відповідає жоден з адміністративних районів країни.

В даному дослідженні здійснені розрахунки по співставленні ВВП на одну особу регіонів України та регіонів ЄС територіального рівня NUTS 2 у 2004 та 2009 рр. При

порівнянні використані дані ВРП на одну особу за паритетом купівельної спроможності у дол. США. Це дозволило визначити тенденції змін в позиції регіонів країни у спільному європейському економічному просторі. Результати проведених розрахунків наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Валовий регіональний продукт на одну особу за паритетом купівельного стандарту у 2007 та 2010 рр. у дол. США [3]

Назва регіонів	2007 рік			2010 рік		
	ВРП на одну особу	Відсоток від середнього по ЄС-27 2007-2009	ранг	ВРП на одну особу	Відсоток від середнього по ЄС-27 2009	ранг
Середній по ЄС	24500			23500		
Україна	6953,4	28,38		6684	28,44	
АР Крим	4744,6	19,37	13	4675	19,89	13
Вінницька	4109,8	16,77	21	4059	17,27	21
Волинська	4357,3	17,78	18	3941,1	16,77	22
Дніпропетровська	9363,5	38,22	2	9830,1	41,83	2
Донецька	9062,5	36,99	3	8209,4	34,93	4
Житомирська	3807,5	15,54	23	4139,4	17,61	19
Закарпатська	3792,7	15,48	24	3477,2	14,80	25
Запорізька	8086,5	33,01	5	6700	28,51	6
Івано-Франківська	4511,8	18,42	17	4195,5	17,85	18
Київська	6745,6	27,53	7	7403,3	31,50	5
Кіровоградська	4283,4	17,48	20	4399,2	18,72	16
Луганська	6115,2	24,96	9	5604,4	23,85	11
Львівська	4897,7	19,99	12	4631,5	19,71	14
Миколаївська	5486,6	22,39	11	5742,4	24,44	10
Одеська	6204,1	25,32	8	6384,8	27,17	8
Полтавська	8301,2	33,88	4	8397,9	35,74	3
Рівненська	4350,1	17,76	19	3904,2	16,61	23
Сумська	4598,9	18,77	15	4449,6	18,93	15
Тернопільська	3369,8	13,75	26	3317,3	14,12	26
Харківська	7020	28,65	6	6694,9	28,49	7
Херсонська	3644,4	14,88	25	4063,1	17,29	20
Хмельницька	4083,4	16,67	22	3852,3	16,39	24
Черкаська	4635,8	18,92	14	4906,6	20,88	12
Чернівецька	3306,6	13,50	27	3098	13,18	27
Чернігівська	4523,6	18,46	16	4363,2	18,57	17
м..Київ	22343,5	91,20	1	19945,3	84,87	1
м..Севастополь	5815,6	23,74	10	5793	24,65	9

За даними Євростату у 2009 р. з 271 регіону рівня NUTS 2 двадцять два мали рівень ВВП на одну особу нижчий за середній по Європейському Союзу. Найнижчий рівень – 27% від середнього мав регіон Severozapaden (Болгарія), два регіони – 29% – Severen tsentralen (Болгарія) Nord – Est (Румунія), 31% – регіон Yuzhen tsentralen (Болгарія). Ці регіони вважаються найбільш відсталим у розвитку.

З метою порівняння рівня розвитку м. Києва у міжнародних співставленнях доречним буде використання типології ОЕСР, яка дозволяє використати рівень TL 3 (він відповідає рівню NUTS 3 класифікації Євростату) [4].

Порівнюючи показник ВРП на одну особу столиці України у 2010 р. (19,945 тис. дол. США) з аналогічним показником 2009 р., зокрема, Мадриду (31,484), Варшави (42,735), Праги (43,552) чи Відня (42,569) можна відзначити значну асиметрію у розвитку української столиці відносно рівня розвитку європейських столиць [5]. Натомість, за цим індикатором м. Київ достатньо наближений до польського міста Вроцлав з населенням 702 тис. жителів і площею 293 кв. км, показник якого складав 20,703 тис. дол. США.

Традиційними для міжрегіональних порівнянь щодо виміру рівня відкритості економіки залишається їх зовнішньоекономічна діяльність. В цьому контексті актуальним є по-перше, визначити наскільки змінюється територіально вплив міжнародної економічної інтеграції, а по-друге, як трансформується товарна структура зовнішньоекономічних операцій, а також як змінюється їх географічна орієнтація у зв'язку із вступом країни у 2008 році у Світову організацію торгівлі.

Перш за все слід відмітити стійку територіальну асиметрію у розподілі зовнішньоекономічної діяльності в країні: традиційно експорт Донецької, Дніпропетровської, Луганської, Запорізької областей та м. Києва у сукупності складає лівову частку експорту усієї країни. У 2008 р. цей показник склав 48%, проте у 2011 р. – лише 34,8%. Останній показник зовсім не означає, що абсолютний експорт з інших регіонів країни у 2011 р. зріс. Частка в експорті решти регіонів за досліджуваний період коливалася від 4% (Полтавська область) до 0,2% (Чернівецька область).

Додаткові дослідження на основі порівнянь регіональних даних щодо зовнішньоекономічної діяльності за 2008 та 2011 рр. дали можливість зробити певні висновки щодо тенденції змін, що відбуваються у цій сфері після вступу України до СОТ.

По-перше, при загальному прирості експорту країни на 2,1%, найбільш динамічно експортні операції з товарами здійснювали суб'єкти з регіонів із середнім рівнем розвитку, а також з менш економічно розвинутих регіонів. Зокрема, зростання товарного експорту у 2011 порівняно з 2008 р. у Київській області становило 79,9%, Тернопільській 67,3%, Волинській – 39%, Вінницькій – 37,1%, Полтавській – 30,4%, Рівненській – 20,1%. Із 19 регіонів із позитивною динамікою зростання товарного експорту. Тільки два регіони – Автономна Республіка Крим та Луганська область зменшили кількість країн експорту, у м. Києві кількість країн не змінилася, про що свідчать дані табл. 3.

Таблиця 3

Структура експорту регіонів у 2008 та 2011 рр. [6]

Регіон	Частка регіону у загальному обсязі експорту, %		Приріст обсягу експорту, %	Питома вага обсягу експорту сировинних товарів від загального обсягу експорту, %		Питома вага обсягу експорту традиційного виробництва від загального обсягу експорту, %		Питома вага обсягу експорту товарів із високою доданою вартістю від загального обсягу експорту, %		Зміна кількості країн, до яких експортується продукція (2008–2011 рр.)
	2008	2011		2008	2011	2008	2011	2008	2011	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Автономна Республіка Крим	0,9	1,0	15,3	10,27	15,15	60,74	61,08	23,61	21,89	-4
Вінницька	0,7	1,0	37,1	24,88	47,42	63,93	46,40	10,47	5,75	22
Волинська	0,7	0,9	39,0	16,72	16,11	36,63	31,59	46,14	52,22	12
Дніпропетровська	19,7	15,2	-21,3	11,33	28,07	80,99	59,05	7,62	12,86	-2
Донецька	21,5	25,1	19,3	8,16	12,61	81,21	76,57	10,60	10,79	6

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Житомирська	0,8	0,8	-1,1	21,24	23,69	56,40	62,92	15,00	13,24	3
Закарпатська	1,8	2,0	14,5	0,75	0,86	39,33	34,78	59,89	64,02	2
Запорізька	8,0	6,1	-22,7	7,58	8,73	59,08	59,03	33,03	32,25	-1
Івано-Франківська	1,1	1,4	30,5	11,94	22,85	82,65	67,23	4,16	9,90	7
Київська	1,4	2,5	79,9	19,44	23,34	66,77	68,25	11,62	8,09	16
Кіровоградська	0,6	0,6	13,2	28,99	53,92	26,65	17,68	38,18	28,39	19
Луганська	9,5	9,5	2,3	23,90	47,01	64,65	39,00	11,32	13,83	-3
Львівська	1,5	1,8	20,4	13,37	17,57	59,47	53,69	25,89	28,55	6
Миколаївська	2,5	2,4	0,3	42,11	40,08	39,83	41,08	17,74	18,80	11
Одеська	3,5	2,3	-33,4	50,12	29,78	43,29	63,22	6,16	6,64	4
Полтавська	3,8	4,9	30,4	14,95	20,77	4,84	6,31	33,43	35,13	
Рівненська	0,7	0,8	20,1	19,88	20,48	42,35	70,34	10,28	9,15	25

Для Полтавської та Харківської областей визначити кількісну зміну у географії експорту не вбачається можливим через конфіденційність цієї інформації. Слід також відмітити, що навіть при зменшенні обсягів експорту кількість країн експорту не зменшується, а в окремих випадках навіть зростає. Така ж тенденція і по географічному аналізу імпорتنих операцій. При загальному їх скороченні у вартісному вимірі у 17 регіонах кількість країн, з яких здійснювався імпорт скоротилася для 9 регіонів. Таким чином, можна стверджувати про зростання диверсифікації експортно-імпорتنих операцій, що є позитивним фактором, який засвідчує більшу інтеграцію українських регіонів у міжнародний ринок.

По-друге, дослідження засвідчили продовження домінування сировинної складової експорту. З метою аналізу у даному дослідженні товари експорту були структуровані у три групи: сировинні – товари, що входять до розділів I-III та V Класифікатора ЗЕД; товари традиційного виробництва – ті, які віднесені до розділів IV, VI-XV та XXI Класифікатора; товари з високою доданою вартістю – товари, що входять до розділів XVI-XX Класифікатора ЗЕД (табл. 3).

Як видно з даної таблиці, у 2008 р. найбільшу частку у структурі експорту складали товари традиційного виробництва. Регіональний розподіл експортованих сировинних товарів та товарів із високою доданою вартістю свідчить, що вони займають значно меншу частку. Частка сировини в експорті 11 регіонів у 2008 р. складав більше 20%; також в 11 регіонах доля високотехнологічного експорту перевищила 30%. Аномальною здається частка сировини в експорті м. Києва – майже 62%, проте даний показник свідчить, що лівова частка українського сировинного експорту здійснюється через столицю країни. Динаміка приросту експорту кожної з груп товарів за підсумками 2011 р. по регіонах дає можливість оцінити, як змінюється рівень присутності кожної з них на міжнародних товарних ринках. Порівняно з 2008 р. зростання експорту сировинних товарів відбулося у 22 регіонах, при цьому динаміка його в переважній більшості була доволі високою, зокрема експорт сировини у Дніпропетровській та Донецькій областях зріс на 95% та 84% відповідно.

Динаміка зростання експорту товарів традиційного виробництва, а також високотехнологічних товарів була не такою високою. До того ж зростання експорту відбулося

по товарах традиційного виробництва – у 17 регіонах, товарів з високою доданою вартістю – у 16 регіонах.

Отже, сировинний експорт з регіонів країни продовжує залишатися домінантою, і більша відкритість зовнішніх ринків лише сприяє цьому. Натомість товари з більшою глибиною переробки та високотехнологічні в обсягах експорту також не зменшуються і подальше нарощування їх залежить від спроможності високотехнологічного розвитку в регіонах країни.

Рівень залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в регіони також є одним з індикаторів, що характеризує їх відкритість, рівень привабливості регіонального середовища для іноземних інвесторів. Як свідчать проведені дослідження, у 2005 – 2011 рр. суттєвих змін щодо збільшення кількості регіонів, в які динамічно залучався іноземний капітал, не відбулося (в розрахунку на одну особу з урахуванням зміни чисельності населення).

Перелік 10 регіонів з найнижчими показниками залучення ПІІ у розрахунку на одну особу станом на 1.01.2006 р. і на 1.01.2012 р. майже не змінився [7] Замість Житомирської та Рівненської областей, які дещо збільшили динаміку залучення ПІІ і, відповідно, вибули з нього, їх позиції зайняли Волинська та Миколаївська області. Слід зазначити, що у всіх 10 областях переліку за шість останніх років динаміка зростання ПІІ на душу населення була нижчою за середньо український показник (який за досліджуваний період зріс утричі ріст). Водночас, темп збільшення залучення іноземних інвестицій за досліджуваний період мав достатньо стійкий низхідний тренд майже по всіх регіонах, за виключенням Автономної Республіки Крим, Вінницької, Полтавської, Харківської та Чернігівської областей [8, с. 782]. До десятки основних країн – інвесторів, До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 15075,5 млн. дол., Німеччина – 7432,7 млн. дол., Нідерланди – 5040,8 млн. дол., Російська Федерація – 3706,1 млн. дол., Австрія – 3300,7 млн. дол., Велика Британія – 2396,0 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1805,7 млн. дол., Франція – 1796,8 млн. дол., Швеція – 1578,6 млн. дол. та Швейцарія – 1085,1 млн. дол. Ці десять країн, які тривалий час визначають географічний спектр місць походження іноземних інвестицій скоріш за все свідчить не про усталені зв'язки регіонів України з найвідомішими високотехнологічними компаніями із світовим ім'ям, а відображають певні тенденції капіталізації фінансових ресурсів, які свого часу були виведені з країни. Слід зазначити, що структура за формами залучення іноземного капіталу значно змінилася. Так, у 2001-2004 рр. внески у вигляді рухомого і нерухомого майна займали від 28 до 36 відсотків. На сьогодні в структурі акціонерного капіталу нерезидентів домінують вкладення в грошових внесках. Вкрай низькою була динаміка залучення іноземних інвесторів в цей період у Чернігівській (збільшення ПІІ на душу населення в 1,1 рази), Закарпатській та Миколаївській областях (ріст – в 1,33 та 1,31 рази відповідно). Найбільша динаміка зареєстрована у Харківській, Київській та Донецькій області (зростання в 5,84; 5,6 та в 4,3 рази відповідно). Таким чином, за досліджуваний період продовжувало мати місце зростання диспропорцій у залученні ПІІ, які не характеризувалися прискореними темпами у менш розвинутих регіонах країни. Подібні тенденції у залученні як власних, так і прямих іноземних інвестицій для останніх означає подальше затягування як більш ефективного використання наявного потенціалу економічного розвитку, так і можливостей якісного оновлення традиційних для цих регіонів сфер економічної діяльності. Водночас слід підкреслити, що низькі обсяги іноземних інвестицій на регіональному рівні визначається загальним

інвестиційним кліматом в цілому в країні. За підсумками рейтингу Світового банку "Ведення бізнесу – 2012" [9] Україна опустилась на 3 пункти і зайняла 152 місце серед 183 країн світу, які досліджуються у рейтингу. Зміна місця України у міжнародному рейтингу "Ведення бізнесу – 2012", у першу чергу, пов'язане із погіршенням ситуації за складовими "Зовнішня торгівля" (на 4 позиції), "Захист інвесторів" (на 3 позиції) та "Отримання кредитів" (на 3 позиції). Разом з тим, завдяки започаткуванню процесу економічних реформ Україна покращила свої позиції за складовими "Започаткування бізнесу" (на 6 позиції), "Отримання дозволів на будівництво" (на 2 позиції) та "Банкрутство" (на 2 позиції).

Результати дослідження, викладені у даній праці, дають підстави стверджувати наступне.

1. При співставленні ВРП на одну особу регіонів України та аналогічного середнього показника по Європейському Союзу слід відмітити суттєво нижчі показники українських регіонів. Здійснені порівняння засвідчують важливу обставину: розвиток практично всіх регіонів (окрім м. Києва) стримується тривалий час низькими темпами розвитку країни в цілому. Високий рівень ВРП на одну особу у столиці свідчить про постійну концентрацію економічної діяльності тут і є показником моноцентричного розвитку держави. Подібна тривала тенденція достатньо небезпечна через поступовий занепад периферійних регіонів. У зв'язку з цим вбачається актуальним здійснення заходів, спрямованих на якісну зміну державної регіональної політики.

2. Результати дослідження підтверджують домінування сировинного експорту, а також експорту традиційного експорту (із незначним ступенем переробки) з регіонів країни, який стимулюється умовами, що сформовані із вступом України в СОТ. Частка товарів з більшою глибиною переробки, а також із високим рівнем доданої вартості, у тому числі високотехнологічні, із вступом України до СОТ принаймні не зменшується у загальноукраїнському експорті, проте обсяг таких товарів обмежується загальним низьким технологічним рівнем їх виробництва. Запровадження реальних стимулів технологічного оновлення випуску товарів та послуг із створенням міжрегіональних та внутрішньорегіональних мереж розповсюдження інформації про високі технології, на нашу думку, дозволить поступово збільшувати експорт товарів з більш високою часткою доданої вартості.

3. Досліджуваний період характеризувався подальшим зростанням міжрегіональних диспропорцій у залученні прямих іноземних інвестицій, обмеженим географічним розподілом їх джерел, а також невеликими загальними обсягами ПІІ. Це свідчить про існуючі проблеми формування загальних умов створення привабливого для країни інвестиційного клімату, що може стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Чужиков В. І. *Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: моногр.* / В. І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
2. *Regions in the European Union/ Nomenclature of territorial units for statistics NUTS 2010/EU-27.* European Union, 2011. – 143 p.
3. Eurostat, newsrelease 38/2012 – 13 March 2012 Regional GDP [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/1-13032012-AP/EN/1-13032012-AP-EN.PDF
4. OECD. *Territorial Reviews: Sweden.* – Paris, OECD Publishing, 2010. – 200 p.

5. *OECD Regions at a Glance 2011. Section I. 6.4 Regional GDP per capita. Version 1 Last updated: 30-May-2011*
6. Статистичний збірник "Регіони України" 2012. Ч. II // за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики, 2012. – 801 с.
7. Матеріали Міністерства економічного розвитку і торгівлі України до проекту стратегії державної регіональної політики на 2014-2020 рр. [Електронний ресурс]. – К. : Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2012.
8. Статистичний збірник "Регіони України" 2011. Ч. II / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики, 2011. – 783 с.
9. *Doing Business – 2012* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>

Редакція отримала матеріал 24 грудня 2012 р.

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЇХ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Структурні трансформації в національній економіці: проблеми діагностики та інституційного забезпечення : моногр. за ред. д-ра екон. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ. – 532 с.

Розвиток вітчизняної та зарубіжних економічних систем свідчить, що ефективність їх функціонування, здатність конкурувати на світових ринках та задовольняти потреби суспільства в значній мірі детермінується структурними характеристиками.

За умов посилення динамічності й агресивності середовища функціонування національної економіки її спроможність адекватно і гнучко реагувати на його виклики визначається прогресивними структурними змінами, забезпечення яких постає як одне з основних актуальних завдань модернізації вітчизняної економічної системи на всіх рівнях. Подолання структурної кризи, за якої структура економіки України не може задовольняти нові потреби і функціонування прогресивних технологій, обумовлює необхідність забезпечення цільової спрямованості структурних трансформацій в економіці на основі проведення державою активної структурної політики із залученням потенціалу елементів суспільної системи. При цьому особливого значення набуває вироблення концептуальних засад формування дієвого інституційного забезпечення структурних трансформацій у національній економіці на основі об'єктивної діагностики останніх.

В цьому зв'язку актуальною і своєчасною для структурної модернізації економіки України є **монографія “Структурні трансформації в національній економіці: проблеми діагностики та інституційного забезпечення”**, яка підготовлена колективом науковців кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету за редакцією доктора економічних наук, професора А. Ф. Мельник і вирізняється комплексністю, масштабністю й детальністю висвітлення підходів до діагностики структурних трансформацій у національній економіці та інституційного забезпечення останніх.

Через чітку, логічно-послідовну структуру рецензованої монографічної роботи, що охоплює дев'ять розділів, авторам вдалось системно підійти до розкриття мети монографії – обґрунтування теоретико-методологічних засад структурної трансформації національної економіки з огляду на перспективи її розвитку як соціальноорієнтованої, зорієнтованої на поглиблене входження у світове господарство та врахування впливу на цей процес базових ринкових, владних і громадських інститутів. Досягнення окресленої мети монографічного дослідження забезпечувалось через ґрунтовне вирішення авторами таких основних завдань, як: узагальнення теоретичних підходів у сфері дослідження структурних трансформацій економіки в умовах мінливого зовнішнього середовища; аналіз структури національної економіки з окресленням чинників та суперечностей трансформації; діагностика інституційного середовища структурних трансформацій національної економіки; визначення альтернативних підходів до прогнозування структурних зрушень в національній економіці; окреслення

концептуальних засад формування і реалізації структурної політики України; обґрунтування критеріїв та вибір індикаторів оптимізації структури національної економіки; аналіз результативності механізмів державного регулювання структурних зрушень у національній економіці; визначення методичних підходів та розкриття прикладних аспектів діагностування, прогнозування і моделювання структурних зрушень у національній економіці в орієнтації на визначені цілі; обґрунтування пріоритетів структурної корекції (перебудови) національної економіки та визначення механізмів її забезпечення; вироблення рекомендацій щодо удосконалення інституційного забезпечення структурного реформування національної економіки.

Серед важливих доробків авторів монографії заслуговує на увагу обґрунтування теоретичних основ структурних зрушень в економіці на основі поєднання теорії структуралізму й інституційної теорії структурної трансформації економіки, що сприятиме: усуненню методологічної хибності визначення поняття “структура” соціально-економічної системи, звуження його лише до співвідношення елементів складу системи, а не відношень між цими елементами (с. 15–19); формуванню теоретико-методологічного підґрунтя діагностики структурних зрушень у кількісному (співвідношення елементів складу системи) та якісному (відношення між елементами) вимірі як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях управління; чіткому визначенню місця, ролі та сутності структурних та інституціональних реформ у процесі трансформації економіки та суспільства, а відповідно, і системи цілей та пріоритетів структурних та інституціональних змін, суб’єктів та об’єктів реформ (с. 27–28).

З використанням системного підходу, на основі статистичного опрацювання значного масиву емпіричних даних, в монографії здійснено аналіз структури національної економіки в розрізі її структурних вимірів: секторального, галузевого, технологічного, територіального, відтворювального, інституційного – з одного боку, та досліджено розподіл елементів структури національної економіки за рівнем ресурсоємності та залученням інвестицій – з іншого, що дало змогу авторам виявити джерела та структуру ресурсного забезпечення функціонування національної економіки та визначити напрямки можливого підвищення її конкурентоспроможності. На підставі результатів аналізу динаміки структурних змін авторами виявлені дисбаланси в розрізі основних компонентів структури національної економіки та зроблено висновок про необхідність суттєвого удосконалення функціональної діяльності владних структур, пов’язаної зі структурною корекцією національної економіки (с. 36–69).

В монографії досліджено взаємозв’язок між структурною трансформацією економіки і формуванням нової якості економічного зростання і обґрунтовано, що для якісного проведення структурних перетворень у контексті забезпечення економічного зростання в Україні необхідно активізувати науково-технічний потенціал та створити самодостатній інформаційно-технологічний, науковий комплекс національної економіки, що і є домінантами економіки знань (с. 81–84). Зроблено висновок, що для спрямування структурних трансформацій у напрямку формування підґрунтя для нової якості економічного зростання інструментарій інвестиційної політики повинен бути спрямований на: забезпечення умов для переливу фінансових ресурсів, акумульованих у галузях, які зростали випереджаючими темпами у попередні роки, у галузі наноекономіки; розвиток венчурного фінансування; стимулювання реструктуризації в галузях, які потребують пристосування до зміни зовнішньої економічної кон’юнктури, скорочення надлишкових потужностей та оновлення основних фондів; концентрацію ресурсів для реалізації пріоритетів наукового, науково-технічного та інноваційного розвитку.

Виявлені в процесі монографічного дослідження суперечності, що притаманні структурі економіки України в розрізі її основних структурних вимірів, оцінка чинників, які їх зумовили, дозволили авторам наголосити на необхідності визначення векторів структурної трансформації економіки України та формування активної структурної політики держави (с. 91–100).

Заслугує на увагу визначена в монографії структура потенціалу національної економіки як базису її структурної трансформації та обґрунтування підходів до визначення його обсягів у розрізі основних складових елементів: природно-ресурсного, виробничо-технологічного, інвестиційного, науково-технічного, трудового, інформаційного потенціалів та потенціалу управління. Варто відзначити ґрунтовну оцінку потенціалу національної економіки як базису її структурної трансформації та наведені індикатори ефективності його використання, а також обґрунтування доцільності оцінювати інвестиційний потенціал з врахуванням інвестиційного ризику, інвестиційної привабливості, інвестиційного клімату, що має відправне значення для спрямування структурних зрушень через створення умов для “переливу” інвестицій.

Важливою складовою монографії є визначення прояву впливу на структуру національної економіки базових ринкових, владних та громадських інститутів, що дозволило авторам довести гіпотезу про існування об’єктивних суперечностей самоструктуризації національної економіки та регулятивних впливів з боку економічних суб’єктів різної функціональної природи та ієрархічного рівня, які можна подолати лише на основі гармонізації структуроформуючих процесів та обґрунтованої інституціоналізації середовища їх виникнення і перебігу (с. 126–153). На підставі проведеної діагностики інституційного середовища структурних трансформацій національної економіки з ідентифікацією інституційних бар’єрів, прогалін, розривів формування оптимальної структури економіки, яка б відповідала сучасній інституційній архітектоніці розвитку суспільної системи, у роботі підтверджено гіпотезу про необхідність формування системи інституційного забезпечення, зорієнтованої на нормативні параметри (бажану структуру) національної економіки, яка забезпечить її конкурентоспроможність та соціальну зорієнтованість (с. 174–186).

Вироблені альтернативні підходи до прогнозування структурних зрушень в національній економіці на основі сформованих тенденцій та проведені прогнозні розрахунки дозволили авторам монографії обґрунтувати необхідність використання інструментарію структурних корекцій у питаннях покращення витратної структури ВВП на користь збільшення валового нагромадження, зовнішнього вкладу, оптимізації структури споживчих витрат (с. 187–194).

Як перевагу проведеного дослідження, слід відмітити сформульовані засадничі принципи формування та реалізації структурної політики на національному та регіональному рівнях, до яких віднесено: принцип об’єктивізації структури економіки в статичній і динамічній; принцип адекватності структурних зрушень економічному потенціалу країни чи окремого регіону; принцип відповідності інституційного фактора завданням структурних перетворень; принцип поєднання стратегій і програм структурної перебудови економіки для отримання синергетичного ефекту; “принцип прориву”, орієнтації на цілі (цільові структурні зміни); принцип полікритеріальності при формуванні цілей і пріоритетів структурних реформ; принцип міжсекторної взаємодії (влади, бізнесу, громади) в процесі формування і реалізації структурної політики (с. 210–211).

В контексті вирішення складної методологічної проблеми – окреслення орієнтирів для вироблення та реалізації структурної економічної політики – у роботі обґрунтовано

концептуальні засади вибору критеріальної бази раціоналізації структури національної економіки на основі принципу полікритеріальності, що, на відміну від використовуваних раніше практик, передбачає: по-перше, використання декількох критеріїв оптимізації структури національної економіки; по-друге, вибір індикаторів щодо діагностики дотримання визначених критеріїв у динаміці; по-третє, розроблення одночасно кількох (селективних) програм або варіантів програми структурної перебудови, орієнтованих на різні критерії, і, відповідно, цілі (такий підхід означає селективний принцип формування програм і може використовуватись як елемент ситуаційного управління); по-четверте, вибір реалістичної програми, яка максимально враховує сукупність зазначених критеріїв, що можна розглядати як механізм реалізації структурної політики в рамках досягнення стратегічних цілей і стратегічного управління (с. 206–215).

Важливе значення в теоретичному та практичному плані має наведене в шостому розділі монографічного дослідження обґрунтування запропонованої системи критеріїв оптимізації структури національної економіки з орієнтацією на: задоволення потреб соціального розвитку; зниження ресурсоємності національної економіки; забезпечення економічної безпеки; забезпечення збалансованого розвитку регіонів; реагування на виклики глобалізації, що має відправне значення для вироблення дієвих механізмів структурної корекції економіки. В комплексі сформованих груп критеріїв визначено індикатори моніторингу ефекту структурних зрушень. Для вибору і змістовного наповнення селективних програм структурної корекції (перебудови) національної економіки авторами монографії сформовано узагальнену матрицю критеріїв та індикаторів (с. 268–272), які можуть бути використані також для моніторингу їх реалізації з врахуванням ефектів структурних зрушень, формування завдань і пріоритетів.

З огляду на необхідність підвищення дієвості впливу владних структур на структурні перетворення здійснено оцінку результативності механізмів державного регулювання структурних зрушень у національній економіці України в контексті забезпечення: соціальної спрямованості розвитку національної економіки; зниження її ресурсоємності; забезпечення економічної безпеки; забезпечення збалансованого розвитку регіонів.

Особливе місце в монографічному дослідженні відведено методичним та прикладним аспектам діагностування, прогнозування та моделювання структурних зрушень у національній економіці в орієнтації на визначені цілі, що має відправне значення для формування належного інформаційно-аналітичного забезпечення вироблення і реалізації структурної політики. В цьому контексті автори зосередили основну увагу на питаннях: розробки методики діагностики і прогнозування структурних зрушень; використання методики адаптивного прогнозування в умовах ризиків та невизначеності при формуванні механізмів структурного реформування національної економіки, прогнозування та моделювання розвитку сектору домашніх господарств як основи формування інформаційної бази для вироблення механізмів структурної політики, орієнтованої на соціальні цілі; оптимізації споживчих витрат і заощаджень сектору домашніх господарств як основи обґрунтування пріоритетів структурної корекції економіки в орієнтації на соціальні цілі, прогнозування ресурсоємності національної економіки як основи прийняття рішень щодо структурної корекції (структурної перебудови).

Вагомим науковим доробком авторів монографії є обґрунтування пріоритетів структурної корекції економіки та сформовані цілі селективних програм підтримки структурних перетворень у контексті забезпечення національної безпеки, задоволення потреб соціального розвитку, зниження ресурсоємності національної економіки,

забезпечення збалансованого розвитку регіонів, а також наведені рекомендації щодо механізмів її забезпечення.

Беззаперечну цінність для розвитку теоретико-методологічної та концептуальної бази структурного реформування економіки має розроблена і теоретично обґрунтована Концепція інституційного забезпечення структурного реформування економіки як система поглядів, що демонструють спосіб сприйняття і трактування можливостей отримання синергетичного ефекту для структурного реформування через залучення інституційних чинників, яка охоплює сукупність методологічних положень щодо розбудови інституційної архітектури структурних реформ, селективних програм, механізмів, інструментів, важелів реалізації структурної політики і передбачає варіативні підходи до вирішення цієї проблеми з врахуванням специфіки цілей і пріоритетів структурного реформування (соціальноорієнтована орієнтація економіки, підвищення рівня життя до європейських стандартів; зниження ресурсоемності національної економіки в частині її матеріальної складової; забезпечення економічної безпеки; досягнення збалансованого розвитку регіонів).

Наголошуючи на ґрунтовності рецензованого дослідження зауважимо, що в монографії доцільно було б детальніше розглянути досвід розвинутих зарубіжних країн у питаннях структурної модернізації економіки та можливості його імплементації в практику вітчизняного структурного реформування. З огляду на достатньо обґрунтовані концептуальні засади забезпечення структурного реформування економіки України, заслуговують на увагу також перспективи дослідження проблем розбудови інституційної архітектури структурних реформ в Україні.

Загалом відзначимо, що рецензована монографія є фундаментальним дослідженням, що вирішує важливу та актуальну науково-прикладну проблему, вигідно вирізняється комплексністю теоретичних положень та їх взаємоузгодженістю із прикладними рекомендаціями, новизною підходів до вирішення проблем структурних перетворень в економіці, їх аргументованістю та обґрунтованістю.

Доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, обліку і аудиту
Київського національного університету
технологій та дизайну

М. П. Денисенко

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: АКТУАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одна з визначальних умов формування європейської моделі ринкової економіки на засадах громадянського суспільства – це розбудова інституту місцевого самоврядування. Успішний розвиток регіонів на основі самостійності органів місцевої влади є важливою передумовою побудови демократичної держави. У цьому контексті фіскальна складова цих процесів стає однією з найважливіших. Пріоритетне значення у створенні ефективного механізму регіонального розвитку та забезпеченні фінансової стійкості територіально-адміністративних одиниць має удосконалення податкової політики з метою формування стабільної дохідної бази місцевих бюджетів, розмежування повноважень між центром і регіонами, обґрунтування рівня регіональних видатків і преференцій.

Природа фіскальних проблем на загальнодержавному та локальному рівнях полягає в тому, що їх не вдається вирішити раз і назавжди. Вони можуть виникати не тільки у випадку надзвичайних ситуацій, негативного зовнішнього шоку або просто погіршення економічної кон'юнктури. Уповільнення темпів необхідних інституційних і структурних реформ, а також ослаблення фінансової дисципліни дуже швидко призводять до значних фіскальних труднощів. На сьогодні особливо гостро проявилися недоліки фіскальної політики, що стримують економічний і соціальний розвиток України.

Одним із основних елементів регулювання економіки для держави виступає система оподаткування. Однак форми цього регулювання та його ефективність з точки зору впливу податків на вирішення соціально-економічних проблем неможливо визначити без чітко обґрунтованої державної податкової політики, яка включає і регіональну фіскальну політику та в ідеалі має відповідати об'єктивним економічним, соціальним, політичним реаліям, і бути спрямованою на виконання бюджетів усіх рівнів.

Необхідність реформування регіональної фіскальної політики обумовлена нагальною потребою в підвищенні фінансових можливостей органів місцевого самоврядування в Україні, оскільки сьогодні бюджетно-податкова політика фінансового забезпечення розвитку територій вказує на відсутність при її формуванні самостійності територіальних громад. Це негативно впливає на використання податків як джерела власних доходів місцевих бюджетів, послаблює податковий потенціал територій, унеможливорює дієвість використання податкових важелів для соціально-економічного розвитку територій.

З огляду на вищезазначене науково-теоретичні дослідження та практичні розробки, що представлені в монографії **“Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні домінанти реалізації в Україні”**, є актуальними, своєчасними та перспективними. Метою монографічного видання за редакцією д. е. н., професора А. І. Крисоватого є вивчення теоретико-організаційних засад регіональної фіскальної політики як складової фінансово-економічної політики держави; проведення моніторингу податкових ризиків у процесі акумулювання ресурсів на рівні територій; відстеження організаційно-правових підходів визначення податкового потенціалу територій; визначення фіскальної ефективності використання податкових інструментів на рівні адміністративно-територіальних одиниць та використання спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку у вітчизняному контексті; окреслення напрямів вдосконалення податкової інструментарію та з'ясування проблемних аспектів використання податкових преференцій у контексті активізації розвитку локальних утворень. Монографія логічно побудована у чотирьох розділах, які системно взаємопов'язані та загалом розкривають поставлену мету дослідження.

У розділі “Концептуальні основи реалізації регіональної фіскальної політики” особливу увагу приділено дослідженню теоретико-правових положень взаємозв’язку та взаємообумовленості оподаткування та регіонального розвитку. Базовими поліструктурними категоріями, навколо яких побудоване методологічне бачення авторів, є “регіональна фіскальна політика”, “фіскальна децентралізація”, “податковий інструментарій”, “податковий потенціал (податкоспроможність) території”. У результаті вивчення теоретичних надбань формування податкової, бюджетної політики на рівні територіальних громад, які широко представлені як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, авторами доведена об’єктивна необхідність виділення дефініції “податковий інструментарій”, яка систематизує функціональні прояви категорії “податок”. При цьому наголошується, що податкові інструменти не слід ототожнювати винятково із самими податками, зборами, обов’язковими платежами чи податковими надходженнями, оскільки їм притаманні й інші форми (прояви), що використовуються в процесі податкового регулювання, а саме: податкові преференції, система санкцій, спрощені моделі оподаткування, податкові канікули, форми податкової заборгованості, моделі калькулювання податкового потенціалу та його використання у фінансовому вирівнюванні територіального розвитку (с. 23). В цьому ж розділі також проаналізовано організаційні аспекти розвитку фіскальної децентралізації; охарактеризовано теоретичні аспекти формування податкового потенціалу території як основи використання податкових інструментів; дано теоретичну оцінку методологічним підходам преференційного оподаткування (с. 66–86), акцентовано увагу на фіскальній природі оподаткування майна в контексті формування фінансових ресурсів на локальному рівні (с. 110–126).

У другому розділі “Прагматизм реалізації регіональної фіскальної політики у вітчизняній практиці” охоплено проблематику реалізації регіональної фіскальної політики в Україні. Зокрема, відстежено тенденції формування доходів місцевих бюджетів в Україні, що дало змогу визначити перспективні напрями формування доходів місцевих бюджетів, у тому числі впровадження у фіскальну практику податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки (с. 145). Звернено увагу на формування критеріїв оцінювання ефективності регіональної податкової політики та їх формалізацію за допомогою відповідних індексів (с. 149). Проведено моніторинг податків на майно у системі фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та проаналізовано практичні доміанти використання спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку в Україні. На базі фактологічних та статистичних матеріалів зроблено висновки, що у процесі застосування спеціальних режимів оподаткування як методу залучення інвестицій у депресивні регіони та основні галузі економіки не вдалося досягнути поставлених цілей. Внаслідок концептуальних недоліків та подальших законодавчих змін формат діяльності спеціальних територіальних утворень було суттєво змінено, порівняно з успішними світовими зразками, що і відобразилось на ефективності їх роботи. Автори стверджують, що на сьогодні механізм діяльності СЕЗ та ТПП не передбачає преференцій в оподаткуванні для інвесторів, що вказує на їхню інертність для економіки, а з іншого боку, відновлення пільг для окремих підприємств судовими органами призводить до поширення дискримінації серед суб’єктів господарювання. Тому сумнівною видається доцільність подальшого функціонування зональних утворень у сучасному форматі (с. 192–193).

Третій розділ “Економіко-математичне моделювання фіскальних процесів на локальному рівні” присвячено проблемам кількісного моделювання фіскальних процесів на локальному рівні. Авторами було поставлено завдання отримати максимальні

надходження до місцевого бюджету від адміністрування податку на майно, яке територіально розміщене в місті Тернополі, належить місцевій територіальній громаді. Як обмеження враховано диференційовані ставки податку на майно залежно від кількості кімнат, загальної площі квартир і вартості квадратного метра нерухомості, а також можливість обмеження розміру податку залежно від ставки та кількості кімнат (с. 196–212). Крім цього, увагу сконцентровано на прогнозних ефектах моделювання податкових переваг в Україні, що дало можливість прийти до висновку: збільшення податкових пільг до певної міри зумовлює збільшення податкових надходжень, а отже, трактування податкових пільг винятково як втрат бюджету, на погляд авторів, є питанням дискусійним (с. 229). У розділі з'ясовано вплив режиму оподаткування на інвестиційно-інноваційну діяльність суб'єктів господарювання. Skorиставшись моделлю, розробленою М. Кінгом та Д. Фуллертоном, авторами доведено, що очікування неприпустимо високих податкових навантажень на інвестиції та навіть негативних значень реальної норми прибутку після оподаткування на частково неуспішні інвестиції утримують інвесторів від капіталовкладень у ризикові проекти (с. 264–278).

У четвертому розділі "Проблемні аспекти та напрямки вдосконалення регіональної фіскальної політики" авторами розглянуто особливості оптимізації регіональної фіскальної політики в Україні. Акцентовано увагу на формуванні стратегії розвитку регіону в контексті податкової активізації інвестицій, запропоновано інструменти податкового стимулювання. Унікальність цих інструментів полягає у тому, що державні та регіональні владні інституції свідомо надають суб'єктам господарської діяльності додаткові кошти з отриманого ж ними прибутку, якщо зекономлені на оподаткуванні ресурси підуть у сферу інвестиційної діяльності. Таке опосередковане бюджетне фінансування для підприємницьких бізнес-структур більш вигідне, ніж залучені для аналогічних цілей дорогі кредитні кошти (с. 300–305). У розділі також досліджено зарубіжний досвід використання податкових інструментів у контексті регіонального розвитку. На думку авторів, в Україні доцільно використати досвід Польщі у запровадженні прогресивної шкали оподаткування, оскільки це сприяло б інтенсивнішому формуванню та зміцненню середнього класу в суспільстві, а також дало б змогу найманому працівникові – фізичній особі-платникові податку – легально одержувати більші доходи, а його роботодавцеві – зменшити відсоток нелегальних виплат (с. 312).

Визначальною рисою монографії "Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні доміанти реалізації в Україні" за редакцією д. е. н., професора А. І. Крисоватого є її наукова завершеність, системність та змістовність новаторських ідей щодо теоретизації набутих знань та досвіду в площині реалізації регіональної фіскальної політики та окреслення перспективних векторів її реформування.

Загалом теоретичний, методологічний та практичний матеріал монографії може бути використаний як наукове джерело оцінювання сучасного стану функціонування місцевих фінансів, як певна опорна точка для наукової дискусії та подальшого розвитку й удосконалення концептуальних основ регіонального фіскального простору.

Монографічне видання буде корисним для аспірантів, викладачів, наукових працівників, практиків та державних службовців, які цікавляться проблемами функціонування місцевих фінансів та регіонального розвитку.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту Львівського національного університету
імені Івана Франка

М. І. Крупка

НАШІ АВТОРИ

- БРИЧ Василь** д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.
- ВАСИЛЕВСЬКА Галина** к. е. н., доцент кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет.
- ВАСІНА Алла** к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- ДЕНИСЕНКО Микола** д. е. н., професор кафедри економіки, обліку і аудиту, Київський національний університет технологій та дизайну.
- ДОВГАНЬ Жанна** д. е. н., доцент, професор кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет.
- ДУДАР Оксана** к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, Тернопільський національний економічний університет.
- ДУДАР Володимир** к. е. н., доцент кафедри аграрного менеджменту і права, Тернопільський національний економічний університет.
- ЖЕЛЮК Тетяна** д. е. н., професор кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- ЗАБУРАННА Леся** к. е. н., доцент кафедри менеджменту імені проф. Й.С. Завадського, Національний університет біоресурсів і природокористування України (м. Київ).
- КОВАЛЬЧУК В'ячеслав** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
- КРУПКА Михайло** д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет імені Івана Франка.
- КУЦЕНКО Віра** д. е. н., професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України м.Київ.

Наші автори

МАСЛОВА Тетяна	аспірант кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.
МЕТЛУШКО Ольга	к. е. н., викладач, Тернопільський національний економічний університет.
МОСКАЛЕНКО Олександра	к. е. н., доцент, докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана".
ОДІНЦОВА Тетяна	к. е. н., доцент, в.о. завідувача кафедри обліку і аудиту СевНТУ.
ОСТАПЧУК Тетяна	к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, Житомирський державний технологічний університет.
РОМАНЮК Сергій	к. е. н., заступник віце-президента Національної академії при Президентові України.
РЯБОКОНЬ Наталія	старший викладач кафедри економіки та управління, Черкаський державний технологічний університет.
ТКАЧЕНКО Наталія	д. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів, Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України.
ТРІЛЛЕНБЕРГ Галина	к. е. н., доцент кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.
ФЕДІРКО Михайло	к. е. н., доцент, старший науковий співробітник НДЧ, Тернопільський національний економічний університет.

ANNOTATION

Vasyl Brych, Mykhailo Fedirko

The Electricity Market Reformation in Ukraine in the Context of its Integration Intentions

The electricity market reformation in Ukraine is covered in the context of its integration intentions. The exogenous and endogenous factors are defined for electricity market convergence in Ukraine and in integration alliances (the European Union, either the Common economic space). The measures are offered concerning reformation of electricity market in Ukraine relatively Western and Eastern integration vector.

Tatiana Zheliuk

Economic Security in the Institutional Vector Sustainable Development

The nature of economic institutions from the standpoint of security mechanisms creation for maximum protection of the economic system in the context of its sustainable development has been investigated in the article. There are offered approaches to improving the legal institution of economic security and mechanisms boosting social and economic institutions in ensuring economic security.

Alla Vasina

Formation of Institutional Support for the Structural Transformation of the National Economy with a Focus on Meeting the Needs of Social Development

The necessity of improving the social orientation of the national economy by improving its structure is grounded in the article. The paths of formation of institutional support for the structural transformation of national economy with a focus on meeting the needs of social development outlining areas of individual institutions improvement are defined.

Lesia Zaboranna

Socio-economic background for rural economy diversification

This article deals with the current state of socio-economic development of agrarian sector in Ukraine, the basic prerequisites of employment and income generation farmers, prerequisites diversification of rural economy in accordance with the transition strategy of agrarian sector of Ukraine to sustainable development.

Oksana Dudar

Conceptual foundations of organic agriculture in Ukraine

The basic tendencies of domestic organic sector, especially the structure of the internal market certified organic products are explored in the article. There is grounded the conceptual model of strategy development of organic agricultural production in Ukraine.

Volodimir Dudar

Problem of pricing of agricultural food market

The essence of modern pricing mechanism and pricing of food market are revealed in the article. There is defined the level of price competitiveness of Ukrainian agro-food products in the world market and the ways of improving economic relations between market agent in pricing mechanism are offered.

Vira Kutsenko, Galina Trillenberg

Innovative Educational Dominant as a Key Component of Sustainable Socio-Economic Growth in Globalization Conditions

The essence of the current educational dominant, its importance in ensuring socio-economic growth is revealed in the article. There is stressed the necessity to its change in the current context of globalization. The main directions of training that would ensure sustainable development in modern conditions are sustained.

Zhanna Dovgan

Conceptual Principles of Complex Evaluation of Financial Stability of a Banking System

Conceptual principles of complex evaluation of financial stability of the banking system are generalized in the article. The scientifically-methodical approach is offered to calculate the aggregated index of risk of loss of financial stability of the banking system ($AIRL_{fsbs}$) for different periods and index of financial stability of the banking system (IFS_{bs}) if necessary to conduct comparative analysis of the banking systems of different countries.

Olga Metlushko

Effect of Monetization on the Monetary Policy of the State

This article examines the current state of monetary policy in Ukraine under increasing monetization. The attention is paid to the optimal structure of the money supply in the economy and there is shown correlation coefficient of monetization and inflation.

Galina Vasylevska

The Practice of Preferential Tax Treatment in Ukraine

The domestic practice of the preferential tax treatment implementations has been investigated in the article. There is provided the characteristic of the tax reliefs defined by law. The distribution of preferences by region is analyzed. A possible budget loss on condition of unchanged tax policy in preferential taxation in Ukraine is predicted on the basis of the statistical data of the State Tax Service of Ukraine by means of mathematical modeling. There is proven the need for redistribution of preferential tax treatment.

Natalya Tkachenko, Natalya Rabokon

The effectiveness of the sale system of insurance products in the insurance agent's activity

This article substantiates the place of insurance products sale system in ensuring the financial stability of an insurance company. There is defined a set of quantitative and qualitative indicators for a sale system of insurance products and these indicators allow to evaluate the effectiveness of the system.

Oleksandra Moskalenko

Civilization Factors Advancing Economic Development of Japan and China

The article reviews the problem of the role of civilization factors in the development of countries with different level of economic success. These countries are Japan and China, which are characterized by different "start terms", historical specifics, types of economic systems and meaning of social institutions and institutions of public authority. The author proves that economic growth of the analyzed countries results from civilization factors and manifests as a form for providing realization of the forestalling economic development model.

Tatiana Maslova

Debt Policy of the Government of Japan Conditioned by Aging Population

The experience of the implementation of debt policy of the Government of Japan concerning aging population is explored in this article. There have been performed an assessment of the debt sustainability and the external vulnerability of Japanese economy. The activities associated with the settlement of complex macroeconomic situation in the country have been proposed.

Tanya Ostapchuk

Theoretical and Applied Aspects of Accounting in Land Use

The economic substance of land resources as objects of accounting has been investigated in the article. There were analyzed and summarized the basic concepts used in land relations to determine suitability for the accounting. The methods were explored to register the land resources, which are the objects of full ownership, in the accounting system.

Tetiana Odintsova

Controlling in Ensuring Balanced Sustainable Development of Enterprises and the Prospects for its Development in Ukraine

The relevant concepts, features and the role of controlling in an enterprise as part of the policy of balanced sustainable development have been explored and evaluated in the article. There is also characterized controlling at the enterprises in Ukraine and the prospects for its further implementation in management practice of enterprises are defined.

Sergiy Romaniuk

External Identification of Regions Development Levels in Ukraine

The article presents the comparison of the regions in terms of gross regional product per capita compared to the similar average indicator for the European Union. Analysis of changes trends in the structure of exports from the regions after Ukraine's accession to the WTO is presented in the article. Data about dynamics and amount of direct foreign investment to the regions are generalized.