

Досліджуються актуальні проблеми теорії та практики ринкових перетворень в Україні, розкриваються особливості інституційних аспектів теоретичної спадщини Київської політекономічної школи, наводиться розгорнутий аналіз стану та перспектив підготовки національних наукових кадрів у класичних університетах.

Для викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

The edition deals with topical problems of the theory and practice of market transformations in Ukraine. Specific features of institutional aspects of theoretic political economics heritage in Kiev are revealed.

Comprehensive analysis of the current state and perspectives of training national specialists at classical universities are described.

For scientists, professors, aspirants and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф.
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	А.А. Чухно, д-р екон. наук, проф., акад. НАН України; Д.М. Черваньов, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. АПН України; В.А. Євтушевський, д-р екон. наук, проф.; П.С. Єщенко, д-р екон. наук, проф.; І.О. Лютий, д-р екон. наук, проф.; В.О. Мандибур, д-р екон. наук, проф.; В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; В.М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (відп. секр.)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 05.02.08 (протокол № 6)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43; ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

Дучинська Н.

Закономірності та тенденції нагромадження капіталу
в країнах системної трансформації4

Осецький В, Яцунь О.

Концептуальні передумови формування фінансової системи в ринковій економіці7

Нестеренко О.

Австрійська теорія конкуренції Ф.А. фон Хайєка10

Ігнатюк А.

Галузева політика в системі державного регулювання економіки14

Дорошенко І.

Фактори залучення капіталів до фінансової системи країни
в сучасних умовах глобалізації19

Голубнича Г.

Науково-дослідна компонента
у підготовці фахівців з обліку та аудиту в класичних університетах21

Ковтун Н.

Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності:
співвідношення основних понять та категорій25

Дорош Н.

Страхування професійної відповідальності аудиторів29

Любкіна О.

Наслідки розширення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом
для розвитку фондового ринку України31

Рожко О.

Розвиток інститутів парабанківської системи України: проблеми та перспективи35

Рак Р.

Економетричні моделі оцінки впливу державних позик
на основні макроекономічні показники України37

Бутенко Н., Пащук Л.

Перспективні напрями використання маркетингу
в системі менеджменту підприємств39
корпоративного сектору

Свтушевський В., Солов'ян Ю.

Західно-європейський досвід державного регулювання корпоративного сектора42

Кравченко В.

Диференціація напрямків державної підтримки підприємництва
на основі комплексів домінуючих підприємницьких ризиків44

Кочкіна Н., Ставицький А.

Проблеми визначення рівня попиту на товар на міжнародних ринках49

Баженова О.

Моделювання стійкості системи економічної безпеки України52

Филлюк Г.

Монопольна влада: природа та форми прояву54

Шевчук О.

Споживче кредитування, сучасний стан та перспективи розвитку58

CONTENTS

Duchinska N.

The objective laws and tendencies of capital accumulation
in the countries with system transformation.....4

Osetsy V., Yatsun O.

Conceptual prerequisites for formation of a finance system in a market economy7

Nesterenko O.

F.A. von Hayek's Austrian theory of competition10

Ignatyuk A.

Industry policy in the state system of economics regulation.....14

Doroshenko I.

Factors attracting capital flows in financial system of country
in current conditions of globalization.....19

Golubnich G.

Research a component during preparation of experts under the account
and audit at classical universities.....21

Kovtun N.

Theoretical bases of study of investment process and investment activity:
correlation of basic concepts and categories.....25

Dorosh N.

Auditor's professional liability insurance29

Liubkina O.

The development of securities market of Ukraine in the context of deepening
of free trade zone between EU and Ukraine.....31

Rozhko O.

The development trends of Ukraine's parabank system: problems and prospects35

Rak R.

Econometric models of estimation of state loans influence
on Ukraine's basic macroeconomic indexes37

Butenko N., Paschuk L.

Prospective Directions of Marketing Application
at the Management System of the Corporative Sector Enterprises.....39

Yevtushevsky V., Solovyan J.

Western European experience of state regulation of the corporate sector.....42

Kravchenko V.

Differentiation of the directions of enterprise state support
on the basis of complexes of dominant enterprise risks44

Kochkina N., Stavytsky A.

Problems of defining the product demand on the international markets.....49

Bazhenova O.V.

Sustainability area modeling of Ukraine's economic security system.....52

Fylyuk G.

Monopoly Power and its forms.....54

Shevchuk O.

Modern development of consumer crediting market as advantages and dis.....58

ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

В даній статті досліджено основні особливості та проблеми нагромадження капіталу в постсоціалістичних країнах Європи.

This article deals with the main peculiarities and problems of capital accumulation in the european postsocialist countries.

У 90-х роках у країнах Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) обрано шлях системної трансформації економіки. Деякі країни ступили на нього раніше. Зокрема, Югославія – у 1948 р., Угорщина – у 1956 р., у 1968 р. – Чехія. Він передбачає перехідний період реформування адміністративно-планової системи і створення ринкової економіки.

За останні десятиліття Європа розділилась на три частини за рівнем економічного і соціального розвитку: Західна Європа, Центрально-Східна Європа і Пострадянська або Дальня Європа в складі Росії, України, Білорусії і Молдови [7, с. 3]. Ці три регіони якісно відрізняються між собою з таких характеристик як ступінь просування до зрілої ринкової соціально орієнтованої економіки і розвитку ринкових відносин, за життєвим рівнем населення, темпами зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) і нагромадження капіталу. Лідируючі позиції, звісно, займає Західна Європа, Центрально-Східна наздоганяє її. Постсоціалістична – знаходиться далеко позаду, тому повинна враховувати помилки своїх сусідів і запозичувати досвід економічних і суспільних перетворень, який може бути корисним для розбудови економіки України.

В економічній літературі надається достатня увага дослідженню трансформаційних перетворень в постсоціалістичних країнах [1; 2; 3; 4]. Разом з тим, проблеми нагромадження капіталу в умовах трансформації економічних систем висвітлені недостатньо, тому потребують подальшого аналізу.

Метою статті є дослідження основних аспектів нагромадження капіталу в країнах Центрально-Східної Європи.

Слід відмітити, що економіка Східноєвропейських країн була багатогалузевою. Промисловість створювалася на основі концепції соціалістичної економічної інтеграції, тому країни виявились занадто індустріалізованими. Проте матеріальна база реального економічного сектору знаходиться у відсталому технологічному стані. Продукція була морально застарілою і досить ресурсомісткою. В кількісному відношенні технічна інфраструктура задовільна, проте потребує значних інвестицій для модернізації і реконструкції, технічного переозброєння.

За роки ринкових перетворень економіка країн Центральної і Східної Європи розвивається прискореними темпами. Разом з тим обсяг ВВП цих країн перевершив докризовий рівень (1990 р.) через чотири роки в Польщі, через п'ять – у Словенії. Інші країни досягли вказаного рубежу через десять років: Словачія і Албанія – у 1999 р., Угорщина і Хорватія – у 2000 р. Із республік колишнього Радянського Союзу лише Узбекистан та Естонія у 2001 р. перевищили за обсягом ВВП рівень 1990 р. [6, с.122–167]. Це є свідченням того, що найбільш складне завдання полягає не стільки у збільшенні сукупного обсягу інвестування, а в забезпеченні зростання ефективності капітальних вкладень.

Слід зазначити, що темпи зростання ВВП суттєво прискорились в усіх десяти країнах, що у травні 2004 року стали членами ЄС. Зокрема, цей показник на душу населення в Литві у 2005 р. в порівнянні з 1997 р.

збільшився на 13,8%, у Латвії – на 13,3%, в Словенії – на 10,5, в Словаччині – на 7,8%, в Естонії – на 6,5%, в Польщі та Чеській Республіці – на 5,9%. У цілому по країнах ЄС-10 він зріс із 44,3 до 52,1% від рівня ВВП у країнах ЄС-15 [10, с. 11]. Серед країн ЦСЄ звертають на себе увагу високі, хоча нестабільні темпи економічного зростання в країнах Балтії, котрі значно перевищують середні темпи росту як ЄС-10, так і ЄС-15.

Використовуючи існуючі конкурентні переваги, виробники ЄС – 10 формують нові інтегровані виробничі системи з метою організації досліджень, розробок, виробництва та обслуговування відповідних галузей. Орієнтація на попит Єдиного внутрішнього ринку ЄС сприяє дифузії передових технологій в їх економіках, активно формує виробництва третього та четвертого технологічних укладів. Так, у 1995–2001 рр. всі країни – кандидати на вступ до ЄС – значно підвищили свій індекс технологічного розвитку за оцінками ЮНКТАД та увійшли до групи країн із найвищою інноваційною активністю.

Внутрішні фінансові ресурси були обмеженими для підвищення технологічного рівня національних економік цих країн, тому у 2004 р. накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) досягнув 191 млрд. євро, або 40% відповідного сумарного показника валового національного продукту країн – членів Союзу. Питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у Чехії, Угорщині, Польщі, Словаччині зросла з 9,3 до 41,3% у 1993-2003 рр. [10, с. 11].

Виходячи з того, що у більшості промислово розвинених країн (у державах Євросоюзу і в США) ВВП на душу населення, підрахований за паритетом купівельної спроможності, наближається до 30 тис. дол., варто поставити запитання, у скільки разів цей показник повинен вирости у постсоціалістичних країнах, щоб у майбутньому досягти нинішнього рівня країн-лідерів. Відповідь на це запитання може бути різною – від двохкратного зростання у випадку найбільш розвинених країн (наприклад, Словенії, де на кінець XX ст. ВВП на душу населення становив майже 15 тис дол) до 40-кратного – для найменш розвиненого в економічному відношенні Таджикистану, де даний показник не досягнув і 800 дол [5].

Проаналізуємо темпи росту капіталовкладень в економіку країн ЦСЄ. Три країни ЦСЄ – Латвія, Словачія і Румунія лише у 2004 р. досягли рівня 1989 р. за обсягом капітальних вкладень у свою економіку. Що ж стосується Польщі і Угорщини, то обсяг їх капітальних вкладень перевершив рівень 1989 року уже у 2003 р. відповідно на 49 та 56%. Проте в цілому темпи росту капітальних вкладень у країнах ЦСЄ перевищували динаміку цього показника в країнах Західної Європи, що сприяло зростанню норми нагромадження [6, с. 137; 7, с. 18].

За роки трансформаційного спаду країни ЦСЄ багато зробили для того, щоб оновити, модернізувати виробничу базу своїх підприємств, що в більшості перетворилися у приватні, по-новому стали оцінювати наявну робочу силу, опираючись на кваліфікованих і мотивованих на якісну працю робітників. Позитивним є й те, що ці країни прискореними темпами стали нагромаджу-

вати соціальний і культурний капітал, як основу економічного зростання і створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій.

Динаміка чисельності зайнятих в економіці країн ЦСЄ помітно гірша, ніж в США і Західній Європі, проте приблизно така ж як Росії та Україні. Природно, що при зростанні обсягів виробництва скорочення зайнятості сприяє росту продуктивності праці. Темпи приросту продуктивності праці в країнах ЦСЄ, як правило, перевищували аналогічні темпи у США і Європі. Найкращі здобутки продемонстрували Польща і Румунія. Слід відмітити, що в останні роки Україна і Росія випередили більшість своїх сусідів за цим показником.

Разом з тим, статистичні дані про обсяги внутрішніх інвестицій у країнах ЦСЄ показують, що в перехідних економіках вони були недостатніми для підтримання фізичних обсягів виробництва. Зрозуміло, що не можна очікувати відновлення інвестиційної активності без досягнення економічного зростання, без відновлення джерел фінансування інвестицій – прибутків підприємств і заощаджень домашніх господарств.

Проте слід зазначити, що економічного зростання у 90-ті роки в країнах ЦСЄ було досягнуто не завдяки розширенню виробничих факторів чи впровадженню технологічних змін. О. Гаврилишин відмічає, що скоріше це відбулося завдяки "коригуванню викривлень комуністичного періоду, включно з наблизенням до межі продуктивних можливостей та перерозподілом відповідно до межі продуктивних можливостей з метою досягнення порівняної переваги" [2, с. 89]. А. Ослунд вважає, що не відбувалось також і трансформаційного спаду, якщо виключити із розрахунків випуск непотрібної продукції, котрої чимало виготовлялось в цих країнах при соціалізмі згідно централізовано розроблених і доведених до підприємств планів [9].

Коротко зупинимось на характеристиці закономірностей трансформаційних перетворень і тенденцій нагромадження капіталу в деяких країнах Східної Європи. Зокрема, у *Польщі* економічні трансформації розпочалися у 1989 р. з подальшої лібералізації цін, приватизації державних підприємств, формування ринків факторів виробництва і механізмів конкуренції. Частка приватного сектору виросла з 29% у 1989 р. до 47% у 1992 р., досягнувши майже 70% у 1996 р. Проте держава залишила за собою управління великими приватними підприємства через контрольні пакети акцій.

Приватні підприємства проявили ефективність у модернізації виробництва, виготовленні якісної продукції лише через 7-8 років. Основним джерелом нагромадження основного капіталу стали прямі іноземні інвестиції, які становили в середньому 1335 дол. США на душу населення, хоча цей показник був найменшим серед країн Центральної і Східної Європи. До нагромадження капіталу залучались заощадження населення, заробітна плата якого зросла до 300–400 дол. у місяць [Кудров В. Рыночная трансформация, с.148]. З 1996 р. в Польщі проводиться система реформування соціального забезпечення з метою перекладення частини фінансування цієї системи на бізнес і самих робітників.

Не дивлячись на те, що виріс державний борг – з 39,3 до 42,5% ВВП і рівень безробіття у 2004 р. був найвищим серед країн ЄС і становив 17,7% (табл. 1), основні макроекономічні показники Польщі у 2005 р. значно покращились у порівнянні з другою половиною 90-х. Так, темпи інфляції скоротились з 15,0% у 1997 до 2,2% у 2005 р. Відсоткова ставка зменшилась майже у 2 рази з 10,7 до 5,2%, що сприяло зростанню попиту на кредитні ресурси і зростанню ділової активності (табл.1). Завдяки зменшенню реальної відсоткової

ставки і ставки податку з корпорацій постійно зростали валові прибутки підприємницького сектору, що сприяло формуванню власних джерел нагромадження капіталу. Серед інвесторів стали переважати оптимістичні очікування. Це відбулося після вступу до ЄС, не дивлячись на високі ризики, пов'язані з нестабільністю політичного середовища. Багато фірм досягли максимального завантаження виробничих потужностей і будуть в подальшому проявляти тенденцію до інвестування і нагромадження капіталу.

У 2006–2011рр. прогнозують високі темпи зростання ВВП: від 2,96 до 4,11%. Рушійною силою повинна стати очікувана активізація інвестиційної діяльності. Інвестиційний бум у 2006-2007 рр. має сприяти згідно прогнозам підвищенню темпів росту інвестицій до 10–15% [1, с. 12–15].

В *Угорщині* одночасно з приватизацією державних підприємств висувались конкретні вимоги по їх реконструкції і реструктуризації. За цим чітко стежило Агентство з приватизації державної власності. Для нагромадження капіталу широко залучався іноземний капітал. Тільки за 1991–1993 рр. в країну інвестовано капіталу на суму приблизно у 5 млрд. дол. Угорщина відрізняється від інших країн ЦСЄ і зараз значною долею в реальному секторі економіки ПІІ [6, с.151].

На відміну від Польщі, в котрій для трансформування економіки використовували модель "шокової" терапії, в Угорщині остання отримала назву градуалістської – моделі поступової трансформації.

Сучасну Угорщину вирізняє значний розмір державного боргу, котрий у 1999 р. становив 60,0% від ВВП і лише у 2005 р. трохи зменшився до 58,4%. Інфляцію за вказаний період вдалося досить приборкати: майже в 5,3 рази. Відсоткова ставка залишається у 2005 р. на рівні 6,6, у той час як у Чехії, Латвії, Литві, Словенії, Словаччині і в цілому по ЄС-15 вона не досягає 4,0% (табл. 1).

У *Чехії* ефективне економічне реформування розпочалося на початку 1991 р. і мало ознаки "шокової" терапії. Приватизація носила ваучерний характер, що сприяло появі значної маси акціонерів і нових менеджерів, зацікавлених у реструктуризації. Для нагромадження основного капіталу внутрішніх джерел було недостатньо, тому залучались ПІІ, рівень яких на душу населення був найвищим серед країн ЦСЄ. Він становив 3710 дол. на душу населення в той час, як середній показник по групі країн становив 2305 дол. Проте рівень нагромадження капіталу стримувався нерозвиненими ринковими інститутами, в тому числі й банківською системою, низькою рентабельністю виробництва тощо.

Помітною наслідком системної трансформації в Чехії є високий рівень доходів населення, чому сприяла виважена соціальна політика чеських реформаторів.

Чеська Республіка протягом 1997–2005 рр. значно покращила свої макроекономічні показники (див. табл. 1). Зокрема інфляція за цей час скоротилась у 5 разів, відсоткова ставка – в 1,8 рази, на один відсотковий пункт скоротився дефіцит державного бюджету, хоча майже у два рази зріс державний борг, котрий складав 30,5% від ВВП. Рівень безробіття такий, як у середньому по ЄС-15.

У *Словаччині* трансформаційний процес відбувався складніше, ніж в Чехії. Рівень інфляції і безробіття, спад рівня ВВП і реальних доходів населення був значно вищим. Проте за 1994-2004 рр. країна продемонструвала високі темпи економічного зростання. За вказаний період ВВП зріс на 51% (у Чехії – на 26%), продуктивність праці, відповідно, на 34 і 28%. Скоротився на 13% по відношенню до ВВП державний борг. Проте рівень безробіття ще сягав 16,4%, тоді як в ЄС-10 – 13,4%, в ЄС-15 – 7,9% (див. табл. 1). У 2006 р. Словачка Респу-

бліка ввійшла в число країн із самими високими темпами росту в ЄС-25. Темпи зростання реального ВВП у першій половині 2006 р. збільшилися з 6,1 до 6,5% [3, с. 73].

Чинниками такої високої макроекономічної ефективності є високий внутрішній і зовнішній попит. Провідний вплив на динаміку зростання внутрішнього попиту здійснив попит на інвестиції, котрий у першій половині 2006 р. піднявся на 11% і прогнозується подальше його зростання. Високими були і темпи росту споживчого попиту – цей показник виріс більше, ніж на 6%, що пов'язано з підвищенням реальної заробітної плати і зайнятості населення. Прогнозується випереджальне зростання валових інвестицій в основний капітал у порівнянні з ВВП: на 0,7% у 2007 і 0,3% у 2008 р. і 0,2% у 2011 роках [3, с. 76–77].

Болгарія, як і інші країни Східної Європи, мала складний шлях формування ринкової економіки. Спочатку було прийняте рішення про проведення поступових реформ, проте уже в 1991 р. перейшли до лібералізації цін і радикальної трансформації. Якщо на початку 1990 р. у приватні руки потрапило лише 4% державних матеріальних активів, то в середині 1997 р. – 18%, а на початку 2000 р. – приватизували 2/3 державних активів.

Захід надавав підтримку модернізації. Проте її рівень був досить незначним. ПІІ у 1989–2003 рр. становили лише 795 дол. США на душу населення, хоча вже в останні роки їх частка становила половину ресурсів, що направлялись на валове нагромадження основного капіталу [8, с. 43–44]. Щоправда, значна частина надходжень іноземного капіталу в країну знову покидала її в формі оплати сировини, що імпортувалась, машин і устаткування. Завдяки активній підтримці МВФ була розпочата реструктуризація промислового виробництва, що оздоровила економіку.

Це забезпечило їй протягом наступного десятиліття високі темпи росту. Разом з тим докризового рівня ВВП Болгарії протягом 1991–2002 рр. так і не вдалося досягти. Вказаний рубіж був подоланий у 2003–2005 рр. Споживач відчув позитивні тенденції в економіці по зростанню своїх доходів, оцінці вітчизняної робочої сили, вирішенню соціальних проблем.

Слід зазначити, що в Болгарії, як і в інших постсоціалістичних країнах, широкого поширення отримало непродуктивне нагромадження капіталу на шкоду виробничому. Це пов'язано як з об'єктивними, так і з суб'єктивними причинами (наявністю механізму гальмування процесів нагромадження капіталу, дефіцитом товарів і послуг у попередній економічній системі, зростанням доходів населення, відсутністю прогресивного оподаткування доходів, наявністю "тіньової економіки", недовірою діям уряду, невпевненістю у майбутньому, тощо).

Позитивним для нагромадження капіталу в економіці Болгарії є те, що починаючи з 1998 року валове нагромадження основного капіталу перевищує заощадження економічних суб'єктів. До того ж спостерігається зростання вказаної тенденції: якщо у 1999–2004 рр. таке перевищення становило приблизно 4–5%, то у 2005 р. – 10,5%. Норма нагромадження капіталу зросла з 17% у 1998 р. до 25% у 2004–2005 рр. [8, с. 43–44]. Це вселяє надію на формування потенціалу для подальшого економічного зростання країни, що прагне до вступу в ЄС.

Характерною рисою Болгарії є якісний людський капітал. Система освіти і підготовки кадрів володіє великим набором хороших за міжнародними стандартами професій. Молоді болгарські спеціалісти в галузі інформаційних технологій, фінансової справи і медицини користуються попитом за кордоном. І хоча галузева наука ліквідована, проте збереглися наукові школи в сільському господарстві, деяких продуктивно-технологічних виробництвах, медицині, художній творчості та в інших галузях.

ВВП на душу населення Болгарії більш, ніж у 15 разів менший, ніж в середньому на жителя ЄС, а середньомісячна заробітна плата майже у 25 разів менша найманого робітника у Німеччині. Болгарія – європейський чемпіон за рівнем безробіття. Застаріла інфраструктура і виробничі технології потребують значних інвестицій для модернізації за європейськими стандартами. Розрахунки експертів свідчать: щоб досягти рівноправного членства в ЄС, інвестиції в болгарську економіку повинні становити не менше 25% ВВП, проте фонди ЄС, що сприяють цьому процесу, передбачають задоволення тільки 4–5% вказаних потреб [Койчев Н.].

За трансформацію в Болгарії заплачена досить висока ціна. Її основні індикатори – бідність і безробіття. За короткий історичний термін соціальне розмежування населення отримало уродливі форми. Сьогодні 20% сімей і громадян, що мають самий високий дохід, володіють 25% національного багатства [4]. Це є свідченням низького рівня відтворення людського і соціального капіталу.

Таблиця 1. Окремі показники макроекономічного розвитку країн – членів ЄС

Країна	Інфляція		Відсоткова ставка		Дефіцит державного бюджету, % від ВВП		Державний борг, % від ВВП		Рівень безробіття, %
	1997	2005	2001	2005	1999	2005	1999	2005	
Чеська Республіка	8,0	1,6	6,3	3,5	-3,6	-2,6	15,8	30,5	7,9
Естонія	9,3	4,1	10,2	4,0	-3,7	1,6	6,2	4,8	7,9
Кіпр	3,3	2,0	7,6	5,2	-4,4	-2,4	59,7	70,3	5,3
Латвія	8,1	6,9	7,6	3,4	-5,3	-0,2	12,4	11,9	9,0
Литва	10,3	2,7	8,2	3,7	-2,4	-0,5	23,0	18,7	8,2
Угорщина	18,5	3,5	8,0	6,6	-5,5	-6,1	60,0	58,4	7,2
Мальта	3,9	2,5	6,2	4,6	-7,7	-3,3	56,4	74,7	7,3
Польща	15,0	2,2	10,7	5,2	-1,8	-2,5	39,3	42,5	17,7
Словенія	8,3	2,5	...	3,8	-2,0	-1,8	24,6	29,1	6,3
Словаччина	6,0	2,8	8,0	3,5	-7,1	-2,9	47,4	34,5	16,4
ЄС-10	9,1	3,1	8,1	4,4	-3,2	-2,4	37,4	41,1	13,4
ЄС-15	1,9	2,2	5,1	3,5	-0,7	-2,3	67,0	64,6	7,9

Джерело [10, с. 11].

Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що нагромадження капіталу має свої особливості в різних країнах системної трансформації. Зокрема, в країнах ЦСЄ нагромадження капіталу і модернізація економіки відбувалися завдяки значним вкладенням

іноземного капіталу, так як внутрішні джерела були недостатніми для здійснення цих процесів. Більшість із цих країн стали членами ЄС, що сприяло м'якій адаптації їх економік до нових умов конкурентного середовища Єдиного внутрішнього ринку ЄС. Позитивні нас-

лідки розширення відчули, насамперед, нові країни-члени, що проявилось в темпах економічного зростання і покращенні основних макроекономічних показників.

Стабільне економічне зростання в цих країнах спирається, перш за все, на зростаючий внутрішній платоспроможний попит, а також на попит зовнішнього ринку. Підвищення реальних доходів населення відбувалось завдяки зниженню рівня інфляції і безробіття, зменшенню бюджетного дефіциту і державного боргу. Країни ЦСЄ просунулись по шляху формування характерних рис нової постіндустріальної структури виробництва. Їх експорт орієнтований на підвищення частки готових виробів, продуктів з високою питомою вагою доданої вартості, що стимулює модернізацію обробної промисловості.

Характерною особливістю є й те, що в більшості із досліджуваних країн надають значну увагу нагромадженню як традиційних, так і сучасних форм капіталу: інтелектуального, людського, соціального тощо.

Позитивний досвід нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки повинен використовуватись і в країнах СНД, в тому числі й в Україні.

1. Вельфе В. Среднесрочный прогноз для Польши // Економіка і прогнозування. – 2007. – №1. 2. Гаврилишин О. Капіталізм для всіх чи капіталізм для обраних? Розбіжні шляхи посткомуністичних перетворень. – К., 2007. 3. Галушка Я., Олекса М. Основные результаты макроэкономического прогноза экономики Словакии на период 2006–2011 годов // Економіка і прогнозування. – 2007. – №1. 4. Койчев Н. Трансформация в Болгарии // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1. 5. Колодко Г. "Новая экономика" и старые проблемы (перспективы быстрого роста в постсоциалистических странах) // <http://rusref.nm.ru/indexpub52.htm>. 6. Кудров В. Рыночная трансформация в странах Центрально-Восточной Европы: к оценке накопленного опыта // Общество и экономика. – 2006. – №5. 7. Кудров В. Экономика "трёх Европ" (сравнительный анализ) // Общество и экономика. – 2005. – №2. 8. Минасян Г. Болгария в ЕС: текущая экономическая ситуация и краткосрочные перспективы // Економіка і прогнозування. – 2007. – №1. 9. Ослунд А. Строительство капитализма. – М., 2003. 10. Шнирков О. Економіка ЄС – 10: два роки після вступу до Союзу // Дзеркало тижня. – 2006. – №34 (613).

Надійшла до редколегії 10.11.07

В. Осецький, д-р екон. наук, проф., О. Яцунь, канд. екон. наук

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Висвітлені різні теоретичні підходи до сучасних моделей фінансування в країнах з перехідною економікою.
Different theoretical approaches to modern models of financing in transition countries are presented.*

Постановка проблеми. Складність формування ефективно й раціонально з погляду потреб національного господарства фінансової системи в ринкових економіках знайшла відображення і в економічній науці. Незважаючи на досить тривалу історію дослідження даного питання, вченим так і не вдалося сформувати єдине рішення.

У розвинених країнах усі теоретичні побудови досить зримо спрямовані на виявлення загальної домінуючої моделі фінансування і беруть початок у рамках класифікації, запропонованої А. Гершенкроном [1], що виділяє дві основні моделі фінансових ринків: банківську (континентально-європейську) і фондову (американську).

У першій основними фінансовими посередниками є депозитні інститути (комерційні й ощадні банки, кредитні спілки), що концентрують потоки заощаджень і на цій основі здійснюють фінансування інвестицій в економіці. У другій (фондовій) спостерігається більш прямий зв'язок первинних власників капіталу (заощаджень) і підприємств через ринки капіталу. При цьому фінансові посередники, як правило, представлені страховими компаніями, пенсійними й взаємними фондами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відсутність єдиної думки щодо того, яка з моделей є найбільш адекватною для економік, що формують ринкову систему, значною мірою пов'язано з розходженнями в наукових підходах окремих авторів до аналізу проблем фінансування. Значний внесок в теорію фінансування зробили

такі відомі вчені як Р. Барро, Дж. Б'юкен, Дж. Ітон, Г. Моультон, Дж. Сакс та інші. Можна виділити принаймні три основних напрями такого аналізу.

У межах першого напрямку пріоритет при обґрунтуванні ефективності моделі фінансування в країнах із перехідними економіками належить результатам статистичного аналізу їхньої поточної господарської ситуації. Так, А. Демиргфоган-Кант і В. Максимович, базуючись на даних про діяльність окремих фірм, роблять висновок про утвердження й розширення фондової моделі [2, с. 23–24]. Тоді як Р. Райан і Л. Зингалес вказують на підвищену в "менш розвинених економіках" ефективність банків [3, с. 40].

Останньої думки притримується багато економістів. Вони вказують, що в умовах великої залежності від зовнішніх джерел капіталу й домінування короткострокових вкладень (що власне і відбувається в перехідних економіках) фондові ринки не тільки не сприяють довгостроковому економічному зростанню, але можуть навіть перешкоджати йому через високу нестабільність цін акцій, що найчастіше супроводжується кризами. Як доказ цієї позиції можна навести результати економетричних досліджень, проведених фахівцями Міжнародної фінансової корпорації (IFC). Вони роблять висновок, що активність фондового ринку й ринку облігаційних позик зовсім не пов'язана з рівнем господарської активності в перехідних економіках (табл.1).

Таблиця 1. Коефіцієнти кореляції темпів зростання ВВП з випусками облігацій/акцій у 90-х роках

При запізнілому впливі	Без лага	З випередженням
Акції	-0,05	0,03
Облігації	-0,03	0,06

Отже, проаналізувати поточний стан фінансових систем в ринковій економіці з метою виявлення загальних закономірностей, характеризуючих їх положення визначає мету і завдання даної статті.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок України, відповідно до міжнародних класифікацій, віднесено до категорії ринків, що зароджуються. Він поки що не став сферою залучення інвестиційних капіталів в еко-

номіку країни, особливо в її реальний сектор, що спостерігається у країнах з розвинутими ринковими засадами. Переважна частина випусків корпоративних цінних паперів здійснюється не з метою мобілізації додаткових коштів для розвитку виробництва, а для цілей, пов'язаних із приватизацією державного майна, перерозподілом власності, встановленням контролю над підприємством, вирішенням інших майнових проблем.

Другий напрям аналізу ефективності моделей фінансування в перехідних економіках, що поширені в сучасній економічній науці, – це історичний метод аналізу. Його особливістю є дослідження господарської практики найрозвиненіших країн світу в періоди формування в них ринкової системи.

Так, П. Бердхан і Дж. Ремер висловлюють сумнів щодо застосування "капіталізму західного стилю до деяких країн Східної Європи, Китаю. Інститути західного капіталізму, включаючи правову, політичну й економічну інфраструктуру, формувалися протягом тривалого часу. Деякі з них важко скопіювати. У дійсності, банківська організація... є способом подолання історичного розриву розвитку інститутів ринків капіталу. Важливо розуміти, що недорозвиненість ринків капіталу наприкінці XIX століття в Німеччині викликала ріст можливості банківської системи у фінансуванні і керуванні промисловими компаніями. Те ж у випадку з Японією... система домінуючих банків віддзеркалювала високий рівень недосконалості фінансових ринків і економічної нестабільності в післявоєнний період" [4, с. 103].

Однак цей висновок заперечується іншою групою дослідників. Наприклад, К. Фолін не виявила зв'язку між доступом до банківського фінансування й інвестиційним поведінням компаній у період індустріалізації німецької економіки (1903–1913 р.). Хоча з її даних випливає, що чистий капітал компаній, зв'язаних дев'ятьма найбільшими універсальними банками, удвічі перевищував цей показник в інших фірмах [5, с. 8].

Й. Міва і Дж. М. Рамсейр скептично оцінюють залежність банків стосовно японської економіки. Вони вказують, що на рубежі XIX–XX ст. японські промислові компанії фінансувалися головним чином за рахунок ринків капіталу. У середньому від 53 до 73% їхнього капіталу формувалося за рахунок випуску акцій, 5–18% – із нерозподіленого прибутку. При цьому серед позикових джерел облігаційні позики (0–11%) мали не менший вплив, ніж банківські кредити (0–13%). Найбільш яскравий приклад – залізничні компанії. У 1898 р. 91% їх фінансування одержано завдяки випуску акцій; 2% – із нерозподіленого прибутку, 6% – облігаційних позик і лише 1% – формували банківські кредити [6, с. 10]. Важливо, що подібна ситуація практично не змінювалася тривалий час.

Ці висновки частково уточнюються дослідженнями П. Руссо і П. Вакстеля. На підставі історичних даних п'ятиох сучасних ринкових економік (США, Великобританії, Канади, Норвегії і Швеції) зазначені автори виявили однаково високу значимість і банківського, і фондового фінансування для господарського розвитку на стадії формування ринкової системи [7].

Приріст відношення цінних паперів, що пройшли лістинг, на душу населення на 10% через 5 років приводив до збільшення інвестицій в економіці відповідно на 5,7%. Аналогічне зростання реальної грошової маси (показника функціонування банківської системи) зумовило приріст інвестицій на 4,7%. Причому лаг становив лише 3 роки. Не менше цікаво й те, що основні ресурси фондового ринку направлялися в період індустріалізації у провідні для свого часу галузі. Традиційні ж виробництва, як правило, не мали доступу до ринкових джерел фінансування.

До подібних висновків приводять і результати Р. Голдсмита. Використовуючи дані по 32 країнах світу за більш як за столітній період, він виявив стійкий позитивний зв'язок розміру фінансової інфраструктури й реального національного доходу на одиницю капіталу. Він також виявив, що в найбільш розвинених країнах світу відношення фінансових і матеріальних активів

більш як утричі перевищує рівень цього показника в країнах, що розвиваються, а його значення наближається до 1 (наприклад, у США в 1973 р. – 1,06; в Японії в 1970 р. – 0,91) [8, с. 45].

При цьому аналіз економічної історії найбільш розвинених країн світу свідчить, що вплив фінансової інфраструктури на господарський розвиток проявляється головним чином на початкових стадіях побудови ринкової системи.

Однак у дослідників не викликає сумніву, що високий рівень залучення держави в процес індустріалізації, необхідність побудови обліку цього чинника підприємствами автоматично обумовлювали в розвинених країнах підвищену роль банківського фінансування. Й. Міва і Дж. М. Рамсейр, відзначаючи надзвичайно малу значимість банківської системи в Японії наприкінці XIX – початку XX століть, указують, що формування моделі державного капіталізму в цій країні визначило поступове витиснення ринків капіталу. Причина проста: добробут компаній почав формуватися за рахунок непрозорих політичних зв'язків, "купівлі" чиновників із метою маніпулювання ними, а джерелом фінансів стали банки, афілійовані з державою [6, с. 34–35]. Слід зазначити, що даний аргумент досить популярний в обґрунтуванні домінуючого використання саме банківського фінансування в перехідних економіках.

У межах третього напрямку критерії вибору тієї або іншої моделі фінансування для перехідних економік ґрунтуються головним чином на порівнянні динамічної або статистичної ефективності цих моделей у розвинених ринкових господарствах.

Динамічний (або причинно-наслідковий) підхід у традиції дослідження ролі фінансових систем економічною наукою є, мабуть, класичним. Його джерела – в межах більш загального аналізу взаємозв'язку господарського і фінансового розвитку економіки. При цьому в ньому чітко простежується вплив двох концепцій.

Відповідно до першого з них, докладно розробленого ще на початку XX ст. у працях Дж. М. Кейнса, основна роль фінансового сектора перебуває в опосередкуванні потоків заощаджень та інвестицій у господарській системі. Як зазначає Кейнс, "заощаджень завжди досить для інвестування", однак "якщо банки відмовляються від розширення фінансування економіки, зростаючий перегрів ринку короткострокових позичок і облігаційних позик, що відбудеться в цьому випадку, буде стримувати економічну активність... Інвестиції можуть бути обмежені лише нестачею грошей. І ніколи нестачею заощаджень" [9].

У трактуванні більш пізніх досліджень, наприклад, Дж. Робінсон, ця позиція пояснюється у такий спосіб: "Якщо в менш розвинених фінансових системах економічне зростання ще може бути обмеженим темпами кредитування, то вже в розвинених економіках це обмеження менше істотно, оскільки процес фінансування безпосередньо залежить від потреб національного господарства" [10, с. 86].

Іншими словами, незважаючи на наявність позитивного зв'язку між рівнем фінансового забезпечення й економічної активності, залежність йде скоріше від економічного зростання до фінансів, ніж навпаки. А це означає, що питання про вибір моделі побудови фінансового сектору є вторинним в економічній політиці держав. Адже навіть для нерозвинених ринків фінанси з малою часткою ймовірності можуть розглядатися як чинник господарського зростання.

Таке обмежене розуміння ролі фінансових інститутів у процесі економічного зростання виявляється категорично неприйнятним у межах іншої концепції, що бе-

руть початок із праць Й. Шумпетера, прихильники якої вважають, що фінансова система впливає на економічну активність, оскільки займається не тільки опосередкуванням потоків заощаджень і інвестицій. Акцент при цьому роблять на створенні фінансовими інститутами нової купівельної спроможності.

Прихильники "активної" ролі фінансових інститутів в економічному розвитку особливо підкреслюють, що в умовах зростання національного господарства "заощаджених коштів, як правило, не вистачає для придбання додаткового (з метою зростання) майна. Виникає потреба в банківському кредиті. Однак наявні пасиви банків, як правило, зв'язані... Їм доводиться створювати (емітувати) нові гроші з тим, щоб дати необхідні кредити" [11, с. 211].

Таким чином, фінансова система в ринковій економіці може виконувати дві функції: 1) опосередковувати потоки заощаджень, що виникають у процесі господарського зростання, і направляти їх на інвестиції; 2) створювати нову купівельну спроможність в економіці і на цій основі створювати передумови для переходу до вищого рівня ділової активності. Очевидно, що перша задача вирішується як банківською, так і фондовою моделлю фінансування. Але друга зв'язана головним чином із діяльністю банківського капіталу. У випадку домінування фондової моделі збільшення купівельної спроможності реального сектору здійснюється опосередкованим шляхом через кредитування фондових операцій банківською системою.

Активному впливу ринків капіталу на економічне зростання перешкоджає й основний принцип його функціонування, що потребує приведення існуючих і перспективних грошових потоків компаній до поточної оцінки у вигляді їхньої ринкової вартості. Це означає, що в умовах домінування фондової моделі фінансовий сектор повинен або слідувати у своєму розвитку за економічним зростанням або, щонайменше, цей зв'язок має бути двостороннім. Як свідчать економетричні дослідження ринків капіталу найбільш розвинутих економік світу за останні 40 років ХХ ст., в більшості випадків прогнози майбутніх грошових потоків (а отже і ціни акцій) є переважно екстраполяцією поточних результатів розвитку компаній (галузей, економіки). Виняток становлять лише фондові ринки США, Великобританії, Канади та Японії. Але і в цих країнах ціни акцій лише в межах досить обмеженого проміжку часу відображали дійсну динаміку майбутнього господарського розвитку, а не тільки оцінки, обґрунтовані на поточних темпах економічного зростання. Не випадково, відповідно до економічних розрахунків, вагомість приросту ринкової капіталізації для наступного господарського розвитку становить лише 40% від аналогічного збільшення кредитування [3, с. 18].

Стосовно до перехідних економік цей висновок фактично означає пріоритетність розвитку банків над ринками капіталів.

Подібна неоднозначність висновків у межах причинно-наслідкового підходу зумовила звернення ряду економістів до спрощеної форми аргументації вибору певної моделі фінансування. При цьому вони, як правило, уже не ставлять під сумнів "активну" роль фінансової системи. Наприклад, президент ЕБРР Ж. Леммер зазначає, що "у цивілізованих країнах фінансовий сектор стимулює розвиток іншої економіки, а не навпаки" [12, с. 1].

Доказовою базою в цьому випадку стає порівняння поточної ефективності ринків капіталу і банків у розвинених ринкових економіках (свого роду "статичний" підхід). Звичайно основна частина аналізу зосереджується на чотирьох найбільш великих ринкових економіках світу – США, Великобританії, Німеччині та Японії. З одного боку, в цих державах рівень розвитку фінансової

системи знаходиться приблизно на одному рівні, що дає змогу розглядати потенційні розходження в їх ефективності як наслідок тієї або іншої моделі фінансування економічного зростання з іншого боку, ґрунтовні характеристики фінансового сектору дозволяють говорити про ці економіки як найбільш чисті форми вияву фондової (США і Великобританія) і банківської (Німеччина та Японія) моделей фінансування.

Аналіз найбільш загальних макроекономічних параметрів у розглянутих країнах не дозволяє робити однозначні висновки про перевагу якоїсь з оцінюваних моделей фінансування. Загальногосподарські показники для всіх учасників вибірки знаходяться на досить близькому рівні з визначеною перевагою в останнє десятиліття США і Великобританії. Хоча, як образно відзначає А. Тейнер, "якщо вважати, що економічний успіх полягає в тому, щоб одержувати від життя максимум радості (тобто підвищувати обсяг споживання товарів і послуг), затрачуючи при цьому мінімум зусиль (тобто менше працювати), то в Німеччині живуть анітрохи не гірше, ніж у США. Американці більше працюють і менше радіють життям" [13].

Таким чином, пряме порівняння різних показників ефективності функціонування банківської і фондової моделей побудови фінансової системи в розвинених економіках не дозволяє зробити однозначного висновку про пріоритетність якоїсь однієї з них.

Це означає, що вибір типу побудови фінансового сектору вимагає поглибленого аналізу порівняно зі стандартними підходами. Він повинен ґрунтуватися на порівнянні особливостей функціонування кожної конкретної економіки і параметрів моделі її фінансування. Логіка в даному випадку очевидна. Головним завданням фінансової системи є обслуговування потреб реального господарства, а це означає, що її характеристики безпосередньо залежать від різноманітних процесів, що відбуваються в економіці [14].

Стан інституціональних основ раціонального використання фінансової системи в Україні – нині одне з найбільш вразливих місць нової фондової і банківської моделей. Це пояснюється неврахуванням об'єктивних закономірностей макроекономіки у процесі соціально-економічного розвитку країни, зумовлених умовами формування її фінансового потенціалу.

Зарубіжний досвід доводить, що інвестиційна спрямованість фондової і банківської моделей значною мірою залежить від ефективності функціонування системи фінансових інститутів, які відіграють структуруючу роль для національної фінансової системи.

1. Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. – Cambridge Mass.: Harvard University Press. 1962.
2. Demingue – Kunt, Marsimovic V. Law, finance, and firm growth. – July 1998, SSRN Working paper Series, p. 1–44.
3. Rajan R.G., Zingales L. Which Capitalism? Lessons from the East Asian Crisis, Journal of Applied Corporate Finance, 1998, 11(3), p. 40–44.
4. Bardhan P., Roemer J. Market Socialism: A Case of Rejuvenation. – Journal of Economic Perspectives, 1992, 6(3).
5. Fohlin C. Relationship Banking, Liquidity, and Investment in the German Industrialization. – California Institute of Technology Working Paper Series, December 1997, p. 1–34.
6. Miwa V., Ramseyer G.M. Banks and Economic Growth: Implications from Japanese History. – John M. Olin Center for Law, Economics, and Business. Discussion Paper, 8/2000, №289, p. 1–43.
7. Rousseau P.L., Wachtell P. Financial Intermediation and Economic Performance: Historical Evidence From Five Industrialized Countries. – Journal of Money, Credit and Banking – November 1998, 30, p. 657–678.
8. Goldsmith R. Comparative National Balance Sheets. – University of Chicago Press, Chicago, Ill., 1985.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – с. 10.
10. Robinson J. The Generalization of the General theory. – London: M. Macmillan, 1952.
11. Маевский В. Мейнстрим и марксова теория воспроизводства // Экономические исследования Института: Итоги и перспективы. Материалы "Круглых столов". – М.: Институт экономики РАН, 2000. – с. 477.
12. Смирнов К. Российских олигархов приравняли к иностранным инвесторам // Коммерсантъ–Дейли. – 2001. – №81. – с. 1.
13. Тейнер А. Чей капитализм лучше? // Ведомости. – 2001. – №48. – с. 1–4.
14. Сераиенко А. В. Формирование финансовой системы в рыночной и переходной экономике. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 2002. – 168 с.

АВСТРИЙСЬКА ТЕОРІЯ КОНКУРЕНЦІЇ Ф.А. ФОН ХАЙЄКА

З'ясовано сутність підходу Ф.А.фон Хайєка до розуміння конкуренції, проаналізовано напрямки критичного аналізу неокласичної моделі досконалої конкуренції. Виявлено специфічні ознаки австрійської теорії конкуренції та розкрито еволюцію поглядів ученого на конкурентний процес.

F.A. von Hayek's approach to competition's understanding has been clarified, critical analysis directions of neo-classical model of perfect competition have been analyzed. Specific points of Austrian competitive theory have been determined and scientist ideas evolution to competitive process has been worked out.

Дослідження конкуренції, форм та методів конкурентної боротьби не є новими в економічній науці, проте зберігають і посилюють свою актуальність в умовах зростання взаємозалежності національних економік, невідомості загальних закономірностей і тенденцій руху економічної системи у світовому масштабі, нарощування глобалізаційних процесів у кінці ХХ – на початку ХХІ століття. Конкуренція як умова й ознака ринкової організації виробництва була об'єктом економічного аналізу представників класичної школи, маржиналізму та неокласики, К. Маркса, Й. Шумпетера, теоретиків недосконалої конкуренції Дж. Робінсон та Е. Чемберліна, сучасних дослідників – К. Ерроу, Дж. Гелбрейта, М. Беста, Дж. Стіглера, М. Портера та інших [2, 8, 14]. На тлі багатоманітності підходів до визначення суті і змісту конкуренції якісні відмінності поглядів демонструє австрійський неолібералізм, непрямим підтвердженням чого є розмежування у сучасній економічній теорії австрійської та неокласичної концепцій конкуренції ("competition: Austrian and classical conceptions") [22, p. 823–831].

Детальне вивчення творчої спадщини найяскравішого представника австрійської школи неолібералізму – Фрідріха Августа фон Хайєка дозволило виявити критичний підхід до пануючої в економічній науці у післявоєнний період кейнсіанської теорії і практики та суттєві відмінності ідей австрійського неолібералізму від традиційної неокласики. Це стосується передусім вихідного розуміння ринкової системи господарювання як розширеного, спонтанного порядку, побудови концепції розпорядженого ("розсіяного") знання та нового підходу до дослідження конкуренції як визначального атрибуту ринкової економіки. З'ясуванням специфіки поглядів неоавстрійської школи займалися, в першу чергу, безпосередні продовжувачі австрійської традиції – І. Кірцнер, Л. Лахманн, М. Ротбард та деякі дослідники її творчого внеску – Дж. Шекл, Т. Емар, Б. Калдвелл, Р. Гаррісон [16–21]. Серед російських науковців, що досліджували окремі аспекти австрійського неоліберального економічного вчення відзначимо Р. Капелюшнікова, Н. Макашову, В. Автономову, В. Полтеровича, В. Афанасьєва, А. Шастітка [див. наприклад: 5, 6, 12]. На жаль, вивчення наукової спадщини цієї школи, тим паче розкриття сутності австрійської теорії конкуренції, не зайняло чільного місця у проблематиці вітчизняних економістів.

Метою статті є з'ясування сутності конкурентного процесу, його особливостей та цільових настанов згідно з уявленнями австрійського неолібералізму, розкриття еволюції поглядів Ф. фон Хайєка щодо трактування конкуренції, а також відмінностей австрійського та неокласичного підходів до розгляду конкуренції.

Ще у статті 1946 року "Смисл конкуренції" (наголошуємо на перекладі "смисл"), а не "зміст" конкуренції) Ф. фон Хайєк піддає критичному аналізу центральне для неокласичної школи поняття "досконала конкуренція", яке, на його думку, не відповідає реальності, практично виключає будь-яку конкурентну діяльність і провокує згубні рекомендації у сфері економічної політики. Критикуючи неокласичне уявлення про конкуренцію як про відповідний стан ринку, що спрощує й ідеалізує дійсні

конкурентні умови господарювання, вчений протиставляє йому поняття ринкового динамічного конкурентного процесу в руслі австрійської традиції.

Більшість наукової економічної спільноти, особливо представників мейнстріму економічної науки (неокласичного напрямку) впевнені у тому, що теорія досконалої конкуренції надає **прийнятну модель для оцінки** ефективності конкуренції у реальному житті, а коли дослідження з'ясовує відхилення реальної ситуації від ідеальної моделі, то така недосконала конкуренція визнається небажаною і навіть згубною. Ф. фон Хайєк намагається зруйнувати підґрунтя такої впевненості й довести нерелістичність подібної теоретичної побудови – "те, про що йдеться в теорії досконалої конкуренції, взагалі має мало прав називатися "конкуренцією"" [3], адже ця теорія передбачає вже існуючим такий стан речей, на створення чи наближення до якого спрямований процес конкуренції. Неокласична теорія зазвичай описує стан конкурентної рівноваги, за якої взаємоузгодження інтересів конкуруючих суб'єктів вже відбулося, тоді як дійсне питання, що потребує розв'язання, безпосередньо стосується **змісту і сутності процесу**, який породжує таке взаємоузгодження інтересів.

Як відомо, модель досконалої конкуренції, не зважаючи на наявність відмінних інтерпретацій, у загальноживаному формулюванні передбачає: велику кількість виробників та споживачів, що не здатні істотно впливати на ціну, повну гомогенність (однорідність) товарів, повну інформованість суб'єктів ринку про ринкові умови, відсутність бар'єрів вступу на ринок, відсутність будь-якої координації рішень та дій між економічними суб'єктами, відсутність цінових обмежень та заборон на перелив ресурсів. Формулювання умов викликає цілу низку запитань – наведемо деякі з них. Якщо ніхто не здатний впливати на ціну, то як власне відбувається конкурентний процес, зокрема реалізується цінова конкуренція? Чи є володіння досконалим знанням про ринкові умови "нормальним, звичним" явищем у функціонуванні ринку? Чи можуть виробникам бути відомі наперед, завчасно, найнижчі витрати виробництва певного товару, які у моделі виступають заданими?

Цінова конкуренція передбачає наявність можливості зниження витрат, проте в умовах моделі досконалої конкуренції ціна дорівнює граничним витратам, а останні граничному доходу, що фактично унеможливає зниження цін – таке зниження рівноцінне розоренню, виходу з бізнесу. Ф. фон Хайєк ставить під сумнів наявність єдиної ціни на ринку певного товару і, подібно до французького неоліберала М. Алле, вважає існуючу ринкову систему "економікою ринків". Крім того, реальний ринок є ринком диференційованих продуктів, недосконалих заміників, вступ на який не може бути абсолютно вільним. Так само як не буває адвокатів і лікарів, що абсолютно ідентично надають тотожні послуги, так само ніякі товари двох виробників ніколи не будуть абсолютно ідентичними. Мова йде не про недоліки конкуренції або її недосконалість (невиконання умови про однорідність товарів), а про реальні, невідворотні відмінності між майже аналогічними товарами та послуга-

ми. Ситуація продукування різними виробниками ідентичних продуктів в однакових умовах є найбільш прийнятною для приведення існуючих знань про товарний ринок у відповідність до умов моделі досконалої конкуренції. Оскільки така ситуація на реальних ринках встановлюється складно, то Ф. фон Хайек пропонує розглядати ідентичність товарів у єдиному можливому для розуміння людської діяльності варіанті – як однакове сприйняття одного й того ж товару різними людьми. У цьому рельєфно проявився суб'єктивізм у трактуванні закономірностей прояву ринкових відносин, характерний для австрійської традиції в цілому.

Ф. фон Хайек вважає недосяжною умовою стандартної неокласичної моделі конкуренції наявність досконалого знання. Інтелектуальним новаторством вченого, за його особистим зізнанням, є концепція розпорошеного ("розсіяного", неявного) знання, яка доводить неможливість існування ситуації, коли всі знають все. Ключовою відмінністю знання є його особистісний характер, належність окремому індивіду або групі осіб. Знання не завжди може бути зібраним і переданим, воно "розсіяне", "розпорошене" в економічній системі, що унеможлиблює його концентрацію в єдиному центрі. Тому "всі знають все" може бути вірним тільки у формулюванні "всі в цілому знають все в цілому", а не "кожен знає все". Вказується, що досконале знання й передбачення, здійснювало б, як не парадоксально, паралізуючий вплив на всю господарську діяльність. Реальна проблема, за Ф. фон Хайеком, полягає у визначенні шляхів досягнення найбільш прийнятної ситуації, за якої буде використовуватися максимально можливий обсяг наявної у суспільстві інформації. Всі підприємці, наприклад, не можуть знати все краще за інших. Разом з тим інституційна будова конкурентного суспільства повинна забезпечувати велику вірогідність того, що особи, які володіють найбільш придатними для вирішення тієї чи іншої задачі знаннями будуть задіяними саме при розв'язанні цієї, а не іншої задачі.

Можемо спостерігати також певну модифікацію австрійської дослідницької традиції – при вивченні процесу конкуренції Ф. фон Хайек фактично визнав обмеженість принципу методологічного індивідуалізму, зазначаючи, що "тавтологічний метод, придатний і незамінний для аналізу індивідуальних дій, у даному випадку був, вочевидь, незаконно поширений на проблеми, де нам доводиться мати справу з деяким соціальним процесом, коли рішення багатьох індивідів впливають одне на одного й невідворотно слідує одне за одним у часі" [3]. Аналіз індивідуальних дій базується на припущенні про знання фактів якимось одним розумом, що визначає прийняття єдиного можливого вірного рішення. Це справедливо для висновків окремого індивіда, які є наслідками заданих передумов. Коли ж аналізується ситуація багатьох суб'єктів, що розробляють плани своїх дій, дослідник не може вважати інформаційні дані однаковими для всіх, адже має справу не тільки з деякими масивами інформації окремих осіб, а, що особливо важливо, з процесом, який включає безперервні зміни даних у різних індивідів. Це викликає необхідність пристосування суб'єктивних планів індивідів до об'єктивних змін їх оточення, що зумовлені, в свою чергу, суб'єктивними діями інших учасників ринку.

Таким чином, умови неокласичної моделі досконалої конкуренції являють собою факти, які можуть бути з'ясованими тільки у самому конкурентному процесі, тобто вихідними засновками моделі неправомірно вважаються її висновки, похідні рішення. Неокласична теорія відповіла на питання про результат конкуренції, але залишила поза увагою процес досягнення цього ре-

зультату та частково знехтувала миттєвим характером, мінливістю стану рівноваги.

Напрацьовані у післявоєнний період підходи були розвинуті Ф. фон Хайеком пізніше, у статті "Конкуренція як процедура відкриття" (1968), де конкуренція розглядається як спосіб породження нових знань, своєрідний метод відкриття [10]. У процесі конкуренції споживачі одержують нові способи задоволення своїх потреб, виробники відкривають для себе нові потреби споживачів та інтенсивно відшукують можливості їх задоволення. Це означає, що економічні суб'єкти завдяки конкуренції пізнають самих себе, дізнаються про свої нові можливості, оцінюють свої здібності порівняно з іншими учасниками ринкового процесу, а в економічній системі в цілому пришидується циркулювання інформації та досягається реальний приріст доступних суспільству знань.

Конкурентний процес, "відповідальний" за розповсюдження і консолідацію "розпорошеного" знання, невіддільний від ринкової організації виробництва. Відтак тільки остання через конкурентний механізм, що інформує господарюючих суб'єктів про найприбутковіші напрямки економічної діяльності, здатна найкраще використовувати "розпорошене" знання. Конкуренція – це економічний феномен, що відкриває можливості прориву у майбутнє, тому, як правило, має непередбачувані результати, відмінні від тих, які хто-небудь міг запланувати. Як процес одержання та передачі інформації конкуренція призводить до повноціннішого використання здібностей та знань всіх учасників ринкового процесу. Будь-яке обмеження конкуренції, в свою чергу, реально скорочує обсяг знань, потенційно доступних суспільству. Скорочення, а точніше – ненабуття певного обсягу знань та інформації виявляється у втратах окремих індивідів та суспільства в цілому.

Конкуренція цінна своєю непередбачуваністю – нікому, в тому числі й самим учасникам конкурентного процесу заздалегідь невідомо, з якими економічними обставинами та змінами вони будуть мати справу, як будуть діяти під тиском конкурентів. Така непередбачуваність не вписується у стандартну неокласичну модель конкуренції, відкидаючи як поведінкову, так і структурну концепції конкуренції. Розгляд конкуренції як динамічного й непрогнозованого за своїми результатами процесу єднає методологічний підхід Ф. фон Хайека з поглядами іншого видатного австрійця, фундатора еволюційно-інноваційної концепції економічного розвитку Й.А. Шумпетера [13] та продовжувача австрійської теорії конкуренції та підприємництва І. Кірцнера [16]. У філософсько-методологічному та економіко-теоретичному контексті їхній підхід до виявлення сутності конкуренції класифікується як функціональний [1, с. 3]. У фундаментальній монографії Інституту економіки та прогнозування НАН України "Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України" вказується: "...підходи до суті конкуренції можна узагальнити через дві характеристики – "конкуренція як результат" і "конкуренція як процес". Другий варіант тлумачення конкуренції має принципово важливе значення для розуміння конкурентної політики в сучасних умовах" [9, с. 23]. Зазначимо, що це тлумачення запропоновано і теоретично обґрунтовано дослідниками австрійської школи, в першу чергу Ф. фон Хайеком.

Конкуренція носить динамічний, подекуди навіть руйнівний характер, невіддільна від ризику, адже спрямована на виявлення не відомого раніше знання. Таке розуміння конкуренції призвело до відмови Ф. фон Хайека від використання схематичних, механістичних термінів "конкурентний стан", "модель конкуренції", характерних для неокласичної економіки. Конкурен-

нцію неправомірно розглядати тільки як умову ринкового саморегулювання та засіб встановлення економічної рівноваги – її призначення ширше: по-перше, віднаходити, виявляти, ініціювати нове, раніше незвідане в економічному житті; по-друге, представляти якісно відмінні способи досягнення раніше виявлених проблем економічного розвитку. Обидва ці значення нерівноцінно розкриті у творчості австрійського неоліберала – перевага віддана першому.

Шлях у невідоме, своєрідна "розвідка" майбутнього в процесі конкуренції виявляє, в кінцевому підсумку, кращі можливості задоволення потреб найвищої суспільної цінності – людини. Усі невирішені економічні проблеми потребують наявності конкурентного процесу для свого розв'язання. Ці проблеми є породженням непередбачуваних змін і, в свою чергу, викликають необхідність адаптації до нових умов. Усвідомлення того, що зміни вже відбулися, що пристосування вже здійснене і надалі не потрібно нічого змінювати, чинить згубний вплив, адже свідчить про розуміння ринкового процесу як такого, що має дискретний характер. Насправді ж як процес змін, так і процес пристосування до них носить безперервний характер. На наш погляд, Ф. фон Хайєк підкреслює двоїстість практичного існування та теоретичного обґрунтування конкуренції – він вважає, що цінність конкуренції полягає у здатності в практичній господарській діяльності забезпечувати адаптацію до безперервних змін, тоді як в теоретичному плані відбувається імітація адаптації в теорії конкуренції, яка залишається у полоні ілюзій і догм стандартної моделі.

Інший аспект хайєківського тлумачення конкуренції – теза про те, що захист конкуренції та конкурентного порядку неприпустимо зводити до ідеї вільного підприємництва та принципу державного невтручання. Саме у такому зведенні, на думку вченого, полягала принципова помилка лібералів XIX століття, що стала основною причиною їхніх поразок – замість вироблення власних рекомендацій для вирішення проблем сучасного світу вони обмежувались декларацією вже відомого гасла *laissez faire*.

У завершальній частині трилогії "Право, законодавство та свобода", що побачила світ у 1979 році (глава XV "Державна політика та ринок") [11], Ф. фон Хайєк розвиває основні положення щодо динамічного змісту конкуренції та неспроможностей стандартної неокласичної моделі, закладені у попередніх статтях. Особливої уваги він надає обґрунтуванню непотрібності і безглуздості спроб і намагань штучного формування ринкових умов, "схожих", подібних до досконалої конкуренції, адже конкурентна діяльність цінна і самодостатня сама по собі. Вчений викриває недолугість дій антимонопольних органів, які вдаються до примушення виробників в окремих галузях діяти так, начебто досконала конкуренція існує. Новим у розкритті змісту конкуренції є розгляд співвідношення раціональної та конкурентної діяльності, взаємозв'язку та єдності конкуренції та монополії в економічній реальності, виявлення інституційних засад реалізації конкурентної (антимонопольної) політики.

Австрійський економіст неодноразово вказує на **неправомірність вимог щодо імітації конкурентних умов** – неможливо й неправильно вимагати від індивідів або фірм за відсутності досконалої конкуренції діяти так, немовби вона реально існує або повинна бути "досконалішою", ніж насправді. Цінність конкуренції вимірюється не її "досконалістю", а **тими перевагами, передусім її пошуковим характером, які вона надає учасникам та суспільству в цілому**. Такий підхід єднає Ф. фон Хайєка з представниками сучасного неонституціоналізму. Неонституціоналісти також виходять з того, що витрати будь-якої діяльно-

сті або витрати прийняття рішень потрібно порівнювати не з ідеальною ситуацією досконалої конкуренції, що вважається зразковою в мікроекономіці, а з тими реальними альтернативами, які існують на практиці.

Суб'єктивізм і методологічний індивідуалізм Ф. фон Хайєка проявився у критиці неокласичних засновків сучасної мікроекономіки, зокрема щодо трактування кривих байдужості індивіда як об'єктивного факту, який можна перевірити емпірично; учений впевнений, що ці криві визначаються лише на підставі знань та суджень людей, які істотно різняться залежно від умов їхньої діяльності – знання, виявлені в умовах висококонкурентного ринку закономірно будуть відмінними від знань, одержаних індивідом в умовах олігопольної чи монопольної структури ринку.

Прогнозна здатність процесу виробництва, на думку Ф. фон Хайєка, вельми обмежена – майбутні витрати виробництва, зокрема граничні витрати виробників, є суб'єктивною величиною, яка не підлягає об'єктивному виявленню певною сукупністю виробників галузі або регулюючим органом. Останній, як зовнішній спостерігач, не здатний об'єктивно встановити причини перевищення ціни над граничними витратами, так само як і суттєвості (в тому числі кількісної оцінки) цього перевищення. Це зумовлюється, зокрема, аморфністю поняття "достатній прибуток" за умови, наприклад, істотних технічних та організаційних вдосконалень, усвідомлюваних виробниками галузі, але не з'ясованими зовнішнім органом. Тому достатній прибуток – такий, очікування якого виправдовує ризик, пов'язаний із певним видом діяльності. У стандартних неокласичних конструкціях витрати становлять екзогенну, наперед задану величину, насправді ж вони є конкретною інформацією, виявлення якої здійснюється в процесі виробництва. З'ясування способів виробництва з найнижчими витратами, інколи не усвідомлюване навіть самими виробниками (відсутність чітких уявлень щодо того, як вдалося здешевити виробництво) й складає основне призначення конкуренції.

У зв'язку із дослідженням конкуренції нового звучання набуває "призабута" в сучасній економічній теорії проблема цінності, що розкривається Ф. фон Хайєком в межах австрійської традиції. Як і О. фон Бем-Баверк, він вважає, що цінність продукту в розвиненому виробництві великою мірою залежить від суб'єктивної думки виробника щодо ймовірного розвитку подій у майбутньому і не є об'єктивно встановленим фактом. Чи можна визнати раціональною поведінку фірми, яка здійснила значні капіталовкладення, щодо максимального розширення виробництва до тієї межі, коли ціна продукції зрівняється з новими граничними витратами? Очевидно, це суперечить принципу раціональності – адже в конкурентних умовах технічні вдосконалення ініціюються прагненням здобуття тимчасових переваг зі свого лідерства у формі монопольних прибутків. "Будівництво нового заводу виправдане лише тоді, коли очікується, що ціни, за якими можна продати дану продукцію, перевищуватимуть граничні витрати досить, аби забезпечити не лише амортизацію вкладеного в цей завод капіталу, а й компенсувати ризик, пов'язаний з його створенням" [11, с. 92].

Необхідно визнати, що ціноутворення на основі граничних витрат, характерне для умов досконалої конкуренції, навряд чи може бути відтворене в інших умовах. Ринковим агентам буде вигідно реалізовувати свою продукцію за вищими, ніж граничні витрати, цінами, хоча одержання задовільних прибутків можливе й за нижчих цін. Власні своєкорисливі інтереси виробників, що виявляються у конкурентному процесі, йдуть врозріз із гаслами прихильників політики по примушенню рин-

кових суб'єктів діяти так, немовби досконала конкуренція існує. Виникає суперечність між "благими" намірами захистити інтереси споживача та нівелюванням стимулів пошуку найефективніших методів продукування благ окремими виробниками. Якщо останні самостійно відшукують способи вдосконалення виробництва, якими з тих чи інших причин (не докладаючи зусиль, не витрачаючи коштів, намагаючись лише наслідувати чужий приклад тощо) не володіють інші виробники, то чому кількість товару на ринку та його ціна повинні встановлюватись всупереч їх інтересам, на догоду "досконалим" теоретичним конструкціям?

Ідеї Ф. фон Хайєка торували собі шлях дуже повільно – лише у 80-ті роки ХХ століття всесвітньовідомі авторитети в історії та методології економічної науки, зокрема М. Блауг (який, до речі жорстко критикував методологічні позиції австрійської школи), виявилися спроможними оцінити правоту і аргументацію вченого: "традиційна мікроекономіка в переважній своїй частині, якщо не повністю, являє собою теорію порівняльної статистики, де фактор часу не враховується; як така, мікротеорія добре підходить для аналізу кінцевого рівноважного стану, але безсила пояснити процес, в ході якого ця рівновага встановлюється" [15, р. 274].

Цікаво, що в той час, коли світова економічна наука поступово, але незворотно намагається відійти від обмежень або розширити рамки неокласичного аналізу, деякі російські вчені роблять спробу представити методологічний підхід неокласичної школи в якості найбільш виваженого й універсального. Так, у 2005 році поважний російський науковий журнал "Вопросы экономики" надрукував кілька статей із в цілому схожими висновками: "Економічна теорія, що використовує принципи неокласики, – відкрита теорія. Вона може стати фундаментом для дослідження сучасних проблем" [7, с. 34] або "...модель досконалої конкуренції, що найповніше вивчена в теоретичному плані й має перевагу простоти, може бути використана в якості відправної точки при аналізі ринків з недосконалою конкуренцією, які переважають у більшості галузей сучасної економіки" [4, с. 71]. Віддаючи належне переконливій аргументації авторів статей, наголошуємо на необхідності й правомірності використання більш реалістичної австрійської теорії конкуренції. Репрезентована в концентрованому вигляді Ф. фон Хайєком, вона краще пристосована до постійно змінюваного на мікро-, мезо-, макро- та глобальному рівнях економічного середовища сучасного світу.

Висновки. Еволюція поглядів Ф. фон Хайєка, що відображає основні положення австрійської теорії конкуренції та її відмінності від стандартної неокласичної моделі, складається з кількох взаємопов'язаних етапів (обсяг статті не дозволяє повністю висвітлити ідеї австрійського дослідника у царині конкуренції, тому ми обмежилися аналізом основних, концептуальних праць за цією проблематикою).

У ранній статті "Смисл конкуренції" здійснено протиставлення неокласичної моделі досконалої конкуренції, кваліфікованої як дослідження наслідків конкуренції, з одного боку, та австрійської теорії конкурентного процесу – з іншого. Підкреслюється той факт, що конкуренція за своєю природою є динамічною, а її сутнісні осо-

бливості відкидаються припущеннями, на яких будується статичний неокласичний аналіз.

У праці "Конкуренція як процедура відкриття" підкреслюється роль конкуренції як інформативного механізму, єдиного ефективного засобу акумуляції "розпорошеного" знання, спрямованість на незвідане, невідоме раніше, непрогнозованість її результатів. Основним досягненням конкуренції визнано приріст знань, що стають доступними суспільству в процесі конкурентної діяльності. Значення конкуренції Ф. фон Хайєк пропонує оцінювати за її здатністю забезпечувати адаптацію до безперервного процесу змін.

Нарешті, у третьому томі трилогії "Право, законодавство та свобода" особливої ваги Ф. фон Хайєк надає тлумаченню конкуренції як процесу максимальної концентрації зусиль у будь-якій діяльності, обґрунтуванню недоречності теоретичних висновків і практичних намагань штучного формування умов досконалої конкуренції. Наголос зроблено на тому, що проблеми економічної теорії і політики потрібно змістити з відшукування недосконалостей конкуренції на ринках, де вона все ж присутня, у бік забезпечення конкурентних начал у галузях, де відсутність конкуренції часто зініційована державою.

В цілому австрійська теорія конкуренції є на сьогодні найбільш адекватним та реалістичним поясненням конкурентного процесу в умовах зростаючої невизначеності траєкторій руху економічних систем, а тому має значний потенціал для використання у теоретичних побудовах та практичній діяльності.

1. Александрова О.С. Конкуренция как принцип социального развития: социально-философский анализ. Автореф. дис. канд. философ. наук: 09.00.03; Тавр. нац. ун-т ім. В.І. Вернадського. – Симф., 2004. 2. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. – М.: ТЕИС, 2002. 3. Библиотека Либертариума: Книги Ф. А. фон Хайека: Индивидуализм и экономический порядок. Глава V. – <http://www.libertarium.ru/libertarium/9935>. 4. Вереникин А. Общность принципов ценнообразования на конкурентных и монополизированных рынках // Вопросы экономики – 2005. – № 10, с. 56–71. 5. Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // МЭ и МО. – 1989, № 12. 6. Макашева Н. Фридрих фон Хайек: мировоззренческий контекст экономической теории // Вопросы экономики. – 1989, № 4. 7. Рудакова И. Основное течение экономической теории: потенциал и научная критика // Вопросы экономики – 2005. – № 9, с. 21–35. 8. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 299–328. 9. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки. 10. Хайек Ф.А. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. 11. Хайек Ф. Право, законодательство та свобода. В 3 т.: Пер. з англ. – К., 1999. Т. 3. Політичний устрій вільного народу. 12. Шаститко А.Е. Фридрих Хайек и неинституционализм // Вопросы экономики – 1999, № 6. 13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. 14. Эрроу К. Дж. К теории ценового приспособления / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа. 2000. – С. 432–447. 15. Blaug M. Economic Methodology in One Easy Lesson. In: M. Blaug. Economic History and the History of Economics. Brighton: Wheatsheaf Books, 1986. ch. 14, p. 265–279. 16. Kirzner I. Competition and Entrepreneurship. Chicago, 1973. 17. Lachmann L. The Market as an Economic Process. Oxford, 1986. 18. Method, Process, and Austrian Economics. Ed. by I.M. Kirzner, D.C. Heath and Company, Lexington, 1982. 19. Rothbard M.N. Individualism and the Philosophy of the Social Sciences, Cato Institute, San Francisco, 1979. 20. Shackle G. Time in Economics. Amsterdam, 1958. 21. The Historical Setting of the Austrian School of Economics, Arlington House, New Rochelle-New York, 1969. 22. The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Edited by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. In four volumes, New York, 1998. Vol. I.

Надійшла до редколегії 10.11.07

ГАЛУЗЕВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

У роботі визначено сутність, об'єкт регулювання галузевої політики. Проаналізовано головні пріоритети, напрямки та інструменти проведення державної політики на галузевих ринках країни.

In the article is defined the essence and subject of the industry regulation policies. It analyzed top priorities, direction and the tools of public policy at the industry-country markets.

Сучасний ефективний розвиток економіки цілком залежить від вірного вирішення суперечності між саморегулюючими ринковими механізмами та застосуванням державного регулювання. Завдання полягає у створенні такого середовища, яке б поєднувало інтереси підприємців та суспільства, дозволяючи вирішувати складні проблеми соціального розвитку у контексті сучасного розвитку світового виробництва.

Сьогодні перед економікою України постають важливі питання структурної перебудови та інноваційного спрямування економічного розвитку. Цим питанням присвячені роботи таких відомих економістів України як В.Д. Базилевич, П.С. Єщенко, В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, інших. Разом з цим, підхід до аналізу даних процесів з точки зору галузевої політики зустрічається дуже рідко. У літературі галузева політика зазвичай ототожнюється з промисловою політикою, але, на наш погляд, необхідно їх розрізняти для того, щоб визначити специфічні напрямки проведення, методи та інструменти.

Дана стаття присвячена з'ясуванню необхідності проведення, об'єкту галузевої політики, її мети, завдань, методів, визначення головних напрямків структурної перебудови економіки на основі розвитку пріоритетних галузей у відповідності із завданням інноваційного розвитку економіки.

Державне регулювання у галузі виробництва має назву промислової політики держави – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані на зростання виробництва, вдосконалення його структури, розробку та впровадження науково-технічних досягнень, посилення конкурентоспроможності економіки, збільшення експортного потенціалу та ефективного вирішення соціальних проблем.

Традиційно промисловість розглядається як сукупність видобувних та переробних галузей. Сьогодні роль та значення цих галузей зменшується разом із набуттям більшої ваги таких галузей як сфера послуг, інформації, транспорту, інфраструктури. Відповідно, на сучасному етапі промислова політика розповсюджується не тільки на виробництво товарів, а й послуг, у тому числі, інтелектуальних та інформаційних. Тому промислову політику визначають як "як систему заходів, спрямованих на перетворення реального сектора, у взаємозв'язаних та взаємозумовлених аспектах удосконалення його структури, забезпечення надходжень до нього інвестицій, стимулювання інновацій" [1]. "Промислова політика є одним із основних напрямів економічної діяльності держави, сутність якої складає система заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення промислового сектора та пов'язаних з ним секторів" [2]. Відповідно, реальний сектор – це сектор нефінансових корпорацій в системі національних рахунків, тобто підприємства, що набули корпоративного статусу, та інші, які працюють на ринкових засадах.

Як ми бачимо, промислова політика охоплює лише нефінансовий сектор економіки, тобто лише виробництво товарів та послуг. Разом з цим, в умовах ринкової економіки необхідно проводити економічну політику не тільки у сфері виробництва, але й охоплювати різноманітні ринки інфраструктури, без яких неможливо функ-

ціонування сфери виробництва, наприклад, ринок кредитування, ринок нерухомості тощо, а також галузі, що безпосередньо не займаються виробництвом, такі як ринок інформації, ринок знань, ринок нових технологій. Тому, на наш погляд, у межах економічної політики держави слід відокремлювати галузеву політику, тобто політику, що спрямована на регулювання відносин галузевих ринків, які поєднують процеси виробництва й обміну, загальною метою якої є досягнення оптимального рівня споживання певного товару чи послуги.

Міркування щодо розбіжностей між промисловою та галузевою політикою є важливими, оскільки в літературі вони ототожнюються. Насправді, як ми вже частково показали, вони розрізняються сферою застосування. Крім того, на відміну від промислової політики, яка спрямована на макроекономічний рівень господарювання, на стратегічні завдання народного господарювання, галузева політика здійснюється на мезорівні економіки та має за мету ефективне функціонування всіх галузевих ринків країни.

У Господарському кодексі України та статистичних класифікаціях галузь визначається як "діяльність сукупності виробничих (статистичних) одиниць, що беруть участь у переважно однакових або подібних видах економічної діяльності" [3]. Основні галузі економіки дозволяє виділити КВЕД на рівні секцій та підсекцій, об'єктом класифікації якого є "види діяльності статистичних одиниць (юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців тощо), які на вищих рівнях класифікації групуються у галузі". Причому, подібність видів діяльності не є визначеною і для різних цілей може розглядатися як у загальному, так і конкретному аспекті. Таким чином, галузі визначаються на основі видів економічної діяльності та поєднують підприємства, що виробляють або взаємозамінну продукцію, або мають схожу технологію виробництва.

В умовах ринкової економіки, коли особливої уваги потребує дослідження не тільки сфери виробництва, але й обміну, суто галузевий підхід до аналізу може використовуватися для статистичних досліджень динаміки виробництва, капіталовкладень, інвестицій тощо. Разом з цим, для оцінки організації ринків галузевих продуктів, конкуренції, концентрації продавців та покупців, їх поведінки, цінової політики, державної політики на ринках товарів та послуг, даний підхід є, на наш погляд, обмеженим. Реалізувати такі завдання можна на основі доповнення галузевого підходу аналізом ринку.

Можна вважати, що межами галузевого ринку є види економічної діяльності на рівнях секцій, підсекцій та деяких розділів. Включення до аналізу галузевих ринків певних розділів обумовлюється метою дослідження, тобто наскільки широко формулюється проблема. Причому дослідження товарних ринків не означає відмови від галузевих, а є лише структурним елементом останніх.

Таким чином, галузевий ринок – це відносини між покупцем та продавцем щодо обміну товарами (послугами) певної галузі. Поняття "галузевий ринок" включає до об'єкту дослідження окрім виробничої сфери галузі відносини купівлі-продажу та за своєю структурою складається з товарних ринків. Об'єктом галузевої політики є не тільки галузі економіки, але й галузеві ринки.

До єдиного внутрішнього ринку країни відносяться галузеві ринки, які мають національні та регіональні географічні межі. Разом з цим, галузеві ринки можуть бути як національними, регіональними, так і світовими. Визначення залежить від географічних меж товарних ринків, які належать до даного галузевого ринку.

Класифікувати галузеві ринки можна за різними критеріями:

- за видами діяльності – класифікація здійснюється за КВЕД у межах секцій, підсекцій та розділів;
- за географічними – світові, національні, регіональні;
- за рівнем конкуренції – конкурентні ринки, ринки природної монополії, ринки з індивідуальним домінуванням (частка одного суб'єкта більше 35% продукції галузі) та з колективним домінуванням (частка трьох суб'єктів більше 50% та п'яти або чотирьох – більше 70%);
- за реагуванням на стадії економічного циклу – ринки зі стабільним характером розвитку, у яких реакція на економічні коливання нижче середнього, та з циклічним характером розвитку, які надзвичайно чутливі до економічних коливань (в умовах стабілізації та зростання курс акцій підприємств циклічних ринків зростає більш швидкими темпами, ніж стійких, а при економічному спаді спостерігається протилежна тенденція);
- з точки зору привабливості інвестицій – зростаючі (це галузеві ринки, які тільки формуються, а також традиційні, внаслідок запровадження інноваційних технологій або продуктів, що характеризуються постійним зростанням обсягів прибутку, високим темпом зростання котирування цінних паперів, що створює можливості збільшення інвестиційного капіталу, утворення нерозподіленого прибутку для інвестування у розвиток виробництва); стабільні (ринки виробництва предметів та послуг поточного споживання, попит на які не змінюється суттєво під впливом макроекономічних факторів, вкладення у цінні папери підприємств на ринку характеризуються надійністю, але низькою доходністю); циклічні (ринки виробництва предметів довгострокового використання, а також послуги, обсяг яких залежить від циклу ділової активності, вкладення в цінні папери відносно високодоходні, але пов'язані з ризиком падіння цін);
- за динамікою витрат підприємств на виробництво продукції – із зростаючими витратами (розширення виробництва обумовлюється входженням нових підприємств на ринок, що супроводжується зростанням цін на ресурси та збільшенням витрат); з постійними витратами (входження нових фірм не впливає на ціни ресурсів та витрати); зі спадними витратами (входження нових фірм супроводжується зменшенням цін на ресурси та витрат на виробництво, коли внаслідок зростання попиту на ресурси збільшується їх виробництво, то під впливом ефекту від масштабу відбувається зменшення собівартості продукції та цін);
- за концентрацією виробництва – переважно великі, середні або малі підприємства.

Відомою також є класифікація галузей економіки на сферу матеріального та нематеріального виробництва. Відповідно, до галузевих ринків матеріального виробництва відносяться: промисловість (електроенергетика, паливна, машинобудівна, легка харчова, медична, поліграфічна тощо), сільське господарство, вантажний транспорт, зв'язок щодо обслуговування підприємств виробничої сфери, будівництво, торгівлю та громадське харчування, матеріально-технічне забезпечення та збут, заготівля сільськогосподарських продуктів та інші сфери матеріального виробництва. До галузевих ринків невикористаної сфери відносяться житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування населення, громадський транспорт, зв'язок щодо обслуговування організа-

цій невикористаної сфери діяльності та населення, охорона здоров'я, фізичної культури, соціального забезпечення, освіти, мистецтва, наукового обслуговування тощо.

Разом з цим, на нашу думку, дана класифікація, так само як й існуюча за видами діяльності, не відображає сучасних тенденцій розвитку економіки, не дозволяє зробити ефективний аналіз, є корисною лише для аналізу поточної діяльності економіки, але обмеженою для дослідження розвитку економіки у напрямку постіндустріального суспільства, вона не враховує наукові розробки, інформаційні технології, розповсюдження інформації. Спираючись на теорію секторальної структури (теорію структурних змін), що розроблена Аланом Дж.Б. Фішером та К. Кларком, у західній статистиці використовувалася класифікація, згідно до якої в економіці існують три сектори, що розрізняються за видом продукції: первинний – галузі видобувної промисловості та сільськогосподарства, вторинний – обробна промисловість та будівництво, та третинний – промислові послуги та послуги щодо забезпечення життєдіяльності людини. Подальший розвиток даної теорії супроводжувався відокремленням із третинного сектору ще двох, і хоча єдиною думкою серед науковців на сьогоднішній день не має, наведемо підхід до цієї проблеми В.Л. Іноземцева. Він відокремив в якості четвертого сектору торгівлю, фінансові послуги, страхування та операції з нерухомістю, та п'ятого – наукові дослідження, охорону здоров'я, галузі відпочинку та сферу державного управління [4]

Галузеві ринки економіки будь-якої країни взаємопов'язані. Так, розвиток окремо взятого ринку неможливий без розвитку ринку кредитування, іпотечного ринку, які, в свою чергу, не можуть розвиватися без зростання обсягів виробництва на ринках, що виробляють продукцію та послуги. Тому неможливо сформувати ефективну галузеву політику окремо взятого ринку, без визначення напрямків регулювання ринків, що постачають обладнання або сировину на даний ринок. Таким чином, казати про те, що державне регулювання галузевих ринків є лише політикою, спрямованою на виробництво певного товару на ринку не можна.

Головною метою проведення галузевої політики є підвищення ефективності функціонування ринків шляхом:

- підвищення конкурентноздатності галузей економіки;
- оптимізації рівня конкуренції шляхом створення сприятливих умов для змагальної діяльності, а саме нових технологій, товарів та видів діяльності, інноваційної діяльності, зменшення витрат на виробництво;
- оптимізації поведінки учасників ринку на основі незалежного прийняття рішень суб'єктами господарювання: зменшення галузевих бар'єрів, розвиток ринкової інфраструктури; розповсюдження інформації.

Обґрунтування необхідності державного регулювання галузей покладено в основу теорії регулювання, що має спрогнозувати вигоди від регулювання, визначити в яких галузях слід його запроваджувати, а яку також форму воно повинно мати. Теорія регулювання спочатку існувала у вигляді теорії регулювання в інтересах суспільства (public interest theory), зараз її назва нормативний аналіз як позитивна теорія (normative analysis as a positive theory). В її основі лежить гіпотеза про те, що головними причинами регулювання є "неспроможність ринку". Нормативний аналіз визначає коли регулювання галузевого ринку є необхідним, а позитивна теорія, що розробляється, має пояснити коли регулювання застосовується.

Разом з цим, отримані емпіричні дані суперечили теорії: не визначений був механізм, який би спонукав законодавців до прийняття відповідного законодавчого акту, а працівників регуляторного органу до його виконання; більшість галузей, де застосовувалося державне

регулювання, не були галузями природної монополії, або відсутні були зовнішні ефекти; регулювання цін мало б спрямовуватися на рівень середніх витрат, а на практиці ціни дуже рідко регулювалися у бік зниження. Внаслідок такої критики була розроблена теорія захоплення (capture theory), що по іншому визначила причини та наслідки регулювання галузей. Вважалося, що орган, який має здійснювати регулювання, "захоплює" певну галузь, починає діяти в інтересах підприємців, не враховуючи інтереси суспільства, внаслідок чого збільшуються прибутки галузі, але не суспільний добробут. Але це є скоріше гіпотезами, що засновані на емпіричних даних, ніж дійсною теорією.

В 70-х роках ХХ століття Дж. Стіглером була запропонована нова теорія, яка отримала назву теорія економічного регулювання. В основі лежить припущення, що базовим ресурсом держави є сила примусу. Зацікавлені групи можуть переконати державу використати дану силу їм на користь. Таким чином, регулювання є одним із способів, за допомогою яких зацікавлена група здатна підвищити свій дохід, що призводить до перерозподілу багатства інших частин суспільства в інтересах цієї групи. Держава буде здійснювати регулювання на користь невеликих зацікавлених груп з чіткою вираженими пріоритетами за рахунок великих зацікавлених груп, пріоритети яких визначені не досить виразно. При визначенні економічної політики законодавці враховують розмір групи, якій це регулювання є вигідним, та обсяги суспільного багатства, що будуть перерозподілятися. Наприклад, при регулюванні цін оцінюється вигода споживачів та можливо деяких фірм, а також втрати всіх фірм, яким це буде не вигідним. На основі припущень Дж. Стіглера, розроблених моделей С. Пельцмана, Г. Беккера можна зробити прогноз про те, які галузі будуть підлягати регулюванню та які форми воно буде мати. Дана теорія зробила значний крок у розумінні причин втручання держави у функціонування галузевих ринків, але існує значна кількість емпіричних даних, що не узгоджуються з даною теорією [5].

В історії регулювання галузей розрізняють декілька етапів. На першому етапі ухвалюються законодавчі акти, які встановлюють регулятивні повноваження щодо тих чи інших галузей. На другому етапі регулятивного процесу відбувається впровадження цього акту. У деяких випадках спостерігається й третій етап – дерегулювання галузі, що має вигляд ухвалення певного законодавчого акту, але у світовій практиці інструментами у цьому процесі є судові органи та регуляторні агенства.

В структурі галузевої політики виділяють бюджетно-податкову, інвестиційну, науково-технічну, антимонопольну та зовнішньоекономічну політики, що спрямовані на ефективну діяльність галузевих ринків. Інструменти фіскальної політики використовуються з метою визначення податкових ставок та податкових пільг, режиму оподаткування, бюджетного фінансування стратегічно пріоритетних галузей економіки. Антимонопольна політика проводиться для підтримки конкуренції шляхом обмеження монопольної влади окремих фірм на ринках, контролю за концентрацією та антиконкурентною поведінкою. Зовнішньоекономічна політика спрямована на посилення конкурентоспроможності національних ринків на основі визначення експортних, імпорتنих тарифів та квот, здійснення антидемпінгового контролю; посилення конкурентоспроможності вітчизняних фірм на світових ринках шляхом субсидіювання експорту; протидію монопольній владі іноземних фірм. Метою інвестиційної політики є формування інвестиційної стратегії держави, контроль за ринком цінних паперів, стимулювання інвестиційного процесу на рівні окремих

галузей економіки. Окрім перерахованих економічних засобів проведення галузевої політики використовуються також адміністративні інструменти, серед яких система регулювання цін, обмеження доходності, ліцензування, квотування тощо.

Доцільно відокремлювати стратегічну та тактичну галузеву політику держави.[6] Стратегічна галузева політика – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані на визначення пріоритетних галузей (видів економічної діяльності), створення механізму структурного регулювання, що відповідає умовам ринку, забезпечення конкурентноздатності галузей економіки.

Оскільки структурна галузева політика торкається не тільки мезо рівня, але й макро, необхідно, перш за все, визначитися з тим, яка стратегічна мета діяльності країни. Повертаючись до радянських часів, слід згадати, що коли завданням було оголошено індустріалізацію економіки, то пріоритетним став розвиток саме промислових галузей, особливо тих, що займався виробництвом засобів виробництва, і не слід вважати, що це є негативним прикладом, оскільки внаслідок проведення такої політики країна досягла надзвичайно високих результатів. Тут ми говоримо не про методи досягнення, а про чітке формулювання цілей економічного розвитку.

Завданням сучасного розвитку економіки України є зростання соціального рівня країн, забезпечення стабільності та розвитку. Але напрямки реалізації цих завдань можуть бути різними. В якості пріоритетних можна обрати фінансові ринки країни, за допомогою яких можна досягнути зростання інвестицій як для окремих підприємств, так і для громадян. Разом з цим, при будь-якому ставленні до марксистської теорії, варто пам'ятати, що ці ринки представляють собою фіктивний капітал і криза економіки багатьох країн починалася з ринку нерухомості, яка була наслідком кризи на ринку кредитів.

Завдання визначення пріоритетних галузей полягає у спрямуванні зусиль у ті сфери, де наша країна буде мати конкурентні переваги серед інших країн світу. Оскільки конкуренція на світових та національних ринках весь час змінюється, то не залишаються сталими й концепції щодо шляхів отримання ринкової першості. Однією з найбільш сучасних є концепція конкурентних переваг, що заснована на інтелектуальному лідерстві. Її розробники, Г. Хемел та К.К. Прахалад, стверджують, що компанії, які раніше були галузевими лідерами, перемагають інші, які відстають за фінансовими можливостями, але мають переваги в якості продукції або ефективності виробництва. Внаслідок зміни галузей під впливом появи нових продуктів, перемагають саме фірми, які є першими не на сьогоднішніх ринках, а на майбутніх, що й має назву інтелектуального лідерства. Такі ринки ще не існують, але необхідно їх вже зараз уявляти, прагнути до їх формування та вже зараз займати на них провідні позиції в світі.

Тому варто усвідомити, що на сучасному етапі глобалізації економіки виграє у конкурентній боротьбі не той, хто прагне перемогти іншого, а хто створює нові ринки у постіндустріальному просторі, займає там монопольне становище та змушує конкурентів дотягуватися до їхнього рівня. Мова йде про те, що пріоритетними мають стати навіть не експортні галузі, які, як відомо, мають таке становище іноді лише завдяки доступу до ексклюзивних ресурсів, а стан розвитку їхніх технологій такий, що незабаром вони стануть аутсайдерами на ринку. Провідними та пріоритетними мають стати галузі, що займаються комп'ютерними технологіями, дослідженнями у галузі фізики, електроніки, радіоелектроніки. Наша країна ще може пишатися підготовкою

фахівців даної галузі, недаремно ж вони є конкурентно-здатними на світовому ринку праці.

На рівні фірми автори концепції інтелектуального лідерства пропонують відмовитися від традиційного стратегічного планування та запроваджують терміни "стратегічні наміри" та "стратегічна архітектура", що означає визначення контурів майбутньої галузі у процесі її формування, не обмежуючи стратегічні цілі наявними ресурсами, а накопичуючи їх по мірі наближення до мети. Проаналізувавши причини успіху провідних компаній, таких як Microsoft, Motorola, Honda інших, Г. Хемел, та К.К. Прахалад довели, що важливим є не організація реструктуризації та перебудови, а створення ринків майбутнього та домінування на них. Сьогодні шляхами до перемоги у конкурентній боротьбі вже не є більша ефективність або більші фінансові можливості, перемагає на ринку той, хто запроваджує "нелінійні інновації" та нестандартні способи мислення. Для побудови компанії нового типу, на думку Г. Хемела, необхідними є смілива мрія, еластичне розуміння бізнесу, "нові голоси" молодих співробітників та менеджерів з периферії, відкриті ринки ідей, капіталів, талантів, експериментування при малих ризиках, винагорода новаторам.

Таким чином, на наш погляд, можна застосувати ідею інтелектуального лідерства для визначення стратегічних намірів та стратегічної архітектури на рівні галузевих ринків країни шляхом аналізу можливих нових ринків, де наша країна буде мати переваги. Для аналізу даної проблеми варто виділити такі сектори економіки як виробництва знань, виробництва інформаційних технологій, розповсюдження інформації та культурних послуг, які, на думку російських економістів професора О.І. Шкаратан та С.А. Інясевський, пов'язані зі зростанням частки витрат на передачу та обробку інформації в структурі виробництва всіх галузей економіки. Вони пропонують виділяти наступні сектори економіки: видобувний (сільське господарство та гірничо-обробна промисловість); розподільчі послуги (транспорт, оптова та роздрібна торгівля); послуги виробникам або трансакційний сектор (фінансові послуги, страхування, операції з нерухомістю, послуги менеджерів, бухгалтерські, юридичні, маркетингові та інші ділові послуги); сектор виробництва знань (науково-дослідницькі розробки та проектно-конструкторські розробки); сектор виробництва інформаційних технологій (виробництво та обслуговування телекомунікаційного та комп'ютерного обладнання, виробництво програмного забезпечення); сектор розповсюдження інформації та культурних послуг (радіо, телебачення, друковані видання, театри, музика, кіно індустрія, Інтернет, поштові послуги); соціальні послуги (послуги щодо охорони здоров'я, рекреаційні послуги, освіта, соціальне забезпечення, релігійні послуги, страхові, юридичні послуги тощо); побутові послуги (домашня прислуга, готелі, ресторани та бари, ремонтні послуги, перукарні, косметичні кабінети, пральні) [7].

Відповідно, розвиток галузей економіки, що відносяться до секторів виробництва знань, виробництва інформаційних технологій, розповсюдження інформації та культурних послуг, є найважливішим, на наш погляд, завданням галузевої політики.

Реалізувати концепцію інтелектуального лідерства, на наш погляд, може співробітництво між державою та бізнесом, за рахунок створення консультаційних рад галузі, до яких увійдуть представники відповідних міністерств, як виразники інтересів держави, та представники галузевих асоціацій, що будуть представляти думку бізнесменів. Рада надасть можливість узгодити інтереси,

визначити напрямки покращення функціонування галузі, запропонує механізми реалізації завдань інноваційного розвитку, підвищення конкурентноздатності підприємств галузі на міжнародних ринках.

На шляху реалізації стратегічних завдань розвитку галузей механізмом можуть стати галузеві контракти, як угода між державою та підприємцями, яка буде продовженням загальної концепції галузевої політики держави. В якості зобов'язань приватні підприємці у межах контракту можуть брати: досягнення певного обсягу виробництва за певний період, забезпечення певного обсягу експорту, зобов'язання щодо модернізації виробництва, зменшення собівартості продукції тощо. Держава, в свою чергу, може брати зобов'язання щодо: сприятливого податкового або митного режиму; довгострокове кредитування експорту обладнання; залучення зовнішніх інвестицій під державні гарантії; надання ліцензій; держзамовлення; сприятливого амортизаційного режиму тощо.

Тактична галузева політика – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані підтримку рівноваги в галузі. Сьогодні даний напрямок галузевої політики має велике значення, оскільки ми періодичні спостерігаємо кризи на вітчизняних ринках продовольчих товарів, ринках сировини. Інструментами проведення даної політики є: антимонопольне регулювання, державна закупівля товарів та послуг, використання державних резервів, стимулювання виробництва на основі податкових пільг, тарифів, пільгового кредитування, контроль бар'єрів входження на ринок шляхом ліцензій, патентів.

Проблема визначення причин кризи є одним із складніших завдань держави, оскільки іноді сукупність факторів не тільки галузевого рівня може призводити до підвищення цін та скорочення обсягів випуску продукції. Відповідно, тактичне регулювання має охоплювати як дану галузь, так і галузі, що технологічно поєднані з виробництвом даного виду продукції.

Причини, що призводять до зростання цін на галузевих ринках можна поділити на фактори зростання попиту та витрат. До перших відносяться, в першу чергу, зростання доходів споживачів внаслідок підвищення заробітної плати, прибутків підприємств, що закуповують дану продукцію як сировину, та бажають збільшити обсяги виробництва, а також збільшення попиту внаслідок інфляційних очікувань, популярності даного товару, подорожчання товарів-замінників, альтернативних джерел сировини тощо. Іншим чинником є збільшення витрат на виготовлення продукції серед яких: збільшення ціни на сировину, особливо енергію, транспортних витрат, рівня заробітної плати, амортизаційних витрат, витрат на ремонт та переоснащення обладнання, виплат по кредитах, нецільових витрат, плати за оренду тощо. В залежності від того, який із структурних елементів витрат займає більшу частку в собівартості продукції й на скільки зростає ціна на нього, зростання цін у галузі буде більш відчутним.

Важливе місце у підтримці стабільності в галузі має рівень конкуренції на даному ринку. У висококонцентрованих галузях зростання цін є зазвичай відчутнішим, чому може сприяти можливість проведення узгодженої поведінки між фірмами. Якщо ж на ринку існує підприємство, яке займає монопольне становище, то воно, зазвичай виконує роль лідера й може призначати монопольно високі ціни в галузі, а інші фірми лише пристосовують свою поведінку до нього. Монопольно висока ціна – ціна товару, яка встановлюється господарючим суб'єктом на ринку, що займає домінуюче становище на товарному ринку, внаслідок якої даний господа-

рюючий суб'єкт компенсує необґрунтовані витрати та отримує прибуток більш високий, ніж це може бути в умовах конкуренції або в інших співсталених умов. Ознаками монополю високих цін є навмисне скорочення обсягів виробництва (реалізації); підвищення ціни; отримання монопольного зверхприбутку та зростання необґрунтованих витрат. Для виявлення монополю високих цін необхідно співставити динаміку зростання цін та витрат виробництва (собівартості), порівняти рівні цін на різних ринках, проаналізувати отриманий монопольний прибуток.

Вважається, що якщо найбільшу питому вагу у структурі собівартості займає один вид витрат, на який при цьому підприємство не має впливу, то динаміка саме цього типу витрат свідчить про те, чи є ціна монополю, чи ні. Якщо ціни на монополізовану продукцію зростають швидше, ніж ціна на ресурс, що займає найбільшу питому вагу у витратах, то у антимонopolних органів є аргумент на користь існування у даному випадку монополю високих цін.

Про необґрунтованість витрат у складі собівартості будуть свідчити наступні факти: зменшення обсягів виробництва при наявності такої самої (або зменшеної, але не пропорційно) кількості персоналу підприємства; переніс на собівартість продукції витрат, які не викликані виробничою необхідністю; недовантажені виробничі потужності; значне перевищення рівня зарплатні та темпів її зростання (з урахуванням додаткових виплат) на підприємстві над відповідним середньогалузевим або середньорегіональним рівнем тощо; зростання собівартості більш швидкими темпами, ніж зростання рівня цін по регіону; випереджаюче зростання матеріальних витрат у порівнянні з індексом зростання оптових цін у промисловості; перевищення рентабельності при виробництві монополізованої продукції над середньогалузевими показниками рентабельності та/або рентабельності на іншу продукцію тієї самої фірми.

Сприяти зростанню цін можуть також високі бар'єри входження на ринок. Зазвичай, існування у галузі необґрунтовано високих цін призводить до збільшення інвестицій у галузь у вигляді нових підприємств. Якщо бар'єри входження невеликі, то нові фірми збільшують пропозицію та конкуренцію у галузі, що має призвести до зменшення ціни. Але іноді збільшення пропозиції та збільшення попиту на ресурси фірмами даної галузі може призводити до зростання цін на сировину, внаслідок, пропозиція галузі не тільки не зростає, а може навіть зменшуватися, а ціни залишатися на тому ж рівні або навіть зростати. Високі ж бар'єри входження зменшують можливість стабілізації цін. З іншого боку, якщо бар'єри входження невисокі, а нові фірми не входять до галузі, то зростання цін може бути обґрунтованим і пов'язаним з іншими чинниками.

Причинами зростання цін на ринку також може бути поява імпортової продукції, яка за якісними параметрами є порівняною з вітчизняною, але внаслідок більш дорогої сировини або застосування державою імпортих тарифів має більш високу ціну. Вітчизняні фірми можуть призначати ціну, орієнтуючись на ціни імпортової продукції, яка є наслідком наявності ринкової влади у

іноземних фірм у вигляді відомої торгової марки, ефекту сноба у попиті, стереотипів мислення споживачів.

Таким чином, причини кризових ситуацій відрізняються як за джерелами утворення, так і за специфікою галузевої пропозиції. Тому необхідно проводити консультації з представниками бізнесу, виявляти рівень монополізації галузі, охоплювати дослідженням попит на продукцію даної галузі, та на сонові всебічного аналізу застосовувати не тільки прямі інструменти регулювання, але й непрямі.

Проведений аналіз галузевої політики дозволяє зробити наступні висновки:

- Галузева політика має за мету ефективне функціонування всіх галузевих ринків країни. Її не можна отождествлювати з промисловою політикою та політикою у реальному секторі економіки, оскільки її об'єктом мають бути всі галузі економіки, у тому числі ринки послуг, фінансів, страхування, інвестицій, інформації тощо.
- Галузева політика має враховувати не тільки пропозицію, але й попит, тому регулювання здійснюється на рівні галузевих ринків.
- В залежності від потреб регулювання можна по-різному класифікувати галузеві ринки та визначати напрямки та інструменти впливу.
- Розрізняють стратегічну та тактичну галузеву політику. Визначення стратегічно пріоритетних галузей економіки, чинників, шляхів підвищення їх конкурентоспроможності та ефективності є завданнями стратегічної галузевої політики. Метою проведення тактичної політики в галузі є підтримка стабільності на ринку продукції галузі.
- Усвідомлення сутності, завдань та інструментів галузевої політики дозволяє більш глибоко проаналізувати напрямки ефективного державного регулювання економіки.

1. Яковенко Л.І. Промислова політика в трансформаційній економіці: інвестиційний аспект: Автореф. дис. доктора економ. наук : 08.01.01 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2001. – с. 8. 2. Горник В.Г. Державна промислова політика в умовах структурної трансформації економіки України: Автореф. дис. кандидата наук з державного управління: 25.00.02 / Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Харків, 2005. – с. 3. 3. Національний класифікатор ДК 009:2005 "Класифікація видів економічної діяльності", затверджений Наказом Держкомстату України № 101 від 28.03.2006. 4. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Логос, 2000. 5. Віскузі В. Кіп, Вернон Д.М., Гарінгтон Д.Е. Економічна теорія регулювання та економічна політика: Пер. з англ. – К, 2004. – с. 396–417. 6. Ключка В.Л. Механізм антикризового державного регулювання галузевих ринків: Автореф. дис. ... кандидата наук з державного управління: 25.00.02 / Донецький державний університет управління Міністерства освіти і науки України. – Донецьк, 2006 – 24 с. 7. Шкаратан О.И., Инясевский С.А. Классификация отраслей экономики как инструмент анализа тенденций ее трансформации: Препринт WP /2007/04. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007.

Надійшла до редколегії 10.11.07

ФАКТОРИ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛІВ ДО ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті розглянуто успішний досвід деяких європейських країн щодо залучення капіталів до фінансових систем, що сприяли становленню національних ринків капіталу. Дослідивши фактори, які сприяли залученню капіталів в економіку країн Центральної Європи, автор наголошує на необхідності спрямування зусиль держав, що характеризуються великим притоком капіталу з зовнішніх ринків, на зміцнення фінансових систем задля запобігання негативному впливу кризових явищ, можливих в умовах невизначеності на світових фінансових ринках.

In this article author have considered successful experience of some European countries connected with attracting the capital flows into national financial systems. The author make conclusions about importance of state regulations directed to strengthening of financial systems of countries with large capital inflows for prevention of negative influence of external factors in current conditions of financial markets' globalization.

Більшість економік європейських країн, а особливо у країнах Центральної та Східної Європи, в останні роки відчули істотний приплив прямих іноземних інвестицій, портфельних інвестицій. Крім того значну роль у притоці капіталу до згаданих країн відіграли міжнародні випуски цінних паперів (боргових зобов'язань у вигляді облігацій), вихід підприємств на IPO, та особливо варто підкреслити експансію банківських пулів у фінансові системи держав Центральної та Східної Європи. Приплив капіталів у Східну Європу частково можна пов'язувати і із інтеграцією відповідних країн у ЄС та інші міжнародні об'єднання.

Дослідженню факторів, що сприяють транскордонному руху капіталів, присвячено велику кількість наукових праць українських та закордонних вчених-економістів. Серед вітчизняних науковців варто відмітити дослідження В.Д. Базилевича, А.С. Гальчинського, А.С. Анісімова [1], Н.Я. Підгайної [2], та інших провідних економістів. Разом із тим динаміка розвитку світових фінансових ринків дає підстави стверджувати, що аналіз факторів залучення капіталів до економіки країни має бути постійним, безперервним, та таким, що врахуватиме останні тенденції, які характеризують поточний стан ринків капіталу.

Зважаючи на все вищесказане, особливої актуальності набуває питання ретельного аналізу чинників, що впливають на процеси міжнародного переміщення капіталів. Отже метою даного дослідження є визначення факторів залучення капіталів, які мають бути контрольовані державою з метою забезпечення стабільного функціонування фінансової системи країни в умовах глобалізації.

Аналізуючи структуру глобальних грошових потоків, що можуть іскресити процеси міжнародного руху капіталів у цілому і, зокрема, залучення капіталів у економіки центральноєвропейських та східноєвропейських країн, слід визначити наступні загальні риси. Переважна частина капіталів, залучених в економіку даних країн протягом 1994–2006 років, припадає на прямі іноземні інвестиції (Foreign Direct Investments – FDI), причому слід зауважити, що останнім часом в цих країнах велику роль стали відігравати портфельні інвестиції. Наприклад, в Чехії до 1997 року приплив капіталу був забезпечений за рахунок інших видів інвестицій. Після 1997 року прямі іноземні інвестиції займають найбільшу питому вагу в структурі капіталу, що надходить в економіку цієї країни з зовнішніх ринків [1]. Як показує досвід вище перерахованих держав, загальні обсяги портфельних інвестицій зростають із розвитком внутрішнього ринку капіталу. Серед портфельних інвестицій, що забезпечили залучення капіталів у економіку країн Центральної Європи відмічаємо купівлю іноземними інвесторами боргових зобов'язань у вигляді облігацій,

як державних, так і емітованих компаніями з приватною формою власності.

Втім все ж найбільший приплив капіталу в країни Центральної Європи на протязі 1994–2006 років був забезпечений за рахунок прямих інвестицій у банківський сектор, тобто за рахунок купівлі банків більш капіталізованими фінансовими установами Західної Європи та США. Особливо показовими в цьому контексті є приклади залучення капіталу в банківські системи Болгарії, Хорватії, Румунії, Туреччини, країн Балтії, та й донедавна України. Інвестиції в банківські системи країн Балтії на сьогодні забезпечують найбільший приплив капіталу в економіку цих держав.

Серед факторів, що сприяють залученню капіталу у економіку країн Центральної та Східної Європи, слід називати наступні:

- лібералізація режимів іноземного інвестування, включаючи реформи на законодавчому рівні, зміна стандартів бухгалтерського обліку, створення необхідних інституцій відповідно до норм ЄС (Болгарія, Хорватія, Угорщина, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Туреччина);
- створення в економіках відповідних стабільних умов для інвестування: подолання інфляції і т.д. (Болгарія, Хорватія, Угорщина, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Туреччина);
- бурхливе зростання банківського сектора, що фінансувалося шляхом зовнішніх банківських запозичень (Болгарія, Хорватія, Україна);
- стабільний валютний курс та порівняно високі процентні ставки по запозиченням, що сприяли залученню більш дешевих іноземних ресурсів (Болгарія, Хорватія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Туреччина);
- отримання кредитного рейтингу держави (Хорватія),
- програми приватизації (Болгарія, Естонія, Литва, Польща, Румунія, Туреччина);
- зважена монетарна та фінансова політика, спрямована на залучення прямих іноземних інвестицій (Болгарія, Хорватія, Угорщина, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Туреччина);
- реструктуризація зовнішнього боргу (Хорватія, Польща);
- відносно швидка лібералізація ринку державних облігацій (Угорщина);
- зменшення податку на прибуток підприємств (Польща);
- перспективи вступу до ЄС (Румунія, Туреччина) [3].

Серед загальних факторів стрімкої інтеграції фінансових ринків країн Центральної та Східної Європи до світової фінансової системи, що характерні для більшості європейських країн, виділяємо вступ (або перспективи

вступу) до ЄС та, перш за все, наявність сприятливих макроекономічних обставин, що для інвестора визначають низькі ризики. Відносно високі процентні ставки у комбінації із стабільними валютними курсами теж забезпечили істотний приплив капіталу. Більш високий рівень розвитку ринків капіталу в Болгарії, Польщі, Угорщині у порівнянні із Чеською Республікою призвів до того, що Чехія в середині 90-х років мала відносно обмежені можливості щодо залучення капіталів і лише після 1997 року почала вдало реалізовувати відповідну політику щодо регулювання внутрішнього ринку капіталу.

Розглядаючи фактори, що сприяють динамічному руху капіталів, слід підкреслити значимість прозорості як у макроекономічній політиці держави, так і на мікрорівні, тобто на рівні окремо взятої фінансової установи чи інвестиційного проекту. Приватні інвестори завжди звертають увагу на значущість оперативних та точних відомостей про об'єкт інвестування чи зовнішні оточуючі чинники цього об'єкту, а також на ефективність систем обміну інформацією, як на фактор, що сприяє більш дієвому управлінню капіталом та здійсненню відповідних контрольних функцій.

Додатковим, але не менш істотним фактором залучення фінансових ресурсів у економіки країн Центральної та Східної Європи можна вважати бурхливе зростання банківського кредитування у приватному секторі, що, зокрема, у Балтії, Болгарії, Хорватії, Румунії фінансувалося за рахунок банківських запозичень із джерелами рефінансування в Західноєвропейських банках. Фактором, що стимулює приток капіталів у банківські системи, в багатьох країнах є прихід іноземних банків, які й дотепер займають провідні позиції на відповідних ринках та домінують у відповідних банківських системах. Діяльність таких банків завжди характеризується надзвичайно високою активністю, перш за все у сегменті кредитування, метою якої є зайняття істотної долі ринку [4].

Експансія іноземних банків, що пов'язана із ризиком втрати контролю над банківськими системами, ставить сьогодні перед державними регуляторами, відповідальними за прийняття рішень у сфері банківського нагляду та регулювання, складне завдання. З одного боку, треба створити механізми, які б мотивували інвесторів дотримуватися високих кредитних стандартів та укріплювати системи управління ризиками як в сприятливих так і в несприятливих умовах. Відповідні заходи доцільно здійснювати лише тоді, коли майбутні вигоди держави покривають видатки, та при цьому доцільно аналізувати вірогідні наслідки втручання держави у функціонування ринків капіталу. Вище вже було наголошено на тому, наскільки гнучкими у сучасних умовах можуть бути локальні ринки капіталу.

Останнім часом виникла загроза порушення стабільного функціонування світової економіки та економік провідних країн (перш за все США), яку пов'язують із невизначеністю на міжнародних ринках капіталу. Головною причиною спеціалісти називають дисбаланси у фінансуванні, які виражені в тому, що середньострокові неліквідні іпотечні цінні папери фінансувалися за рахунок короткострокових цінних паперів, забезпечених активами. Згаданий дисбаланс фінансування було створено численними посередницькими структурами і структурами цільового призначення (наприклад, фонди фінансування будівництва). Багато таких структур (фондів) пов'язані з банками, а їх діяльність безпосередньо залежить від механізмів та умов надання банками ліквідних коштів. Коли виникли сумніви в якості активів, а високі рейтингові оцінки інвестори почали сприймати із недовірою, ціни активів впали, пролонгація відповідних цінних паперів,

забезпечених цими активами, істотно ускладнилася, а обсяги фінансування почали зменшуватися.

Подібні проблеми із фінансуванням почали відчуватися у США, Європі, а згодом і в інших регіонах. Відповідні кредитні ризики посилювалися, і рейтингові агенції перевели значні обсяги іпотечних цінних паперів в більш низькі категорії, інакше кажучи, знизили рейтинги інвестиційної привабливості. Збільшенню згаданих ризиків сприяли ознаки слабшання кредитної дисципліни в секторі придбання (перш за все, нерухомості) за рахунок позик. Незважаючи на те, що потенційні збитки можуть бути покриті і врегульовані, а банки достатньо капіталізовані, щоб стримати кризу, зберігається невизначеність у відношенні обсягів та розподілення збитків між банками, а також у відношенні можливих наслідків для фінансової стабільності в цілому.

На фоні вищесказаного у країнах Центральної та Східної Європи відбувається зниження ризиків, пов'язане із високими темпами залучення інвестицій та загальним економічним зростанням. Втім фактором, що збільшує ризики і стримує більш потужний приплив капіталів, є надзвичайно стрімке зростання кредитних портфелів комерційних банків. Тому згадані країни у випадку подальшого зростання невизначеності на глобальному світовому ринку не будуть цілком захищені від кризи.

Подальший аналіз факторів притоку капіталів із врахуванням невизначеності на глобальному фінансовому ринку дає підстави стверджувати, що більш розвинені фінансові ринки сприяють зниженню коливань потоків капіталу, що надходять в країни з ринками капіталу, які розвиваються. Очікування інвесторів щодо економічного зростання є загальним фактором, що визначає стабільний рівень притоку капіталу в країни Центральної та Східної Європи. Ліквідність відповідних ринків та курс на фінансову прозорість, яка безпосередньо пов'язана із змінюваністю напрямків руху та обсягів капіталу, також сприяють залученню капіталів. Тому за умов існування потужних та ліквідних ринків акціонерного капіталу, що функціонують у рамках ефективно регульованої системи, а також фінансових інститутів із належним рівнем корпоративного управління та обліку, згадані країни мають право розраховувати на досягнення високих макропоказників та у майбутньому можуть отримати імунітет від потенційної змінюваності потоків капіталу.

Країни, що на даний час характеризуються великими обсягами надходження капіталів в економіку, зараз повинні максимізувати вигоди від притоку фінансових ресурсів, і при цьому в перспективі захистити внутрішню фінансову систему від можливих наслідків відтоку капіталу. Незважаючи на постійні коливання потоків капіталу, тенденція інтеграції фінансових ринків у сучасних умовах глобалізації істотним чином не зміниться. Тому національні фінансові ринки, які зараз акумулюють капітальні ресурси мають більше можливостей збільшити власну стійкість до змін у процесах транскордонного руху капіталів, а відповідні держави – зміцнити власні фінансові системи.

З метою реалізації заходів щодо забезпечення стійкості та стабільності фінансової системи на державному рівні повинні бути застосовані заходи нагляду та регулювання. Серед вищеназваних факторів залучення капіталів до економіки країни, що, в першу чергу, мають підлягати державному нагляду є такі:

- порівняно високі внутрішні процентні ставки по кредитах, що на тлі стабільного курсу національної валюти для іноземних інвесторів забезпечують високі норми прибутковості, а з іншого боку можуть стримувати розвиток економіки в країні;

• лібералізація режимів іноземного інвестування, що у випадку надмірного припливу капіталу та вірогідного зворотнього відтоку капіталу, можливого в умовах невизначеності на світових ринках, може нести загрозу стабільності функціонування економіки;

• бурхливе зростання банківського сектора, що фінансується шляхом зовнішніх запозичень, та таїть загрозу втрати державою важелів контролю над ринками капіталу, зокрема на банківським ринком;

• зважена монетарна та фінансова політика, спрямована на залучення прямих іноземних інвестицій;

• оцінка державою фактору "перспективи вступу до ЄС", та розробка відповідних заходів, спрямованих на захист національних економічних інтересів.

Заходи державного регулювання мають бути спрямовані перш за все на збільшення надійності фінансової системи. В свою чергу така надійність дасть у майбутньому змогу протистояти зовнішнім факторам, що породжуватимуть нестабільність на світових фінансових ринках. Заходи, безпосередньо спрямовані на здійснення контролю за фінансовими операціями, пов'язані

ними із надходженням (або відтоком) капіталу, мають бути використані лише у особливих поодиноких випадках, адже такі заходи можуть принести лише тимчасові результати. Як показує досвід, із плином часу кардинальні та жорсткі контрольні міри втрачають свою ефективність, в першу чергу тому, що їх починають уникати чи обходити законним шляхом, користуючись прогалинами в нормативних актах.

1. Анісімов А.Є. Інтеграція України до світового ринку капіталу в умовах глобалізації: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 20 с. 2. Підгайна Н.Я. Особливості лібералізації ринку позичкових капіталів у трансформаційних процесах країн Центральної та Східної Європи: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2004. – 20 с. 3. IMF Balance of Payment Statistics, 2006. Percentage increase in gross financial account outflows, all countries, from 1994 to 2005. 4. Hilbers, Ötke-Robe, Pazarbasiglu, and Johnsen Assessing and Managing Rapid Credit Growth and the Role of Supervisory and Prudential Policies // IMF Working Papers, 2005.

Надійшла до редколегії 10.11.07

УДК 657 (075.8)

Г. Голубнича, канд. екон. наук, доц.

НАУКОВО-ДОСЛІДНА КОМПОНЕНТА У ПІДГОТОВЦІ ФАХІВЦІВ З ОБЛІКУ ТА АУДИТУ В КЛАСИЧНИХ УНІВЕРСИТЕТАХ

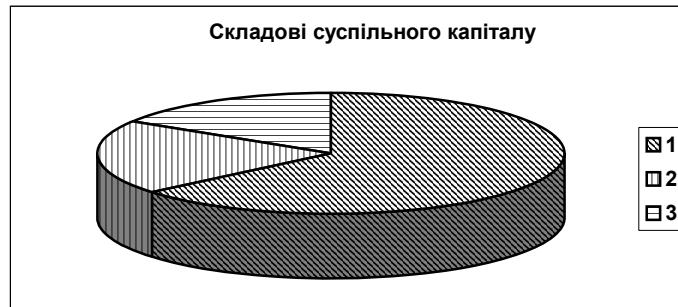
Розкрито зміст і значення науково-дослідної компоненти у підготовці бакалаврів та магістрів з обліку та аудиту в класичних університетах, досліджено досвід її впровадження та взаємозв'язок з процесами стандартизації бухгалтерського обліку, звітності, аудиту у освіті.

The maintenance and value research components in preparation of bachelors and masters on account, the economic analysis and audit in universities is opened, experience of its introduction and interrelation with processes of the standardizations of account, the reporting, audit and training is investigated.

Прийняття Болонської декларації створює у першу чергу для країн Європи умови формування єдиного світового освітняського та наукового простору. Вищі навчальні заклади багатьох країн під впливом основних вимог Болонської декларації розробляють та упроваджують нові концепції освіти, сучасні наукові теорії, методології, методи та методики навчання, що відповідають постійним змінам зовнішнього, відносно освітняського простору, середовища та все наростаючим потокам інформації, в першу чергу, економічної.

Вченими вже визнано економіку XXI століття "економікою знань" або "економікою інтелектуальної праці". Тому, не зважаючи на те, що основною метою діяльності суб'єктів господарювання та здійснюваних ними відповідних господарських процесів (постачання, виробництва, реалізації) залишається збереження капіталу, досягнення такої мети все більше стає можливим тільки завдяки інтелектуалізації – "виробництву" інформації, яка у свою чергу забезпечується стандартизацією освіти та гармонізацією і трансформацією фундаментальних наукових знань і освіти. Відповідно, масштабні процеси глобалізації вимагають розробки надзвичайно складних механізмів адаптації існуючих наукових та освітняських сфер до якісно нового зовнішнього середовища їх функціонування. Визначена точка зору є актуальною на сьогоднішній день і досліджується як вітчизняними, так і іноземними фахівцями [1, 5, 10, 12].

Поступове формування механізмів сучасної освітнясько-науково-професійної адаптації включає до свого змісту різноманітні елементи, у тому числі багатосторонні міжнародні угоди, до складу яких відносять і Болонську декларацію, що спрямована на побудову сучасної освітняської сфери не тільки у європейських, а й у інших країнах світу. Одночасно, в умовах впровадження положень Болонської декларації, як свідчить міжнародний і вітчизняний досвід, все більше посилюються вимоги до науково-дослідної компоненти у навчальному процесі. Актуальність дослідження посилюється у зв'язку з розробкою та впровадженням Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні, якою передбачається проведення щорічних науково-практичних конференцій з обговорення питань запровадження та застосування МСФЗ та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО); формування інформаційно-аналітичної бази із практики застосування МСФЗ та МСБО, включаючи наукові статті; узагальнення наукових пропозицій, спрямованих на вирішення проблемних питань впровадження МСФЗ [13, с. 3–4]. Також особлива увага приділяється дослідженням впливу фундаментальної науки та освіти на прискорення подальшої інтелектуалізації процесів суспільного відтворення матеріальних благ. На діаграмі (рис.1) відображено узагальнену структуру суспільного капіталу за даними Всесвітнього банку.



де: 1 – людський капітал (робоча сила) – 64%; 2 – природний капітал (природні ресурси) – 20%; 3 – традиційний капітал у фізичній формі – 16%

Рис. 1. Діаграма структури суспільного капіталу за даними Всесвітнього банку [10, с. 3]

Базовими вищими навчальними закладами для постійного і активного проведення фундаментальних наукових досліджень сучасних економічних, технологічних, технічних та інших процесів, пов'язаних з життєдіяльністю людини, були і залишаються класичні університети. У Київському національному університеті імені Тараса Шевченка історично склалося так, що процесам інтеграції науки і освіти приділяється постійна увага. Видатний вчений, філософ і економіст С. Булгаков, займаючись викладацькою діяльністю у Київському університеті Св. Володимира, відмічав: "вступаючи в дім економічної науки, не можна йти тільки вперед, а необхідно підніматися і угору, необхідно запитувати себе не тільки про те, яка техніка цього знання, але й про те, який його загальний смисл, вища цінність, який ідеал цього знання..." [6, с. 5]. Тобто розуміння студентами філософії кожної дисципліни, кожної галузі економічних знань вимагає засвоєння основних положень місії окремої економічної науки.

Об'єктом даного дослідження є науково-дослідна компонента у процесі підготовки бакалаврів та магістрів з бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту. Предмет дослідження складають принципи, методи, організаційні засади реформування систем підготовки фахівців з обліку та аудиту та підвищення їх професійного рівня в умовах активного впровадження вимог Болонських домовленостей. Мета дослідження полягає у тому, щоб на основі вітчизняного та міжнародного досвіду дослідити сутність та характерні риси науково-дослідної компоненти у підготовці бакалаврів та магістрів з обліку, економічного аналізу та аудиту в університетах. Відповідно до мети поставлено наступні завдання: визначити зміст поняття науково-дослідної компоненти у підготовці бакалаврів та магістрів з обліку, економічного аналізу та аудиту; розглянути середовище її формування у сучасних умовах в контексті міжнародних процесів стандартизації професійної освіти бухгалтерів та аудиторів: Болонського процесу, Міжнародних стандартів освіти для бухгалтерів, державних стандартів підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту в європейських країнах та країнах СНД, досвіду впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності, Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики; дослідити можливості розробки та впровадження національного державного стандарту бухгалтерської освіти відповідно до вимог Болонської декларації з урахуванням особливостей науково-дослідної компоненти. Методологічну основу дослідження складають загальнонаукові методи (діалектичний, системний, історичний) та спеціальні методи: елементи методу бухгалтерського обліку та фінансової звітності, методи економічного аналізу, статистичні методи.

Нові вимоги до змісту та організації сучасної підготовки бакалаврів та магістрів, які пов'язані з глобаліза-

цією, протиріччями її розвитку, що знаходить свій прояв як у позитивних результатах її впливу, так і у ризиках, породжуваних нею, суттєво підвищують значимість науково-дослідної освітньої компоненти. У країнах Європейської спільноти ці процеси проходять найбільш активно, про що свідчать факти з міжнародного досвіду. Так, наприклад, найвідоміші у світі університети Шотландії, Англії мають достатньо потужний науковий потенціал, що безпосередньо позитивно впливає на якість навчального процесу. Університет Глазго, заснований ще у 1451 році (четвертий серед найстаріших у Сполученому Королівстві), налічує більш ніж 100 кафедр, пропонує базові та аспірантські програми на дев'яти факультетах, визнано таким, що має національну та міжнародну науково-дослідницьку репутацію у 35 різних предметах (що складає приблизно 20%) [15]. Саутгемптонський університет – один із провідних 10 науково-дослідних університетів Сполученого Королівства, де студенти отримують новітні знання та ідеї від викладачів, які визнано найвідомішими у своїх дисциплінах. Це визначилося на тому, що за результатами державної перевірки науково-дослідницької діяльності навчальних закладів вищої освіти 24 з 34 предметних галузей (70,5%), які оцінювалися, отримали найвищу оцінку "5" [16]. А за результатами проведеного дослідження навчального процесу у Гарварді зроблено наступний узагальнюючий за своїм змістом висновок: "у сучасному світі, що швидко змінюється, студентам необхідні знання з більш широкого кола проблем з більш глибоким осмисленням предметів науки і більшим охопленням міжнародних явищ" [12, с. 4]. Таким чином, для забезпечення високого якісного рівня сучасної освіти об'єктивно необхідно сформулювати адекватну науково-дослідну компоненту не тільки у підготовці фахівців, але й у процесі професійного їх зростання.

Науково-дослідна компонента у підготовці бакалаврів та магістрів – це складова навчального процесу підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту, зміст якої визначає система принципів, методів та методик забезпечення сучасних умов формування і розвитку у студентів навичок науково-дослідної діяльності з метою сприяння їх професійному становленню і зростанню. Міжнародним освітнім стандартом 7 "Постійний професійний розвиток" визначено, що "Професійний бухгалтер має постійний обов'язок підтримувати рівень професійних знань та вмінь, який відповідає умові, що клієнт або працедавець отримає вигоду від компетентних професійних послуг, які базуються на останніх розробках цієї сфери діяльності, законодавстві та методичі. Усі професійні бухгалтери мають обов'язок розвивати та підтримувати свою професійну компетентність у сфері своєї діяльності та професійних обов'язків. Цей обов'язок стосується всіх професійних бухгалтерів,

незалежно від того, діють вони в традиційній бухгалтерській сфері чи інших сферах" [14, с. 2].

Відповідно до мети, ключовими завданнями науково-дослідної компоненти є, по-перше, забезпечення розуміння студентами сутності, особливостей різних напрямів стандартизації методологічних підходів до надання та розкриття облікової інформації у фінансовій звітності підприємств, змісту та форм адаптації законодавства України з питань бухгалтерського обліку, фінансової звітності та аудиту до вимог Європейської спільноти в умовах глобалізації економік; по-друге, формування та відпрацювання навичок науково-дослідницької роботи у галузі фінансового, податкового, управлінського (аналітичного) обліку, фінансової та іншої звітності підприємств, аудиту, економічного аналізу, а також у сфері регулювання законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку і аудиту та відповідних правовідносин; по-третє, забезпечення формування у студентів подальшого розвитку професійної компетентності, яка надасть їм можливість ефективно управляти надшвидкою інформаційною бізнес-економікою, враховуючи її потенційні можливості та постійно зростаючі ризики; по-четверте, сприяння постійній підтримці високого професійного рівня бухгалтерів, аудиторів, аналітиків; по-п'яте, відпрацювання навичок підготовки до публікації тез доповідей на наукових конференціях, наукових статей, розділів монографій та іншої спеціалізованої літератури з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, аудиту, економічного аналізу, податкового законодавства, корпоративного управління, інформаційних технологій у системах бухгалтерського обліку.

Досвід свідчить, що для реалізації мети та завдань науково-дослідної компоненти потрібне постійне удосконалення інших складових навчального процесу, яке одночасно забезпечуватиме підвищення якості потоків навчальної та наукової інформації. До таких складових у першу чергу необхідно віднести навчальні плани, методику викладання дисциплін, досвід викладачів та соціально-культурне і виховне середовище навчання в університетах, тобто основи етики професійної діяльності бухгалтерів, аудиторів, фінансових менеджерів, фінансових директорів, фінансових аналітиків та консультантів. Тому визначення сутності, мети та завдань науково-дослідної компоненти неможливе без таких базових положень Кодексу етики Міжнародної федерації бухгалтерів, як професіоналізм і компетентність. Кодексом визначені задачі професії бухгалтера, які полягають у тому, щоб працювати відповідно до найвищих стандартів професіоналізму з метою досягнення найвищих рівнів ефективності. Під професіоналізмом бухгалтера розуміється висока якість його діяльності як професіонала у сфері бухгалтерського обліку, що визнана клієнтами, роботодавцями та іншими зацікавленими особами. Компетентність бухгалтера – це надання професіональним бухгалтером професійних послуг з відповідною ретельністю, старанністю, компетентністю з метою отримання клієнтом або роботодавцем економічної вигоди від використання професійних компетентних послуг, і яка базується на останніх новаціях у практиці, законодавстві, методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності [7].

Професійні бухгалтери повинні надавати свої послуги відповідно до технічних, професійних, освітніх стандартів. Тому процеси стандартизації бухгалтерської освіти і практики набувають подальшої актуальності у сучасних умовах формування національної освітнянської системи з підготовки фахівців з обліку та аудиту.

Стандартизація бухгалтерської освіти – це об'єктивний процес узгодження принципів складання типових навчальних планів підготовки фахівців з бухгалтерського обліку та аудиту, а також відповідних методик і правил організації проведення навчання і підвищення кваліфікації. В Україні проблеми стандартизації бухгалтерської освіти стають все більш актуальними в процесі подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку на фоні позитивних соціально-економічних процесів на початку XXI століття. Однак, необхідно зауважити, що реально на практиці їх розв'язанням займається фактично тільки одна професійна громадська організація – Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, яка є членом Міжнародної організації бухгалтерів (IFAC). У сучасних умовах IFAC стала унікальною глобальною організацією, яка об'єднує національні бухгалтерські організації з більш ніж ста країн світу (понад 2,5 млн. бухгалтерів). До складу своїх головних чотирьох поточних ініціатив IFAC включає і розвиток професії, що неможливо забезпечити без наукової компоненти.

Міжнародні організації бухгалтерів завжди приділяли значну увагу удосконаленню міжнародних бухгалтерських освітніх програм. Майже на кожному конгресі Європейської асоціації бухгалтерів розглядаються проблеми бухгалтерської освіти. Так, наприклад, на XXII конгресі у Бордо (Франція) працювала окрема секція "Бухгалтерська освіта та наукові дослідження", на XXIV конгресі у Афінах (Греція) 12 доповідей або 3,1% всіх доповідей були пов'язані з проблемами бухгалтерської освіти [4, с. 62]. На XXVII конгресі у Празі (Чеська Республіка) було проведено симпозиум "Освіта бухгалтерів: глобалізація у зв'язку з різноманітністю в Європі", доповіді на якому охоплювали питання відповідно до трьох основних напрямів: вплив законодавства та економічного розвитку країн на бухгалтерську освіту; зростання важливості стандартів освіти та професійної діяльності; посилення ролі університетів та важливості їх співробітництва з професійними організаціями бухгалтерів [6, с. 5–6]. З 1 січня 2005 року вступили у дію Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів: МСО1 "Вступні вимоги програми професійної бухгалтерської освіти"; МСО2 "Зміст програм професійної бухгалтерської освіти"; МСО3 "Професійні навички"; МСО4 "Професійні цінності, етика та ставлення"; МСО5 "Вимоги щодо практичного досвіду"; МСО6 "Оцінка професійних здібностей та компетентності"; МСО7 "Постійний професійний розвиток"; МСО8 "Вимоги щодо компетентності для професіоналів з аудиту". Загальна мета стандартизації – визначення методичних засад поєднання компонентів навчальних програм в процесі бухгалтерської освіти як у академічних навчальних закладах, так і у рамках програм професійних організацій, або одночасно в обох типах установ. Застосування МСО на думку їх авторів дає можливість забезпечити наступні вимоги до функцій, які повинні виконувати професійні бухгалтери. Це бути, по-перше, технічними експертами; по-друге, бізнесовими радниками; по-третє, фінансовими аналітиками; четверте, менеджерами; п'яте, фахівцями, які можуть вести переговори та спілкуватися [3, с. 3].

Активізація процесів стандартизації бухгалтерської освіти в Україні стала реальною завдяки зусиллям Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України. В результаті вже створені умови для застосування Міжнародних освітніх стандартів у процесі підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, а саме: реалізована на практиці нова концепція національної системи бухгалтерського обліку відповідно до Закону України "Про бухгалтерський

облік та фінансову звітність в Україні", Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням Міжнародних стандартів, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України, національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку; розпочалася підготовка до масштабного застосування акціонерними товариствами Міжнародних стандартів фінансової звітності, що є особливістю нового етапу формування сучасної моделі національної системи бухгалтерського обліку; розширюються творчі зв'язки з професійними організаціями бухгалтерів та аудиторів, з вищими навчальними закладами країн, де накопичений досвід застосування міжнародних освітніх стандартів у навчальному процесі; реалізуються вимоги Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні, затверджені Кабінетом міністрів України.

Для забезпечення високого рівня ефективності процесу стандартизації бухгалтерської освіти необхідно також орієнтуватися на освітні стандарти ООН та дотримуватися наступного:

Постійно уточнювати перелік дисциплін, що включаються у навчальні плани підготовки бакалаврів і магістрів з урахуванням результатів аналізу навчальних планів провідних університетів світу. Наприклад, у російських університетах, де проводиться підготовка фахівців з обліку та аудиту, вважається доцільним, щоб питома вага обов'язкових дисциплін складала 61–62% навчального часу, у тому числі обліково-аналітичних дисциплін – 44–45%, дисциплін за вибором – 28–30%, дисциплін за вільним розкладом – не більше 10%. Відомо, що обов'язкові дисципліни – це ті дисципліни, без яких студент не може отримати диплом. Так, наприклад, у Барселонському університеті (Іспанія) їх близько тридцяти. Дисципліни за вибором – це ті дисципліни, що студенти вибирають за своїм бажанням з метою підвищення рівня знань, кожна з них вивчається протягом одного семестру (в університеті більшість цих дисциплін поділяється на 5 областей знань, кожна з яких має свою спеціалізацію і на яку виділяються кредити). Дисципліни за вільним розкладом студенти університету вільно вибирають відповідно до своїх різноманітних інтересів. Вони можуть бути різними і не мати нічого спільного зі спеціалізацією. Склад цих предметів студенти вибирають з: навчального плану кожної області знань спеціальності; навчальних планів кожної спеціальності Барселонського університету; практичних занять у фірмах, компаніях та на підприємствах.

Використання для набуття студентами практичних навичок з обліково-аналітичних дисциплін не тільки такої традиційної форми, як виробнича практика, але й лабораторних практикумів – наскрізних задач з фінансового, управлінського та податкового обліку, фінансового обліку за МСФЗ, аудиту, економічного аналізу.

Забезпечення спеціалізацій (як правило, в межах п'яти напрямів).

Складання навчальних програм зі спеціальних дисциплін обліково-аналітичного блоку повинно відбуватися відповідно до вимог Міжнародної федерації бухгалтерів до професійної освіти. У сучасних умовах ці вимоги базуються на Міжнародних стандартах освіти, Міжнародних стандартах фінансової звітності, міжнародних аудиторських стандартах та Типовій програмі професійної освіти бухгалтерів ООН.

До складу питань на державному екзамені обов'язково включаються питання з обліку, економічного аналізу, аудиту, завдання з розв'язання господарських ситуацій відповідно до сучасного стану розвитку діяльності суб'єктів господарювання у країні.

Постійно підвищувати якість магістерської підготовки, для цього розробляти нові програми з метою отримання магістрами навичок сучасної науково-дослідної, науково-педагогічної та консультативної діяльності.

Треба зазначити, що ці орієнтири поступово реалізуються кафедрою обліку та аудиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка у процесі підготовки фахівців з обліку і аудиту.

З метою надання допомоги студентам у визначенні орієнтирів у такій складній освітній моделі необхідно розробляти детальні спеціальні поради. Так, наприклад, у Барселонському університеті у спеціальних порадах студентам було також рекомендовано наступне: насамперед студентам не треба квапитися з вибором спеціалізації вже на першому курсі. Краще визначити свій вибір на другому курсі, коли вже відбулося ознайомлення із предметами; доцільніше, щоб предмети на вибір відповідали інтересам студента по додатковому навчанню; предмети за вільним розкладом повинні розширювати культурний й інтелектуальний кругозір студента (ці науки повинні допомогти студентові усвідомити і зрозуміти суспільство, у якому він живе і буде працювати); кожному студентові призначається один науковий керівник, з яким студент обговорює всі питання щодо навчального плану; протягом одного курсу керівник з студентом проводить мінімум три співбесіди; студент повинний мати комп'ютер і калькулятор або вільний доступ до цього устаткування; студент повинний поступово створювати свою особисту бібліотеку; студент повинний відвідувати бібліотеку для одержання інформації зі спеціалізованих книг; студентові рекомендується брати участь у різних заходах університету: лекціях, з'їздах, наукових конференціях, семінарах тощо; студентові необхідно підписатися на науковий журнал за його спеціальністю, а також постійно стежити за інформацією в газетах і по телебаченню; студент повинний здавати всі екзамени по обов'язковим предметам, якщо він має намір продовжувати навчання на наступний рік.

Стосовно прогнозів на майбутнє, необхідно вказати, що значення процесів підвищення якості бухгалтерської освіти, у тому числі й науково-дослідної компоненти, буде далі зростати під впливом розробки, прийняття та впровадження нових методологічних принципів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, аудиту, принципів корпоративного управління, принципів банківського нагляду, страхової діяльності, трактування банкрутства.

З метою удосконалення науково-дослідної компоненти у процесі підготовки бакалаврів та магістрів з обліку і аудиту треба звернути увагу на міжнародний досвід довузівської підготовки майбутніх фахівців з обліку та аудиту у середній школі. Наприклад, досвід Ірландії [11, с. 14] свідчить, що отримання професії бухгалтера в цій країні відбувається шляхом надбання наукового ступеня (вищої освіти) в бухгалтерії або бізнесі з урахуванням результатів їх підготовки у середній школі. Так, школярам двох категорій: А) що вивчають бухгалтерію в середній школі; і Б) що не вивчають бухгалтерію, були задані питання, якою вони бачать бухгалтерію, виходячи з чотирьох критеріїв: як нудну, точну, мотивовану відповідністю, визначену діяльність. Різниця у відповідях була вагомою. Школяри, що вивчають бухгалтерію, визначили професію як менш нудною, точною, менш мотивованою, визначену діяльність. Зрозуміло, що позитивним є продовження навчання з бухгалтерії в першу чергу тими школярами, які мають здібності для розвитку професії. Школярі також відмітили, що на їх погляд вплинули три основних чинника: по-перше, рівень викладання предмету у школі; по-друге, фактична інформованість; по-третє, викладачі. Була також вислов-

лена думка, що викладання у школі бухгалтерії дає можливість затвердити професію бухгалтера в суспільстві як елітарну, місія якої – задоволення інформаційних потреб з метою прийняття ділових рішень.

Ще одним напрямом удосконалення науково-дослідної компоненти є активізація міждисциплінарних зв'язків обліково-аналітичного блоку, а саме – розгляд обліково-аналітичних категорій як базових для інших економічних дисциплін, дослідження методологічних засад більш чіткого визначення понятійного апарату, а також взаємозв'язків між категоріями різних навчальних блоків різних за спеціалізацією кафедр.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати наступні висновки. Науково-дослідна компонента є важливою складовою сучасного процесу підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, економічного аналізу і аудиту у класичних університетах, зміст якої включає специфічні методики та організаційні засади формування і розвитку у студентів навичок науково-дослідної діяльності для сприяння їх професійному становленню і зростанню. По-друге, розвиток науково-дослідної компоненти на сучасному етапі організації навчального процесу знаходиться під впливом головним чином стандартизації бухгалтерського обліку та бухгалтерської освіти в усьому світі, підвищення вимог до практичного досвіду, необхідності забезпечення постійного професійного розвитку та професійної компетенції, що дає можливість сформулювати такі якісні характеристики науково-дослідної компоненти, як цілеспрямованість, поетапність, доступність, вимогливість, керованість. По-третє, науково-дослідна компонента активно впливає на весь процес підготовки фахівців з обліку, економічного аналізу та аудиту, сприяючи підвищенню його якості та зростанню ефективності. Тому на сучасному етапі

підготовки бакалаврів та магістрів з обліку та аудиту в класичних університетах необхідно розробити комплексну освітню програму з включенням розділу довузівської підготовки з бухгалтерії у середній школі. Також, актуальним напрямом подальшого дослідження науково-дослідної компоненти є дослідження та удосконалення механізму її впливу на підвищення статусу класичного університету, створення університетської творчої кооперації праці випускників-обліковців, а також участь у розробці та впровадженні національного освітнього стандарту для бухгалтерів.

1. Бек У. Что такое глобализация?: Пер. с нем. – М., 2001.
2. Булгаков С.Н. История экономических учений. – М., 1911.
3. Важливість освіти бухгалтерів. // Школа професійного бухгалтера, 2004 – № 9 (33).
4. Гетьман В. Европейский форум бухгалтеров // Приложение к журналу "Бухгалтерский учет". – 2001. – № 5. Глобализация: многостороннее измерение / За ред. В. Михайлова, В. Буянова. – М., 2004.
6. Голов С. XXV/11 конгрес Європейської асоціації бухгалтерів // Школа професійного бухгалтера. – 2004. – № 9 (33).
7. Международные стандарты аудита. Кодекс этики международной федерации бухгалтеров. Пер. с англ. / Ред. К.В. Алтухов и др. – М.; К.: International Federation of Accountants, 2005.
8. Міжнародний освітній стандарт 8 "Вимоги щодо компетентності для професіоналів з аудиту". // Школа професійного бухгалтера, 2007 – № 4 (76).
9. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Пер. з англ. за редакцією С.Ф. Голова. – К., 2005. – Ч.1.
10. Пляш Я. Об адаптации сферы образования и науки транзитного общества к процессам глобализации // Вестник Финансовой академии. – 2005. – № 1 (33).
11. Погляд випускників ірландських середніх шкіл на діяльність бухгалтера та бухгалтерську професію. За матеріалами XXVII Конгресу Європейської асоціації бухгалтерів. // Школа професійного бухгалтера. – 2004. – № 9 (33).
12. Салим Хан. Модернізація економічного образования в условиях глобальной экономики // Вестник Финансовой академии. – 2005. – № 1 (33).
13. Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні // www.minfin.gov.ua
14. Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України (ФПБАУ) // Школа професійного бухгалтера, 2007 – № 2 (74).
15. www.gla.ac.uk/studying/international.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Н. Ковтун, докт. екон. наук, проф.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: СПІВВІДНОШЕННЯ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ТА КАТЕГОРІЙ

У статті розглянуті теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності з точки зору акцентування уваги на сутності та співвідношенні основних понять і категорій, що характеризують інвестиційний процес та діяльність суб'єктів інвестування.

In work there are the considered theoretical bases of investment process and investment activity from the point of view accenting of attention on essence and correlation of basic concepts and categories, which characterize an investment process and activity of subjects of investing.

На сьогодні немає ще однозначного трактування основних термінів, що використовуються в інвестиційній сфері, як в зарубіжній, так і в вітчизняній літературі. Одним з не вирішених питань є відсутність узгодженості думок авторів щодо визначення понять інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність, інвестування, фінансування. Це пов'язано з тим, що автори розглядають інвестиційну сферу без урахування її складності та структурної неоднорідності, що призводить до одностороннього трактування основних понять, що пов'язані з інвестуванням.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що дослідженню проблем інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності присвячено багато робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів та практиків: Бірмана Г., Шмідта С., І.А. Бланка, Гітмана Л.Дж., Джонка М.Д., М.А. Лімітовського, Т.В. Майорової, А.В. Мертенса, А.А. Пересади, Френка Фабозці, Уільяма Шарпа [1–9] та багато інших. Проте окремі теоретичні та методологічні питання вивчення інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності досліджені недостатньо. Мета дослідження полягає у висвітленні суті категорій "інвести-

ції", "інвестування", "інвестиційний процес", "інвестиційна діяльність" і на основі аналізу основних складових інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності обґрунтувати доцільність їх використання залежності від рівня функціонування інвестиційної системи.

Термін "інвестиції" походить від англійського слова "to invest", що означає "вкласти". У Великому економічному словнику інвестиції визначаються як сукупні витрати, реалізовані у формі довгострокових вкладень капіталу у промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі господарства [10, с. 156]. У Міжнародних стандартах обліку та аудиту інвестиції – це частина активу, що необхідна підприємству для накопичення багатства (капіталу) шляхом вкладення коштів, амортизації капіталу та отримання інших вигод інвестором, подібних доходам від торговельних відносин [11].

В широкому розумінні інвестувати – це "розлучитися з грошима, аби отримати більшу їх суму в майбутньому" [9, с. 1], тобто вкласти капітал з метою його подальшого збільшення за умов, що приріст капіталу буде достатнім для того, щоб компенсувати інвесторові відмову від користування наявними ресурсами для спожи-

вання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати майбутні збитки від інфляції. "При цьому нерідко вказують на відмінність між інвестиціями та заощадженнями (savings)": заощадження визначається як "відкладене споживання", а поняття інвестування "звужують до реального інвестування", яке збільшить продукт в майбутньому [9, с. 1].

На наш погляд, за такого визначення поняття "заощадження" його зміст буде ширшим за "інвестиції", оскільки не всі заощадження спрямовують на капіталізацію з метою отримання вигоди в майбутньому. Таким чином, інвестиційні ресурси – це заощадження, що можуть бути використані і використовуються для здійснення інвестиційного процесу. Тобто це довгострокове ефективне вкладення коштів в об'єкти інвестування, звідки, на наш погляд, можна зробити висновок, що поняття "інвестиції" слід розглядати як елемент ринку капіталів.

Б. Карлоф зводить зміст інвестицій до "здійснення будь-яких економічних проектів з розрахунком отримати доходи у майбутньому". На його думку інвестиції "традиційно асоціюються з придбанням матеріальних об'єктів, призначених для створення протягом тривалого часу певних благ" [12, с. 246]. К.Р. Макконелл і С.Л. Брю під інвестиціями розуміють витрати на виробництво, накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів [13, с. 388]. О.Д. Василик розглядає інвестиції як довгострокові вкладення капіталу з метою створення нових і модернізації діючих підприємств, освоєння новітніх технологій і нової техніки, збільшення виробництва й одержання прибутку [14, с. 386]. Л.М. Павлова характеризує інвестиції як процес використання сукупних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спрямованих на збільшення капіталу, розширення, модернізацію і технічне переозброєння виробництва [15, с. 126].

Водночас, згідно Закону України "Про інвестиційну діяльність" інвестиції визначено як "...всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект" [16]. Таке трактування інвестицій, на нашу думку, не повною мірою відповідає визначенню інвестиційного процесу як процесу, який пов'язаний із вкладанням ресурсів (грошових, майнових, фінансових та інтелектуальних цінностей) з метою одержання вигоди в майбутньому. Якщо розглядати визначення інвестицій відповідно до Закону України, тоді, на нашу думку, слід звернути увагу на подвійність вихідних параметрів: прибуток та соціальний ефект. У цьому і полягає основна розбіжність із зарубіжним підходом до визначення інвестицій, де соціальний ефект не відокремлено. Зокрема, Д.М. Черваньов і Л.І. Нейкова наголошують, що "інвестиції як економічна категорія відображають відносини, пов'язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту" [17, с. 130]. Слід зазначити, що Пересада А.А. вважає досягнення соціального ефекту дещо неточним визначенням результату інвестиційної діяльності [7, с. 11]. Такі погляди поділяє і Т.В. Дорошенко. На думку автора, "...визначення досягнення соціального ефекту як мети інвестиційної діяльності суперечить сутності інвестицій як економічної категорії... Інвестиція може викликати як позитивний, так і негативний соціальний ефект, але при

цьому вона залишається інвестицією" [18, с. 116]. З точки зору політичної економії, "соціальний напрям не становив цілісне економічне учення і був спрямований, в першу чергу, на вирішення практичних проблем". [19, с. 478]. На нашу ж думку, соціальний ефект є результатом інвестиційної діяльності, оскільки його можна розглядати як непрямий доход, який опосередковано може виражатися в прибутку. Тому, на наш погляд, визначення інвестицій в Законі не є коректним, оскільки не відображає основну мету інвестиційного процесу – отримання прибутку.

Гітман Лоренс та Джонк Майкл дають більш абстрактне визначення терміну інвестицій, під якими вони розуміють такий спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу і (або) принести додатну величину доходу [3, с. 10]. Втім вони вважають інвестицією будь-який спосіб розміщення грошей чи будь-який об'єкт для розміщення грошей у сподіванні на збереження або збільшення їхньої вартості. Тобто, визначаючи інвестиції, вони пов'язують їх здебільшого із захистом від інфляції.

Зазначимо, що процес інвестування коштів дійсно пов'язаний не тільки з отриманням доходу, а й з необхідністю захисту коштів від знецінення. Однак, на наш погляд, це передумова інвестиційної діяльності, а ось отримання прибутку – це результат інвестування. Тому вкладання коштів, з точки зору чистої вартості грошей, не завжди приносить додатковий доход, і це особливо стосується індивідуальних інвесторів. На нашу думку, визначення інвестицій повинно враховувати і цю особливість.

Порівнюючи визначення поняття інвестицій у різних авторів, необхідно звернути увагу і на макроекономічний аспект інвестиційної діяльності. В макроекономіці "інвестиції" – це частина витрат, яка складається з витрат на нові засоби виробництва, інвестування в житло і приріст товарних запасів, тобто інвестиції – це частина ВВП, яка не була спожита в поточному періоді, а забезпечила приріст капіталу в економіці" [6, с. 3]. Втім мікроекономічний підхід розглядає інвестиції як "процес утворення нового капіталу (включаючи як засоби виробництва, так і людський капітал)" [11, с. 3]. У фінансовій теорії інвестиції розглядаються як "придбання реальних або фінансових активів... метою якого є отримання майбутніх вигод". Інакше кажучи, "інвестиції – це обмін визначеної поточної вартості на можливо невизначену майбутню вартість" [14 с. 4]. На наш погляд, фінансовий підхід більш відповідає сучасній економічній думці і меті функціонування економіки. Узагальнюючи наведене вище, ми дійшли певного висновку щодо понять інвестування і фінансування.

Інвестуванням, на нашу думку, є використання (грошового) капіталу для підприємницьких цілей, тобто використання грошей з метою одержання прибутку. При конкретному розгляді поняття "інвестування" варто розрізняти інвестиції в матеріальні цінності (земельні ділянки, будинки, устаткування, системи управління, автомобілі, закупівлю сировини і матеріалів), фінансові інвестиції (придбання пайової участі в інших осіб чи підприємств, придбання боргових цінних паперів), причому різні види інвестицій в матеріальні активи можуть здійснюватися одночасно і в повному обсязі, а фінансові інвестиції можуть здійснюватися замість інвестицій у матеріальні цінності (наприклад, якщо підприємство замість розширення власних потужностей купує пайову участь в іншому підприємстві, що вже існує).

Під фінансуванням ми розуміємо всі заходи, пов'язані з одержанням і поверненням (грошового) капіталу, тобто насамперед:

- одержання капіталу (від особи, що надає капітал, або в результаті власної підприємницької діяльності);

- повернення капіталу (насамперед виплати заборгованості по позиковому капіталу, але також і виплати власним вкладникам);

- перетворення негрошового майна в (необхідне для цілей фінансування) грошове майно;

- перерозподіл в активі балансу (наприклад, перетворення позикового капіталу у власний і навпаки).

Інвестування і фінансування зазвичай тісно взаємопов'язані: інвестування (використання капіталу) неможливе без відповідного фінансування (одержання капіталу), і навпаки, одержання капіталу (фінансування) не має сенсу без подальшого вигідного його застосування (інвестування). Однак бувають випадки, коли вони не ідентичні один одному, наприклад, при перефінансуванні (коли відбувається зміна в попередньому фінансуванні, наприклад, шляхом заміни поточного кредитного фінансування залученням нового власного капіталу) і при змінах в інвестиційній програмі (коли фінансові кошти, передбачені для фінансування одного проекту, залучаються для фінансування іншого проекту).

Отже, на нашу думку, інвестиції можна трактувати як довгострокові вкладання коштів в різні види економічної діяльності з метою отримання вигоди, під якою розуміють як економічний, тобто в грошовій формі, так і соціальний, тобто не в грошовій формі, ефект. Таке трактування інвестицій є універсальним і спрощує розуміння самого терміну, оскільки вигоду можна розглядати і як захист від ризику, і як отримання прибутку, і як соціальний ефект.

Стосовно термінів "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес", то у літературі також немає однозначної думки щодо визначення цих категорій. В зарубіжній літературі зустрічаються декілька визначень інвестиційного процесу. У. Шарп, Г. Александер і Дж. Бейлі пишуть: "поняття інвестиційного процесу (investment process) пов'язано з тим, яким чином інвестор приймає рішення при виборі цінних паперів, обсягів та термінів вкладання"; цей процес складається з основних п'яти етапів [9, с. 1, 10]:

- Вибір інвестиційної політики.
- Аналіз ринку цінних паперів.
- Формування портфеля цінних паперів.
- Перегляд портфеля цінних паперів.
- Оцінка ефективності портфеля цінних паперів.

Таким чином, У. Шарп, Г. Александер і Дж. Бейлі пов'язують інвестиційний процес тільки з фінансовими інвестиціями, а прямі інвестиції вони розглядають як атрибут "примітивної економіки" [9, с. 1]. Хоча фінансові інвестиції переважають у сучасних економіках, однак високий розвиток останніх "в значній мірі сприяє росту реальних інвестицій, тому ці дві форми доповнюють одна одну, а не конкурують між собою" [9, с. 1].

Однак, на наш погляд, така постановка питання суперечить самій меті інвестиційної діяльності, яку можна визначити як спрямування вільних ресурсів для забезпечення процесу розширеного відтворення і підвищення ефективності функціонування економіки в цілому. Це в значній мірі залежить від ефективності процесу виробництва, без якого неможливе існування вільних ресурсів й, отже, існування ринку капіталів.

Водночас, Лоренс Гітман і Майкл Джонс зводять інвестиційний процес до звичайного "механізму зведення разом тих, хто пропонує гроші... з тими, хто пред'являє попит" [3, с. 15]. На нашу думку, таке трактування інвестиційного процесу є дуже спрощеним і не розкриває його макроекономічної сутності.

У вітчизняній літературі інвестиційний процес або пов'язують з діяльністю інституційних інвесторів, складовими якого є [6, с. 367–368]:

- "формування інвестиційної стратегії на основі цілей та обмежень діяльності організацій, а також тих можливостей, які надає ринок;

- аналіз інвестицій, під яким розуміють аналіз ринку в цілому, його сегментів, окремих цінних паперів;

- формування інвестиційного портфеля;

- управління портфелем;

- оцінювання ефективності інвестиційної діяльності, або ототожнюють інвестиційний процес з інвестиційною діяльністю: "Інвестиційну діяльність часто трактують як інвестиційний процес, стадіями якого є:

- ✓ мотивація інвестиційної діяльності;

- ✓ прогнозування та програмування інвестицій;

- ✓ обґрунтування доцільності інвестицій;

- ✓ страхування інвестицій;

- ✓ державне регулювання інвестиційного процесу;

- ✓ планування інвестицій;

- ✓ фінансування інвестиційного процесу;

- ✓ проектування та ціноутворення;

- ✓ забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами;

- ✓ освоєння інвестицій;

- ✓ підготовка до виробництва продукції;

- ✓ попередня здача в експлуатацію;

- ✓ кінцева здача в експлуатацію" [5, с. 13].

На наш погляд, перше визначення більш наближене до сутності інвестиційного процесу, однак воно стосується лише одного рівня системи – мікрорівня, та одного типу учасників – інституційних інвесторів, і залишає за межами інвестиційного ринку решту учасників (індивідуальних інвесторів – юридичних та фізичних осіб, державу, професіоналів ринку і деякі фінансові інститути). Другий підхід змішує не тільки процес ухвалення інвестиційного рішення з інвестиційною діяльністю та її результатами, а і рівні здійснення інвестування: мікрорівень і макрорівень.

З іншого боку, Пересада А.А. звуває трактування інвестиційного процесу до поняття інвестиційної діяльності, тобто зводить його до "...обґрунтування і реалізації інвестиційних проектів" [7, с. 30]. Таке визначення, на нашу думку, також дає однобічне уявлення про інвестиційний процес і фактично зводить його до інвестиційного проекту.

Не менш важливим є визначення поняття інвестиційної діяльності. Як й інші визначення понять, що пов'язані з інвестуванням, поняття "інвестиційна діяльність" не знайшло відповідного визначення в науковій літературі, крім Закону "Про інвестиційну діяльність". Інвестиційну діяльність зазвичай або ототожнюють з інвестиційним процесом [5, с. 13], або спрощують, або просто плутають ці поняття [7, с. 30–32]. Згідно із Законом "Про інвестиційну діяльність", інвестиційна діяльність – це послідовна сукупність дій її суб'єктів щодо здійснення інвестицій з метою одержання прибутку [16].

На нашу думку, для уточнення визначень "інвестиційний процес" та "інвестиційна діяльність" слід почати з дослідження співвідношення понять "діяльність" і "процес". Гегель і Фіхте під діяльністю розуміли єдність теорії і практики [20, с. 210–211]. У філософському розумінні – діяльність це форма активності, яка характеризує здатність людини чи пов'язаних з нею систем бути причиною змін у бутті [21, с. 163]. Таким чином, діяльність здійснює перманентну трансформацію суб'єктивного в об'єктивне і навпаки. Їй притаманні наступні характеристики:

- трансформація зовнішнього у внутрішнє;

- єдність опредметнення та розпредметнення певних смислів, що задають параметри її здійснення;
- для людської діяльності характерний вибір можливостей та прийняття рішень.

У свою чергу процес (від латинського *processus* – проходження, просування вперед) – це послідовна зміна предметів і явищ, що відбувається закономірним порядком [22, с. 470–471]. За словами Мочерного С.В.: "Поняття "процес" також визначається неоднозначно" [23 с. 149]. Можна знайти багато визначень цього поняття: "1) як хід будь-якого явища, послідовна зміна станів, стадій розвитку тощо; 2) як сукупність послідовних дій для досягнення будь-якого результату" [10, с. 534]. У філософському трактуванні процес – це "закономірна, послідовна зміна явища, його перехід в інше явище" [21, с. 393]. Мочерний С.В. робить висновок про те, що: "поняття "процес" конкретизує поняття "явище", відображає його зміну у часі, наявність певних етапів або стадій під час таких змін" [23 с. 149]. У словнику іншомовних слів процес – "последовательная смена состояний, тесная связь закономерной следующий друг за другом стадий развития, представляющих непрерывное единое движение" (виділено автором Н.В.) [22, с. 346].

Виходячи з цих визначень можна помітити, що процес завжди пов'язаний із закономірним розвитком. У свою чергу діяльності не завжди притаманна закономірність, оскільки вона може носити і неорганізований хаотичний характер. В обліково-статистичній практиці діяльність характеризується певною стандартизацією. Крім того, діяльність притаманні тільки окремому суб'єкту, якого можна охарактеризувати набором ознак і побудувати систему відповідних показників. Процес же може бути як результатом діяльності, так і бездіяльності, тобто діяльності з мінусом.

У статистичній практиці макрорівневих досліджень реалізація інвестиційного процесу розглядається через діяльність, яка характеризується набором показників. На рівні регіону, галузі, країни статистика вивчає процеси через агрегацію мікрорівневої інформації, коли суб'єкт діяльності знеособлений. Тому на цих рівнях результатом діяльності виступає процес з притаманними йому закономірностями розвитку (активний, пасивний, прискорений, уповільнений, рівномірний, тощо). Таким чином, інвестиційну діяльність й інвестиційний процес слід розглядати як дві сторони одного цілого, враховуючи особливості їх прояву і взаємозв'язку на різних рівнях.

Інвестиційна діяльність – це сукупність заходів та послідовних практичних дій з боку суб'єктів інвестування, що пов'язані з реалізацією інвестиційних намірів з метою отримання доходу. На рівні окремих суб'єктів інвестиційна діяльність реалізується через інвестиційний процес, який можна визначити як процес, пов'язаний із прийняттям рішень щодо вибору обсягів, форм, напрямів і термінів інвестування з метою ефективного вкладання ресурсів.

На макро- і мезо- рівні інвестиційний процес є результатом інвестиційної діяльності окремих суб'єктів її здійснення і тому його слід трактувати як сукупність послідовних дій суб'єктів інвестування, що призводять до змін інвестиційного середовища, спрямованих на досягнення певного рівня соціально-економічних показників. Таким чином, на мезо- і макро- рівнях інвестиційний процес реалізується через інвестиційну діяльність (рис. 1). Тому, на наш погляд, статистичне дослідження інвестування слід проводити з огляду на його багаторівневості та особливості формування мікро-, мезо- і макро- рівневого результату

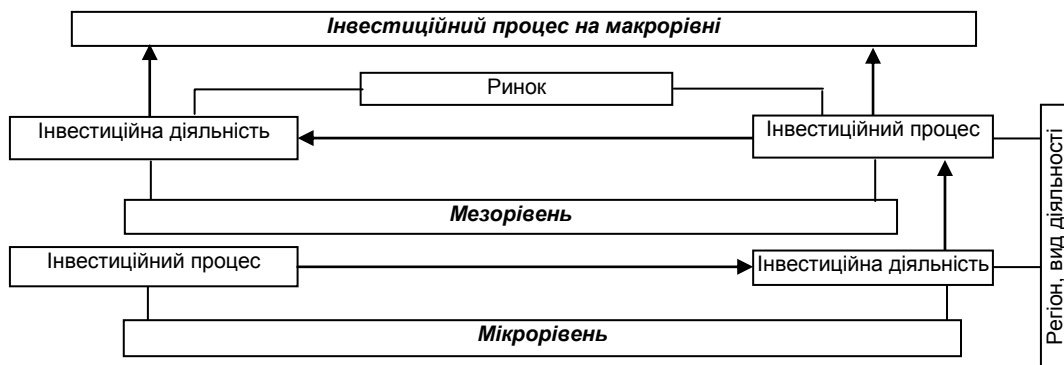


Рис. 1. Аналітична модель формування інвестиційного процесу на макрорівні

Таким чином, поняття інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності слід розглядати на трьох рівнях: на мікрорівні, мезорівні і на макрорівні. На мікрорівні та мезорівні (на рівні ринку) інвестиційний процес відображає інвестиційний намір, тобто процес формування інвестиційного рішення, а інвестиційна діяльність характеризується реалізацією цього інвестиційного рішення. Процес реалізації інвестиційного рішення пов'язаний з діяльністю конкретних учасників інвестування (суб'єктів інвестиційної діяльності) і характеризує мікрорівневі та мезорівневі процеси.

На макрорівні, якщо розглядати інвестиційний процес як систему, що має свої елементи та функції, то сукупна дія елементів системи та їх взаємодія утворює макроекономічний процес. Тому ми вважаємо, що в якості макроекономічної категорії краще використовувати поняття інвестиційного процесу, а не інвестиційної діяльності.

Тому на мікро- та мезо- рівнях доцільно використовувати два поняття: інвестиційний процес та інвестиційна діяльність. На макрорівні тільки одне – інвестиційний процес. Тобто інвестиційний процес та інвестиційна діяльність на мікрорівні утворює макро- і мезоекономічний інвестиційний процес. Такий підхід до визначення інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності дає можливість виділити їхні складові та основні напрями статистичного дослідження. До основних складових інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності слід включити:

- Учасників інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності.
- Ресурси – джерела фінансування інвестиційної діяльності та інвестиційні інструменти.
- Процеси – взаємодія учасників та інструментів.

1. Бирман Г. Шмидт С. Капиталовложения: Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Белых. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 631 с. 2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП "Итем" ЛТД, 1995. – 447 с. 3. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 1008 с. 4. Липтовский М.А. Инвестиции на развивающихся рынках. – М.: ООО Издательско-Консалтинговая Компания "ДеКА", 2002. – 484 с. 5. Майорова Т.В. Инвестиційна діяльність: Навчальний посібник. – К.: "Центр навчальної літератури", 2004. – 376 с. 6. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – XVI, 416 с. 7. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом. – К.: ЛІбра, 2002. – 472 с. 8. Фабовиц Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с. 9. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – XII, 1028 с. 10. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Фонд "Правовая культура", 1994. – 528 с. 11. Международные стандарты учета и аудита: Сборник с комментариями. Вып. 3: Международные стандарты учета / Составитель М.М. Рапопорт. – М.: Фирма "Аудит-тренинг", 1992. – 736 с. 12. Карлофф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы: Пер. с англ. –

М.: Экономика, 1992. – 367 с. 13. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992. – Т.1. – 400 с. 14. Василук О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000. – 416 с. 15. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 400 с. 16. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, № 47, ст. 646. 17. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. – 514 с. 18. Дорошенко Т.В. Сутність інвестицій як економічної категорії // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 114–117. 19. Історія економічних учень: Підр. / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с. 20. Гегель. Наука логіки. – М.: Мысль, 1971. Т. 2. – С. 210–211. 21. Філософський енциклопедичний словник / Сост. В.І. Шинкарук та ін. – К.: Абрис, 2002. – 742 с. 22. Словарь иностранных слов / Сост.: Лехин М.В., Кошкина С.М., Петров Ф.Н. и др. – М.: Изд-во иностранных и научных словарей, 1960. – 778 с. 23. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Н. Дорош, докт. екон. наук, проф.

СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АУДИТОРІВ

У статті розкрито позитивний досвід страхування аудиторської діяльності в різних країнах та шляхи його використання в Україні. Необхідність страхування розглядається як результат зростання в багатьох країнах судових розглядів щодо відповідальності аудиторів. Пропонується запровадження в Україні адекватного страхування професійної відповідальності аудиторів щодо якості наданих послуг. У статті висвітлюються також особливості укладання договору страхування професійної відповідальності аудиторів.

This article is devoted to positive experience insurance of auditing in different countries and how it to use in Ukraine. Insurance rates have risen considerably as a result of increasing litigation in many countries, professional liability insurance is still available for all CPAs. It is essential for a CPA firm in Ukraine to have adequate insurance protection in the event of lawsuit about performing quality audit. This article is described all the particulars of a insurance's agreement.

Формування в Україні ринкової економіки, розбудова її інфраструктури, створення дієвих механізмів господарювання для усіх суб'єктів ринку передбачає необхідність функціонування страхової діяльності, пошуку адекватних новим умовам методів захисту та відшкодування втрат як фізичним, так і юридичним особам.

Законом України "Про страхування" від 07.03.96 р. № – 85/96 – ВР страхування визначено як вид цивільно-правових відносин з приводу захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у випадку настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій).

Як економічна категорія, страхування визначає систему економічних відносин, яка включає сукупність форм і методів формування цільових фондів коштів та їх використання на відшкодування збитків за різними попередбачуваними несприятливими явищами (ризиками).

Законом України "Про страхування" від 7 березня 1996 року встановлено види обов'язкового страхування, серед яких не зазначено страхування аудиторської діяльності. Законом України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 року також не передбачає обов'язкове страхування ризиків аудиторської перевірки.

Розробкою питань організації та методології аудиту займаються такі відомі вчені як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Я. Зубілевич, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук та інші. Але саме проблемам страхування професійної відповідальності аудиторів в Україні не приділена належна увага і вони потребують більш поглибленого вивчення та запровадження в практику.

Оскільки відповідальність аудиторів за якість аудиторських послуг достатньо висока, виникає проблема страхування аудиторського ризику. У більшості країн із розвинутою ринковою економікою і сформованим ринком аудиторських послуг аудиторська діяльність підля-

гає обов'язковому страхуванню. У розвинених країнах аудиторські фірми витрачають до 10% прибутку на страхування аудиторських ризиків [6, с. 73].

У Швеції аудитори та аудиторські організації відповідно до Закону Швеції "Про аудиторську діяльність" від 18 травня 1995 р. та Постанови Уряду "Про аудиторів" від 1 червня 1995 р. повинні укласти угоду про страхування або залишати в спеціальному державному органі (Комісії з аудиторської діяльності) заставу під відшкодування збитків, які можуть понести аудитор чи аудиторська організація в своїй професійній діяльності [5, с. 80]. У Німеччині відповідно до Аудиторського статуту від 5 листопада 1975 р. аудитор також повинен укладати страхову угоду на випадок, якщо йому доведеться нести матеріальну відповідальність за здійснену помилку.

У Франції існує Комісія зі страхування. До її складу входять лише комісари з рахунків та члени або представники Національної ради або Регіональних рад аудиторів. Голова Комісії призначається Національною радою терміном на два роки. Крім того Кодексом професійної етики від 12 серпня 1969 р. у Франції також передбачена обов'язкова сплата членських внесків, окремою складовою яких є фіксована сума страховки для всіх членів Регіональних компаній. Внески надходять у Регіональні ради і передаються в Національну раду та компанії комісарів з рахунків. До складу членських внесків, окрім фіксованої суми страховки, входить фіксована сума, яка встановлюється Національною радою, та встановлений Регіональною радою відсоток від річного доходу аудиторської фірми чи одержаного гонорару комісара з рахунків. За несплату членських внесків протягом двох років член Регіональної компанії вважається виключеним і відповідно втрачає право займатися аудиторською діяльністю [4].

В Іспанії аудитори відповідають особисто та солідарно перед організаціями, в яких проводять аудит, а також третіми особами за шкоду, заподіяну при виконанні своїх обов'язків. Якщо шкоду заподіяно аудитором, який працює в аудиторській фірмі, то відповідає як аудитор,

так і аудиторська фірма. Інші засновники аудиторів, які не підписували аудиторський висновок, відповідають за заподіяну шкоду в формі субсидіарної відповідальності солідарно. Для внесення до Реєстру аудиторів в Іспанії передбачається гарантія відповідальності, що може мати такі форми: депозит, державні цінні папери, векселі фінансових організацій, зареєстрованих у спеціальному реєстрі Міністерства економіки та Банку Іспанії, страховий поліс цивільної відповідальності. На перший рік діяльності встановлюється мінімальна сума відповідальності. Для аудиторських фірм відповідна сума визначається множенням мінімальної суми на кількість засновників незалежно від того чи є вони аудиторами чи ні. У наступних роках мінімальна сума гарантії відповідальності збільшується на 30%. Аудиторські фірми та аудиторі повинні щорічно підтверджувати дію страхового поліса чи векселя. Невиконання цієї вимоги є безперечною основою для заборони аудиторської діяльності. У разі припинення своєї діяльності аудитор чи аудиторська фірма можуть повернути свої кошти, надані під гарантію відповідальності, а страховий поліс або вексель анулювати шляхом подання заяви на ім'я Президента Інституту бухгалтерського обліку та аудиту. В Бюлетені Інституту відповідно до цієї заяви публікується оголошення про припинення аудиторської діяльності та завершення гарантії відповідальності [3, с. 81].

У Російській Федерації стаття 13 Закону РФ "Про аудиторську діяльність" від 13 липня 2002 р. передбачає, що при проведенні обов'язкового аудиту аудиторська організація повинна страхувати ризик відповідальності за порушення договору про аудиторську діяльність. Крім того, новацією чинного закону про аудиторську діяльність у Росії стала заборона на проведення обов'язкового аудиту індивідуальними аудиторами, тобто фізичними особами, підприємцями без утворення юридичної особи, що мають ліцензії на проведення аудиту. Обов'язковий аудит може проводитися тільки аудиторськими організаціями. Причому організаційною ознакою останніх є наявність в штаті організації не менше п'яти атестованих аудиторів. Щодо інших видів аудиторських перевірок страхування проводиться за бажанням самого аудитора.

При цьому слід розрізняти страхування професійної та цивільної відповідальності. Стосовно страхування відповідальності аудиторів, як правило, говорять про страхування професійної відповідальності. Але поняття "професійна відповідальність" досліджено ще недостатньо. Часто її розглядають як різновид цивільної відповідальності, пов'язаної з відшкодуванням шкоди, заподіяної при виконанні професійних обов'язків.

При цьому за договором страхування професійної відповідальності може бути застрахована тільки відповідальність фізичної особи, що займається професійною діяльністю і зареєстрована як індивідуальний підприємець. Професійна відповідальність юридичної особи не може бути застрахована, оскільки вона не є носієм професії. В той же час юридична особа зобов'язана відшкодувати шкоду, заподіяну працівником юридичної особи при виконанні ним трудових (службових, посадових) обов'язків. У зв'язку з цим юридична особа може застрахувати свою цивільну відповідальність перед третіми особами за шкоду, заподіяну його працівником при виконанні трудових (службових, посадових) обов'язків. Проте таке страхування буде відноситися не до страхування професійної відповідальності, а до страхування загальноцивільної відповідальності, в основі якої лежить впливаюча з вимог законодавства матеріальна відповідальність юридичних і фізичних осіб за наслідки своєї діяльності. Оскільки юридичні особи і громадяни в процесі

здійснення своєї діяльності потенційно можуть завдати збитки здоров'ю, майну і іншим майновим інтересам третіх осіб, відповідно до загальноприйнятої практики вони зобов'язані компенсувати заподіяну шкоду.

Що стосується професійної відповідальності аудиторів, то вона націлена на захист інтересів осіб, в яких проводиться аудит, на випадок помилки аудиторської фірми. Страхове відшкодування отримує клієнт аудиторської фірми, якому таким чином компенсується спричинений збиток. При цьому аудиторська фірма, попередньо уклавши договір страхування, при настанні страхового випадку (тобто обґрунтованої претензії клієнта) не ризикує своїм майном для задоволення такої претензії. Страхування може розповсюджуватися на: всю діяльність протягом року; перевірки, які стосуються обов'язкового аудита; разові перевірки.

Вартість страхування визначається виходячи з конкретних обставин і залежить від таких факторів як: страхова сума; розмір франшизи (частка участі аудиторської організації в відшкодуванні збитків); обсяг аудиторських послуг, види робіт; кількість та досвід аудиторів.

У суму страхового відшкодування можуть включатися: збиток, який виник внаслідок помилки аудитора; суми штрафних санкцій; необхідні витрати з попереднього з'ясування обставин страхових випадків та рівня вини страховика; витрати на проведення судових справ за страховими випадками.

Підстава виникнення професійної відповідальності – порушення умов договору страхувальником (застрахованою особою) або спричинення ним шкоди третім особам. Умовою договору, що мається на увазі, є обов'язок страхувальника (застрахованої особи) проявляти необхідну обачність (обережність, увага) і професійне уміння.

Якщо ступінь обачності і професійного уміння знаходиться нижче сталих вимог до компетенції, і в результаті цього клієнтові завдаються збитки, виникає юридична підстава для висунення претензії страхувальникові (застрахованій особі) на базі так званої "недбалості".

"Недбалість" – різновид такої форми провини як необережність – характеризується тим, що особа не передбачала можливості настання суспільно небезпечних наслідків своїх дій (бездіяльності), хоча при необхідній уважності і передбачливості повинно була і могла передбачити ці наслідки. Проте стосовно страхування професійної відповідальності термін "недбалість" не повністю відповідає традиційному розумінню цього слова. В такому випадку під цим терміном розуміються помилки, прорахунки і упущення, викликані як недостатньою уважністю і обачністю, так і невеликим досвідом страхувальника (застрахованої особи).

У цьому зв'язку виникає питання, в яких випадках аудитор має право претендувати на страхове відшкодування?

Згідно з Законом України "Про страхування" від 07.03.96 р. страховий випадок – це подія, визначена договором страхування або законодавством, що відбулася і з настанням якого виникає обов'язок страховика здійснити виплату страхової суми (страхового відшкодування) страхувальнику, застрахованому або іншій третій особі. Стосовно професійної відповідальності, то вона признається рішенням суду, що вступило в законну силу, яке встановлює майнову відповідальність страхувальника за спричинення матеріального збитку клієнтові. Але щодо правомірності такого ж страхування відповідальності за договором на надання аудиторських послуг однозначної відповіді дати не можна. Тут необхідно врахувати, що ми маємо справу з професійним ризиком. Визнання в судовому порядку зобов'язань аудиторських організацій по відшкодуванню такого зби-

тку, природно, трансформує цей ризик у збитки, які на перший погляд можна було б визнавати страховим випадком. Проте при обговоренні цього питання не завжди достатньою мірою береться до уваги специфіка аудиту як особливо складного процесу зниження інформаційного ризику користувачів фінансової звітності. Так, в ході судових розглядів про збиток неминуче виникає питання про його причини. А ними можуть бути певні докази некваліфікованого проведення перевірки. Сумлінність же або несумлінність аудитора, як відомо, волепроявна, і тому несумлінність не може бути застрахованим об'єктом підприємницького ризику аудиторської фірми. Цивільним законодавством забороняється страхування на випадок протиправних дій. На думку фахівців, ситуація ускладнюється ще і тим, що на відміну від майнового або особистого страхування "об'єкт страхування професійної відповідальності (не тільки аудиторської) носить суб'єктивний характер, тобто настання страхового випадку залежить не від зовнішніх чинників – стихії, природних явищ, дій інших людей, а від кваліфікації особи, що здійснює роботу по певній професії. Тобто вірогідність настання страхового випадку знаходиться в прямій залежності від кваліфікації, рівня професіоналізму аудитора.

У зв'язку з цим особливо гостро постає питання визначення критеріїв для розмежування дій на добросовісності і недобросовісності, а також виникає проблема доведення провини в діях аудитора. Так, на практиці дуже важко, а іноді і неможливо визначити, коли аудитор діяв навмисно, а коли просто не проявив належної ретельності.

Разом з тим необхідно враховувати, що при здійсненні аудиторської перевірки шкода може бути причинена не тільки економічному суб'єктові, що перевіряється, але і третім особам: кредиторам, інвесторам, власникам і учасникам (засновникам) юридичної особи. Адже саме вони перш за все виступають користувачами інформації, на основі якої приймають економічно важливі рішення. Об'єктом страхування відповідальності аудиторів є майнові інтереси страхувальника (аудиторської організації) або третіх осіб (кредиторів, власників, засновників), на користь яких може бути укладено договір страхування, пов'язані з зобов'язаннями аудиторської організації в порядку, встановленому цивільним законодавством, відшкодувати збиток що виник у зв'язку із здійсненням страхувальником професійної діяльності. Отже, необхідно страхувати не тільки ризик відповідальності за порушення договору, але і ризик відповідальності за спричинення шкоди майну третіх осіб.

Вирішенню підлягає питання доцільності укладання договору страхування щодо кожної аудиторської перевірки чи, наприклад, річного або квартального обсягу робіт аудиторської організації. Нерідко трапляється так, що термін дії договору страхування ризиків відповідальності і термін дії договору на надання аудиторських послуг не співпадають. Якщо перший укладається, як правило, на

один рік, то другий – на декілька років. І тут можлива ситуація, коли проходить певний часовий проміжок між закінченням терміну договору страхування і укладенням нового договору. Дії, що відбулися ж в цей період, підпадають під категорію "страховий випадок", не вважаються застрахованими, а в умовах обов'язкового страхування це буде порушенням законодавства.

Отже, найбільш прийнятним було б страхування кожного конкретного договору, проте такий підхід до страхування зустрічається у край рідко. Так, практика страхування аудиторських організацій в Білорусії показує, що договір страхування укладається, як правило, строком на 1 рік і діє відносно всіх випадків спричинення шкоди особам, які перевіряються за договорами на надання обов'язкових аудиторських послуг (накладання на них штрафних санкцій перевіряючими органами), що наступили в цей період. При цьому страхування діє стосовно випадків спричинення шкоди особам, які перевіряються тільки тими працівниками страхувальника, які вказані в договорі страхування. Протягом терміну дії договору страхувальник має право змінювати список осіб щодо яких діє страхування.

Важливими аспектами дослідження є також такі. Чи повинен аудитор керуватися якими-небудь вимогами при виборі страхової компанії? Чи є необхідність введення певних меж страхування відповідальності аудиторів, наприклад, встановлення верхніх або нижніх меж страхових ставок? Чи є які-небудь вимоги до страхування відповідальності за збитки, пов'язані не тільки з аудитом, але й з супутніми послугами? В сучасних умовах клієнти частіше всього висувають до аудиторів позови не щодо адекватності оцінки достовірності їх звітності, а тому, що, наприклад, вони не вказали клієнтам на податкові порушення. Як показує практика, спори частіше всього виникають у зв'язку з тим, що немає єдиного розуміння меж аудиту, а отже, неможливо чітко визначити, а також обмежити круг обов'язків аудитора, відносно яких можуть бути пред'явлені претензії.

Зазначені проблеми поступово вирішуються у всіх розвинутих країнах за допомогою теорії та практичного механізму страхування професійної відповідальності аудиторів як в обов'язкових, так і в добровільних формах. Запровадження позитивного світового досвіду страхування аудиторської діяльності в Україні значно підвищить якість аудиторських перевірок та сприятиме подальшому розвитку ринку аудиторських послуг.

1. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22.04.93 р. № 3125 – XII. 2. Закон України "Про страхування" від 07.03.96р. №85/96 – ВР. 3. Добина Л.Н. Организация аудиторской деятельности в Испании // Аудиторские ведомости. – 2002. – № 6. – С. 77–82. 4. Жильбер Б. Аудит во Франции // Аудит сегодня. – 2001. – № 6. – С. 8. 5. Лабунцев Н.Т. Шведский опыт организации аудиторской деятельности // Аудиторские ведомости. – 2002. – № 4. – С. 78–82. 6. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 352 с.

Надійшла до редколегії 10.11.07

О. Любкіна, канд. екон. наук, доц.

НАСЛІДКИ РОЗШИРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ ДЛЯ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам зовнішньоекономічного співробітництва України з ЄС у галузі фінансових ринків. Проаналізовано основні напрями реформування вітчизняного фондового ринку у форматі поглибленого співробітництва з ЄС і наслідки лібералізації руху капіталу для основних груп суб'єктів фондового ринку України.

The article is devoted to the problems of external economic collaboration of Ukraine and EU in financial markets development. The main directions of reforming of domestic securities market are analyzed in the format of deeper collaboration between EU and Ukraine and consequences of liberalization of capital flow for the basic participant groups on securities market in Ukraine.

Для більшості країн Співдружності незалежних держав (СНД) сучасний етап розвитку відзначається активною фазою геополітичного переформатування. Питан-

ня щодо стратегічного вектору розвитку у європейському чи то азійському напрямках не втрачає актуальності і для України: твердження про багатовекторність зовні-

© Любкіна О., 2008

шньої політики, звичайно допомагають тимчасово згладжувати суперечності з західними і східними сусідами, але не дають гарантій тим і іншим щодо перспектив співробітництва.

Можливі варіанти співробітництва України на євразійському напрямку обмежені форматом патерналістських відносин який нав'язується Росією. Крім того, серед країн СНД, в Росії у тому числі, посилюється контекст членства в СОТ (світової організації торгівлі), що говорить про недостатність очікуваного ефекту навіть для лідерів євразійської інтеграції. Отже, для України стратегія зближення з ЄС (Європейським Союзом) виглядає на сьогоднішній день найбільш привабливо як з точки зору політико-ідеологічних амбіцій, так і з позиції очікуваних економічних вигод.

Безперечно, цей вибір так само має підстави для критики, адже сам характер останніх етапів розширення ЄС значно змінився: попередні хвилі розширення відбувались на значно нижчих рівнях інтеграції, що давало країнам-учасникам можливість брати участь у формуванні стратегії та інституційної структури союзу, причому сам характер відносин був більш компромісним. На сьогодні, коли формат економічного, валютного союзу визначений нові країни вимушені приймати його, чи відмовитись. Більше того, розширення ЄС все більше стає засобом лобювання політичних інтересів, на противагу США, Росії, Китаю: територіальна експансія, зростання чисельності населення має свою ціну – зменшення середнього по ЄС рівня ВВП на душу населення. Не гарантована і реалізація економічних вигід, більше того – у короткостроковій перспективі можуть спостерігатися наслідки, що призведуть до негативного сприйняття європейського вибору. Певний скепсис з боку населення щодо необхідності вступу до ЄС можна компенсувати лише конкретними результатами співробітництва з ЄС та мінімізацією можливих негативних наслідків для вітчизняної економіки.

Метою даного дослідження виступає визначення основних напрямів реформування фондового ринку України у контексті наближення до стандартів ЄС, обґрунтування ймовірних економічних вигід та негативних наслідків для вітчизняної економіки від запровадження процедур лібералізації капіталу.

Низка заходів, що підвищують готовність України до запровадження поглибленої вільної торгівлі з ЄС (ЗВТ+) передбачає, насамперед, заходи спрямовані на інтенсифікацію взаємодії у сфері фінансових послуг, зокрема, серед них, такі що мають суттєвий і безпосередній вплив на фондовий ринок – удосконалення регуляторної системи та законодавства у галузі захисту прав інвесторів.

Останніми роками вітчизняний фондовий ринок продемонстрував достатньо високі темпи розвитку. Рівень його капіталізації за результатами 2006 року становить не менше 35 % ВВП, що цілком співставне з рівнями капіталізації ринків акцій Польщі та Чехії [1, с. 7]. Проте якісні характеристики вітчизняного фондового ринку знаходяться на низькому рівні, що перешкоджає йому ефективно виконувати функції, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного економічного розвитку.

Проблема розвитку фондового ринку України у контексті євроінтеграції значною мірою лежить у площині створення сприятливого інвестиційного клімату. Не дивлячись на зростання обсягів іноземних інвестицій (більш ніж в 2,5 рази більше показника 2005 р.) цей

факт навряд чи може втішити, зважаючи, що більше 64% припадають на фінансовий сектор [4, с. 7–8]. Більше того, без докорінних змін практики впровадження та механізмів реалізації покращення інвестиційного клімату Україна буде позбавлена гідних перспектив у міжнародному поділі праці: більша частина інвестицій регіону припадає на енергетичний сектор, в якому Україна об'єктивно не має переваг; перспектива приватизації державних підприємств як джерела залучення інвестицій є обмеженою вже у короткостроковому періоді. Малоперспективними є також сподівання виграти в конкуренції за залучення інвестицій на основі низької вартості трудових ресурсів, оскільки цей чинник дозволяє залучати інвестиції лише в сировинні та низькотехнологічні сектори економіки.

Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Так, за версією Economist Intelligence Unit (EIU), Україна за показниками якості бізнес-середовища посідає 75 місце серед 82 країн [2]. Отже, подальше залучення іноземних інвестицій в економіку України залежатиме від оперативності усунення невинуватених витрат, ризиків і бар'єрів для конкуренції, які стимулюють інвесторів здійснювати інвестиції.

Звичайно, реалізація пріоритету формування сприятливого інвестиційного клімату має системний характер і охоплює значний спектр питань у галузях національної стратегії, податкового режиму (непротирічність, зниження тиску), міжнародного іміджу тощо. Проблемами безпосередньо пов'язаними з удосконаленням фондового ринку як сфери залучення іноземного капіталу виступають:

1. Наявність бар'єрів правового порядку для інвестицій в корпоративний сектор та ринкової оцінки акціонерного капіталу. Станом на початок 2006 року з 33 754 акціонерних товариств лише 11 тисяч були засновані у формі відкритих [3, с. 118], тобто фонди майже двох третин підприємств не можуть бути об'єктом торгівлі на фондовому ринку. Ситуацію має дещо виправити очікувані зміни у корпоративному та банківському законодавстві, які передбачають обмеження щодо створення закритих акціонерних товариств.

2. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів. Значним є відставання за цими показниками України від "країн-еталонів" ОЕСР (Організації Економічної Співробітництва і Розвитку) (табл.1), з розвитком корпоративним законодавством та менеджментом. Попри наявність важливих передумов, зокрема макроекономічної стабільності, лібералізації зовнішньої торгівлі, міжнародного руху капіталу та оздоровленні фінансового сектору, в Україні зберігаються такі системні загрози для інвесторів як: політична нестабільність, непередбачуване правове поле, вади системи державного правосуддя (зокрема, у сферах захисту прав власників та загрозливого поширення "рейдерства", дисципліни виконання законодавчих актів), високий рівень корупції, тінізація економіки. У рейтингу захищеності прав власності (IPRI – Index Property Rights Alliance), Україна серед 70 найбільших країн світу посіла 58 місце і поступається всім країнам Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), зокрема, за такими критеріями, як незалежність судів, довіра населення до судів, корупція, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав тощо.

Таблиця 1. Оцінка бізнес середовища в Україні за критерієм захисту інвесторів у 2006 р.

Показник	Україна	ЦСЄ та СНД	ОЕСР
Індекс розкриття інформації	1	4,7	6,3
Індекс відповідальності директора	3	3,8	5,0
Індекс судових позовів акціонерів	7	6,0	6,6
Індекс захисту інвесторів	3,7	4,8	6,0

Джерело: Doing Business/World Bank.-Washington D.C., 2006

3. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління. Найгострішими проблемами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо. Неврегульованим залишається питання прав міноритарних акціонерів, що знижує гарантії захисту прав власників та значно підвищує ризики інвестицій в економіку України.

Досвід успішних фондових ринків країн ЦСЄ (Чехії, Польщі, Словенії, Угорщини, Хорватії, країн Балтії), які функціонують на основі консолідованої системи біржової торгівлі, демонструє суттєву роль у становленні ліквідного фондового ринку яку відіграла держава.

Слід наголосити, що вказана політика здійснювалася в декілька етапів, в рамках яких відбувалося вирішення конкретних, чітко окреслених цілей в рамках загальної стратегії сприяння розвитку фондового ринку та в контексті загальної реформи вітчизняного фінансового сектору. Виходячи з аналізу досвіду країн ЦСЄ та з урахуванням особливостей економіки України, вважаємо за доцільне запропонувати наступні напрями цілеспрямованої державної політики формування дієздатного фондового ринку в Україні:

• **забезпечення розвитку ліквідності організованого ринку** за рахунок консолідації і зростання частки організованого ринку:

✓ запровадження жорсткіших норм щодо розкриття інформації при проходженні лістингу на біржах та в торговельних системах, збільшення мінімального статутного фонду бірж, торгівців цінними паперами, реєстраторів, зберігачів, депозитаріїв, організаторів торгівлі інститутів спільного інвестування, упорядкування активів, обмеження частки участі одних учасників в статутному капіталі інших (зادля уникнення створення "кишенькових" компаній);

✓ проведення точкової приватизації через первинне публічне розміщення акцій на організованому ринку. Такий механізм добре зарекомендував себе у Польщі, Угорщині, балтійських країнах. Слід наголосити, що для вибору відповідного фондового майданчику має бути проведено відкритий та прозорий конкурс, який би враховував основні вимоги до організатора торгів.

• **приведення нормативної бази та регуляторної інфраструктури у відповідність до стандартів ЄС.** Основні законодавчі акти у цій галузі (Закони "Про цінні папери і фондовий ринок", "Про Державне регулювання ринку цінних паперів") в цілому відповідають принципам ЄС, але динамічний розвиток цього сегменту спричинив неврахованість таких моментів як:

✓ чітке врегулювання на законодавчому рівні питань захисту прав акціонерів: участь міноритарних акціонерів у наглядових радах акціонерних підприємств; привілеї акціонерам при додатковій емісії; гарантування мінімального рівня дивідендних виплат з прибутку; чітке визначення процедури скликання та проведення загальних зборів акціонерів;

✓ зобов'язання торговців цінними паперами вступати до фондів гарантування інвестицій;

✓ врегулювання випуску та обігу похідних цінних паперів, які критично важливі для ефективного управління ризиками, що виникатимуть у процесі лібералізації руху капіталу та зміни монетарного режиму;

✓ заходи щодо розвитку депозитарної системи: укрупнення та інтеграція зберігачів та реєстраторів; створення централізованої депозитарної системи учасниками ринку із обмеженою участю держави та врахуванням принципів функціонування депозитарних систем в ЄС; інтеграція національної депозитарної системи в міжнародні депозитарні структури.

✓ забезпечення на законодавчому рівні міжнародних стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO).

При цьому розкриття інформації про діяльність регуляторів фінансових ринків також є одним із вирішальних факторів ефективного функціонування ринку. Насамперед, потрібно регулярно, своєчасно і детально публікувати інформацію про стан ринку та його учасників, стратегічні напрямки державної політики для формування очікувань учасників ринку; кроки, спрямовані на забезпечення стабільного функціонування фінансового ринку.

• **формування мережі інституційних інвесторів.** Нержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, страхові компанії традиційно є найактивнішими учасниками фондових ринків розвинутих країн. В Україні ці інститути поки що перебувають на початковому етапі свого розвитку і не мають значних ресурсів для інвестування в цінні папери. Проте подальший розвиток ринку значною мірою залежатиме саме від ефективності і розміру інституційних інвесторів. Одним із найнагальніших завдань щодо розвитку інституційних інвесторів на ринку України є зменшення стимулів їх участі у тінювих схемах та переслідування незаконних трансакцій з "відмивання" коштів. Для цього, перш за все, необхідно впорядкувати оподаткування прибутку підприємств (здійснити лібералізацію дозволених витрат, зближення податкового і бухгалтерського обліку) та привести оподаткування страхових компаній у відповідність до практик розвинутих країн.

Найбільш неоднозначним питанням у контексті лібералізації фінансових ринків є взаємне відкриття ринків для філій фінансових установ. Особливість іноземних філій фінансових установ – їх пряма підпорядкованість іноземній юридичній особі та підзвітність наглядовому органу іншої країни. Основні аргументи проти зводяться до зниження ефективності національної макроекономічної політики, втраті контролю за рухом капіталу, зниження частки вітчизняних компаній через неконкурентність, загрози "імпорту" фінансових криз. Переваги які пов'язані з приходом на ринок іноземних гравців – збільшення капіталізації та диверсифікації фондового ринку, підвищення рівня якості послуг та менеджменту. Не вдаючись до аналізу емпіричних підтверджень ефекту від функціонування іноземних філій фінансових установ, можна зазначити, що досвід самого ЄС показує, що самі фінансові установи надають перевагу створенню холдингових чи дочірніх структур перед філіями: діяльність перших у регуляторному полі країни у

яку здійснюється експансія вигідніше, ніж більш жорсткі вимоги країни де розташовані материнські установи.

Посилення ступень інтегрованості у сфері фінансових ринків, і фондового зокрема, торкається інтересів всіх економічних суб'єктів. Виявлення основних напрямів впливу на ці інтереси та знаходження балансу між ними

– необхідна умова об'єднання всіх зацікавлених сторін у процесі руху до вільної торгівлі фінансовими послугами, та отримання сукупного максимального соціально-економічного ефекту. Найбільш суттєві наслідки для основних груп економічних суб'єктів наведені у таблиці 2.

Таблиця 2. Наслідки запровадження поглибленої вільної торгівлі з ЄС для основних суб'єктів фондового ринку України

Суб'єкти	Переваги	Негативні ефекти
домогосподарства	- збільшення спектра фінансових послуг та установ - підвищення якості та гарантованості інвестицій в цінні папери - захищеність прав міноритарних інвесторів	- скорочення чисельності працюючих у фінансовій сфері - посилення конкуренції серед фахівців у галузі операцій з цінними паперами
бізнес	- розширення доступу до джерел фінансування - зниження транзакційних витрат на залучення коштів - прозорий та ефективний механізм встановлення ціни на ресурси - розширення спектру емісійного фінансування	- посилення вимог до прозорості структури власності та діяльності - ризик втрати контролю над фірмою - більш тісна взаємозалежність з кон'юктурою європейського і світового ринків капіталу
фінансові посередники	- впровадження кращих стандартів менеджменту - розширення доступу до європейських ринків капіталу - удосконалення інституційного розвитку фондового ринку	- загострення конкуренції - загроза відтоку кращих клієнтів до іноземних операторів - ризик втрати контролю над бізнесом
державні регуляторні органи	- удосконалення процедур нагляду та контролю - прозорість фондового ринку - підвищення кваліфікації службовців	- витрати на гармонізацію процедур з нормами ЄС - слабкий контроль за філіями іноземних інвестиційних компаній - втрата податкових надходжень від іноземних філій

Примітка: складено з врахуванням результатів дослідження [3]

Підсумовуючи огляд основних наслідків лібералізації фондового ринку для національної економіки, слід зазначити, що більшість очікуваних позитивних ефектів (зростання інвестицій, зниження вартості фінансування, мінливості цін на фінансові активи тощо) мають, на відміну від негативних, значний часовий лаг. Так, зростання ВВП співставне з середніми показниками по ЄС спостерігається лише через декілька років (Греція, Португалія, Іспанія), іноземні інвестиції можуть зростати в абсолютному обсязі, але структура інвестицій у відносних показниках може навіть погіршитись (Польща), але майже одночасно з лібералізацією фондового ринку спостерігається зниження ефективності системи державного регулювання, спостерігається падіння прибутковості вітчизняних операторів фондового ринку, підвищується ризик імпорту світових фінансових криз. Отже, невідворотна подальша зовнішньоекономічна лібералізація вимагатиме від держави готовності застосовувати стратегічні важелі протидії викликам та пов'язаним з цим ризикам небажаних дій з боку іноземного капіталу. Частка вітчизняного капіталу на фінансовому ринку України буде неодмінно скорочуватись, що посилюватиме можливість впливу з боку нерезидентів на економічну стабільність держави, відтак в частині відкриття доступу до вітчизняного ринку капіталів стратегічним завданням є забезпечення належного рівня фінансової безпеки.

Аналіз досвіду інших країн у галузі фінансової інтеграції з ЄС демонструє, що зацікавленість в наявності інструментів зниження ризиків для національної фінансової системи є обоюдною. Так, поряд з прийняттям зобов'язань щодо забезпеченні рівного доступу суб'єктів до ринку капіталу та захисту інвестицій, на перших етапах це стосується лише прямих інвестицій, а країни залишають право запроваджувати обмеження на рух короткострокового капіталу.

Але, навіть зважаючи на всі можливі небезпеки, досвід країн, що приєдналися до ЄС, свідчить, що у середньостроковій перспективі позитивні ефекти від розширення доступу до фінансових ринків починають переважати (прогнозується зростання добробуту від поглибленої співпраці з ЄС на 4-7% [4, с. 47]). Крім того, віддаленість перспективи членства у ЄС дає наразі можливість Україні обирати оптимальний з точки зору економічної доцільності та безпеки рівень фінансової інтеграції та гармонізації законодавства з ЄС.

1. Голднюк І., Данейко П., Домбровські М., Михайличенко М. Розвиток ринку фінансових послуг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи. – К., 2006.
2. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення. Національний інститут стратегічних досліджень. – www.niss.gov.ua
3. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2007.
4. Перспективи економічних відносин між Україною та Європейським Союзом/ За ред. М. Якуб'як, А. Колесніченко. – К., 2006.
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2006 рік. – К., 2006.

Надійшла до редколегії 10.11.07

РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ ПАРАБАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглядаються суперечності розвитку фінансового сектора України у контексті його інтеграції у сучасний фінансовий ринок європейських країн. Досліджуються проблеми функціонування парабанківської системи України. Акцентовується увага на необхідності підвищення ефективності діяльності факторингових та лізингових компаній, недержавних пенсійних фондів.

The contradictions of Ukraine's financial sector development in context of its integration in modern financial market of European countries are considered. The problems of Ukraine's parabank system functioning are researched. The need in increase the efficiency of factoring and leasing companies, non-governmental pensionary funds activities are stressed.

Визначаючи своїм пріоритетом у середньостроковій перспективі приєднання до європейського співтовариства, Україна має розв'язати нагальну проблему прискорення розвитку свого фінансового сектора, щоб забезпечити його безперешкодне інтегрування в єдиний фінансовий ринок ЄС. Як свідчить досвід центральноєвропейських країн, які нещодавно стали членами Євро-союзу, динаміка конвергенції створює величезні можливості і водночас серйозні проблеми як для учасників фінансового ринку, так і для органів регулювання у фінансовому секторі. Це насамперед відноситься до небанківських фінансово-кредитних установ (НБФКУ), які є найслабшою ланкою фінансового сектора в країнах Центральної Європи.

Теоретико-практичним аспектам розвитку парабанківської системи України присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені як І.О. Лютий, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, С.В. Науменкова, М. Ноель, С. Рутледж та інші. Проте, більшість науковців та практиків розглядають окремі питання функціонування небанківських фінансово-кредитних інститутів, не акцентуючи увагу на необхідності їх трансформації у процесі фінансової глобалізації та у контексті євроінтеграційного курсу України.

Метою статті є визначення впливу глобалізаційних процесів на фінансовий сектор економіки України, зокрема на функціонування інститутів парабанківської системи в умовах європейської інтеграції.

Реалізація євроінтеграційних прагнень України передбачає необхідність підвищення ефективності функціонування її фінансового сектору та породжує низку проблем і суперечностей, які необхідно поступово розв'язувати. По-перше, зближення з єдиним ринком ЄС створює сильний тиск на внутрішні органи регулювання НБФКУ: вони повинні істотно поліпшити свою діяльність, щоб виконувати свої обов'язки внутрішніх регуляторних органів у країні так, як це роблять органи регулювання НБФКУ в країнах-членах ЄС на єдиному ринку ЄС. По-друге, неефективні та неекономічні установи ринку цінних паперів необхідно буде реорганізувати або припинити їх діяльність, внаслідок безпосередньої конкуренції з відповідними установами з країн-членів ЄС. По-третє, місцеві емітенти цінних паперів стають безпосередніми конкурентами інших емітентів з країн-членів ЄС, що змушує їх поліпшувати якість своїх емісій і, зокрема, забезпечувати відповідність стандартам щодо розкриття інформації, фінансової звітності та захисту інвесторів країн-членів ЄС. По-четверте, хоча місцеві інвестори й отримують доступ до об'ємних і ліквідних ринків цінних паперів ЄС, вони також зіткнулися з прямою конкуренцією з боку інституційних інвесторів ЄС у наданні послуг їх клієнтам. Це має далекосяжні наслідки для страхових компаній, пенсійних і спільних фондів. Врешті-решт, спроможність отримати щонайбільшу користь від інтеграції в єдиний фінансовий ринок ЄС у таких дуже важливих видах діяльності, як фінансування експорту, фінансування інфраструктури та житлового будівництва, визначається розвитком достатньо структурованих та

орієнтованих на ринок інструментів, які розширюють доступ цих секторів до фінансування НБФКУ.

За більшою частиною показників розвитку свого фінансового сектора Україна істотно відстає від країн Центральної Європи, які нещодавно стали членами ЄС. На відміну від дуже швидкого зростання приватного фінансового сектора в Україні – від менш ніж 13% ВВП в 2001 році до більш ніж 50% ВВП в 2006 році – розвиток НБФКУ залишається дуже обмеженим.

Незважаючи на його стрімке зростання протягом останніх років, яке в 2006 році сягнуло 40% ВВП, концентрація українського ринку цінних паперів дуже висока: 10 найбільших компаній представляє близько 70% цього ринку. Рівень ліквідності ринку дуже низький, і більшість операцій здійснюється позабіржовою торговою системою і не документується. Згідно з попередніми оцінками вільний випуск цінних паперів відкритими акціонерними компаніями становить близько 4% капіталізації ринку. Цей ринок є дуже фрагментарним. У 2006 році в Україні налічувалось 12 фондових бірж і торгових систем, 794 торговці цінними паперами, 370 незалежних реєстраторів, 143 зберігачі і 2 депозитарії. На 10 з 12 фондових бірж не ведеться активна діяльність. Понад 75% від обсягу торговельних операцій здійснюється через Першу фондову торговельну систему (ПФТС). Розвиток ринку цінних паперів гальмується через слабкість та фрагментарність ринкової інфраструктури, а також неефективне корпоративне управління, і, зокрема, відсутність прозорості щодо фактичного власника та структур, які контролюють компанію, слабе право голосу акціонерів, неадекватні процедури фінансової звітності та оцінки (особливо у випадку трансакцій між пов'язаними між собою сторонами), а також недостатню підзвітність наглядових рад.

На сьогодні, розвиток парабанківської системи України відбувається досить повільними темпами. Не зважаючи на це, між банківськими та парабанківськими інститутами йде гостра конкурентна боротьба як на рівні формування, так і на рівні використання ресурсів [1, с. 114].

Найбільш розвинутими ланками парабанківської системи в Україні є кредитні спілки, страхові компанії, лізингові компанії, ломбарди, фінансові компанії, професійні учасники ринку цінних паперів та фондові біржі. Водночас недержавні пенсійні фонди та факторингові компанії знаходяться фактично на початковому етапі свого розвитку.

До проведення реформи пенсійної системи в 2004 році в рамках загального законодавства про господарські товариства створено систему недержавних пенсійних фондів (НДПФ), що діяли як неприбуткові організації. До 2001 року в країні існувало близько 110 НДПФ. Через відсутність регуляторного забезпечення реєстрації та інвестиційної діяльності НДПФ їх кошти використовувались не за призначенням, і пенсіонери та вкладники зазнали значних збитків. Найбільший НДПФ "Оберіг" зібрав заощадження від більш ніж 200 тисяч осіб з усіх куточків України. Його крах в 1995 році (так само, як низ-

ки інших "фінансових пірамід") істотно підірвав довіру населення до фінансового сектора загалом і пенсійних фондів зокрема. До початку 2003 року в Україні були в дії 47 пенсійних фондів, створених у рамках законодавчої бази, яка діяла до пенсійної реформи; активи цих пенсійних фондів становили близько 60 млн. доларів США або 0,1% від ВВП. Для порівняння: у країнах Центральноєвропейської "трійки" (ЦЄЗ – Чеська Республіка, Угорщина, Польща) коефіцієнт охоплення приватними пенсійними фондами становить 3,8% від ВВП.

Прикінцеві положення Закону України про недержавне пенсійне забезпечення передбачають реорганізацію або ліквідацію недержавних пенсійних фондів, які були створені до проведення реформи. На цей час вимоги цього законодавства ігнорує 31 недержавний пенсійний фонд, які не вживають заходів, передбачених згаданим Законом.

Перерахування пільг, пов'язаних з виходом на пенсію в серпні 2004 року, підвищення мінімальних пенсій у вересні 2004 року та подальше підвищення прожиткового мінімуму у вересні 2005 року призвели до значного фіскального та соціального розбалансування солідарної пенсійної системи. У своєму сучасному вигляді пенсійна система України створює величезний очікуваний

дефіцит бюджету, передбачає рівень пенсійних витрат понад 14% від ВВП (що є одним з найвищих у світі) та запроваджує систему пенсійних виплат, які майже не відображають внесок застрахованих осіб, пропонуючи, таким чином, надмірно високий коефіцієнт заміщення особам з низькими доходами. Ці зміни становлять загрозу для впровадження наступних етапів пенсійної реформи, оскільки передбачуваний дефіцит бюджету зменшує можливості для фінансування переходу до другого рівня та оскільки усунення зв'язку між сплаченими внесками і розміром пенсій призводить до спотворених стимулів, які працюють не на користь розвитку добровільної пенсійної системи у рамках третього рівня.

На сьогодні триває тенденція щодо збільшення кількості установ, які надають послуги в системі недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ). На кінець 1 кварталу 2007 року до Державного реєстру фінансових установ (Держреєстру) було внесено інформацію про 80 недержавних пенсійних фондів (НПФ), з них 64 відкритих, 10 корпоративних та 6 професійних НПФ. Також зареєстровано 44 адміністратори НПФ. Структура інвестицій пенсійних активів загалом на ринку недержавного пенсійного забезпечення відповідає вимогам законодавства щодо обмеження інвестування пенсійних активів.

Таблиця 1. Структура інвестування сумарних активів НПФ станом на 31.03.2007 року

Показник	Сума інвестицій, тис. грн.		Частка інвестицій у загальному обсязі пенсійних активів, %	
	31.12.06	31.03.07	31.12.06	31.03.07
Пенсійні активи всього, у т.ч.	137 369,1	160 681,0	100	100
Інвестовані пенсійні активи, з них	130 969,9	158 218,2	95,3	98,5
Грошові кошти на депозитах банків	46 835,4	56 741,5	34,1	35,3
Цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою Міністрів АР Крим, місцевими радами	1 424,7	1 914,0	1,0	1,2
Цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ	2 072,6	2 073,1	1,5	1,3
Облігації українських емітентів	53 657,9	66 338,2	39,1	41,3
Акції українських емітентів	15 865,2	19 997,9	11,5	12,4
Іпотечні цінні папери	20,3	20,3	0,015	0,013
Об'єкти нерухомості	1 195,7	2 533,9	0,9	1,6
Банківські метали	4 234,5	3 600,7	3,1	2,2
Активи не заборонені законодавством	5 663,6	4 998,6	4,1	3,1

* За даними Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг

Так, за даними табл.1 можна зробити висновок про те, що найбільшу питому вагу серед джерел вкладень недержавних пенсійних фондів становлять облігації вітчизняних емітентів (41,3%), це свідчить про зростання привабливості фондового ринку для українських інвесторів.

Протягом 2002–2006 рр. загальний обсяг страхових премій зріс у 2,3 рази а загальна сума страхових премій, одержана страховиками, становила в цьому періоді 9,9 млрд. грн. Показник охоплення страховими послугами в 2006 році зріс до 7,6% від ВВП, тоді як щільність страхового ринку досягла лише 75 доларів США на душу населення порівняно з 3% від ВВП і 184 доларами США на душу населення відповідно у країнах ЦЄЗ. Такі високі темпи зростання ринку страхових послуг в Україні зумовлені, насамперед, швидким розширенням сегмента добровільного страхування майна, частка якого у страхових преміях, одержаних в 2004 році, становить понад 85%. Однак дуже низький рівень виплат (у 2005 році сплачені вимоги становили лише 7,9% від загальних премій) пояснюється активним використанням страхової діяльності для ухилення від сплати податків та переведення коштів за кордон шляхом пере страхування. В 2006 році ринок страхових послуг знову зменшився до 3,3% ВВП, тоді як сплачені вимоги зросли до 12,6% від усіх премій [2]. Загалом, перешкодою

для розвитку сектора страхування є низький рівень прозорості та слабкий захист клієнтів.

Під час виконання програми масової приватизації було створено численні інвестиційні фонди з метою об'єднання приватизаційних ваучерів індивідуальних інвесторів та полегшення участі у приватизації державних компаній. Після набуття в 2001 році чинності Законом України "Про інститути спільного інвестування (ІСІ)" існуючі інвестиційні фонди мали закритися або трансформуватися в ІСІ відповідно до положень цього закону. Однак з 2001 року самоліквідувалися лише 20 фондів; при цьому загальна сума для розрахунків з інвесторами цих фондів складала 1,9 млрд. грн. Станом на січень 2007 року 75 інвестиційних фондів і 95 спільних фондів, створених відповідно до попереднього правового режиму, не вдалося закрити через відсутність ресурсів, необхідних для розрахунків з інвесторами. З часу прийняття нового закону зареєстровано 32 інвестиційні фонди, з яких 22 є фондами з венчурним капіталом [2].

Факторинг також ще не набув відповідного поширення в Україні, хоча деякі банки нещодавно зробили спробу запропонувати своїм клієнтам послуги з факторингу. Факторингові операції становлять лише 0,1% від загальної суми кредитів банків. В Україні не існує жодного спеціалізованого законодавчого акту щодо факторингу.

Значення міжнародного факторингу для України зростає у зв'язку зі збільшенням зовнішньоторговельного обороту товарами та послугами. У 2003 році зовнішньоторговельний оборот товарами становив 46,1 млрд. дол. США, що на 32% більше, ніж у 2002 році. За 4 місяці 2004 року зовнішньоторговельний оборот товарами збільшився на 41,9% (імпорт – на 34%, експорт – на 49,9%).

Національне законодавство України щодо регулювання правовідносин міжнародного факторингу відсутнє. Така ситуація породжує комплекс проблем, які стримують взаємовідносини суб'єктів міжнародного товарного обігу.

Прийняття нормативних актів щодо створення інституційно-сприятливих умов для розвитку міжнародних факторингових відносин сприятиме збільшенню зовнішньоторговельних операцій за участю факторингу. Протягом 2006 року фінансовими компаніями укладено 717 договорів факторингу на загальну суму 141,0 млн. грн. 88% усіх договорів факторингу (628 договорів) на загальну суму 120,3 млн. грн. було укладено з юридичними особами, решта (89 договорів) – з фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності на суму 20,7 млн. грн. Діючими на кінець 2006 року залишалося 123 договори факторингу.

Лізинг в Україні не набув значного розвитку, очікуваного після схвалення Закону України "Про лізинг" у 1997 році та наступного Закону України "Про фінансовий лізинг" у 2003 році. Жоден з цих законів не вирішив основних проблемних питань, які відносилися до податкового законодавства та ведення бухгалтерської звітності і гальмували розвиток лізингу. З цієї причини загальні активи галузі становлять нині в Україні менш ніж 1% від ВВП проти 3,2% від ВВП в країнах ЦЄЗ.

Розвиток в Україні фінансового сектора загалом і сектора НБФКУ зокрема гальмується слабким корпоративним управлінням. За шкалою рейтингів ЄБРР щодо управління та реструктуризації, згідно з якою присвоюються рейтинги від 1 (слабкий) до 4+ (стандарти розвитку економіки), рейтинг управління для України становить 2 і є нижчим, ніж рейтинг Росії (2+), та значно нижчим, ніж рейтинги країн ЦЄЗ (Чеська Республіка – 3+; Угорщина – 3+ і Польща – 3+). Аналогічно, відповідно до аналізу, виконаного Світовим економічним форумом, Україна за рейтингом корпоративного управління (який становив 3,5 в діапазоні від 1 до 7) посіла 77 місце серед 102 країн світу. За оцінкою ефективності роботи керівництва корпорацій Україна була 69 зі 102 країн і останньою зі 102 країн за оцінкою захисту інтересів дрібних акціонерів [3, с.15]. Дослідження дає змогу зробити висновок, що учасники ринку визначають такі проблеми у сфері фінансового регулювання, які перешкоджають розвитку фінансового ринку загалом і сектора НБФКУ зокрема:

- регуляторним органам бракує відповідної політичної (правової та інституційної) незалежності. Відбувається постійне політичне втручання (з боку уряду, пар-

ламенту і часто впливових фінансових установ) у процес прийняття рішень фінансовими регуляторними органами. Призначення вищого керівництва здійснюється на основі компромісу і часто зумовлене політичним фаворитизмом, а не визнанням компетентності і бездоганної репутації відповідальних осіб;

- регуляторні органи мають недостатнє фінансування. Оскільки рівень оплати праці в органах регулювання НБФКУ є досить низьким, у них відбувається плінність кадрів, річна ротація яких складає майже 50%;

- існуюча технологічна підтримка регуляторних органів (IT/АСУ, інше обладнання) не дозволяє своєчасно збирати та аналізувати дані (навіть обов'язкові регуляторні звіти), погіршуючи, таким чином, якість і своєчасність регуляторного аналізу та коригувальних дій;

- слабка спроможність регуляторних органів у сфері правозастосування спричиняє до низького рівня прозорості, слабого корпоративного управління та нерівних можливостей на ринку тощо.

Отже, довіра до фінансового ринку залишається досі відносно слабкою, особливо у галузі НБФКУ. Інвестори, які працюють з НБФКУ і ринками капіталу, зацікавлені у стабільності, прозорості та прогнозованості дій органів регулювання. На нашу думку, для того, щоб підвищити ефективність функціонування парабанківської системи, уряд України має впровадити стратегію її реформування, що базується на основі таких заходів:

- ретельно розглянути існуючу правову та регуляторну базу діяльності НБФКУ та роботу органів регулювання НБФКУ (ДКЦПФР та ДКРРФП) та розробити всебічну стратегію реформування НБФКУ в Україні. Здійснити заходи, спрямовані на забезпечення політичної і фінансової незалежності регуляторних органів та посилення їх повноважень і спроможності у сфері правозастосування;

- забезпечити подальший розвиток грошового ринку та ринків ОВДП і муніципальних облігацій;

- провести реструктуризацію фондового ринку та реформування інфраструктури ринків капіталу у напрямі підвищення їх прозорості, ефективності та консолідації;

- прискорити запровадження накопичувальних пенсійних схем та покращити прозорість і захист прав споживачів у секторі страхової діяльності;

- докорінно трансформувати корпоративне управління та підвищити транспарентність ринку;

- розширити доступ до фінансування НБФКУ.

1. Версаль Н.І., Дорошенко Т.В. Теорія кредиту: Навч. посіб. – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2007. – 483 с. 2. www.dfr.gov.ua – офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. 3. Розвиток небанківських фінансових установ в Україні. Стратегія реформування політики і план дій // Робочий документ Світового банку № 81, 2006. – 141 с.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Р. Рак, канд.економ. наук

ЕКОНОМЕТРИЧНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНИХ ПОЗИК НА ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ УКРАЇНИ

У статті розглядається проблема функціонування фінансової системи України – процес формування боргової стратегії держави. При цьому особлива увага приділяється необхідності використання методів економіко-математичного моделювання при розробці та реалізації боргової політики України.

The problem of functioning of the financial system of Ukraine – process of forming of promissory strategy of the state is examined in the article. Thus the special attention is spared the necessity of the use of methods of economical-mathematics models at development and realization of the Ukraine debt strategy.

Одним з передових методів моделювання при побудові системи оцінки макроекономічного стану країни на сучасному етапі є застосування економетричних моделей.

Моделювання такої системи в основному призначено для визначення, а в подальшому і прогнозування, основних макропоказників економіки України. Перелік

© Рак Р., 2008

основних макропоказників міститься у системі національних рахунків. Система національних рахунків розглядає економіку як ціле, принципово не розрізняючи виробництво матеріальних благ і надання послуг, та дозволяє дати загальну оцінку результатів діяльності по всій економіці в цілому як з матеріально-речового, так і фінансового огляду.

Використання економіко-математичних моделей для оцінки впливу державних запозичень на економічний та соціальний розвиток держави присвятили свої праці Р. Барро, Т. Вахненко, В. Геєць, Н. Кравчук, Г. Кучер, Злущиншин та інші.

Розробка макроекономічної стратегії країни вимагає врахування як позитивних, так і негативних наслідків державного запозичення. В Україні політика державного запозичення в останні роки спрямовувалася на забезпечення неемісійного фінансування дефіциту державного бюджету та втримання стабільного курсу гривні. Руйнівні наслідки для виробничої сфери і бюджету майбутніх років не розраховувалися [1, с. 297]. Таким чином, для побудови системи оцінки макроекономічного стану країни необхідно застосовувати економетричні моделі.

Система національних рахунків дає змогу створити інформаційну базу для дослідження реальних процесів, які відбуваються в ринковій економіці, зокрема щодо розвитку виробництва, масштабів інфляції, безробіття, приватизації, дієвої податкової та митної політики і т.п.

Інші (додаткові) показники можна отримати з першоджерел державних органів влади та управління. Основною умовою прийняття таких даних є їх повнота, періодичність, вірогідність та співставність.

Аналіз динаміки і прогнозування основних макроекономічних показників на базі економетричного підходу є актуальним завданням і для економіки України. Необхідною умовою створення економетричної моделі, а також її існування та адаптації є наявність відповідного математичного і програмного забезпечення. Однак, треба зазначити, що існує ціла низка проблем, пов'язаних з економетричним моделюванням перехідних економік і мають відношення до трьох наукових напрямків: економічної теорії, статистичної теорії та економічної статистики. Перший клас проблем пов'язаний з необхідністю адаптації економічної теорії для адекватного опису специфічних особливостей функціонування конкретної перехідної економіки. Важливим тут є вибір цілей та завдань економетричного моделювання, які визначають структуру моделі, склад макроекономічних показників, котрі повинні аналізуватись, а також принципів створення моделі [2, с. 9].

Структурні зміни, які виникають в різних секторах економіки, і нестабільність процесу її функціонування висувають особливі вимоги до статистичної теорії, до статистичних методів, які застосовуються при створенні і використанні економетричних моделей.

Проблеми зі сфери економічної статистики часто пов'язані з недостатнім обсягом економічно-статистичних даних, відсутністю або недосконалістю методик обчислення деяких макроекономічних показників, відсутністю спеціалізованих комп'ютерних баз даних, придатних для застосування у макроекономічних дослідженнях.

Макроекономічному аналізу та моделюванню перехідних економік надається велике значення. Однак особливий інтерес стосовно даного дослідження викликає досвід макроекономічного моделювання країн з перехідною економікою: Росії, Польщі, Чехії, Словаччини тощо.

Існуюча структура моделей ґрунтується на методології системи національних рахунків і фінансових потоків, що дозволяє гарантувати її єдність та взаємозв'язок між різними блоками моделі. Як правило, такі моделі є кватеральними і пристосовані для визначення короткотермінових і середньострокових оцінок макропоказників, прогнозів цих показників та оцінки впливу бюджетно-податкової та кредитно-фінансової політики [3, с. 24].

Теоретичне обґрунтування моделі у короткотерміновій перспективі відповідає кейнсіанській традиції, тобто припускається, що економічна активність визначається переважно факторами попиту, а ціни і зарплатня залишаються відносно жорсткими. У довгостроковій перспективі припускається справедливим припущення неокласичної теорії: ціни і заробітна плата залежать від співвідношення між попитом і пропозицією, що змінюється у напрямку досягнення рівноважного стану на ринках товарів і праці. Рівень внутрішніх цін також коригується відповідно до рівня світових цін.

Для української економіки складність застосування економетричного моделювання полягає у тому, що багато важливих балансових співвідношень виконуються неточно або не виконуються взагалі. Тому в задачах економетричного моделювання застосовують моделі обмеженого спрямування, орієнтовані передусім на групу показників і факторів, пов'язаних із ВВП як інтегральним показником стану економіки, причому ці групи показників у кожній моделі співпадають лише частково, що свідчить про істотну неоднозначність і певну суб'єктивність підходів до створення моделей цього типу. При цьому важливо підкреслити, що у згаданих роботах фактично застосовується комбінований підхід: частина моделей розробляється на основі математичного опису економічних співвідношень, а частина оцінюється за статистичними даними із застосуванням економетричних методів, які мають і самостійне значення в задачах економічного моделювання.

Для визначення дослідження впливу державного запозичення на фінансово-кредитну систему, функціонування реального сектора та зовнішньоекономічну рівновагу, автором побудовано регресійного моделі та відібрано макроекономічні фінансові показники, застосування яких дозволяє оцінити вплив ринку державних цінних паперів на фінансову систему України (табл. 1).

Таблиця 1. Макроекономічні та фінансові показники для регресійних моделей

Змінна	Характеристика
X_1	сума амортизації основних фондів у витратах на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, млн. грн. за рік
X_2	балансовий прибуток підприємств і організацій у поточних цінах, млн. грн. за рік
X_3	нетто – купівлі ОВДП комерційними банками, млн. грн. за рік
X_4	сума амортизації основних фондів у витратах на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг в реальному обчисленні, млн. грн. за рік
X_5	реальний балансовий прибуток підприємств і організацій, млн. грн. за рік
X_6	темпи приросту реального ВВП в порівнянні з попереднім періодом, %
X_7	реальне державне запозичення на ринку ОВДП, млн. грн. за рік
X_{8t}	збитки підприємств у попередньому році, млн. грн.
ΔX_{9t}	реальний відсоток приросту грошової маси M_2
X_{10t}	реальне залучення коштів до бюджету від розміщення ОВДП за вирахуванням погашення
ΔX_{11}	реальний приріст агрегату M_2 , млн. грн. за рік

Продовження табл. 1

Змінна	Характеристика
X_{12}	реальні вкладення в ОВДП комерційних банків, млн. грн. за рік
X_{13t}	чисте державне запозичення у резидентів, млн. грн. за рік
ΔX_{14t}	реальний приріст агрегату M_2 , млн. грн. за рік
X_{15t-1}	темпи інфляції у попередньому році
ΔX_{16}	темпи приросту грошової емісії з лагом у рік
X_{17}	темпи зростання реального ВВП за рік
ZKB	капітальні вкладення підприємств і організацій в поточних цінах, млн. грн. за рік
ZPKB	реальні капітальні вкладення підприємств і організацій в порівнянних цінах, млн. грн. за рік
ZD3t	абсолютний приріст дебіторсько-кредиторської заборгованості між підприємствами України у порівнянних цінах
ZPK	реальні кредити, надані комерційними банками в економіку, млн. грн. за рік
ZPICI	реальна процентна ставка за кредитами комерційних банків, % за рік
ZTI	темпи інфляції, процент приросту споживчих цін за рік

При побудові регресійних моделей оброблено статистичну інформацію за 1997-2006 рр., що забезпечило повноту та завершеність моделювання (табл. 2).

Таблиця 2. Регресійні моделі впливу державних запозичень на фінансовий стан України

№ п/п	Назва моделі	Регресійні моделі
1	Модель капітальних вкладень	$Z_{KB} = 0,92 x_1 + 0,25 x_2 - 0,58 x_3 + 2941,56;$
2	Модель реальних капітальних вкладень	$Z_{PKB} = 0,72 x_4 + 0,11 x_5 + 121,04 x_6 - 1,33 x_7 + 10491,3;$
3	Модель дебіторсько-кредиторської заборгованості між підприємствами України	$Z_{D3t} = 0,74 x_{8t} - 0,66 \Delta x_{9t} + 1,36 x_{10t} - 0,53 Z_{D3t-1};$
4	Модель реальних кредитів суб'єктам господарювання	$Z_{PK} = 7,39 \Delta x_{11} - 0,3 x_{12} - 6581,29;$
5	Модель реальної процентної ставки за кредитами	$Z_{PICI} = 0,0042 \Delta x_{13t} - 0,0057 x_{14t} + 213,5 - 0,025 Z_{PICI-1};$
6	Модель темпів інфляції	$Z_{TI} = 0,21 x_{15t-1} + 0,65 \Delta x_{16} - 0,31 x_{17} + 340,02;$

Результати дослідження впливу державного запозичення на фінансово-кредитну систему, функціонування реального сектора та зовнішньоекономічну рівновагу дозволили сформулювати такі висновки:

- надмірне залучення державних позик відволікає вільні позичкові кошти від виробничого інвестування: за 1997 р. під дією даного фактору обсяг капітальних вкладень підприємств у поточних цінах скоротився на 105,86 млн. грн., у 1998 р. на 471,8 млн. грн., у 1999 р. на 866,29 млн. грн., у 2000 р. на 698,97 млн. грн., а за 2002-2006 рр. в середньому на 987,23 млн. грн., що становить 3,4% фактично здійснених капіталовкладень за цей період;

- масштабні державні запозичення в умовах обмеженості позичкових коштів є основним чинником зростання реальних процентних ставок за кредитами комерційних банків; так, внутрішнє запозичення призвело до зростання реальних процентних ставок за кредитами банків у 1997 р. на 1,4%, у 1999 р. – 10,7%, за 2002–2006 рр. – в середньому на 26,4% річних;

- розміщення державних цінних паперів під високої відсотки зумовило зменшення обсягів кредитування реального сектору економіки на 45,5 млн. грн. у 1997 р., 422,9 млн. грн. у 1999 р., на 2086 млн. грн. за 2002–2006 рр., або 12,9% кредитів, фактично наданих суб'єктам господарювання за цей період;

- грошова емісія, яка використовується НБУ для придбання облігацій державної позики, призводить до підштовхування інфляційних процесів внаслідок відсутності адекватного темпам емісії грошей попиту на гроші з боку економічних суб'єктів, що формується під впливом їх високої ціни, 1% приросту грошової емісії стає причиною збільшення рівня цін на 0,65% через рік.

1. Кучер Г.В. Управління державним боргом: Підручник – К.: КНТЕУ – 2002 – 342 с. 2. Barro R. Optimal Debt Management // NBER Working Paper. – 1995 – № 5327. 3. Васильов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления – М.: Городец-издат – 2001 – 304 с. 4. Луцишин З., Бортник А. Економіко-математична модель управління державним боргом // Вісник НБУ №7. – 1998 – с. 23–25.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Н. Бутенко, канд. екон. наук, Л. Пашук, асп.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ

В статті на основі міждисциплінарного підходу розглянуто перспективні напрями використання маркетингу у багаточисленні інструментарію менеджменту підприємств корпоративного сектору.

In the article at the basis of interdisciplinary approach the prospective directions of marketing application at the management instruments enrichment of the corporate sector enterprises were considered.

Докорінні зміни соціально-економічного розвитку України призвели до становлення корпоративного сектору – найпотужнішого серед нових організаційно-правових форм господарювання. Зростання частки акціонерної власності у промисловості, нові умови формування відносин власності, зростання рівня їх інноваційної активності обґрунтовують необхідність пошуків шляхів підвищення ефективності управління діяльністю акціонерних товариств та обґрунтовують потребу перегляду традиційних поглядів на здійснення управлінської діяльності підприємств корпоративного сектору. Різні

аспекти управління підприємством широко висвітлюються у працях таких дослідників, як Черваньов Д.М., Євтушевський В.А., Петруня Ю.Є., Назарова Г.В., Шершньова З.Є.; поряд з тим, загальним та специфічним питанням теорії маркетингу присвячені праці Старостіної А.О., Куденко Н.В., Гаркавенко С.С., Дойля П. Проте, належної уваги специфічним маркетинговим інструментам удосконалення системи менеджменту підприємств корпоративного сектору у вітчизняній та закордонній літературі не приділено. І саме брак подібних досліджень породжує потребу вивчення маркетингових

© Бутенко Н., Пашук Л., 2008

інструментів удосконалення системи менеджменту підприємств корпоративного сектору та обґрунтовує актуальність даної статті.

Відповідно, метою даного дослідження є висвітлення актуальних напрямів використання маркетингу в удосконаленні та збагаченні менеджменту підприємств корпоративного сектору з позиції міждисциплінарного підходу.

Процеси управління корпоративними структурами варто розглядати не лише з позиції певної галузі науки, економіки та управління. Відповідно, необхідно використовувати міждисциплінарний підхід із застосуванням категорій, понять, інструментарію суміжних наукових напрямів дослідження, що дозволить більш повно та об'єктивно відобразити сутнісні глибинні закономірності досліджуваних процесів та явищ. Одним з перспективних напрямів збагачення інструментарію менеджменту підприємств корпоративного сектору є застосування маркетингу не лише у роботі з цільовим ринком але і у власній системі менеджменту. Так, наприклад лише поодинокі підприємства використовують методичний інструментарій маркетингу у формуванні системи менеджменту персоналу, у роботі з акціонерами та іншими стейкхолдерами, практично ніхто з вітчизняних підприємств не розглядає маркетинг як інструмент формування вартості підприємства, нехтують ним і при здійсненні фінансового менеджменту підприємства. Тобто маркетинг зі специфічної сфери діяльності має перетворитись у невід'ємну частину процесу менеджменту.

Найбільш актуальними нам вдаються наступні напрями використання маркетингу в удосконаленні та збагаченні менеджменту підприємств корпоративного сектору:

- **Впровадження системи корпоративного маркетингу** (маркетингу, орієнтованого на акціонерів), як такого, що покликаний зорієнтувати діяльність товариства на задоволення потреб акціонерів та з'ясування особливостей споживацької поведінки акціонерів, породжених природою організаційних формувань корпоративного типу (2). Акціонерні товариства мають розглядати маркетинг не лише як інструмент завоювання цільової групи споживачів, але і як інструмент підвищення ринкової вартості акціонерного товариства. Оскільки акціонери, як специфічний суб'єкт маркетингу даних товариств оцінюють своє споживацьке задоволення, наприклад, через розмір отриманих дивідендів, то завданням маркетингу стає визначення незадоволених потреб споживачів-акціонерів та забезпечення бажаної їх задоволеності більш ефективніше ніж конкуренти з метою отримання прибутку, отримання інших зисків. Таким чином маркетинг, орієнтований на акціонерів виступає як інструмент удосконалення корпоративного управління та дозволяє не лише завоювати цільову групу споживачів, але і підвищити ринкову вартість акціонерного товариства.

- **Застосування маркетингових комунікацій в організації та управлінні інвестуванням** – "зв'язки з інвесторами" (Investor Relations – IR) практично в усьому світі Investor Relations вже давно відомий та усталений термін. У сучасній Україні це поняття знайоме поки що лише найбільш успішним, дорогим компаніям. На сьогодні IR визначають як комунікації з різними аудиторіями й організаціями, які можуть справити вплив на вартість акцій з метою забезпечення справедливої оцінки ринком компанії. У цій статті ми під Investor Relations розуміємо систематичне використання інформаційних каналів і публічних комунікацій для досягнення потрібної зворотної реакції інвесторів, тобто підвищення їх уваги до цінних паперів даного емітента з використанням маркетингового інструментарію зв'язків з громадськістю.

Серед основних суб'єктів, які потребують застосування Investor Relations варто виділити:

- ✓ Публічні компанії – для підвищення капіталізації;
- ✓ Нові емітенти – для успішного розміщення цінних паперів;
- ✓ Компанії, що привертають фінансування через приватне або публічне розміщення акцій – для збільшення припливу капіталу;
- ✓ Ініціатори нового бізнесу, що привертають проектне фінансування;
- ✓ Позичальники кредитних ресурсів – для зниження вартості запозичень;
- ✓ Продавці і покупці бізнесу – для отримання вигідних умов здійснення операцій;
- ✓ Роздрібні продавці інвестицій (інвестиційні фонди, банки, страхові компанії ін.) – для отримання конкурентних переваг;
- ✓ Суб'єкти державних органів – для стимулювання інвестиційних процесів на макрорівні.

- **Впровадження концепції маркетингу, орієнтованої на створення вартості підприємства** – розкриваючи зміст концепції маркетингу, орієнтованої на створення вартості варто виділити такі основні фінансові фактори, на які маркетинг здійснює критичний вплив (1):

- ✓ **Очікувані обсяги операційних грошових потоків.** Чим більші потоки грошових коштів очікуються, тим більший обсяг коштів може бути розподілений між акціонерами і тим більшою є ринкова вартість компанії. В свою чергу обсяги операційних грошових потоків визначають три фінансових джерела: збільшення обсягу продажів, маржа операційного прибутку після сплати податків та рівень інвестицій. Збільшення обсягів продажів дозволяє компанії скористатись ефектом масштабу виробництва і призводить до росту грошових потоків доти, доки додаткові продажі не вимагають непропорційно великих інвестицій. Маржа операційного прибутку – це дохід підприємства за вирахуванням витрат, включаючи податки. Навіть незначне підвищення ціни при нееластичному попиті, оптимізація збутового ланцюгу або збільшення обсягів продажу призводять до зростання маржі операційного прибутку. Компанія може спрямовувати інвестиції в матеріальні і нематеріальні активи (торгові марки, ринкові дослідження, навчання). Інвестиції в нематеріальні активи приводять до росту вартості компанії в довгостроковій перспективі.

- ✓ **Очікуваний часовий період грошових потоків.** Оскільки гроші сьогодні коштують більше, ніж та сама їх сума завтра, висока швидкість проникнення на ринок і генеровані при цьому грошові потоки здійснюють позитивний вплив на вартість. Серед маркетингових способів прискорення грошових потоків можна виділити: більш швидка розробка нових продуктів, швидке проникнення на ринок за рахунок ефективно організованої комунікаційної політики, використання спільного доступу до ресурсів у стратегічних альянсах, використання марочних активів.

- ✓ **Очікувана стійкість грошових потоків.** Чим довше у часі компанія генерує великі грошові потоки, тим вищою є створювана вартість. Тривалість при цьому визначається стійкістю відмінних переваг фірми і її можливостей росту.

- **Маркетингове акціонування** – один з нестандартних та інноваційних підходів маркетингу, який прагне ліквідувати непогодженість інтересів власників та споживачів продукції підприємств корпоративного типу, оскільки, найчастіше, вони різноспрямовані і суперечать один одному. Зазвичай, власники прагнуть високих фінансових результатів, тоді як для споживачів голо-

вним є висока якість, сервіс, низькі ціни. Безперечно, у довгостроковій перспективі благополуччя власників залежить від ступеня задоволення споживачів, проте глибинні протиріччя інтересів двох різних груп не зникає, оскільки важко цілком задовольнити інтереси однієї групи, не втративши лояльності і ресурси іншої. Концепція маркетингового акціонування прагне ліквідувати вищевказані проблеми шляхом передачі акцій акціонерного товариства (або інших документів, що підтверджують право власності) її клієнтам, відповідно до їх лояльності. Від застосування маркетингового акціонування підприємство може мати маркетингові, фінансові та управлінські зиски. Так, Д.Волков виділяє маркетингові, фінансово-інвестиційні та управлінські ефекти (3).

Серед *маркетингових переваг* споживачі отримують бонус у вигляді акцій за покупку визначеної кількості продукції. Оскільки акції успішного підприємства надають можливість одержувати дивіденди, то це стимулює здійснювати більшу кількість покупок та автоматично забезпечує збільшення обсягів продажів. Особливо це набуває значення на промисловому ринку, де значні обсяги та частота купівель надає можливість володіти частиною компанії, впливати на прийняті рішення та одержувати частину прибутку. Це стимулює прихильність і лояльність споживачів у довгостроковій перспективі. Іншою перевагою є те, що споживачі одержують гарантію більш якісного й уважного обслуговування з боку компанії.

Фінансово-інвестиційні ефекти концепції маркетингового акціонування полягають у тому, що коли акції компанії котируються на фондовій біржі, то заява про намір передати акції лояльним клієнтам може викликати досить серйозні наслідки на фондовому ринку. Короткострокова реакція фондового ринку проявляється зміною цін на акції та буде залежати від оголошених умов акціонування (чи будуть акції викуповуватися споживачами по більш низькій ціні, чи буде компанія дарувати акції найбільш привабливим групам клієнтів, чи буде проводитися додаткова емісія, або компанія буде викуповувати акції для перерозподілу їх між споживачами). У довгостроковій перспективі, компанія, що заявляє про проведення "маркетингового акціонування", створює очікування підвищення її конкурентноздатності в силу позитивних ефектів для споживачів. Це підвищує фундаментальну вартість компанії і відповідно вартість акцій. Для компаній, що не котируються на фондовому ринку, проведення деяких елементів "маркетингового акціонування" може викликати додатковий інтерес інвесторів. Так, наприклад, російська парфумерна мережа "Арбат-престиж" проводить акцію "Стань акціонером", передаючи частину привілейованих акцій найбільш лояльним споживачам, що, крім маркетингових ефектів, може створити сприятливий імідж і привернути увагу великих інвесторів.

Розглянута концепція припускає також і позитивні ефекти в управлінні компанією, оскільки досягається ефект синергії за рахунок об'єднання, взаємодоповнення функцій корпоративного управління і маркетингових служб. Його забезпечують скорочення витрат на збір інформації про потреби клієнтів, сегментування й аналіз клієнтів, оскільки клієнти-власники самі повідомляють про свої потреби у вигляді вимог до бізнесу; на забезпечення задоволеності клієнтів, оскільки клієнти-власники мають можливості контролювати відповідність стратегії розвитку бізнесу їх інвестиційним і споживчим інтересам та розставляти відповідні пріоритети між ни-

ми; на контакти з клієнтами, рекламу, PR з одночасним підвищенням ефективності рекламних заходів, тому що тепер залучаються не тільки споживачі, але й інвестори в рамках однієї рекламної компанії; спрощення доступу до клієнтів, оскільки тепер вони є власниками і самі зацікавлені в об'єктивній і повній інформації про компанію, вироблені продукти, переваги і доцільності виробництва і продажу/покупки тих або інших продуктів.

Таким чином маркетингове акціонування дозволяє сформувати клас акціонерів, що є активними споживачами компанії і з іншого боку клас лояльних споживачів, що стануть власниками компанії. У результаті подібних дій компанія одержить досить серйозну конкурентну перевагу, як на споживчих, так і на фондових ринках, що виражається в додатковому припливі клієнтів і акціонерів.

• *Маркетинг персоналу* – дія успішного функціонування на ринку персонал, індивід, група та будь-яка організація повинні застосовувати принципи на методи, орієнтовані на ринкові відносини. Маркетинг персоналу передбачає створення та функціонування комплексної ефективної системи, що здійснює маркетингові функції, зокрема стратегічне планування, маркетингові дослідження попиту та пропозиції, просування, рекламу та стимулювання працевлаштування, визначення ціни робочої сили персоналу. Практичне застосування деяких методів маркетингу вже зараз має місце, про що свідчить діяльність державних служб зайнятості населення та приватних кадрових агенцій. Якщо державні служби зайнятості застосовують деякі способи збутової концепції маркетингу, то приватні агенції з найму – окремі методи концепції традиційного маркетингу. На думку дослідників, значення маркетингу в управлінні персоналом підкреслюють наступні моменти:

✓ більшість людей працює та/або наймає робочу силу, тому маркетинг дозволяє їм бути більш поінформованими;

✓ маркетинг значно впливає на погляди людей та їх стиль життя, підвищуючи вимоги до професійної компетентності, ділових якостей, ініціативності, організованості, стилю життя, знання іноземних мов, тощо;

✓ маркетинг сприяє покращенню регулювання процесів формування та розподілу/ перерозподілу персоналу шляхом збору та аналізу інформації, вивчення кон'юнктури, отримання даних про обсяги та структуру професій та спеціальностей;

✓ маркетинг персоналу може сприяти покращенню якості життя завдяки вищому рівню поінформованості, що дозволить робити правильний вибір як роботодавцем, так і працівником.

Таким чином, в даній статті на основі використання міждисциплінарного підходу із застосуванням категорій, понять, інструментарію суміжних наукових напрямів дослідження, а саме корпоративного управління, фінансів, управління персоналом розглянуто перспективні напрями збагачення інструментарію менеджменту підприємств корпоративного сектору шляхом застосування інструментів маркетингу.

1. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. – СПб.: Питер, 2001. – 480 с. 2. Єтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. Стратегія корпоративного управління – К.: Знання, 2007. – 287 с. 3. Волков Д. Маркетинговое акционирование. – В2В – Маркетинг www.marketholding.ru/

ЗАХІДНО-ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Аналізуються особливості сучасного стану і державного регулювання корпоративного сектора в країнах Західної Європи. Робиться висновок про різноманітність форм державного регулювання корпоративного сектора в сучасному світі. Вивчається можливість запровадження зарубіжного досвіду для розвитку корпоративного сектора в Україні.

The peculiarities of modern situation and state regulation of the corporate sector in countries of the Western Europe are analyzed in this article. The authors make conclusion about a variety of forms of state regulation of corporate sector in the modern world. Foreign experience implementation for development of the corporate sector in Ukraine is studied.

Для кожної країни характерні свої історичні та соціальні фактори, які впливали на формування корпоративного сектора, проте існує багато спільних рис, характерних для функціонування корпорацій. Корпорації мають важливе значення для соціально-економічного розвитку будь-якої країни, оскільки усі світові масштабні економічні здобутки отримані внаслідок їх розвитку. Саме корпорації складають корпоративний сектор, від ефективності функціонування якого значно залежить і соціально-економічний стан держав, а іноді й світової економіки в цілому.

Проблемам функціонування та державного регулювання корпоративного сектора присвячено чимало наукових праць відомих вітчизняних фахівців, зокрема: Ю. Петруні, Д. Задохайло, О. Кібенко, Г. Назарової, М. Небави та інших. В цілому ж, питанням становлення та розвитку корпоративного сектора займається ряд зарубіжних вчених: І. Ансофф, М. Портер, Д. Коффе, П. Друкер, К. Макконнелл, С. Брю та інші. Основна увага в їх публікаціях приділяється корпоративному сектору, зокрема державній його частці в економічній системі країни. Проте деякі аспекти дослідження теоретичних засад державного регулювання та розвитку корпоративного сектора, зокрема в зарубіжних країнах залишаються недостатньо висвітленими.

Вищевказане обґрунтовує актуальність дослідження та обумовлює постановку мети даної публікації.

Метою статті є вивчення західно-європейського досвіду державного регулювання корпоративного сектора та обґрунтування можливостей його використання в Україні.

Зрозуміло, що кожна країна має свої особливості державного регулювання корпоративного сектора і заслуговує на окреме дослідження. Проте для нашої країни цікавим для вивчення є саме західно-європейський досвід державного регулювання корпоративного сектора. Крім того, потрібно враховувати, що корпоративне управління формується і розвивається невіддільно від соціально-економічного оточення, воно залежить від країни з її історичними традиціями й економічними умовами, політичної ситуації [2, с. 12].

Розглядаючи корпоративний сектор Німеччини слід зазначити, що перші корпорації в цій країні виникли у XVIII столітті і з того часу суттєво видозмінились. Організаційно-правовими формами підприємницької діяльності в Німеччині є товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства та кооперативи. Важливим суб'єктом підприємницької діяльності є акціонерні товариства, приблизна кількість яких на території Німеччини складає 2,8 тис. Їх діяльність регулюється Законом про операції з цінними паперами [5]. Акціонерне товариство має чітко визначений статутний фонд. У разі виникнення проблем акціонерне товариство несе відповідальність статутним капіталом, який розділений на частини відповідно до внесків учасників. Компанійни не володіють майном акціонерного товариства, а є лише учасниками. Засновниками акціонерних товариств у Німеччині, на відміну від України, можуть бути не ме-

нше п'яти осіб. Процедура створення товариства є досить складною, таким чином законодавство намагається перешкоджати недобросовісному створенню акціонерних товариств. Органами управління є загальні збори акціонерів, правління та спостережна рада. За діяльністю акціонерних товариств здійснюється контроль з боку державних органів. Вони зобов'язані звітувати, надаючи інформацію про підрахунок прибутків та збитків. На відміну від України, в Німеччині не існує поділу акціонерних товариств на відкриті та закриті. Другим суб'єктом підприємницької діяльності є товариства з обмеженою відповідальністю, які мають ряд переваг, а тому є досить популярними в Німеччині. На сьогодні їх нараховується близько 219,7 тис. У цьому випадку відповідальність засновників є обмеженою, особисті збитковості та вчиння партнерів не є домінуючими, основним обов'язком засновників є внесення певної частки капіталу до статутного фонду. Заснування товариства з обмеженою відповідальністю вимагає чітко визначеного статутного капіталу, що формується грошовими та майновими внесками. Мінімальний внесок одного учасника становить 1% від величини статутного капіталу. Для того, щоб заснувати товариство з обмеженою відповідальністю, учасники зобов'язані подати заяву до Торговельного реєстру. На цей період до статутного фонду має бути внесено мінімум половини суми статутного капіталу. Останній може складатися лише з майнових внесків, проте в цьому випадку необхідні свідоцтва про майнову частку засновника. Органом управління в німецьких товариствах є збори членів товариства, які призначають директора товариства. Ним може стати фізична особа, яка не обмежена заборонаю займати цю посаду. Основною функцією директора є нагляд за сплатою внесків та збереження капіталу підприємства. Особливою рисою, на наш погляд, є те що, коли товариство несе збитки з вини директора, він змушений їх відшкодувати. Якщо в товаристві з обмеженою відповідальністю нараховується більше 500 чоловік, створюється спостережна рада. Товариство має права та обов'язки перед третіми особами, проте вважається повністю правоздатним лише після того, як статутний фонд буде повністю сформований, а товариство буде зареєстроване у Торговельному реєстрі. Слід зазначити, що в Німеччині існує велика кількість товариств з обмеженою відповідальністю, проте на них припадає найбільша частка банкрутств [1, с. 89].

Варто зазначити, що загалом для німецької моделі корпоративного управління характерні такі основні риси: ключова роль банків у представництві та контролі на рівні всіх компонентів корпоративного управління та фінансування. Учасниками цієї моделі є банки, правління, спостережна рада та робітники. Щодо структури володіння акціями, то для деяких країн Західної Європи, які відносяться до даної моделі корпоративного управління, характерною в цій структурі є перевага банків та корпорацій. Фінансові інститути контролюють більше, ніж 60% акцій корпорації [4, с. 114].

Досліджуючи корпоративний сектор Великої Британії, можна виділити його проблеми та особливості. В цій

країні розрізняють два види акціонерних товариств: приватні та публічні. Приватні компанії аналогічні закритим акціонерним товариствам, мають у своєму складі від двох до 50 акціонерів. Публічна компанія є аналогом відкритої корпорації. Чисельність її акціонерів не повинна бути меншою семи осіб [3, с. 19].

Характерною ознакою є те, що значну частину корпоративного сектору Великобританії становлять публічні (державні) корпорації, діяльність яких контролюють міністерства. Оскільки ці корпорації діють у сфері державного сектора, ними керують державні органи. Порівняно з цим сектор приватного підприємництва регулюється не так жорстко, хоча повноваження з регулювання приватного сектора також в основному покладені на міністерства (фінансів, торгівлі і промисловості, транспорту, сільського господарства і т.д.). Головною функцією публічних корпорацій у Великобританії є керування державним сектором, для чого створюються спеціалізовані корпорації окремо з кожного виду промисловості. Значну групу складають звичайні недержавні корпорації, для яких уряд був чи залишається власником акцій, або контролює їх яким-небудь іншим способом. До такого роду компаній можна віднести, наприклад "Брітіш петроліум" (уряд був власником 49% акцій аж до 1979 р., а також два урядових директори мали право вето на рішення керівництва компанії). Варто відмітити, що корпоративний сектор Великобританії є одним з найстаріших у світі. Значну роль у ньому відіграють такі корпорації, як: "Роял Датч Шелл", "Брітіш Петролеум", "Юнілевер", "Імперія кемікл індастріз", "Барклеїз бенк", "Вестмінстер бенк" [5, с. 160].

Порівнюючи державне регулювання корпоративного сектора двох вищезгаданих країн, нами виявлено, що організаційно-економічна база в цих країнах відрізняється (у Великій Британії – банки не можуть керувати акціонерними товариствами, в той же час як, у Німеччині – банки здійснюють це досить активно).

Сучасний стан корпоративного сектора Франції характеризується значною часткою корпоративного сектора в економіці країни. Так, до відомих французьких корпорацій належать "Банк насьйональ де Парі", "Креді агріколь", "Креді Ліоне", "Сосьєте жєнераль", "Рєно", "Пежо" та інші. Щодо власності в акціонерному капіталі, то спостерігається націленість на існування великого інвестора. Так, у 85% корпорацій Франції один акціонер володіє більш ніж 25% акціонерного капіталу. Навіть у французькому Законі "Про акціонування державних підприємств" (1986 р.) передбачено необхідність продажу не менше 25% акцій новоутвореного акціонерного товариства стратегічним інвесторам – великим компаніям, а ще 15-20% – іноземним покупцям. Головним джерелом розвитку для більшості корпорацій Франції є позикові кошти. Банківсько-фінансові установи одночасно виступають власниками та кредиторами корпорацій, створюючи при цьому дуже складну систему корпоративних прав. Акціонерно-командитне товариство у Франції регулюється положенням Закону про акціонерні компанії та товариства. Щодо акціонерних товариств, то згідно Закону про комерційні підприємства кількість засновників, а в наступному і кількість акціонерів такого товариства не повинна бути меншою семи. Особливістю французького права є те, що воно не допускає існування акціонерного товариства, в якому всі акції належать одній особі [1, с. 91].

Розглядаючи корпоративний сектор Іспанії зазначимо, що ця країна немає специфічного корпоративного законодавства. Корпоративне законодавство Іспанії включає в себе Закон про торгівлю Об'єднаного Королівства, прийнятий у 1929 році (зі змінами) і Розпорядження

про компанії 1984 року (зі змінами). Законодавством визначено, що мінімальна кількість акціонерів – одна фізична або юридична особа, при цьому дозволене введення номінальних акціонерів. Відомості про акціонерів вносяться в єдиний реєстр, доступний третім особам.

На відміну від Франції, в Іспанії акціонерне товариство – Sociedad Anonima (S.A.) – може бути створено і складатися з однієї особи в тому випадку, якщо всі акції товариства придбані одним акціонером. Мінімальний статутний капітал акціонерного товариства регламентується. При цьому на момент реєстрації товариства повинно бути оплачено не менше 25% номінальної вартості кожної розміщеної акції. В цій країні правове регулювання акціонерних товариств ускладнено порівняно з іншими господарськими товариствами. Учасники акціонерного товариства не відповідають за його зобов'язаннями.

Характерні особливості державного регулювання має також і корпоративний сектор Швеції. Яскравим прикладом його розвитку можна назвати 25 компаній, що мали найбільші активи і контролювали 80% сукупного капіталу країни. Власники, банки та компанії в Швеції тісно пов'язані між собою. Існує два різновиди зв'язків між банками та власниками: внутрішні та зовнішні. Перші формуються на основі власності банків на певну частку акцій компанії, другі встановлюються на власний розсуд власників, які вважають їх доцільними для себе. Обидві ці сфери мають тісні комерційні та ділові контакти. Досить важко оцінити функції власників у шведській компанії, а також їх вплив на економічну діяльність компанії та на політичне життя в цілому. Для шведських компаній створений так званий Акт про компанії, який містить правила щодо випуску акцій, а також наявності певної кількості акцій в одного акціонера. Загалом для корпоративного сектора Швеції характерна недосконала система державного регулювання, а економічна еліта, яка володіє системою зв'язків з банківською сферою відіграє головну роль у розвитку країни [1, с. 94].

Зазначимо, що на відміну від Швеції, у Швейцарії діє розгорнуте та детальне законодавство, яке регулює комерційну діяльність акціонерних товариств. Його недотримання, як правило, призводить до значних збитків, які несуть порушники. Основна форма підприємницької діяльності – акціонерна компанія з обмеженою відповідальністю (Akfiengesellschaft – AG) [6]. Ця форма має універсальний характер, оскільки в ролі таких компаній в Швейцарії реєструються як великі, так і середні підприємства незалежно від їх специфіки та розміру.

Цікавим для аналізу є італійський корпоративний сектор, так як особливістю великих корпорацій Італії є дуже високий ступінь власності, причому більшість з них – це так звані "сімейні" корпорації. В Італії велике поширення та чимале значення мають різноманітні об'єднання, в яких одна компанія так чи інакше контролює діяльність інших або певна компанія спеціально створює дочірні структури. Йдеться про холдинги, фінансово-промислові і банківські групи та інші об'єднання компаній, притаманні ринковій економіці [1, с. 100].

Розглядаючи корпоративний сектор Фінляндії, слід відмітити що основною формою організації бізнесу у цій державі є акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю. В цій країні не існує такого розмаїття форм організації бізнесу, як в інших країнах Західної Європи. Варто відзначити, що фінське законодавство є набагато розвиненішим, ніж законодавство України у сфері корпоративного управління, в ньому визначається розподіл товариств з обмеженою відповідальністю на приватні та відкриті товариства. Для них використовуються різні назви, еквіваленти цих форм існують також у Німеччині та Великобританії. У Фінляндії існує досить гнучка та

ефективна система управління товариством. На відміну від інших країн Західної Європи, спільною рисою з Україною є те, що провідну роль в корпоративному управлінні відіграє виконавчий орган акціонерного товариства – правління (*hallitus*) [1, с. 99].

Таким чином, досвід західно-європейського державного регулювання корпоративного сектора вказує на існування його різноманітних форм. Сучасний стан і особливості державного регулювання корпоративного сектора країн Західної Європи свідчать, що для нього створена гнучка законодавча система регулювання, яка представляє інтерес для України. Перш за все, це стосується застосування багатьох специфічних елементів корпоративного управління, зокрема різних інструментів захисту прав акціонерів, в тому числі й дрібних, а також оптимальної системи оподаткування, фінансового посередництва та інших. Проте в цих країнах, поряд з позитивними рисами існують і деякі труднощі, які значним чином впливають на функціонування і успішний розвиток корпоративного сектора. Однією з найсклад-

ніших проблем є узгодження інтересів різних груп акціонерів, найманих працівників та менеджменту. Отже, спільним завданням для всіх західно-європейських країн, зокрема і України, є вдосконалення діючого законодавства та запобігання корпоративним конфліктам, які як правило стримують розвиток корпорацій. Тому, одним з основних завдань, які постають перед Україною, є застосування розглянутих державних регуляторних важелів у корпоративному секторі з урахуванням специфіки вітчизняної економіки. Вищевказане свідчить, що існує ще багато аспектів у даній проблематиці, які потребують подальшого наукового дослідження.

1. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник. – К.: Знання, 2006. 2. Задихайло Д.В., Кібенко О.Р., Назарова Г.В. Корпоративне управління. – Харків, 2003. 3. Сірко А.В. Корпоративний сектор: структура, місце та роль в сучасній економіці // Вісник ВПІ. Серія "Економіка, менеджмент та екологія". – 2004. – № 4. 4. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К., 1999. 5. Administrative law by William Wade. Sixth edition. Clarendon press. Oxford. 1998. 6. <http://www.mckinsey.com>

Надійшла до редколегії 10.11.07

В. Кравченко, канд. екон. наук

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ НАПРЯМКІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСІВ ДОМІНУЮЧИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Малі та середні підприємства м. Києва відрізняються комплексами домінуючих ризиків. Органи державної влади мають враховувати їх при здійсненні державної підтримки.

Kiev small and medium enterprises differ by the complexes of the dominant risks. Public authorities must take into account these segments during realization of its state support.

Постановка проблеми. Підприємництво є одним із важливіших факторів соціально-економічного розвитку України. Екстенсивна модель розвитку підприємництва, яка притаманна сучасному етапу трансформаційних перетворень, не здатна слугувати вирішенню нагальних завдань економічного розвитку, зокрема, – забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки. Про це наочно свідчить показник глобальної конкурентоспроможності, за значенням якого в 2006 рр. Україна займала 78 місце серед 125 країн світу [1]. Ключовою характеристикою конкурентоспроможної економіки є її інноваційна спрямованість, вагомий внесок в формування якої повинен внести малий та середній бізнес, адже саме він, як свідчить світова практика, є невичерпним фактором інноваційного розвитку суспільства. Зокрема, в Європейській хартії малих підприємств зазначено, що "мали підприємства є становим хребтом європейської економіки. Вони є ключовим фактором створення робочих місць та сприятливою основою для розвитку бізнесу. Малий бізнес має розглядатися в якості головного фактору інновацій та зайнятості, а також соціальної інтеграції в Європі" [2, р. 1].

На жаль, інноваційна активність вітчизняних підприємств взагалі, та київських зокрема, знаходиться на надзвичайно низькому рівні. Так, згідно з даними Головного управління з питань регуляторної політики та підприємництва КМДА технологічні інновації в 2005 році здійснювалися тільки на 366 підприємствах із більш, ніж 52 тис. малих підприємств, зареєстрованих в м. Києві [3, с. 16]. Таке становище обумовлене, зокрема, неефективністю реалізації напрямів державної підтримки розвитку підприємництва. Органи державного управління, які повинні надавати підтримку підприємству, не мають чіткого уявлення про тенденції розвитку малого та середнього підприємництва.

Для підвищення ефективності державної підтримки підприємництва потрібно застосовувати диференційований підхід до підприємств, який спирається на прин-

ципово нові критерії. Зокрема, доцільно використовувати ступінь загрозовості для підприємств певного комплексу ризиків, які є домінуючими над іншими ризиками. Це дасть можливість оптимізувати використання бюджетних коштів за рахунок їх цільового спрямування для державної підтримки тих цільових сегментів підприємств, яким вони потрібні більш за все.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної підтримки підприємництва розглядаються, як самостійно, так і в рамках дослідження більш широкої проблематики державного регулювання економіки. Вченими досліджуються наступні аспекти: форми державної підтримки малого бізнесу, особливості механізмів фінансової, інституційної, інформаційно-освітньої підтримки підприємництва (О. Кужель, А. Буянкіна, А. Власов); методика розробки програм державної підтримки підприємництва (А. Буяновський); макроекономічні аспекти державного регулювання підприємництва (В. Базилевич, І. Акімова, О. Пасхавер, І. Бураковський); сутність та напрямки регуляторної політики (К. Ляпіна, Д. Ляпін).

Підприємницькі ризики розглядаються в науковій літературі з багатьох точок зору: їх сутності (В.Н. Вяткін, І.В. Вяткін, В.А. Гамза, Дж.Дж. Хемптон), форм прояву та видів (В. Кідонь, М. Калінін, Н.В. Хохлов, В.Т. Балабанов, В.В. Лук'янова, Т.В. Головач), методів управління (Л.М. Макарович, Г.В. Чернова, В.М. Гранатуров), моделювання (В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов, А.Б. Камінський) тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проте, в економічній науці залишаються не до кінця з'ясованими питання сутності підприємницьких ризиків і принципів їх класифікації за певними видами. Також не досліджені особливості застосування тих чи інших напрямків державної підтримки підприємств в залежності від ступеню загрозовості для них певних видів ризиків.

Цілі статті. Цілі статті полягають у тому, щоб, перше, проаналізувати сутність підприємницьких ризиків та встановити критерій їх класифікації за певними вида-

ми; по-друге, за критерієм ступеню загрозовості для підприємств певних видів ризиків виявити різні сегменти малих та середніх підприємств; по-третє, встановити які саме напрямки державної підтримки доцільно застосовувати по відношенню до різних сегментів підприємств.

Виклад основного матеріалу

Підприємницькі ризики: суть та види. Сутність підприємництва, як економічної категорії, полягає у вираженні відносин між людьми з приводу використання ними їх рідкісної здатності створювати ефективні комбінації факторів виробництва (землі, праці та капіталу) з метою виробництва товарів для задоволення людських потреб. Іманентною характеристикою підприємництва є його ризикованість, що навіть знайшло відображення у юридичному визначенні цього соціально-економічного феномену. У статті 42 Господарського кодексу України

зазначено: "Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку" [4].

На сьогодні немає однозначного розуміння сутності підприємницького ризику. Наведемо ряд найбільш поширених визначень ризику (табл. 1).

Отже, як ми бачимо, вчені, досліджуючи ризики, на перший план в визначенні їх суті ставлять різні сторони цього явища – саму подію, її можливість, відхилення від цілей; власне діяльність. Зрозуміло, таке різноманіття підходів, яке обумовлене складністю категорії ризику, суттєво ускладнює розробку практичних аспектів управління ризиками в діяльності підприємств.

Таблиця 1. Ризики: визначення та сутність

№	Визначення ризику	Сутність
1	Риск – событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском [5, с. 54]	Ризик = подія
2	Риск – это возможность ненаступления каких-либо ожидаемых событий, возможность отклонения каких-либо величин от некоторых их (ожидаемых) значений [6, с. 11]	Ризик = можливість
3	Економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [7, с. 9].	Ризик = відхилення
4	Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [8, с. 7].	Ризик = діяльність

Як економічна категорія підприємницький ризик виражає відносини між суб'єктом підприємницької діяльності та всіма зацікавленими особами з приводу впливу на його діяльність тих чи інших можливих подій, які здатні негативно або позитивно відбитися на досягненні його цілей.

Звичайно, для потреб практичного використання визначення, що ми його навели, потребує певної конкретизації. Ми вважаємо, що з цієї точки зору доцільно орієнтуватися на підхід, запропонований низкою міжнародних та національних організацій. Так, в Стандарті з ризик-менеджменту, який підготовлений спільними зусиллями британської Асоціації страхування та ризик-менеджерів (AIRMIC), Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціацією ризик-менеджерів місцевих органів влади, та який прийнятий в якості стандарту Європейською федерацією асоціацій з ризик-менеджменту (FERMA) вказується, що ризик – це "комбінація імовірності події та її наслідків" [9].

Виходячи з цього, ми можемо визначити ризик як комбінацію трьох елементів: певної події, її ймовірності та наслідків. Відповідно підприємницький ризик, – це комбінація події, пов'язаної з діяльністю підприємства і яка впливає на нього, імовірності цієї події та її наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в остаточному підсумку позначаються на доходах підприємства.

Практичним, як показує досвід консалтингової діяльності автора статті, є використання чіткої формули підприємницького ризику: ризик невиконання конкретного завдання того або іншого підрозділу підприємства внаслідок певної можливої події. Наприклад: ризик невиконання місячного плану виробництва внаслідок можливої поломки обладнання, або ризик перевищення щоквартальних виплат на обслуговування корпоратив-

ної позики внаслідок можливого підвищення темпів інфляції вище прогнозованих.

Проблема класифікації підприємницьких ризиків постійно знаходиться в центрі уваги фахівців. На даний час нараховують більше 40 різних критеріїв ризиків і більше 200 відповідних видів ризиків, так що в економічній літературі немає єдиного розуміння в цьому питанні. Пропонується класифікувати ризики за такими критеріями: причини виникнення, функціональні види та галузі підприємництва, ареалу та масштабам останнього, етапам вирішення проблем, часу впливу, можливості страхування, рівню припустимості, можливості диверсифікації [10]. Зустрічаються ще більш масштабні класифікації. Таке становище суттєво заважає підприємцям в їх намаганнях вибудувати логічну схему управління ризиками в своєму бізнесі.

Найбільш доцільною для практичних цілей є класифікація підприємницьких ризиків у відповідності до функціональної сфери їх впливу. Відповідно до того, досягненню цілей якого саме підрозділу загрожують ризики, пропонуємо розрізняти стратегічні ризики (рівень вищого керівництва), фінансові (фінансовий підрозділ), операційні (виробництво), маркетингові, збутові, кадрові тощо. В рамках кожного виду ризиків встановлюються конкретні ризики, пов'язані із досягненням цілей функціонального підрозділу.

Сегментування підприємств за станом управління підприємницькими ризиками (ступенем загрозовості певних видів ризиків). Загрозовість певних видів ризиків для підприємств була визначена під час спеціально проведеного в листопаді 2005 року репрезентативного вибіркового дослідження малих та середніх підприємств м. Києва (керівник – д.е.н., проф. Базилович В.Д.). Дослідження проводилося серед керівників малих та середніх підприємств м. Києва. Для проведення опитування була сформована стратифікована випадкова вибірка із

202 малих та середніх підприємств. Спочатку всі МСП були розбиті на 6 груп, відповідно до сфер бізнесу, яким вони займаються: група 1 – промисловість; група 2 – будівництво; група 3 – послуги з освіти та охорони здоров'я; група 4 – послуги у галузі нерухомості та інші послуги; група 5 – торгівля, готелі та ресторани; група 6 – транспортні та фінансові послуги. Далі із цих груп випадковим чином були вибрані підприємства. Доля малих (до 50 робітників) та середніх (50–250) підприємств, а також доля підприємств відповідної сфери бізнесу у вибірці відповідала їх співвідношенню у генеральній сукупності. Початковий список підприємств, з урахуванням коефіцієнта охоплення, склав 400 одиниць. Генеральною сукупністю були всі малі та середні підприємства м. Києва станом на 01.01.2005 р. Результати опитування оброблялися за допомогою програми SPSS 11.0.

Для з'ясування ступеня загрозливості певних видів ризиків для керівників МСП були використані їх відповіді на питання анкети стосовно того наскільки серйозно загрожували діяльності їх підприємств у 2005 р. наступні ризики: виробничий; зовнішньоторговий, електронної комерції, інноваційний, кадровий, комерційний, маркетинговий, постачальників, стратегічний, фінансовий. Оцінка проводилася за 5-ти бальною шкалою (1 – абсолютно не загрожували; 5 – сильно загрожували).

В ході дослідження перевірялися наступні гіпотези:

- гіпотеза Г6-1 – існують сегменти малих та середніх підприємств м. Києва, які відрізняються ступенем загрозливості різних видів ризиків;

- гіпотеза Г6-2 – сегменти МСП м. Києва, сформовані за критерієм ступеня загрозливості різних видів ризиків, диференціюються за важливістю конкретних напрямків їх державної підтримки.

Для перевірки гіпотез Г6-1 та Г6-2 були використані наступні методи: крос-табуляція, факторний та кластерний аналіз.

Факторний аналіз. За допомогою факторного аналізу ми отримали змогу звести первісні змінні (в нашому випадку – оцінки підприємцями ступеню загрозливості 10-ти видів ризиків) до декількох комплексних факторів, кожен з яких об'єднує ті з первісних змінних, які в найбільшій мірі корелюють між собою. Для виконання факторного аналізу була застосована програма SPSS. Розглянемо поетапне виконання факторного аналізу.

1-й етап: обґрунтованість факторного аналізу. Для визначення того, наскільки обґрунтованим є проведення факторного аналізу були використані критерій сферичності Бартлєта та критерій адекватності вибірки Кайзера-Мейєра-Олкіна. Значення обох критеріїв довели наявність кореляційних зв'язків між первісними змінними, а отже, і можливість використання процедури факторного аналізу.

2-й етап: встановлення кількості факторів. Для визначення кількості факторів ми включили до розгляду тільки фактори з дисперсією, яка перевищує 1. Це дало змогу встановити наявність трьох факторів, які в сумі пояснюють 57% загальної дисперсії.

3-й етап: інтерпретація факторів. Далі ми повинні проаналізувати головну таблицю факторного аналізу – матрицю факторних навантажень (табл. 2). Значення факторних навантажень фактично є коефіцієнтами кореляції між первісними змінними та виявленими факторами. Для інтерпретації факторів ми маємо знайти змінні, які мають високе значення навантажень відносно одного і того ж самого фактору.

Таблиця 2. Факторні навантаження

Загрозливість підприємницьких ризиків	Факторні навантаження		
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Стратегічний ризик	0,318	0,523	0,290
Виробничий ризик	0,053	0,240	0,487
Фінансовий ризик	0,132	0,529	0,198
Комерційний ризик	0,226	0,724	0,168
Маркетинговий ризик	0,605	0,312	0,143
Кадровий ризик	0,205	0,0911	0,527
Зовнішньоторгівельний ризик	0,501	0,309	0,142
Інноваційний ризик	0,648	0,203	0,167
Ризик електронної комерції	0,542	0,039	0,142
Ризик постачальників	0,224	0,189	0,292

В результаті аналізу факторних навантажень ми маємо змогу охарактеризувати кожний фактор з точки зору того, який комплекс ризиків є домінуючим. Звідси можливо припустити і якої стратегії дотримуються ці підприємства.

Фактор 1. Він об'єднує підприємства, яким найбільш серйозно загрожували наступні види ризиків: маркетинговий (факторне навантаження дорівнює 0,605), зовнішньоторгівельний (0,501), інноваційний (0,648), електронної комерції (0,542). Про такі підприємства ми можемо сказати, що комплекс притаманних ним ризиків є досить типовим в тому разі, якщо вони обирають стратегію, спрямовану на впровадження інновацій, вихід на нові, в тому числі закордонні, ринки збуту. Такий комплекс ризиків ми можемо назвати інноваційно-проривними ризиками. Відповідно, підприємства з такими ризиками є підприємствами з інноваційно-проривною спрямованістю.

Фактор 2. З цим фактором пов'язані підприємства, яким найбільш серйозно загрожували наступні види ризиків: стратегічний (0,523), фінансовий (0,529), комерційний (0,724). З нашої точки зору, такий комплекс

ризиків є типовим для підприємств, стратегія яких спрямована на комерційне закріплення досягнутих ними позицій та стабілізацію існуючого становища. Такий комплекс ризиків ми можемо описати як комерційно-стабілізуючі ризики. Відповідно, підприємства з такими ризиками є підприємствами з комерційно-стабілізуючою спрямованістю.

Фактор 3. З цим фактором пов'язані підприємства, яким найбільш серйозно загрожували наступні види ризиків: виробничий (0,487) та кадровий (0,527). Такого роду набір ризиків свідчить про те, що ці підприємства концентрують свою увагу на виробничому аспекті свого бізнесу. Вони занепокоєні станом виробництва та його кадрового забезпечення. Даний комплекс ризиків ми можемо охарактеризувати як виробничі ризики. Відповідно, підприємства з такими ризиками є підприємствами з виробничою спрямованістю.

Зазначимо, що ризик постачальників ми не в змозі однозначно віднести до якогось конкретного фактору оскільки його факторні навантаження є близькими за своїм значенням. Тому ми не враховуємо цей вид ризику для характеристики підприємств.

4-й етап: підгонка моделі. Останній етап факторного аналізу полягає у з'ясуванні того, в якій мірі модель факторного аналізу відповідає вихідним даним, тобто потрібно виконати т.зв. підгонку моделі. Для цього потрібно проаналізувати так звані залишки (residuals), які являють собою різницю між значеннями кореляцій, що спостерігаються в вихідній матриці та значеннями кореляцій, що підраховані в матриці факторних навантажень. За умови значної кількості залишків з великими значеннями наша модель не відповідає вихідним даним та потребує перегляду. В нашому випадку лише 13% залишків перевищують значення 0,05, тобто наша модель достатньо добре відображає вихідні дані.

Крос-табуляція. Надалі ми намагалися з'ясувати те, наскільки розповсюджені серед МСП м. Києва підприємства, які дотримуються проривної спрямованості. Для цього була використана таблиця спрягання ознак (процедура крос-табуляції). З її допомогою ми можемо побачити який саме відсоток малих та середніх підприємств відносяться до підприємств з низьким, середнім та високим значенням ознаки "інноваційно-проривна спрямованість". Для цього ми розбили абсолютне значення фактора 1 "Інноваційно-проривна спрямованість" на три однакових процентіля. Отримана картина має наступний вигляд (табл. 3).

Таблиця 3. Розповсюдженість підприємств МСП інноваційно-проривної спрямованості

Тип підприємства	Інноваційно-проривна спрямованість			Загалом
	Низька	Середня	Висока	
Мале підприємство	36,2	33,1	30,7	100,0
Середнє підприємство	15,4	34,6	50,0	100,0

За критерієм χ^2 значимість $p=0,066$

Аналізуючи отримані дані, ми бачимо що, якщо взяти за граничне значення ймовірності помилки 0,1 а не традиційне 0,05, то тоді результати аналізу можна розповсюдити на всю генеральну сукупність МСП м. Києва.

Перше, на що потрібно звернути увагу, це те, що серед малих підприємств приблизно однакова частка підприємств з низьким, середнім та високим значенням ознаки "інноваційно-проривна спрямованість". Інша картина для середніх підприємств. Ми бачимо, що половина середніх підприємств мають високе значення ознаки "інноваційно-проривна спрямованість", і ще більше третини – середнє. Можемо зробити висновок про те, що саме середні підприємства виступають головним рушійним чинником інноваційного розвитку та опанування нових ринків. Тому і державна підтримка має надаватися саме цій групі підприємств.

Кластерний аналіз. Після факторного аналізу був проведений кластерний аналіз, за допомогою якого, виходячи із сприйняття підприємствами ступеня загрозовності певних видів ризиків, вони були об'єднані в однорідні групи (кластери). В якості змінних, які використовувались для проведення кластерного аналізу, ми

взяли значення факторів, отриманих в результаті попереднього факторного аналізу.

Розглянемо поетапне виконання кластерного аналізу методом k-змінних.

1-й етап: з'ясування кількості кластерів. Шляхом ієрархічного кластерного аналізу, який був проведений для випадкової вибірки із наявної кількості випадків, ми з'ясували кількість кластерів, яку будемо використовувати для кластерного аналізу методом k-змінних – 3.

2-й етап: проведення кластерного аналізу на основі значення 2-х факторів. За результатами кластерного аналізу методом k-середніх ми отримали значення кінцевих кластерних центрів та інформацію про кількість випадків (підприємств) у кожному кластері (табл. 4). Було виявлено три кластери (1-й кластер – 57 підприємств; 2-й кластер – 53; 3-й кластер – 79).

3-й етап: профілювання кластерів. Проведемо профілювання кластерів, тобто визначимо середнє значення факторів для кожного кластеру (табл. 4).

Таблиця 4. Кінцеві кластерні центри

	Кластери		
	1	2	3
Інноваційно-проривні ризики	-0,44623	1,07046	-0,39619
Комерційно-стабілізуючі ризики	0,64914	0,33486	-0,69302
Виробничі ризики	0,10127	0,28418	-0,26372

До першого кластеру входять підприємства із високим значенням загрозовності комерційно-стабілізуючих ризиків. Другий кластер формують підприємства із дуже високим значенням загрозовності інноваційно-проривних ризиків та низькими значеннями загрозовності комерційно-стабілізуючих та виробничих ризиків. До тре-

тього кластеру входять підприємства з дуже низькими значеннями загрозовності всіх видів ризиків.

Додаткову інформацію про склад кластерів також можна отримати за допомогою побудови таблиці спрягання ознак, яка показує відсотковий розподіл підприємств з високими значеннями 3-х факторів серед трьох кластерів (табл. 5).

Таблиця 5. Розподіл підприємств з високим значенням факторної спрямованості серед 3-х кластерів (у %)

№	Підприємства з високою факторною спрямованістю	Кластери			Всього
		1	2	3	
1	Інноваційно-проривною	10	80	10	100
2	Комерційно-стабілізуючою	60	35	5	100
3	Виробничою	33	35	32	100
	Всі	30	28	42	100

Ми бачимо, що 80% підприємств з високим значенням інноваційно-проривної спрямованості відносяться до 2-го кластеру. В свою чергу, 60% підприємств з високим значенням комерційно-стабілізуючої спрямованості належать до 1-го кластеру. Підприємства виробничої спрямованості приблизно в однакових пропорціях розподілені по всім трьом кластерам.

Таким чином, за допомогою факторного та кластерного аналізу ми виявили існування трьох кластерів підприємств, які відрізняються ступенем загрозовості

певних видів ризиків, тобто гіпотеза Г6-1 знайшла своє підтвердження.

Диференціація напрямків державної підтримки підприємництва. Останнім кроком нашого аналізу є перевірка гіпотези Г6-2, яка стосується можливостей використання диференційованих напрямків державної підтримки підприємств в залежності від того, який комплекс ризиків є домінуючим для конкретного підприємства. Для цього ми розраховували середнє значення оцінок напрямків державної підтримки для кожного із трьох кластерів (рис. 1).

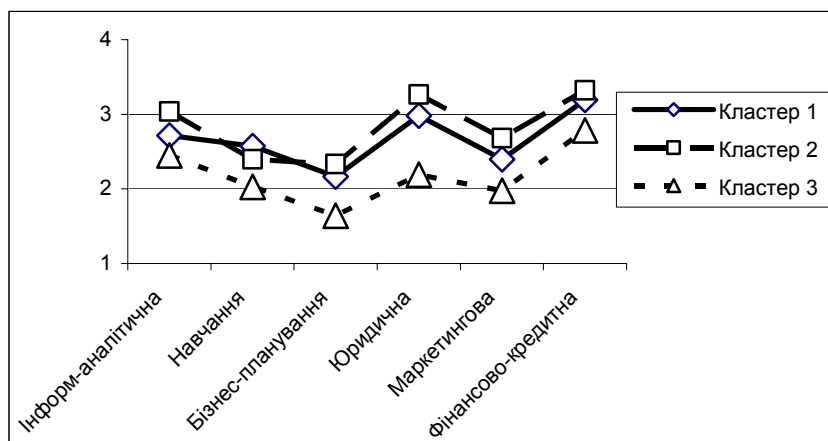


Рис. 1. Важливість напрямків державної підтримки для 3-х кластерів

Результати аналізу свідчать про те, що гіпотеза Г6-2 також підтвердилася, про що, зокрема, свідчать профілі оцінки важливості державної підтримки, притаманні двом кластерам, які кардинальним чином відрізняються один від одного, – 2-му та 3-му. Підприємства, які входять до 2-го кластеру (інноваційно-проривної спрямованості) відзначаються найвищими оцінками важливості всіх напрямків державної підтримки (крім допомоги в підготовці кадрів). З іншого боку, підприємства 3-го кластеру (виробничої спрямованості) характеризуються найнижчими оцінками як загрозовості всіх видів ризиків, так і важливості всіх напрямків державної підтримки.

Виробнича орієнтація підприємств 3-го кластеру свідчить, на нашу думку, про те, що їх керівництво вважає, що вирішення проблеми операційних та кадрових ризиків залежить, головним чином, від них самих. Дійсно, ефективне використання внутрішньовиробничих ресурсів обумовлене станом менеджменту на підприємстві. Такими підприємствами, органи місцевої влади, що надають підтримку підприємництва, мають опікуватися в останню чергу.

Інша ситуація на підприємствах 2-го кластеру, керівництво яких активно впроваджує інновації та освоює нові ринки збуту. Комплекс інноваційно-проривних ризиків, що їм загрожує, потребує, на думку їх керівництва, дієвої державної підтримки. Звідси і найвищі, серед 3-х кластерів, оцінки її важливості. Підприємства 3-го кластеру мають стати пріоритетними з точки зору надання їм підтримки в їх бізнесі. Основні напрямки підтримки випливають із загрозовості ризиків, – консультування та навчання кадрів з питань маркетингової, інноваційної та зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємства, які входять до 1-го кластеру (комерційно-стабілізуючої спрямованості) займають проміжне положення між 2-м та 3-м кластером стосовно важливості державної підтримки, що обумовлено їх комерційно-стабілізуючою орієнтацією. Можливі напрямки під-

тримки – консультування та навчання кадрів з питань стратегії, фінансової та збутової діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропоноване в статті визначення підприємницьких ризиків, яке базується на визнанні їх суті як комбінації 3-х елементів (випадкової події, її імовірності та її наслідків) є основою для широкого використання сучасних методів управління ризиками на українських підприємствах. За допомогою спеціальної формули підприємницького ризику (ризик невиконання конкретного завдання того або іншого підрозділу підприємства внаслідок можливої події) керівники та фахівці підприємств матимуть змогу чітко з'ясувати комплекс ризиків, що їм загрожує. Аналіз результатів репрезентативного дослідження стану управління ризиками в сфері підприємництва м. Києва (2005–2006 рр.), проведений за допомогою крос-табляції та методів багатомірної математичної статистики, довів існування сегментів малих та середніх підприємств, які відрізняються комплексами домінуючих ризиків. Було виявлено три сегменти підприємств, на яких переважають наступні ризики: інноваційно-проривні, комерційно-стабілізуючі, виробничі. Ці сегменти мають також різні профілі оцінок важливості тих чи інших напрямків державної підтримки підприємництва. Оскільки підприємства різних сегментів мають різні комплекси домінуючих ризиків та різні оцінки важливості конкретних напрямків їх державної підтримки, то органи державної влади повинні використовувати диференційований підхід до надання такої підтримки, пропонуючи підприємствам головним чином такі її напрямки, які відповідають їх профілю ризиків.

Подальші дослідження доцільно зосередити на питаннях розробки конкретної практичної методики запропонованого статті диференційованого підходу до державної підтримки підприємництва на основі стану управління підприємницькими ризиками.

1. Докладніше дивись: Глобальний індекс конкурентоспособності України упав на 12 пунктів – Деньги – 2006-09-26 – <http://www.dengi.info.com/news/?nid=40381> 2. European Charter for Small Enterprises. http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm 3. Київська міська програма підтримки малого та середнього підприємництва на 2007 – 2008 роки – www.bizportal.kiev.ua 4. Господарський кодекс України. Голос України від 14.03.2003 – № 49. 5. Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с. 6. Рогов М.А. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 120 с. 7. Вітлін-

ський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 354. 8. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учеб. пособие. – М.: Изд-во "Дело и сервис", 1999. – 112 с. 9. Risk Management Standard <http://www.airmic.com/publications.asp> 10. Див. Тэпман Л.И. Риски в экономике: Учебн. пособие для вузов / под ред. проф. В.А. Швандера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с. – с. 29–33.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Н. Кочкіна, канд. екон. наук, А. Ставицький, канд. екон. наук

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ПОПИТУ НА ТОВАР НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Статтю присвячено питанням визначення рівня попиту на товар при дослідженні міжнародних споживчих ринків. Розглянуто типові проблеми, що виникають при плануванні й проведенні таких досліджень та в процесі обробки й аналізу отриманої інформації. На наочних прикладах показані основні шляхи вирішення таких проблем.

The article is devoted to the problems of defining the product demand in international consumer markets' research. The typical problems of planning and carrying out such research and processing the data received have been analyzed. The main ways of solving those problems have been shown on the illustrative examples.

Глобалізація як сукупність об'єктивних процесів, що впливають на всі без виключення сфери суспільного життя, все більше позначається на діяльності вітчизняних підприємств. Прискорення інтеграційних процесів, невпинна лібералізація зовнішньої торгівлі, посилення взаємозалежності та взаємопроникнення економік світу виступають головними детермінантами посилення конкурентної боротьби як на міждержавному рівні, так і на рівні окремих конкуруючих підприємств. Перераховані вище процеси змушують підприємства вдаватися до безперервного аналізу ринкової кон'юнктури на внутрішніх та зовнішніх ринках з метою забезпечення від шоків та криз, що виникають на рівні окремих національних економік. Одним з центральних напрямів таких досліджень виступає визначення структури, ємності та динаміки ринкового попиту.

Емпіричний досвід свідчить про те, що серед помилок, допущених підприємствами при виході на зовнішні ринки, найбільш вагомими є помилки, пов'язані з прорахунками саме при визначенні рівня попиту на товар. Це призводить до неправильного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що спричиняє невдачу при виході на нові міжнародні ринки збуту. З огляду на це, розгляд механізму проведення досліджень ринкового попиту на товар виявляється надзвичайно важливим для вітчизняних підприємств, що прагнуть інтернаціоналізувати свою діяльність.

Питання планування й здійснення маркетингових досліджень широко розглядається у сучасній іноземній

та вітчизняній літературі. Цю проблему підіймають у своїх роботах А. Бернс, Н. Бойд, Р. Буш, Р. Вестфал, Є.П. Голубков, Н. Малхотра, С. Стеш, А.О. Старостіна, Г.А. Черчилль та інші [1–6].

Завданням цієї публікації є побудова алгоритму визначення рівня попиту на товар шляхом проведення первинних маркетингових досліджень міжнародних ринків. Розглянемо основні етапи цього процесу.

Планування дослідження

Нехай деяке вітчизняне підприємство планує інтернаціоналізувати свою діяльність, виходячи на споживчий ринок деякої країни. Типове завдання дослідника в такому випадку полягає у визначенні рівня короткострокового попиту на продукцію на цьому ринку. Розглянемо методи збору й аналізу інформації для такого дослідження на прикладі ринку натуральних соків Німеччини.

У такому випадку генеральна сукупність представлена всім населенням країни. Тому її розмір складає 82 398 326 осіб [7]. Характерною особливістю Німеччини, до складу якої входить 16 федеральних земель, є суттєва різниця у споживчих мотиваціях мешканців кожної землі. Це означає, що при плануванні вибіркового спостереження слід послуговуватись стратифікованим методом формування вибірки, який використовується у випадку неоднорідності генеральної сукупності. Застосувавши відповідний алгоритм [8], для нашого прикладу отримуємо вибірку у 1225 респондентів (див. табл. 1).

Таблиця 1. Розподіл респондентів по регіонах Німеччини при стратифікованому відборі

№	Федеральна земля	Чисельність населення, млн. осіб	Чисельність населення, %	Розмір вибірки, осіб	Розмір вибірки, %
1.	Шлезвіг – Гольштейн	2,719	3,3	45	3,7
2.	Мекленбург – Передня Померанія	1,978	2,4	32	2,6
3.	Гамбург	1,648	2,0	25	2,0
4.	Бранденбург	2,637	3,2	33	2,7
5.	Берлін	3,708	4,5	52	4,2
6.	Саксонія	4,944	6,0	75	6,1
7.	Саксонія – Анхальт	2,966	3,6	43	3,5
8.	Тюрінгія	2,719	3,3	46	3,8
9.	Баварія	11,453	13,9	161	13,1
10.	Баден-Вюртемберг	10,135	12,3	132	10,8
11.	Рейнланд – Фальц	3,873	4,7	59	4,8
12.	Саар	1,154	1,4	16	1,3
13.	Гессен	6,015	7,3	77	6,3
14.	Північний Рейн – Вестфалія	18,044	21,9	305	24,9
15.	Нижня Саксонія	7,663	9,3	115	9,4
16.	Бремен	0,742	0,9	9	0,7
	РАЗОМ	82,398	100,0	1225	100,0

Збір інформації

Збір первинної інформації про рівень попиту на продукцію на міжнародному ринку зазвичай передбачає визначення частки споживачів, що вживають аналізований товар, та інтенсивності його споживання. У нашому прикладі типовим питанням для знаходження рівня попиту на натуральний сік може виступати наступне:

Вкажіть, будь ласка, середню кількість натурального соку, яку Ви вживаєте за тиждень:

- більше 3-х літрів,
- від 1,5 до 3-х літрів,
- менш ніж 1,5 літри,
- не вживаю натуральний сік.

Слід зазначити, що в даному випадку доцільно послуговуватись саме таким інтервалом часу, оскільки застосування меншого (наприклад, день) або більшого (наприклад, місяць) часового інтервалу ускладнить відповідь на запитання, що призведе до спотворення результатів дослідження. Дійсно, респонденту важко точно сказати, скільки соку він випиває за день, адже це число може різнитись в залежності від пори року, настрою, самопочуття та інших факторів. Так само складно встановити середню кількість випитого за місяць соку, оскільки,

якщо це число є великим, респонденту прийдеться проводити в голові складні математичні розрахунки.

Відповіді на наведене запитання, на думку дослідника, повинні надати йому три типи первинної інформації:

- про розподіл генеральної сукупності за принципом інтенсивності споживання натурального соку – для розробки гіпотези сегментування ринку за цією ознакою;
- про рівень попиту на натуральний сік у кожній федеральній землі – для оптимального розподілу маркетингового бюджету;
- про рівень попиту на натуральний сік у всій країні – для оптимізації виробництва соку.

Очевидно, що для отримання цієї інформації слід застосовувати різні методи статистичної обробки відповідей респондентів. Розглянемо їх більш детально та зробимо висновок про можливість або неможливість отримання наведеного переліку інформації.

Статистична обробка інформації

У табл. 2 наведені гіпотетичні результати дослідження рівня короткострокового попиту на ринку натуральних соків Німеччини.

Таблиця 2. Гіпотетичні результати дослідження рівня попиту на натуральний сік на ринку Німеччини

	Федеральна земля	Споживання натурального соку на одну особу на тиждень				Розмір вибірки, осіб
		Більше 3,0 л	1,5 – 3,0 л	Менше 1,5 л	0,0 л	
1.	Шлезвіг – Гольштейн	28	6	4	7	45
2.	Мекленбург – Передня Померанія	16	7	2	7	32
3.	Гамбург	9	11	2	3	25
4.	Бранденбург	10	19	4	0	33
5.	Берлін	6	6	29	11	52
6.	Саксонія	18	18	25	14	75
7.	Саксонія – Анхальт	15	16	6	6	43
8.	Тюрінгія	7	14	14	11	46
9.	Баварія	58	41	24	38	161
10.	Баден-Вюртемберг	23	20	35	54	132
11.	Рейнланд – Фальц	32	10	10	7	59
12.	Саар	3	5	6	2	16
13.	Гессен	8	35	22	12	77
14.	Північний Рейн – Вестфалія	109	56	110	30	305
15.	Нижня Саксонія	33	35	25	22	115
16.	Бремен	1	5	2	1	9
Разом, осіб		376	304	320	225	1225
Разом, %		30,69	24,82	26,12	18,37	100,0

Аналіз розподілу генеральної сукупності за інтенсивністю споживання соку. Як видно з таблиці 2, 30,69% вибірки вживають у середньому більше 3,0 л соку щотижня, 24,82% – 1,5 – 3,0 л, 26,12% – менш ніж 1,0 л та 18,37% взагалі не вживають натуральний сік. Визначимо інтервальну оцінку розподілу генеральної сукупності за інтенсивністю споживання соку, побудувавши надійні інтервали за наступною формулою:

$$P = p \pm C \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}} \quad (1),$$

де P – верхня та нижня границі надійного інтервалу, p – оцінка частоти, отримана в ході дослідження, C – асимптотичне значення розподілу Стюдента (визначається за таблицями); α – імовірність помилки першого роду; n – розмір вибірки.

У нашому випадку частка p визначається як відношення числа людей, які вибрали даний варіант відповіді, до загального розміру вибірки. В результаті отримаємо такі результати:

$$P = \frac{376}{1225} \pm 1,96 \sqrt{\frac{\frac{376}{1225} \left(1 - \frac{376}{1225}\right)}{1225}} = 0,3069 \pm 0,0258$$

$$P = \frac{304}{1225} \pm 1,96 \sqrt{\frac{\frac{304}{1225} \left(1 - \frac{304}{1225}\right)}{1225}} = 0,2482 \pm 0,0241$$

$$P = \frac{320}{1225} \pm 1,96 \sqrt{\frac{\frac{320}{1225} \left(1 - \frac{320}{1225}\right)}{1225}} = 0,2612 \pm 0,0270$$

$$P = \frac{225}{1225} \pm 1,96 \sqrt{\frac{\frac{225}{1225} \left(1 - \frac{225}{1225}\right)}{1225}} = 0,1837 \pm 0,0218$$

Після проведення необхідних обчислень робимо висновок, що з імовірністю 95% ($\alpha = 0,05$) можна стверджувати наступне:

- від 28,11 до 33,27% генеральної сукупності вживає більше 3,0 л соку щотижня;
- від 22,40 до 27,24% – від 1,5 до 3,0 л соку на тиждень;
- від 23,66 до 28,58% – менше, ніж 1,5 л соку на тиждень;
- від 16,20 до 20,54% генеральної сукупності не вживає натуральний сік взагалі.

Точність проведених розрахунків є достатньо високою і складає $\pm 2,6\%$, $\pm 2,4\%$, $\pm 2,7\%$ та $\pm 2,2\%$ відповідно.

Визначення рівня попиту на натуральний сік по федеральних землях. Як було зазначено раніше, другим типом інформації, яку забажає отримати дослідник в результаті збору первинної інформації про попит на аналізований товар є його розподіл по федеральних землях. Однак застосування стратифікованих вибірок не дає можливості отримати таку інформацію, оскільки такі вибірки використовуються для дослідження мотивації всієї генеральної сукупності, а не окремих страт. Формула стратифікованого відбору визначає оптимальний розмір вибірки для обстеження всього ринку, мінімізуючи вибірки у кожній страті. В результаті чисельність опитаних респондентів у страті виявляється недостатньою для отримання надійної інформації щодо їх мотивації. Тому для вирішення такої проблеми досліднику слід заздалегідь планувати масштабне дослідження з застосуванням більших за розміром вибірок.

Визначення рівня попиту на натуральний сік у всій країні. Для розрахунку рівня попиту на натуральний сік по всій країні необхідно скористатися результуючими показниками таблиці 2. Середнє значення споживання соку особами, які вказали при анкетуванні рівень "більше 3 літрів", приймається рівним нижній границі інтервалу $(3-1,5)/2 = 0,750$, тобто 3,750 л. Враховуючи частоту відповідей, що потрапляють до кожного інтервалу (табл. 3), розрахуємо вибіркове середнє для отриманої вибірки за формулою:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \cdot m r \quad (2),$$

де r – середина кожного з інтервалів, m – кількість елементів у i -му інтервалі.

У нашому випадку

$$\bar{x} = \frac{1}{1225} (225 \cdot 0 + 320 \cdot 0,75 + 304 \cdot 2,25 + 376 \cdot 3,75) = 1,905$$

літрів соку на тиждень, або $52 \cdot 82\,398\,326 \cdot 1,905 = 8\,163\,689\,820$ літрів соку на рік для всієї країни.

Таблиця 3. Розрахунок вибіркового середнього та вибіркової дисперсії

Інтервал, л	0	0-1,5	1,5-3,0	Більше 3	Всього
Середина інтервалу, r	0	0,75	2,25	3,75	
Частота, m	225	320	304	376	1225
r	0,0000	0,5625	5,0625	14,0625	
$\frac{m}{n} r$	0,0000	0,1469	1,2563	4,3163	5,7196
$\frac{m}{n} r$	0,0000	0,1959	0,5584	1,1510	1,9053

Незміщена дисперсія оцінки становитиме:

$$D = \frac{n}{n-1} \left(\frac{m}{n} r - \left(\frac{m}{n} r \right) \right) \quad (3),$$

де m – кількість респондентів, що вибрали i -у відповідь, r – споживання соку людиною, що вибрала i -у відповідь.

Таким чином, за даними табл. 3 визначаємо дисперсію оцінки тижневого споживання соку

$$D = \frac{1225}{1224} (5,7196 - (1,9053)^2) = 2,0911. \quad \text{Надійний}$$

інтервал для тижневого споживання соку знаходимо за формулою:

$$P = N \cdot \left(\frac{m}{n} r \pm C \sqrt{\frac{D}{n}} \right) \quad (4).$$

Слід зазначити, що використання у нашому випадку значення $C_{1-\alpha}$ обумовлено розміром вибірки у 1225 респондентів, який дозволяє зробити подібну апроксимацію. У випадках, коли $n < 30$, замість $C_{1-\alpha}$ слід використовувати значення статистики Стюдента з $n-1$ степенем свободи.

Згідно формули (4) надійні інтервали для річного споживання натурального соку становитимуть:

$$P = 52 \cdot 82\,398\,326 \cdot \left(1,9053 - 1,96 \cdot \sqrt{\frac{2,0911}{1225}} \right) = 7\,816\,715\,021$$

$$P = 52 \cdot 82\,398\,326 \cdot \left(1,9053 + 1,96 \cdot \sqrt{\frac{2,0911}{1225}} \right) = 8\,510\,664\,620$$

Взагалі, така апроксимація не є математично вірною. Проте, оскільки ми не маємо додаткової інформації про рівномірність споживання соків у Німеччині, то нею можна скористатися. Таким чином, можна стверджувати, що річне споживання натуральних соків у Німеччині з імовірністю 95% знаходиться в межах від 7,8 до 8,5 млрд. літрів. Довжина довірчого інтервалу становить близько 8,5% від усередненого значення, що для подібного дослідження може вважатись задовільною величиною.

Для отримання більш точних характеристик попиту на натуральні соки у Німеччині слід провести більш детальне маркетингове дослідження. Зокрема, досліднику доцільно поставити та розв'язати низку завдань:

- визначити рівень очікуваного попиту на натуральний сік у всіх регіонах країни;
- дослідити сезонність споживання соків, для чого повторити анкетування в інші періоди року;
- визначити ступінь лояльності споживачів до наявних на ринку та нових брендів натуральних соків;
- дослідити відмінності у мотиваціях споживачів різних сегментів, сформованих за принципом віку, статі, етапу життєвого циклу сім'ї, інтенсивності споживання тощо.

Висновки. Як видно з проведеного аналізу, дослідження міжнародних споживчих ринків пов'язані з численними проблемами. Це вимагає особливої старанності при плануванні й проведенні таких досліджень та при обробці їх результатів. Напевно, найбільш суттєва проблема міжнародних споживчих досліджень обумовлена специфікою обробки інформації, отриманої в результаті реалізації таких великомасштабних дослідницьких проектів. Адже ставка в цій грі – успіх або провал в освоєнні нових для підприємства ринків збуту.

1. Boyd N.W., Westfull R., Stasch S.W. Marketing Research. Text and cases: 4th ed. – Richard P. Irwin Inc., 1081. – 693 p. 2. Бернс Э.С., Буш Р.Ф. Основы маркетинговых исследований с использованием Microsoft Excel. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. – 704 с. 3. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с. 4. Малхотра Н. Маркетинговые исследования. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 422 с. 5. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. – СПб.: Издательство "Питер", 2000. – 752 с. 6. Старостина А.А. Маркетинговые исследования. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 320 с. 7. Федеративная республика Германия. Основные сведения / <http://wgeo.ru/europe/deu.shtml>. 8. Черняк О.І. Техніка вибірових досліджень. – К.: МІВВЦ, 2001. – 248 с.

Надійшла до редколегії 10.11.07

МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена питанню моделювання області стійкого функціонування системи економічної безпеки держави. Розглянуто застосування оптимізаційних методів до моделювання системи економічної безпеки України.

Article is devoted to the question of modeling of the sustainable functioning area of the state's economic security system. Application of the optimization methods to the Ukraine's economic security system modeling is considered.

Будь-яка економічна система діє в умовах невизначеності, тобто під впливом багатьох факторів зовнішнього середовища, що не можуть бути передбачені та спрогнозовані заздалегідь. Вони є збуреннями для цієї системи та викликають її відхилення від стану рівноваги. В цьому плані важливою властивістю системи є її здатність повернення до стану рівноваги в результаті дії цих збурень, тобто стійкість системи.

Ці твердження справедливі також і для системи економічної безпеки України, яка функціонує під впливом дії багатьох зовнішніх факторів.

Таким чином, постає проблема моделювання області стійкого функціонування системи економічної безпеки за умови неперебільшення граничних значень її показників-індикаторів.

Для цього необхідно розробити оптимізаційну модель системи економічної безпеки України, на її основі визначити область стійкого функціонування системи та розраховувати оптимальні значення показників-індикаторів економічної безпеки України.

В літературі існує багато поглядів на визначення поняття стійкість. Одним з поширених визначень стійкості системи є визначення М.П.Бусленка [1]: "Стійкість економічної системи – це можливість функціонування системи з ефективною не нижче заданої в деякому діапазоні умов". Згідно іншого тлумачення, стійкість – це поведінковий термін та визначається при розгляді поведінки системи [2]. Лінія поведінки системи називається стійкою відносно деякої області фазового простору, якщо, почавшись всередині цієї області, вона ніколи її не залишає. Поле системи стійке відносно даної області, якщо всі утворюючі його лінії поведінки стійкі відносно неї, тобто поле цілком міститься в цій області. Система є стійкою відносно даної області фазового простору, якщо її поле стійке відносно цієї області.

В словнику з кібернетики стійкість моделі визначається як властивість моделі, що обумовлює відхилення її реальних вихідних сигналів від ідеальних на припустимо малі величини [3]. При цьому сигнали перешкод, що здійснюють впливи збурень, повинні знаходитися в заданих межах, а незалежні змінні – змінюватися на кінцевих інтервалах.

Отже, можна констатувати, що стійкість – це здатність системи прямувати з різних початкових станів до деякого рівноважного (стаціонарного) стану.

Надалі для зручності будемо користуватися наступним визначенням. Стійкість – це така поведінка системи, при якій задовольняється весь перелік вимог до неї [4].

Найпростішим випадком стійкого стану системи є рівновага, тобто такий стан системи, в якому вона залишається скільки можна довго, якщо відсутні впливи збурень, наприклад в момент часу t стан системи описується сукупністю змінних $x(t), x(t), \dots, x(t)$, що змінюються у часі згідно системи диференціальних рівнянь

$$\frac{d(x)}{dt} = f(x, x, \dots, x), \quad x(0) = c, \quad i = \overline{1, n},$$

то станом рівноваги називається така сукупність значень $a, a, \dots, a$ змінних, що

$$f(a, a, \dots, a) = 0, \quad i = \overline{1, n}.$$

Ці значення визначають рішення вищенаведеної системи, що є точкою в просторі $(x, x, \dots, x)$. При відсутності збурень система залишається в стані, який визначається рівностями $x = a$, якщо вона знаходилась в ньому в початковий момент.

Стан рівноваги (або цикл) системи може бути стійким, нестійким або байдуже стійким відносно деякого збурення, що діє на систему. Під збуренням розуміється будь-який вплив на систему, що переводить її з одного стану в інший. Результати впливу збурення на систему, що знаходиться в стані рівноваги, можуть бути різні. Якщо система повертається в стан рівноваги при будь-яких можливих збуреннях, то рівновага абсолютно стійка. Якщо система повертається в стан рівноваги при збуреннях з деякої області, то рівновага називається стійкою відносно цієї області. Якщо після дії збурень система зберігає початковий стан, говорять, що система байдуже стійка. В інших випадках система вважається нестійкою.

Система знаходиться в стані рівноваги тоді і тільки тоді, коли кожний елемент знаходиться в стані рівноваги, що визначається іншими елементами. Цей принцип лежить в основі багатьох визначень та моделей економічної рівноваги.

На практиці можна виділити три основні причини порушення стійкості моделі:

- невідповідність математичного опису моделі модельованому процесу у зв'язку зі спрощенням та ідеалізацією;
- невдалий вибір схеми на ЕОМ для реалізації моделі процесу;
- невдалий вибір методу розв'язку задачі на ЕОМ, особливо коли при програмуванні переходять від первинної постановки до деякої нової еквівалентної постановки задачі.

Область стійкого функціонування системи економічної безпеки України визначається як перетин діапазонів можливих змін її показників-індикаторів при умові виконання всіх функціональних обмежень.

При її визначенні необхідно враховувати граничні значення показників-індикаторів системи економічної безпеки України.

В якості критеріїв економічної безпеки обрано показники, запропоновані російським економістом Глазьевим, які в подальшому були адаптовані до особливостей української економіки та визначені в Концепції економічної безпеки України [5, 6]. Вони найбільш точно та повно серед вже існуючих критеріїв відображають стан економічної безпеки держави.

Отже, в оптимізаційній моделі для визначення області стійкого функціонування економічної безпеки України використовувалися наступні показники (у дужках вказані їх граничні значення):

- зниження обсягу валового внутрішнього продукту (50%),
- питома вага в промисловому виробництві обробної промисловості (70%),
- обсяги інвестицій у % до ВВП (25%),
- витрати на наукові дослідження у % до ВВП (5%),

- рівень безробіття за методологією МОП (7%),
- рівень інфляції за рік (20%),
- обсяг зовнішнього боргу у % до ВВП (25%),
- дефіцит бюджету у % до ВВП (5%),
- обсяг іноземної валюти в готівковій формі до обсягу готівкової гривні (25%),
- грошова маса у % до ВВП (50%),
- видатки на соціальні заходи у % до ВВП (15%),
- знос основних фондів (60%),
- середня тривалість життя (70 років),
- зниження кількості працівників наукової сфери (30%),
- питома вага імпортованих продуктів харчування в загальному обсязі продуктів харчування (25%),
- викид шкідливих речовин в атмосферу (10 т/км²).

При цьому необхідно зауважити, що нормальним щорічним показником інфляції вважається 5-6%, а природна норма безробіття становить 3-4% [7].

В процесі моделювання враховувалися також деякі постулати економічної теорії, а саме:

Кожні додаткові 2% приросту реального ВВП зменшують чисельність безробітних на 1%. Або іншими словами, кожне наступне падіння темпів приросту ВВП на 2% зумовлює зростання рівня безробіття на 1% (так званий закон Оукена).

Зниження інфляції на 7,5% викликає зменшення дефіциту бюджету на 5%.

Зростання інфляції на 1% призводить до зменшення ВВП на 5% [7].

Таким чином, задача знаходження області стійкого функціонування системи економічної безпеки України приймає наступний вигляд:

$$F = \{ \max(Y), \max(I_{man}), \max(I), \max(E_R), \min(U), \min(Def_b), \min(D), \max(M_Y), \min(Deb_f), \min(Inf), \min(Dep_A), \max(E_S), \max(L_{aver}), \min(F_{Im}), \min(Emp_R), \min(P) \}$$

$$\begin{aligned} 0 \leq Y \leq 50\%, \\ 100\% \geq I_{man} \geq 70\%, \\ 100\% \geq I \geq 25\%, \\ 100\% \geq E_R \geq 5\%, \\ 3\% \leq U \leq 7\%, \\ 0 \leq Def_b \leq 5\%, \\ 0 \leq D \leq 25\%, \\ 100\% \geq M_Y \geq 50\%, \\ 0 \leq Deb_f \leq 25\%, \\ 5\% \leq Inf \leq 20\%, \\ 0 \leq Dep_A \leq 60\%, \\ 100\% \geq E_S \geq 15\%, \\ 100 \geq L_{aver} \geq 70, \\ 0 \leq F_{Im} \leq 25\%, \\ 0 \leq Emp_R \leq 30\%, \\ 0 \leq P \leq 10, \\ I * 1,01 - Y * 0,95 = 0, \\ U * 1,01 - Y * 0,98 = 0, \\ I * 0,925 - Def_b * 0,95 = 0, \end{aligned}$$

де Y – обсяг ВВП, I_{man} – питома вага обробної промисловості в промисловому виробництві, I – обсяги інвестицій у % до ВВП, E_R – витрати на наукові дослідження у % до ВВП, U – рівень безробіття за методологією МОП, Def_b – дефіцит бюджету у % до ВВП, D – обсяг іноземної валюти в готівковій формі до обсягу готівкової гривні, M_Y – грошова маса у % до ВВП (показник монетизації), Deb_f – обсяг зовнішнього боргу у % до ВВП, Inf – рівень інфляції за рік, Dep_A – знос основних фондів, E_S – видатки на соціальні заходи у % до ВВП, L_{aver} – середня тривалість життя населення, F_{Im} – питома вага імпортованих продуктів харчування, Emp_R – зниження об-

сягу працівників наукової сфери, P – викид шкідливих речовин в атмосферу (т/км²).

Наведена модель економічної безпеки України для визначення області її стійкого функціонування – задача багатокритеріальної оптимізації.

Вона формулюється наступним чином: знайти максимум (мінімум) функції

$$F = f(Z(X'), Z(X'), \dots, Z(X')) \text{ при } X \in Q,$$

де $Z(X')$ – i -ий частковий критерій, X' – допустимий розв'язок задачі та Q – область допустимих розв'язків задачі.

При розв'язанні задач багатокритеріальної оптимізації розглядають множину рішень оптимальних за Парето.

Критерій оптимальності італійського економіста Парето полягає в наступному: розв'язок $X \in \Theta$ називається оптимальним за Парето, якщо не існує вектора розв'язків $X' \in \Theta$, такого, щоб виконувалася умова:

$$Z(X') \geq Z(X), \quad i = 1, \dots, n.$$

При цьому обов'язково, щоб хоча б для одного значення виконувалася строга нерівність.

Областю Парето або областю компромісів називається множина допустимих розв'язків, для яких неможливо одночасно поліпшити всі показники ефективності або поліпшити хоча б один з них, не погіршуючи інших.

Розв'язок задачі знаходиться звичайними методами оптимізації при умові зведення багатьох критеріїв до одного.

Для цього до кожного критерію застосуємо вагові коефіцієнти d_i . Цільова функція прийматиме тоді такий вигляд:

$$F = \sum_{i=1}^n d_i Z_i(X').$$

Коефіцієнти d_i характеризують рівень загрози за i -ою ознакою та розраховуються діленням фактичного значення i -ого показника на його граничне значення.

В нашому випадку, для знаходження розв'язку оптимізаційної моделі економічної безпеки України приведемо цільову функцію до наступного вигляду:

$$F = \text{Max}\{-1,299Y + 0,686I_{man} + 0,673I + 0,078E_R - 1,5U + 0,135Def_b - 1,181D + 0,584M_Y - 0,768Deb_f - 0,6Inf - 0,728Dep_A + 0,253E_S - 1,279Emp_R - 2,256F_{Im} + 0,97L_{aver} - 1,01P\}.$$

Коефіцієнти при змінних в цільовій функції – це відношення фактичних значень цих змінних до їх граничних або порогових значень. В якості фактичних значень використовувалися статистичні дані за 2002 рік. Система обмежень в цьому випадку залишається незмінною.

Розв'язок даної задачі проводився далі звичайними оптимізаційними методами.

Остаточні результати розрахунків по моделі наведені в таблиці 1.

Таким чином, при дотриманні таких значень основних показників система економічної безпеки України буде функціонувати стабільно, незважаючи на дію будь-яких зовнішніх факторів. Іншими словами, вона залишатиметься стійкою до дії збурень.

Розроблена модель придатна також для визначення області стійкого функціонування систем економічної безпеки регіонів.

Отже, результатом даного дослідження є:

Розробка оптимізаційної моделі системи економічної безпеки України.

Визначення на основі моделі області стійкого функціонування цієї системи.

Отримання оптимальних значень модельованих показників-індикаторів економічної безпеки України.

Правильний та коректний відбір і аналіз вказаних показників створює об'єктивні передумови для виявлення негативних процесів в економіці та забезпечення можливості прийняття своєчасних та достовірних рішень для реалізації оперативних за часом та локалізованих за місцем впливу на економіку коректувань її поведінки безпосередньо в процесі її функціонування.

Таблиця 1. Оптимальні значення показників-індикаторів системи економічної безпеки України

Показник	Значення
Y	5,3158
I_{man}	87,7392
I	43,3333
E_R	23,3333
U	5,1579
Def_b	4,8684
D	0,0000
M_y	100,0000

Продовження табл. 1

Показник	Значення
Deb_t	0,0000
Inf	5,0000
Dep_A	12,9578
E_s	33,3333
Emp_R	0,0001
F_{im}	0,0001
L_{aver}	70,0000
P	0,0001
Цільова функція	749,6579

1. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. – М., 1968. – с.28.
2. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. Изд. 2-ое, перераб. и доп. – М.: Экономика, 1975. – с. 600.
3. Словарь по кибернетике: Св. 2000 ст. / Под ред. В.С. Михалевица. – К.: Гл. ред. УСЭ им. М.П. Бажана, 1989. – с.684.
4. Королев О.А. Проблемы конструирования и использования макроэкономических эконометрических моделей переходной экономики (на примере Украины). – К.: ООО "Международное финансовое агентство", 1997. – с. 118.
5. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал, 1997. – №1-2. – с. 3-19.
6. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, кер. проекту В. М. Гець. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
7. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – с. 44-45.

Надійшла до редколегії 10.11.07

Г. Филук, канд. екон. наук, доц.

МОНОПОЛЬНА ВЛАДА: ПРИРОДА ТА ФОРМИ ПРОЯВУ

У статті досліджено сутність монопольної влади в економічній системі, визначено чинники, які впливають на ступінь монопольної влади фірм; проаналізовано форми прояву монопольної влади.

The article deals with the essence of monopoly power in economic system, the factors that influence on the level of monopoly power of firms are defined, the forms of monopoly power are analysed.

Постановка проблеми. У сучасній економіці України значна роль належить великим підприємствам слабоконкурентних галузей. Внаслідок того, що такі суб'єкти володіють значною фінансовою і ринковою владою, вони мають реальні можливості диктувати власні "правила гри" на ринку, реалізовувати свою монопольну владу шляхом відповідної цінової політики (встановлення монопольно високих і дискримінаційних цін) та інших зловживань своїм становищем. Очевидно це порушує права не тільки споживачів їхньої продукції, але й інших контрагентів і завдає шкоди економіці в цілому.

Насущність вирішення цих завдань обумовлює актуальність глибокого вивчення як теоретичних, так і практичних питань, пов'язаних з монопольною владою, з метою захисту інтересів суспільства від свавілля монополій та створення умов для ефективного функціонування економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Систематичне пояснення феномена влади в економічному житті знаходимо в роботах В. Ойкена, Ф. Перру, Дж. Гелбрейта, Я. Таката, Е. Тоффлера, М. Олсона та інших; ринкової влади Е. Лернера, К. Ротшильда, А. Папандреу, Дж. Бейна, Ф. Шерера і Д. Росса та інших.

Слід відмітити, влада виступає однією із центральних проблем у філософських, соціальних та політичних науках, і значна увага тут приділяється питанням володіння, підтримки та реалізації влади. На жаль, влада так і не стала одним із основних об'єктів аналізу для наук економічних. Проблема влади до цих пір залишається на периферії економічних досліджень, особливо вітчизняних.

Отже, що таке "влада"? в чому полягає сутність монопольної (ринкової) влади? яка її роль у формуванні та розвитку економічної дійсності? Саме це і визначає мету і завдання даної статті.

Виклад основного матеріалу. Влада, без сумніву, є фактом повсякденного економічного життя і її роль недооцінювати не варто. У найзагальнішому розумінні влада являє собою певний аспект у відносинах між людьми, який полягає у здатності "однієї людини чи цілої групи нав'язувати свої цілі іншим" [1, с. 126]. Її можна також трактувати як право і можливість розпоряджатися, які визначаються сукупністю повноважень. Повноваження за допомогою правових норм забезпечують організацію узгодженої діяльності людей і організацій [2, с. 135].

Характеризуючи значення влади у суспільстві, Б. Расселл відзначав, що влада є фундаментальним поняттям в економічних науках в такому розумінні, в якому енергія є фундаментальним поняттям фізики [3, с. 9]. Інший американський економіст і соціолог, прибічник концепції "постіндустріального суспільства", А. Тоффлер вважав владу неминучою частиною процесу виробництва, яка у бізнесі набуває дедалі більшого значення і поряд із вартістю ресурсів та нових технологій впливає на рівень доходу підприємця. На думку вченого, "це – істина для всіх економічних систем, капіталістичних, соціалістичних і взагалі будь-яких" [4, с. 53]. Цілком логічно, що таким же безспірним фактом господарського життя виступає і той вплив, який влада здійснює на економічну поведінку людей, її зміст і результати.

Незважаючи на незадовільне відображення проблеми влади в економічній теорії, значення цього фактора в господарському житті є надзвичайно великим. Така суперечність підштовхує економістів до висновку про необхідність створення теорії економічної влади. "Нам зараз необхідна теорія, в центрі уваги якої була би влада, що ґрунтується на примусі, а також ті вигоди, які вона приносить; теорія, яка пояснює поведінські мотиви до набуття влади, яка ґрунтується на примусі, і стимулюючі мотиви, які стоять перед тими, хто нею володіє" – писав американський економіст М. Олсон [5, с. 54].

Ринкова влада фірми є багатостороннім, складним явищем, яке вимагає детального вивчення й оцінки, і в економічній теорії існує суперечливе ставлення до цієї проблеми. Так, представники марксистської школи, традиційного інституціоналізму, німецького ортолібералізму, французької соціально-інституціональної теорії, теорії організації ринків тощо включають владу у предмет економічного аналізу і розглядають її як фактор, який здійснює вагомий вплив на господарське життя суспільства. Представники ж неоавстрійської школи, нової інституціональної економічної теорії та ін. відкидають необхідність включення проблеми влади у економічний аналіз. З огляду на існуючі суперечності в дослідженні феномена економічної влади ще багато білих плям, пов'язаних як з недостатньою розробленістю самого поняття, так і з формами її прояву, джерелами виникнення, методами оцінки. Саме невизначеність категорії економічної влади, на думку О. Уільямсона, і стала причиною її виключення з економічного аналізу. "Основна проблема концепції влади полягає в тому, що вона настільки нечітко визначена, що саме поняття економічної влади насправді застосовується для пояснення практично всього, що відбувається навколо...". Вчений робить висновок, що для правильної оцінки економічної влади необхідні вагомі зусилля щодо операціоналізації цього поняття [6, с. 380].

В рамках неокласичної економічної теорії була сформульована теорія загальної економічної рівноваги, яка розглядалась як "природний стан економічного життя суспільства". Загальна економічна рівновага в моделі одного із основоположників математичної школи, фундатора маржиналізму Л. Вальраса передбачає рівність економічних агентів і відповідно відсутність соціальних обмежень для вільного вибору і для добровільності трансакцій між ними. В даній моделі перешкоди для вільного обміну у вигляді примусу відсутні. За визначенням П. Бардхана, "в ортодоксальній неокласичній теорії стандартна передумова полягає в тому, що обидві сторони, які добровільно вступають у взаємодію, не використовують владу" [7, с. 266]. Влада, яка породжує нерівність і примус, розглядається як відхилення від нормального стану, явище викликане силами зовнішніми стосовно економічного життя.

Обмежений, поверхневий аналіз ринкової влади є характерним і для нової інституціональної економічної теорії. Її представники вважали, що влада може виникати, але лише в так званих "нішах" – таких як специфічність ресурсів, природна асиметрія інформації, неповнота контрактів. Такий підхід виглядає цілком природно, оскільки в рамках цієї теорії аналіз ринкової влади вступає в суперечність з гіпотезою про те, що інституційні угоди являють собою Парето-ефективний результат вільних добровільних взаємодій [8, с. 574]. Очевидно там, де йдеться про добровільні угоди, не може бути місця для монопольної влади.

Проблематика монопольної влади фірми займає одне із ключових положень в теорії організації ринків. Тут всі досліджувані питання так чи інакше пов'язані із проблемою ринкової влади. Це зумовлено тим, що функціонування ринкових структур має відомі обмеження, такі як брак інформації, ефект масштабу, диференціація, наявність чи відсутність субститутів, обмеженість пропозиції, зовнішні ефекти та велика кількість інших факторів, які обмежують дію конкуренції. Всі ці фактори несуть в собі передумови для появи на галузевому ринку фірм, які володіють ринковою владою. Нерівність у відносинах між агентами, які здійснюють трансакції, породжує владу, де одна сторона виступає в якості суб'єкта, інша – в якості об'єкта влади. Економічні агенти

– суб'єкти влади, з метою максимізації прибутку будуть використовувати свої переваги, підпорядковуючи й обмежуючи поведінку об'єктів влади.

Американський економіст, професор економіки Масачусетського університету Р. Шмалензі зазначає: "Монопольна влада як у короткостроковому, так і у довгостроковому періоді, являє собою неперервні змінні, в тому розумінні, що вони можуть охоплювати досить широкий спектр значень. Питання монопольної влади, які зазвичай дуже цікавлять економістів, стосуються її джерел та значення, а не самого факту її існування. Натомість суди часто схильні розглядати існування й величину монопольної влади як рівноцінні чинники" [9, с. 1009]. Таким чином, вчений вказав на відмінність між економічним та законодавчим підходами до визначення монопольної влади.

Американські дослідники Шерер Ф. і Росс Д. розглядають монопольну владу фірми як можливість впливати на ціну продукції. Ступінь монопольної влади, на їхню думку, визначається різницею між ціною продукту та граничними витратами його виробництва, і чим більшою є ця різниця, тим більшою монопольною владою володіє компанія. Очевидно дослідження Шерера Ф. і Росса Д. спираються на багатий досвід функціонування американських антимонопольних структур, що і визначило специфіку підходу авторів, а також їх сконцентрованість саме на проблемі монопольної влади. Необхідно також додати, що їх бачення монопольної влади співпадає з тим, яке у 1934 р. було запропоноване класиком теорії монополії і монопольної влади, дослідником моделей конкурентного соціалізму, американським економістом А. Лернером. Вчений розглядав високий прибуток фірми як ознаку монопольної влади. Ф. Шерер і Д. Росс підкріплюють ідею А. Лернера фактологічним матеріалом та різними моделями.

Схоже до наведеного вище визначення монопольної влади знаходимо і в працях українських економістів. Так, професор Базилевич В.Д., в контексті аналізу тенденцій та суперечностей формування конкурентного середовища в транзитивній економіці, також порушує питання ринкової влади. Він вважає, що ринкову владу можна визначити як здатність фірми збільшувати прибуток, зменшуючи обсяг реалізації товарів і підвищуючи вартість продукту [10, с. 25]. Як бачимо, вчений акцентує увагу на двох аспектах ринкової влади – здатності впливу на цінову і збутову політику на ринку. Між тим, можливості підприємця, який володіє ринковою владою, як буде показано нижче, є значно ширшими.

Дещо по-іншому трактують монопольну владу американські дослідники, прибічники теорії організації промисловості Д. Хей і Д. Морріс [11]. Вони поділяють фірми на фірми-актанти і пасіонарні фірми. При цьому пасивна поведінка полягає у прагненні максимізувати досягнення цілей в рамках певних обмежень, тобто фірма пасивно приймає на себе обмеження по витратах і попиту і намагається на цій основі максимізувати прибуток. Активна поведінка передбачає прагнення модифікувати обмеження, таким чином, забезпечуючи найкраще досягнення поставлених цілей. Д. Хей і Д. Морріс вважають, що монопольною владою володіють тільки активні фірми. Особливу увагу автори приділяють проблемі здобуття ринкової влади, підтримці та реалізації домінування. Не вдаючись в детальні пояснення, зазначимо тільки, що фірма здатна здобути ринкову владу шляхом: злиттів і поглинання будь-якого роду; домовленості з іншими конкурентами про розподіл сфер діяльності; створення монополій, наприклад, у регульованій галузі; зрештою, перемоги у конкурентній боротьбі тощо.

Дуже важливим уявляється аналіз ринкової влади з позицій кількості учасників ринку. Поєднання різної кількості продавців і споживачів тих чи інших товарів визначають різноманітність ринкових структур (монополії, монополістичної конкуренції, олігополії), а отже різну можливість впливати на загальний стан ринку.

Дійсно, можливість суб'єкта господарювання, який володіє ринковою владою, впливати на ситуацію на ринку, обмежена. "В реальному житті монополія – це завжди питання міри...", так писали американські економісти С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі. Продавець володіє монополією владою (чи владою над ринком), якщо він може підвищувати ціну на свою продукцію шляхом обмеження свого власного обсягу випуску. Між тим, учені зазначають, що навіть маленькі бакалійні магазинчики у величезних містах (які функціонують в умовах монополістичної конкуренції) мають певний контроль над цінами, які вони призначають. Різниця між такими фірмами, і, наприклад, міжнародною алмазною монополією "Де Бірс" полягає в ступені їх влади над ринком: "Де Бірс" володіє більшим контролем над ціною своєї продукції [12]. Таким чином, вчені підкреслюють, що ринкова влада суб'єкта господарювання є тим більшою, чим більшою часткою він володіє на ринку. Крім того, вони вказують на розбіжності, які виникають у масштабах контролю, між "малими" і "великими" монополіями.

А тепер розглянемо ситуацію олігополії. Малочисельність виробників чи продавців будь якого товару звісно забезпечує кожному з них лише певний ступінь ринкової влади над ціною власної продукції та умовами її реалізації. Однак, маючи певну економічну силу, гравці на олігопольному ринку, якщо вони функціонують незалежно один від одного, позбавлені можливості диктувати власні "правила гри", оскільки їхні дії неодмінно викликають реакцію суперників. Як уже зазначалося, економічна сила перетворюється в монополію владу фірми, коли у неї з'являється можливість самостійного призначення ціни, нав'язування своїх умов контрагентам, можливість підпорядкування навколишнього середовища власним інтересам.

Між тим, на олігопольному ринку може мати місце ситуація колективного домінування, яке проявляється через узгодженість дій олігопольних фірм. Усвідомлюючи свою взаємозумовленість, підприємства-олігополісти об'єктивно мають як стимули, так і здатність узгоджувати свої дії у процесі прийняття господарських рішень, вступати в монополію домовленість відносно єдиної ринкової політики. Саме колективне домінування, "групова монополія", яка виникає в такому разі, забезпечує групі цих підприємств сильну монополію владу.

Однак, треба мати на увазі, що навіть при частці, яка наближається до 100 відсотків, фірма може бути позбавлена можливості реалізувати свою монополію владу внаслідок короткостроковості цієї ситуації або ж тиску потенційної конкуренції.

На основі дослідження значної кількості праць з цієї проблеми та практики господарювання можна зробити висновок, що ступінь ринкової влади залежить від наступних чинників:

- рівня концентрації ринку. Очевидно, така залежність є зворотною: чим більша кількість підприємств на певному ринку конкурують між собою, тобто чим менша концентрація ринку, тим меншою буде ринкова влада окремого з них;
- ринкової частки кожного із конкурентів. Звісно, що за інших рівних умов, чим меншою є диференціація часток окремих фірм в межах одного ринку, тим меншою буде ринкова влада кожного з них. Якщо ж одна фірма

володіє значною порівняно з конкурентами ринковою часткою, то очевидно її ринкова влада буде більшою;

- кількості споживачів: чим більшою є частка споживачів, які віддають перевагу торгівій марці окремої фірми, тим нижчою буде еластичність попиту на її продукцію і, відповідно, більшою буде ринкова влада. Таким чином, має місце певний парадокс: самі споживачі опосередковано сприяють зростанню ринкової влади свого продавця;

- організованості продавців та покупців, їхньої спроможності домовлятися і разом протидіяти контрагенту. Ринкова влада на ринку буде залежати від рівня довіри між конкурентами, здатності кожного з них виконувати взяті на себе зобов'язання, не піддатися спокусі порушити гласну чи негласну домовленість з метою отримання короткострокових переваг над конкурентами. Така ситуація є більш можливою в умовах "жорсткої" олігополії;

- видів та висоти бар'єрів входження на ринок. Низькі бар'єри входження на ринок обмежують ринкову владу окремого підприємця навіть за умови значної його частки на цьому ринку з огляду на високу ймовірність потенційної конкуренції і, навпаки;

- структури витрат на виробництво. Йдеться, передусім, про співвідношення розмірів постійних і змінних витрат. Якщо у структурі виробничих витрат превалюють постійні витрати, то спрацює ефект масштабу, внаслідок чого більш "спритний" ринковий агент збільшує свою частку на ринку і посилює ринкову владу;

- можливості отримання інформації. При обмеженому доступі до інформації, ринкову владу отримує той господарюючий суб'єкт, який може отримати релевантну інформацію значно дешевше і швидше, ніж його конкуренти. Це створює ситуацію, за якої суб'єкт господарювання навіть з незначною ринковою часткою, маючи монополію на інформацію, отримує ринкову владу;

Крім означених чинників, ринкова влада залежить також від ступеня вертикальної інтеграції підприємств, ступеня диверсифікації виробництва у окремих суб'єктах ринку, диференціації продукції тощо.

Між тим, слід відмітити, що ринкова (монополію) влада реалізується тільки тоді, коли суб'єкт певної економічної діяльності, який є носієм влади, вступає у відносини взаємодії із зовнішнім середовищем і здійснює на них тиск. Користуючись традиційною класифікацією, серед компонентів зовнішнього середовища фірми можна виділити фактори найближчого оточення і фактори макросередовища. До основних компонентів мікросередовища відносять кінцевих споживачів, постачальників різноманітних ресурсів, посередників, конкурентів (явних і потенційних), державні та місцеві органи влади, громадськість. Найважливішими факторами макроструктури є НТП, макроекономічна політика, фінансово-кредитна сфера, право, культура, політичне життя тощо. Специфіка таких відносин полягає в тому, що монополію фірма (носій влади) володіє економічною силою, яка дає їй змогу встановлювати контроль над тими компонентами зовнішнього середовища, які є ключовими для її поточного і перспективного розвитку. Метою такого контролю завжди виступає певний економічний інтерес, який виражається в отриманні надприбутків (монополію ренти).

Втім не слід думати, що йдеться лише виключно про збільшення прибутковості. В умовах динамічних змін, які мають місце на сучасному ринку, мотивом монополістичного контролю стає прагнення знизити невизначеність і зменшити ризики підприємницької діяльності. Контроль над найближчим оточенням дає змогу усунути залежність від конкурентів і таким чином суттєво знизити невизначеність у їхній поведінці. Контроль над макроструктурою забезпечує зниження невизначеності

майбутнього, пов'язаної з такими чинниками, як нововведення, динамічність попиту, зміни в законодавстві. Для сучасних потужних монополій поле контролю надзвичайно широке. Воно поширюється на найближче оточення, макроструктуру і виходить далеко за межі національних кордонів, дозволяючи підкорити власним економічним інтересам структуру світової економіки.

Таким чином, на нашу думку, монополію (ринкову) владу слід розглядати як здатність суб'єкта економічних відносин чи їх групи за рахунок власної економічної сили здійснювати контроль факторів зовнішнього середовища з метою реалізації власних економічних інтересів, які виявляються у прагненні збільшення прибутковості, розширеного відтворення, зниження господарських ризиків.

Монополісна влада провокує дії господарюючих суб'єктів, які порушують баланс сил учасників ринку, і створює можливість різних зловживань. Логічно припустити, що фірми, які здобули ринкову владу, будуть докладати максимальних зусиль щодо її збереження через створення бар'єрів, які перешкоджатимуть вільному входу на цей ринок новачків, а саме: навмисне створення незворотних затрат шляхом інвестування в нові потужності; випередження в інноваціях; "хижацьке ціноутворення"; репутація "агресивної фірми", захоплення перспективних ринків тощо.

Отже, реалізуючи різноманітні стратегії контролю, монополістичні організації нав'язують зовнішньому оточенню свої умови, суттєво змінюючи його.

Найбільш фундаментальною формою прояву монополісної влади є зміна механізмів ринкового ціноутворення. В результаті монополістичного контролю ціни формуються не під дією попиту і пропозиції, а під впливом домінуючих фірм. В арсеналі монополій існує чимала кількість цінкових стратегій, які вони реалізують, залежно від ситуації:

- картельні ціни, які укладаються на основі угод (як правило, таємних) між учасниками. У практиці сучасного підприємництва цінові картелі є вельми поширеним явищем. Наприклад, лише у 2001 році Європейська комісія, якам здійснює антимонопольний контроль у ЄС, у 10 випадках присудила штрафні санкції різним компаніям за участь у цінкових угодах;

- лідерство в цінах – модель ціноутворення, яка передбачає встановлення цін всіма учасниками ринку на приблизно однаковому рівні. Як правило, зміна таких цін здійснюється синхронно. До скоординованої цінової політики веде і "вибір узгоджених правил поведінки", який передбачає єдину систему нарахування витрат, єдину формулу ціни, єдині специфікації якості продукції. В цілому ціни на олігопольному ринку стають більш жорсткими, менше піддаються коливанням;

- цінова дискримінація, тобто практика встановлення різних цін на однаковий товар, обумовлена різницею у попиті споживачів на різних сегментах ринку. Можуть використовуватись такі методи цінової дискримінації як взаємопов'язані продажі, схеми зонального ціноутворення, різні типи премій за терміновість поставки тощо.

Монополісні фірми також можуть реалізувати свою владу (а немонополісні – набувати її) шляхом реалізації стратегії інтеграції, тобто змінюючи характер міжгосподарських зв'язків. Підприємства, які входять до складу величезної компанії можуть відрізнитися по технічному рівню та фінансовому становищу. Вони стають захищеними від конкурентної боротьби на ринку; однак, з іншого боку, зміцнення їх матеріального становища здійснюється ціною втрати самостійності у сфері підприєм-

ницької діяльності. Потрібно відмітити, що суттєво змінюється взаємодія величезних компаній з немонополізованими підприємствами. Так, аутсайдерів даної галузі можуть примушувати приєднуватися шляхом гострої конкуренції, а стосовно "непокірних" – може практикуватися демпінг. Постачальники і покупці "прив'язуються" компанією-монополістом шляхом укладення ексклюзивних договорів на поставку ресурсів та матеріалів чи купівлю готової продукції.

Інколи монополісні організації також реалізують стратегії, що перешкоджають розвитку науково-технічного прогресу. Тактика поведінки монополістичних фірм є такою, що як тільки виникає загроза конкуренції на даному ринку, то інтерес до інновацій і НДДКР різко посилюється, однак, коли їхнє становище захищене, вони не схильні проявляти інноваційну активність.

Суперечливість феномену монополії і монополісної влади дає підстави більшості економістів для висновку, що найбільші втрати суспільство несе саме при монополістичній організації ринків. В термінах економічної теорії ці втрати отримали назву "мертвий вантаж монополії". Між тим, насправді, сам факт наявності монополії (ринкової) влади у окремих суб'єктів господарювання не є сам по собі "економічним злом". Злом є зловживання цією владою.

Відмітимо також: той факт, що фірма володіє ринковою владою, не позбавляє її права на захист своїх законних комерційних інтересів, особливо, якщо на них зазіхають інші підприємства. З іншого боку, оскільки домінуючий суб'єкт господарювання несе особливу відповідальність за збереження наявного рівня конкуренції, він має завжди дотримуватися загального принципу пропорційності. У кожному конкретному випадку відповідно до конкретних обставин слід визначати, які захисні заходи є виправданими і, таким чином, дозволеними. Втім, не є аксіомою, що ці вимоги на стандарт правомірності мають ставати жорсткішими в міру того, як ринковий лідер наближається до монополісного становища.

Перспективи подальших розвідок. Проблема економічної влади і її різновиду влади ринкової має стати однією з ключових у теоретичних та прикладних економічних дослідженнях сучасних вчених-економістів. Особливої актуальності це питання набуває в умовах трансформаційної економіки, до яких належить і українська економіка. Це пов'язано, передусім з тим, що такий тип економічної системи характеризується більшим ступенем невизначеності, асиметрією інформації, неповнотою контрактів тощо.

1. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: "Прогресс", 1979. – с. 126.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
3. Russell B. Power. London and New York: Routledge, 2000. – p. 9.
4. Тоффлер А. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XX века – М.: ООО "Издательство АСТ", 2003. – с. 52–53.
5. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста. – Экономика и математические методы, 1995. – Т. 31, вып. 4. – с. 54.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. – СПб.: Лениндат, 1996.
7. Bardhan P. On the Concept of Power in Economics. – Economics and Politics, 1991, vol. 3. November, p. 266.
8. Palermo G. Economic Power and the firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems, p. 574.
9. Schmalensee R. On the Use of Economic Models in Antitrust: The Realemon Case. – University of Pennsylvania Law Review, April, 1979, p. 1009.
10. Базилевич В.Д. Формирование конкурентной среды в транзитивной экономике: проблемы, тенденции, противоречия. // Конкуренция, 2003. – № 2. – с. 24–28.
11. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. – СПб., 1999.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. / Пер. с англ. Общ. ред. и предисловие Г.Г. Сапова. – М.: Дело ЛТД, 1997. – 864с.

Надійшла до редколегії 10.11.07

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто сучасний стан ринку споживчого кредитування, переваги та недоліки споживчого кредиту для споживача, а також які напрямки споживчого кредиту найбільш вигідні для банків і чому; проаналізовано систему заходів, спрямованих на розбудову системи споживчого кредитування в Україні, це створення кредитного бюро, яке зокрема налагодило б зв'язок між кредитними установами, дозволило поліпшити ситуацію з неповернутими кредитами щодо недобросовісних позичальників і вирішувало б інші питання.

Advantages of consumer crediting for a client and the most beneficial types of credit for banks are under investigation in the article. Also the system of different measures used in the development of consumer credit in Ukraine is analysed. One of such measures is the need to establish credit wich will assist in development the connection between credit.

Ступінь зрілості ринкових економічних систем часто оцінюють за ступенем розвитку кредитних відносин, завдяки яким вирішується ціла низка як суто економічних, так і соціальних проблем. Визначення "кредит" походить від латинського слова *creditum*, що означає "позика" (від слова *credo* – "вірю, довіряю") [4, с. 67].

Сучасне значення кредиту полягає у наданні коштів, товарів, послуг в запозичення з наступним поверненням позички з відсотком, за користування кредитом. Найпоширеніший вид кредиту в сучасних умовах – це споживчий кредит, який набуває все більшого розповсюдження, а також має важливе значення для розвитку попиту на товари довготривалого використання. Споживчий кредит – надається банком приватним особам (споживачам) для придбання споживчих товарів. Споживчий кредит існує в двох формах: комерційного (купівля товарів у розстрочку) та банківського (грошова позика банку для купівлі товарів довгострокового користування) [1, с. 424].

Перша кредитна установа виникла в Україні в 1869 р. – завдяки зусиллям відомого українського громадського діяча Г.П. Галагана було відкрито селянську позиково-ощадну касу в селі Сокиринцях на Полтавщині. Це товариство серед інших 14, заснованих переважно в 70-х роках XIX ст., було найпотужнішим. Воно проіснувало майже 60 років і припинило своє існування з початком колективізації. Підставою для позики суми в розмірі до 25 крб. – слугувала особиста довіра, а більші суми надавалися під поруку або заклад рухомого чи нерухомого майна і не більше як 100 крб. Перевага при наданні позик надавалася тим позичальникам, які потребували меншої суми і раніше стали членами товариства. За даними 1873 р. товариство видало 9810 крб. на позики 108 членам, терміном від 3 до 9 місяців [3, с. 87].

Кредитні спілки надавали позики як короткострокові до 1 року, так і довгострокові – строком на 5 років зі сплатою 12% річних. Призначення позик, які видавалися кредитними товариствами, було різноманітним: сільськогосподарські кредити на купівлю землі, її оренду, обробіток, купівлю сільськогосподарських знарядь, худоби, насіння; кредити ремісникам на купівлю знарядь праці; не виробничі кредити на купівлю товарів для подальшого перепродажу, сплати платежів, витрати на житлові будівлі. При наданні кредиту враховували майновий стан позичальника, його працездатність, старанність, моральні якості.

Окрім товариства дрібного кредиту в Україні кредитуванням населення займалися й комерційні банки. В кредитній практиці комерційних банків того часу переважали ломбардні кредити під заставу золота, срібних монет, векселів і цінних паперів. Все вищезазначене свідчить про те, що протягом XIX–XX ст. в Україні було створено розгалужену мережу кредитно-фінансових установ різних типів: банки, кредитні товариства, позиково-ощадні товариства тощо. Через них здійснювалося кредитування всіх верств населення. В нинішніх

умовах переходу до ринкової економіки цей досвід можуть використати як науковці, так і практики.

Останнім часом споживче кредитування набуває все більшої актуальності. Пов'язано це з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку споживчого кредитування не може існувати розвинена фінансова система і відбуватися нормальний розвиток суспільства. Особливо актуально це питання стоїть перед споживачами, яким хотілося мати власне житло та можливість його обладнати, що забезпечить нормальне існування домогосподарств.

З початку ринкової трансформації споживче кредитування втратило актуальність для більшості банків. Насамперед причинами цього стали високі темпи інфляції та, як правило, довгостроковий характер кредитування, тоді як банки надавали перевагу короткотерміновим кредитам під торгівельні операції. Зміни які відбуваються в державі, в економічних процесах країни мають прямий вплив і на дану галузь кредитних відносин, яка на сьогодні перебуває на стадії відродження, а точніше бурхливого розвитку.

Відомий економіст В.А. Косинський писав про споживчий кредит: "...оскільки споживчий кредит задовольняє потреби, то будь-які заходи щодо заохочення цього виду кредиту з народногосподарської точки зору мають таке ж значення, як і щодо кредиту виробничого" [5, с. 93].

В усіх країнах споживчий кредит виступає системою грошових відносин пов'язаною з тимчасовим перерозподілом вільних коштів юридичних і фізичних осіб. В країнах з розвинутою ринковою економікою споживчий кредит, як зручна і вигідна форма обслуговування населення, відіграє велику роль в економіці. Тому він активно регулюється з боку держави, як на рівні надання кредиту, так і на рівні його використання і виражається або в заохоченні кредитування кінцевого споживача через процентну ставку, термін кредиту, або в більш жорсткому режимі кредитування. Таким чином, споживчий кредит надається банком приватним особам для придбання предметів особистого споживання довгострокового користування [1, с. 425].

Переваги споживчого кредиту для споживача полягають у наступному: придбання товарів провадиться у зручний час, навіть тоді, коли в споживача відсутня необхідна сума готівки (або кошти взагалі); він дозволяє здійснювати непередбачені термінові виплати (аварійний ремонт квартири, автомобіля, тощо). Водночас, існують також і недоліки, які споживачу необхідно враховувати: кредитні рахунки можуть створити уяву наявності "легких грошей", що призводить до надмірних витрат, які по мірі накопичення боргів, призводять до небажаних ускладнень відносно щомісячних платежів. Придбання в кредит обходиться споживачеві дорожче ніж при оплаті готівкою, кредитна ціна на товар встановлюється вищою, а також сплачується відсоток за користування кредитом.

Кредитування населення відбувається через споживчі кредити і надаються споживачам з відносно невели-

ким, але стабільним доходом. За минулий рік обсяги споживчого кредитування зросли в Україні приблизно в 2,5 рази за рахунок пропонування кредитів в магазинах при здійсненні покупки. За даними "УкрСіббанк" найактивнішими регіонами у споживчому кредитуванні є Київський, Донецький, Дніпровський, Харківський та Запорізький. Попит фізичних осіб на споживчі кредити прямо залежить від реальних доходів населення, тому збільшення доходів населення, яке відбулося в останні роки, дало поштовх різкому зростанню попиту на ринку споживчих кредитів. Кредитування населення України набуває значного розвитку і збільшилось майже в тричі порівняно з кредитуванням юридичних осіб, що характеризує домінуюче положення споживчого кредитування [6, с. 95].

За даними Національного банку України, частка споживчих кредитів у загальному кредитному портфелі українських банків на початок 2006 року становила 7,9%, тобто близько 3,25 млрд. грн. У східноєвропейців ця частка сягає близько 15%, а в країнах Західної Європи – 50%. Основною проблемою, що стримує наближення до європейських параметрів, є величина відсоткових ставок за споживчими кредитами. Тому виникає необхідність зниження розміру кредитних ставок до 7–12% річних, а також збільшення терміну кредитування [2, с. 5].

Зростання конкуренції на ринку кредитних операцій, змусило банки лібералізувати умови кредитування, що спричинило збільшення обсягу середньострокових і довгострокових кредитів. Обсяг наданих споживчих кредитів склав 6% від обсягу валового внутрішнього продукту, у той час як у Польщі і Чехії він складає в середньому 11–15% ВВП. Найбільш відомими кредитними установами на ринку споживчого кредитування є Приватбанк, "Єврокредит" і ДельтаБанк, які контролюють від 50 до 80% ринків регіонального споживчого кредитування.

Для банківських структур кредитування споживачів нецільового призначення більш вигідне ніж експрес-запозичення в торгівельних центрах. При нецільовому споживчому кредитуванні споживачі поведуть себе більш раціонально: прийнявши обмірковане рішення, підрахувавши витрати на обслуговування кредиту, та реально оцінивши свої можливості по виплаті кредиту. Інша ситуація з експрес-запозиченнями в торгівельних центрах де запозичення здійснюється споживачем під впливом емоційного бажання придбати якусь річ не встигаючи осмислити доцільність цієї покупки, витрати на обслуговування кредиту, момент повернення кредиту, що може призвести до неповернення кредиту. Неповерненні кредити набувають актуальності і вже стають проблемою на ринку споживчого кредитування. Це і є причиною, по якій деякі банки не тільки не створюють ліберальні умови для розвитку споживчого кредитування, а навпаки, намагаються притримуватись більш консервативних поглядів при відборі клієнтів не зважаючи на те, що втрачають в темпах росту обсягів споживчих кредитів. Така обережна поведінка дозволяє попереджати збільшення числа неповернених кредитів в майбутньому. Проблеми з поверненням позичених коштів також виникають у зв'язку з недосконалістю чинного законодавства, а це у свою чергу стає підставою для завищення кредитних ставок, що може негативно вплинути на розвиток ринку споживчого кредитування.

Для кредитних спілок України проблема неповернення кредитів менш актуальна в порівнянні з банками. Сума боргу по неповерненим кредитам в 2007 р. складає лише мільйон гривень, завдяки тісного взаємозв'язку спілок між собою.

На наш погляд, необхідним є встановлення відповідної інфраструктури для того, щоб неповернені кредити не досягали несприятливих розмірів, що може нанести збитки розвитку споживчому кредитуванню, стабільності споживчого ринку і загальному економічному розвитку країни.

В Україні в 2006 р. зареєстровано понад 500 кредитних спілок, майже 120 з яких об'єдналися у Національну асоціацію кредитних спілок України [7]. Кредитні спілки надають свої послуги значно більшої кількості споживачів. Вони працюють у тому секторі кредитного ринку, який банки не охоплюють своє діяльністю – секторі низькоприбуткових і доволі ризикових кредитів. Тому кредити в кредитних спілках дещо дорожчі ніж в банках. Позитивний момент кредитних спілок полягає у мобільності в обслуговуванні клієнтів, швидкості прийняття рішення про надання кредиту і передових технологій з вивчення документів, які надає позичальник, що дозволяє досягати значно більших показників ефективності діяльності в порівнянні з банками. Винагорода за залученими коштами також набагато перевищує ставки за банківськими депозитами, що приваблює споживачів в кредитних союзах, як і індивідуальний підхід по відношенню до середніх і малозабезпечених верств населення.

Зростання конкуренції на ринку споживчих кредитів з одного боку сприяє лібералізації умов кредитування, а з іншого боку загрожує зникненням кредитних спілок, оскільки вони не мають достатньої кількості ресурсів для масового кредитування споживачів і мало розповсюдженні територіально. На наш погляд, реформування системи кредитної кооперації може відбутися лише на основі законопроекту, що дозволить кредитним спілкам суттєво підняти свій потенціал, опанувати нові види послуг і зайняти своє місце на ринку кредитних ресурсів.

Ринок споживчого кредитування, який формується і набуває розвитку в Україні, обумовлює зміну форм та механізм управління господарською діяльністю фізичних осіб, що позитивно впливає на добробут населення і призводить до розвитку споживчого ринку України в цілому.

За кордоном – у США чи Німеччині життя в кредит вже стало нормою, а населення України поступово починає розуміти зручність і порівняну доступність життя в борг. Українські споживачі почали довіряти українським фінансовим структурам. Зростання рівня конкуренції на банківському ринку сприяло пом'якшенню умов споживчого кредитування за рахунок збільшення розміру кредиту в грошовому виразі і значного подовження терміну по їх використанню. Все це призвело до зростання обсягів кредитів в десятки разів.

1. Економічна теорія. Політекономія. За ред. д.е.н., проф. В.Д. Базилевича. – К.: "Знання-Прес", 2001.
2. "Банківська система: за рік до повноліття" Дзеркало тижня №82 (611) 26 серпня – 1 вересня.
3. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Із праць історико-фінансової секції НТШ. – Нью-Йорк: Товариство української кооперації, 1964. – 624 с.
4. Коноплицкий В.А., Филин А.И. Маркетинг, рынок, финансы. Терминологический словарь – справочник. – К.: "Имекс", 2002. – 184 с.
5. Коссинский В.Ф. Учреждения мелкого кредита в Германии. – М., 1901.
6. "Кредити: життя в розстрочку" Україна і світ № 2(352) 20.01.2006.
7. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/2006/sr/dsr/dsr_2005.html.

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІКА

Випуск 101

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.

Засновник та видавець – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Свідоцтво Міністерства інформації України про державну реєстрацію засобів масової інформації КІ № 251 від 31.10.97. Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", директор Г.Л.Новікова. Адреса ВПЦ: 01601, Київ, 6-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28



Підписано до друку 17.04.08. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 101. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 10,0. Зам. № 28-4387.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, 6-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; (38044) 239 31 58; факс (38044) 239 31 28
E-mail: vydav_polygraph@univ.kiev.ua
WWW: <http://vpc.univ.kiev.ua>