

Розглядаються суперечності реалізації валютно-курсової політики Національного банку України в умовах фінансової кризи. Аналізуються проблеми податкового адміністрування в Україні та необхідність кодифікації податкового законодавства. Визначено шляхи поліпшення фінансового стану проблемних банків у період світової економічної кризи. Оцінюються інституційні протиріччя фінансової системи та їх вплив на структурні деформації ринку фінансових послуг України.

Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів.

The contradictions of realization currency-course policy of the National bank of Ukraine in the conditions of financial crisis are examined. The problems of tax administration in Ukraine and necessity of codification of tax legislation are analysed. The ways of improvement of the financial state of problem banks in a period a world economic crisis are considered. Institutional contradictions of the financial system and their influence on structural deformations of Ukraine's market of financial services are estimated.

For scientists, teachers, candidates and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.М. Шелудько, канд. техн. наук, доц. (заст. відп. ред.); 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. Мандибуря, 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.; С.Г. Фірсова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.).
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 06.10.09 (протокол № 3)
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

ЗМІСТ

Лютий І., Продан Т. Валютно-курсова політика та її вплив на організацію грошового обігу	4
Кулиев Р. Мировой опыт развития сельского хозяйства и продовольственная безопасность государства	6
Паливода К. Сучасні гроші як базовий інвестиційний інструмент	10
Романюк М. Проблеми податкового адміністрування в Україні та необхідність кодифікації податкового законодавства	14
Вожжов С. Ресурсний потенціал як чинник ефективності регулювання банківської ліквідності	19
Швець Н. Використання різних шляхів поліпшення фінансового стану проблемних банків у період світової економічної кризи	22
Солодка О. Сценарії реалізації ІТ-аутсорсингу в оптимізації ретейлової інфраструктури банківського бізнесу	25
Лазебник Л. Інтеграція і гармонізація регулюючих функцій держави у фінансовій сфері	28
Коляда Т., Прозоров Ю. Інституційні протиріччя фінансової системи та їх вплив на структурні деформації ринку фінансових послуг України в умовах світової економічної кризи	33
Гудзинська Л. Проблеми позиціонування продуктів суб'єктів фінансового ринку в умовах кризи	35
Бутенко Н. Еволюція розвитку концепцій маркетингу в контексті формування промислового маркетингу	37
Небава М., Шиян А. Системний аналіз інституціональних ризиків при впровадженні другого рівня пенсійної реформи в Україні	41
Сокирко О., Яфінович О. Визначення ролі інноваційного чинника у теоріях економічного зростання	44
Гайдук Л. Фінансові аспекти прискореного розвитку інноваційної сфери України	47
Лук'янов В. Оптимізація платіжних систем в умовах фінансової кризи	49
Марко Є. Інформаційне забезпечення глобалізаційних трансформацій та їх вплив на розвиток фінансово-економічної системи України	52
Калівошко О. Зміна структури іпотек в умовах фінансової кризи	54
Рожко Д. Реструктуризація національної економіки як основний чинник формування державного бюджету в Україні	57
Дрозд Н. Сучасний стан розвитку ринку фінансового капіталу у світі	59
Пікус А. Теоретичні основи дослідження механізму структурних зрушень в економіці	63

CONTENTS

Lutiy I., Prodan T. The currency-course policy and its influence on the monetary circulation organisation	4
Kuliev. R. World experience of development of agriculture and food safety of the state.....	6
Palivoda K. Modern money as a basic investment tool	10
Romanyuk M. Problems of tax administration in Ukraine and necessity of codification of tax legislation	14
Vogjov S. Resource potential as factor of efficiency of adjusting of bank liquidity	19
Shvec' N. Use of different ways of improvement of the financial state of problem banks in the period of world economic crisis	22
Solodka O. Scenarios of realisation it-outsourcing in optimisation retailing infra-structures of bank business.....	25
Lazebnyk L. Integration and harmonisation of regulating functions of the state into financial sphere.....	28
Kolyada T., Prozorov Yu. Institutional contradictions of the financial system and their influence on structural deformations of the ukrainian financial services market in the conditions of the world economic crisis	33
Hudzynska L. The problems of positioning of products by subjects of financial market in crisis	35
Butenko N. Evolution of marketing concept development of countries from industrial enterprise	37
Nebava M., Shiyani A. System analysis institutional risks to the second level of pension reform in Ukraine.....	41
Sokirko O., Yafinovich O. Determination of role of innovative factor in the theories of the economy growing.....	44
Gayduk L. Financial aspects of intensive development of innovative sphere of Ukraine	47
Luk'yanov V. Payment systems optimization amid the global financial crisis	49
Marko E. Information support of globalization transformations and their influence on the development of financial economic system of Ukraine	52
Kalivoshko O. Change of structure mortgages in conditions of financial crisis	54
Rozhko D. Restructuring of national economy as factor of forming of the state budget in Ukraine.....	57
Drozd N. Current state of the market of financial capital development in the world	59
Pikus A. Theoretical basics of the research of structural adjustments mechanism in economy	63

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ГРОШОВОГО ОБІГУ

В статті розглядається вплив валютно-курсової політики на організацію грошового обігу. Обґрунтовуються способи підвищення ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики України, доцільність реалізації стратегії прямого контролю над інфляцією.

In article influence of a currency-course policy on the monetary circulation organization is considered. Ways of increase of efficiency of transmission mechanism of the mechanism of a monetary and credit policy of Ukraine, expediency of realization of strategy of the direct control over inflation are proved.

Діюча система валютного регулювання в Україні за останні роки зазнала певного коригування, виходячи з реалій та суперечностей макроекономічного розвитку країни. Зокрема, розширено перелік операцій, що здійснюються на валютному ринку, спрощено процедуру купівлі іноземної валюти. Запроваджені заходи дещо розширили можливості роботи на валютному ринку його учасників та лібералізували потоки капіталу в іноземній валюті, проте з урахуванням прогресуючої суперечливості економічних процесів (як внутрішніх, так і зовнішніх) у попередні роки, потребують удосконалення в механізмі попередження виникнення валютних та кредитних ризиків, що особливо підкреслив чинник впливу світової фінансової кризи.

Завданням Національного банку України є проведення відповідної зміни валютно-курсової політики, яка б допомогла обмежити зростання валютних дисбалансів та знизити надзвичайно високий інфляційний "податок" на населення та бізнес. На сьогодні потрібен перехід до більш гнучкого курсоутворення, який дозволяє вирішувати поточні та майбутні економічні проблеми через можливість проведення власної незалежної грошово-кредитної політики, з відповідним дослідженням впливу валютно-курсової політики на організацію грошового обігу в Україні.

Дослідженню впливу валютно-курсової політики на організацію грошового обігу присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: О. Бакун [1], П. Вожняк [2], В. Гесць [3], П. Дур'яш [4], В. Міщенко [5], П. Нікіфоров [6], Ю. Половнєв [7], Т. Унковська [8], Ч. Бін, Дж. Ларсен, К. Ніколов [9], Ф. Мишкін [10] та інші.

Метою статті є визначення впливу валютно-курсової політики на організацію грошового обігу для обґрунтування напрямів підвищення ефективності трансмісійного механізму грошово-кредитної політики України.

Згідно зі світовою практикою [1; 2; 9; 10], найбільш сприятливим періодом для проведення корекції курсу вважається той період, у якому є тиск на курс у бік ревальвації, оскільки це робить процес м'якшим, він супроводжується зниженням цін імпортованих товарів, зниженням інфляційних очікувань та відповідно зниженням самої інфляції.

Наприкінці вересня 2008 року на валютному ринку почав формуватися валютний дефіцит, спровокований зменшенням надходжень від експортної діяльності резидентів, ускладненням доступу до світових фінансових ринків та відповідним зниженням зовнішніх запозичень. Надалі, протягом жовтня-листопада, ці тенденції посилювалися насамперед через поглиблення світової фінансової кризи та наявності значних зовнішніх зобов'язань резидентів України.

Усвідомлюючи вади похідних фінансових інструментів, особливо в умовах загострення загальносвітової фінансової кризи, посилення нестабільності на ринках капіталу, Національний банк України змінами (зміни внесені постановою Правління Національного банку України від 28.07.2008 р. №216, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 01.10.2008 р. за №910/15601) до Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою (затверджене постановою Правління Національного бан-

ку України від 10.08.2005 р. №281 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 29.08.2005 р. №950/11230, далі – Положення) заборонив проведення суб'єктами міжбанківського валютного ринку України операцій в іноземній валюті з похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є валютні цінності, курси валют, процентні ставки та індекси. Виключалися випадки, передбачені нормативно-правовими актами НБУ, зокрема проведення банками та їх клієнтами за зовнішньоекономічними договорами операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на умовах "форвард" не забороняється (з певними застереженнями, передбаченими Положенням про порядок і умови торгівлі іноземною валютою).

Упродовж 2008 року ситуація на валютному ринку динамічно змінювалась. Спостерігалось домінування пропозиції над попитом на іноземну валюту, що відображалось у посиленні ревальваційного тиску на гривню. За таких умов, з метою згладжування надмірних курсових коливань, Національний банк викупував з міжбанківського ринку надлишок іноземної валюти: у липні обсяг його інтервенцій був найбільшим у 2008 році – майже 2487 млн. дол. США. Проте у вересні на міжбанківському ринку відбулося скорочення пропозиції іноземної валюти переважно через зменшення її надходжень на рахунки українських резидентів. Останнє було зумовлено зниженням світових цін на металопродукцію, а також поглибленням кризи на міжнародних фінансових ринках, який провокував вплив коштів, у тому числі з країн з перехідною економікою. Скорочення пропозиції призвело до певного ослаблення курсу гривні. За підсумками вересня баланс інтервенцій Національного банку на міжбанківському ринку був від'ємним і становив –150,3 млн. дол. США.

Водночас на готівковому сегменті валютного ринку впродовж 2008 року спостерігалось постійне зростання попиту на іноземну валюту. Так, якщо в липні сальдо купівлі банками готівкової іноземної валюти було позитивним і становило 54 млн. дол. США, то вже в серпні воно було негативним (–569 млн. дол. США). Динаміка офіційного курсу гривні до інших світових валют віддзеркалювала кон'юнктуру міжнародних ринків. Так, офіційний курс гривні до долара США з початку року підвищився на 3,7 %, щодо євро – на 6 %, до російського рубля – на 6,4 %.

Реальний ефективний обмінний курс гривні (РЕОК) за січень-серпень 2008 року підвищився на 9,4 %. Міжнародні резерви на кінець вересня 2008 року становили 37,5 млрд. дол. США, збільшившись з початку року більше, ніж на 5 млрд. дол. США, або на 15,6 %. Їх обсяг був достатнім для фінансування майбутнього імпорту товарів і послуг упродовж 3,7 місяця. Середньозважена ставка за операціями з рефінансування становила 15,3 % річних, тоді як за 2007 рік її значення становило 9,5 %.

Збільшення гнучкості обмінного курсу дало змогу Національному банку України більш активно використовувати потенціал процентної політики. В умовах необхідності підтримки ліквідності банківської системи процентна політика у 2008 році була головним монетарним важелем впливу на цінові процеси і продовжувала спрямовуватися на підвищення внутрішньої вартості

національної грошової одиниці. У зв'язку з цим Національний банк: активно використовував ставки за мобілізаційними операціями – відсоткові ставки за депозитними сертифікатами зберігалися на високому рівні (від 0,1 % до 10,0 % залежно від терміну); підвищував вартість підтримки ліквідності банків через операції рефінансування (середньозважена ставка за операціями рефінансування збільшилася з 14,7 % до 15,3 %).

Спекуляції на валютному ринку досягали у 2008 році нечуваних з середини 90-х років масштабів. Наслідки нинішньої девальвації, зокрема вилучення гривневих депозитів з банків, виведення капіталу нерезидентів, тінізація значної кількості розрахунків, суперечать низької активності НБУ у стабілізації валютних очікувань. Проблемні питання пов'язані із утриманням НБУ від поповнення золотовалютних резервів у 2008 році; ревальвацією гривні; боргом у вигляді кредитів (близько 38 млрд. дол.), який брали вітчизняні банки переважно для кредитування споживання, кредитуючи імпорту; заборонаю головним регулятором банківської системи дострокового вилучення депозитів громадян; рефінансуванням банків.

Проведення інтервенцій на валютному ринку не зупиняє падіння курсу гривні. З резервів було продано понад 7 млрд. дол. за останні 2 місяці 2008 року, приблизно 3 млрд. дол. склало перевищення купівлі валюти громадянами над продажем за цей же період, тоді як ще 4 млрд. дол. використано для погашення банками своїх зовнішніх боргів, або для фіксації своїх прибутків нерезидентами.

Аналіз наслідків невизначеної валютної політики НБУ (згідно Основних засад грошово-кредитної політики на 2008 рік курс передбачався в межах 4,85-5,05 грн./дол.) підтверджує її неефективність. Антиінфляційні заходи у вигляді укріплення гривні не мали належного ефекту, інфляційний тиск в Україні послабився завдяки сприятливому врожаю і глобальній дефляції, тоді як девальвація, починаючи з вересня 2008 року, не збільшила ефективності діяльності основних експортерів: обсяги їх виробництва впали на 20 %-50 % переважно за рахунок погіршення світового попиту.

Аналізуючи наслідки коливань валютного курсу, розглянемо ревальвацію гривні 2008 році. Першим наслідком є фіксація прибутків нерезидентів і відтік капіталу. Згідно офіційній звітності НБУ, обсяг ОВДП у портфелях нерезидентів становив 2,3 млрд. грн. станом на середину травня 2008 року. Після укріплення гривні обсяг ОВДП почав скорочуватись через їх продаж нерезидентами вітчизняним банкам і небанківським установам. За 4 місяці скорочення склало 1,7 млрд. грн., що сприяло підвищенню дохідності державних цінних паперів на вторинному ринку, що в кінцевому рахунку підвищило вартість запозичень для Міністерства фінансів з 7,5 % до 17 % за 2008 рік.

Другим наслідком є реальна ревальвація гривні і погіршення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Реальний ефективний обмінний курс гривні укріпився на 14,6 % за 2008 рік, порівняно з незначною його девальвацією за аналогічний період 2007 року, що мало прояв у погіршенні конкурентоспроможності вітчизняних виробників і збільшенні дефіциту торгового балансу до 10,2 млрд. дол. за 2008 рік, що втричі більше аналогічного періоду 2007 року.

Серед наслідків девальвації 2008 року слід зазначити переоцінку активів банків, зниження довіри до національної валюти, виведення капіталу нерезидентів через фіксацію прибутків. Девальвація мала протилежний ефект щодо вартості активів банків. Їх приріст в умовах масового відтоку депозитів і припинення кредитування, склав 5,1 %, а прибутки банків зросли на 17,5 %. Девальвація гривні значною мірою відобразилася на відтоку гривневих депозитів з банків (відтік гривневих депозитів склав 9,2 %). Випадки фіксації прибутків у країнах з еко-

номікою, що розвивається, мали місце після необґрунтованого укріплення валюти, або після девальвації. Прикладом є Росія, де Центральним банком Росії протягом вересня-жовтня 2008 року було витрачено 19 % резервів щоб призупинити 16 % падіння рубля. В Україні фіксація прибутків продовжилася, про що свідчить динаміка скорочення ОВДП у нерезидентів, падіння індексу ПФТС після девальвації додатково на 17 %, а також збільшення дохідності вітчизняних державних єврооблігацій з 8 % до 27 % протягом 2008 року.

На наш погляд, в зазначених умовах політика спрямована на зменшення попиту на імпорту є вірною. В ситуації, коли не вистачає гривні, про що свідчать ставки на міжбанківському ринку, продаж валюти за постійно фіксованим курсом сприятиме стабільності грошового обігу.

Розглянемо яким чином заходи валютно-курсової політики позначилися на регулюванні грошового обігу. Проаналізуємо структуру та динаміку грошових агрегатів.

Станом на 01.01.2009 року грошова маса М3 становила 483,8 млрд. грн. і збільшилася за 2008 рік на 2,7 млрд. грн., або на 0,6 % через зростання залишків за переказними депозитами в іноземній валюті (на 1,5 млрд. грн., або на 5,2 %) та іншими депозитами в іноземній валюті (на 17,3 млрд. грн., або на 18,9 %), переважно через знецінення гривні щодо основних валют.

З початку 2008 року темпи зростання монетарних агрегатів у річному обчисленні мали низхідну динаміку. Так, темпи зростання грошового агрегату М3 знизилися до 132,3 % проти 135,8 % за рахунок уповільнення темпів зростання готівкових коштів в обігу поза депозитними корпораціями (139,2 % проти 147,8 %), переказних депозитів в національній валюті (101,5 % проти 107,8 %), інших депозитів (138,8 % проти 139,6 %). Відбулось скорочення коштів за цінними паперами, крім акцій (91,0 % проти 104,2 %). Водночас прискорилися темпи зростання в річному обчисленні переказних депозитів в іноземній валюті (153,5 % проти 143,9 %).

Зростання грошового агрегату М3 відбулося виключно за рахунок депозитів сектору домашніх господарств та некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, які збільшилися в річному обчисленні на 33,0 %. При цьому обсяги залишків за іншими та переказними депозитами в іноземній валюті зросли відповідно на 13,7 і 1,5 млрд. грн. переважно за рахунок знецінення гривні до іноземних валют. Залишки за переказними депозитами в національній валюті сектору домашніх господарств зменшилися на 0,7 млрд. грн.

Посилення вартості гривні та вжиття пруденційних заходів превентивного характеру сприяло певному уповільненню темпів розширення грошової маси через зменшення темпів зростання кредитних вкладень. Як наслідок, грошовий мультиплікатор (який відображає інтенсивність розширення грошової маси за рахунок існуючих на ринку базових грошей) зменшився з 2,92 до 2,80, а на початок року його значення становило 2,79.

Проте політика Національного банку України була спрямована не стільки на обмеження темпу зростання кредитних вкладень узагалі, скільки на стримування кредитної активності тих банків, які не мають для цього необхідного обсягу ресурсів належної строковості. Надмірно ризикова кредитна діяльність банків (особливо на ринку споживчих кредитів) спричинила поглиблення ризиків накопичення фінансових дисбалансів, які в разі реалізації впливають і на стабільність національної грошової одиниці.

Надліквідність банківської системи, на наш погляд, є однією з головних причин зменшення дієвості імпульсів грошово-кредитної політики. Доходи від цінних паперів, використаних в операціях на вільному ринку, для комерційних банків визначають, скоріше, граничний прибуток від інвестицій, ніж гранично високу собівартість

придбання грошей. Таким чином, основний ринковий інструмент центрального банку не може ефективно вплинути на кредитне постачання та рівень позичкового проценту з боку комерційних банків.

Низький рівень монетизації і покриття Національним банком України дефіциту державного бюджету збільшує вплив дефіциту на інфляцію. Зниження темпів інфляції повинно супроводжуватися послідовним відходом від режиму фіксованого валютного курсу на користь розвиненої системи плаваючого курсу [4; 5]. Впровадження режиму плаваючого курсу валюти обґрунтовується зростаючим ризиком зниження конкурентоспроможності вітчизняного експорту і відсутністю координації між монетарною та фінансовою політикою [3; 6; 7; 8], остання, до того ж, не відповідає змінам грошово-кредитної політики, що є необхідною умовою здійснення ефективного контролю над обмінним курсом.

Збільшення гнучкості обмінного курсу має на меті зниження темпів зростання міжнародних резервів і створення коридору для очікуваного росту гривні. Інше завдання полягає у зменшенні валютному ризику, пов'язаного з припливом капіталу, здебільшого спекулятивного характеру. Зростання гривні повинно відбуватися без адміністративного тиску з боку НБУ, шляхом безпосереднього впливу на ціну іноземних валют, що вимагає впровадження більш гнучкого механізму обмінного курсу. У цьому зв'язку, доцільною для реалізації є DIT-стратегія (Direct Inflation Targeting), або прямий контроль над інфляцією.

З огляду на підтримку зовнішнього балансу економіки в контексті збільшеної мобільності світового капіталу жорсткий механізм формування валютного курсу є неефективним. Більше того, контроль над валютним курсом потребує певної еластичності бюджетної політики щодо внутрішнього та зовнішнього порушення грошового обігу. Зважаючи на глибокі зміни в грошово-кредитній політиці, пропонуємо взяти до уваги перешкоди щодо прийняття та реалізації DIT-стратегії, а саме: недостатній або занадто жорсткий контроль негативно позначається на довірі до монетарних органів влади; недостатня координація грошово-кредитної та бюджетної політики; зростання побоювань, що занадто амбітний механізм контролю над інфляцією призведе до значних антиінфляційних витрат порівняно з альтернативними стратегіями.

Водночас на користь DIT-стратегії пропонуємо наступні аргументи: інфляційні очікування (за досить низького рівня інфляції) впливають на зростання цін. DIT-стратегія реалізується таким чином, щоб збільшити можливість інформування економічного середовища щодо планів грошово-кредитної політики, що, в свою чергу, сприяє формуванню інфляційних очікувань; позитивні досягнення НБУ на шляху зниження темпів інфляції заслагли фундамент довіри до нього, що є чинником ефективного втілення DIT-стратегії; введення більш гнучкого механізму валютного курсу збільшує автономію грошово-кредитної політики, що створює сприятливі умови для реалізації DIT-стратегії; фундаментальні перетворення в інституційній структурі центрального банку є підґрунтям для більшої його незалежності.

Таким чином, для реалізації DIT-стратегії існують наступні підстави: чіткий та зрозумілий контроль над інфляцією поліпшить зв'язок між Національним банком України та економічним середовищем; збільшена прозорість грошово-кредитної політики посилить довіру до НБУ; стане можливою гнучка реакція на внутрішні і зовнішні шоки, до яких економіка України надчутлива; макроекономічні втрати від зниження темпів інфляції зменшаться завдяки підвищенню рівня реальності очікувань економічних агентів; буде ліквідовано труднощі, які асоціюються з проміжними планами.

Прогнозні оцінки інфляції мають прийматися в межах валютного коридору, а середньострокові – на максимальному рівні. Отже, впровадження дискретних оцінок інфляції допоможе посилити довіру до грошово-кредитної політики, оскільки зробить зрозумілими заходи Національного банку України щодо досягнення та підтримки конкретної траєкторії інфляції. Дискретні і прогнозні оцінки передбачають жорстку відповідальність грошово-кредитної політики за можливу реакцію на шоки. Визначення прогнозних оцінок в межах валютного коридору збільшує гнучкість грошово-кредитної політики. Більше того, це істотно збільшує ймовірність виконання плану (у випадку дискретного плану ймовірність дорівнює нулю), що також підтримує довіру до центрального банку.

Впровадження DIT-стратегії, на нашу думку, є своєчасним і ефективним прийомом, особливо, якщо взяти до уваги, що її мета полягає, скоріше, в зменшенні інфляції, аніж у стабілізації цін. На наш погляд, саме DIT-стратегія має стати для монетарних політиків та економічних агентів однозначним і ясным критерієм прийняття відповідних рішень, що стимулюватиме реалізацію антиінфляційної політики і спонукатиме грошово-кредитну політику до відкритості та прозорості. В результаті, за умов подальшого розвитку ринкової економіки та зовнішньої пропозиції грошей, ефективність трансмісійних механізмів зросте і посиляться їх стабільність, що, у свою чергу, вдосконалив організацію грошового обігу, посилить дієвість і авторитет грошово-кредитної політики Національного банку України.

1. Бакун О. Пряме таргетування інфляції: досвід Чехії / О. Бакун // Вісник НБУ. – 2003. – №3. – С.60-61.
2. Вожняк П. Досвід подолання інфляції у Польщі: 1990 – 2004 / П. Вожняк // www.case-ukraine.kiev.ua.
3. Геєць В. Незалежність центрального банку – запорука стабільності / В. Геєць // Урядовий кур'єр. – 2006. – №92.
4. Дур'яш П. Взаємозв'язок курсової та антиінфляційної політики в Польщі / П. Дур'яш // Економічний Часопис-XXI. – 2001. – №3 // www.soskin.info.
5. Міщенко В.І. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В.І. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – №5. – С.40-45.
6. Нікіфоров П.О. Теорія та методологія регулювання грошового обігу / П.О. Нікіфоров. – Чернівці: Рута, 2002. – 327с.
7. Половнов Ю.О. Досвід країн, які запровадили режим інфляційного таргетування / Ю.О. Половнов // Інфляційне таргетування: основи запровадження та виконання умов. Матеріали семінару. – К. – 2006.
8. Унковська Т. Взаємозв'язок процентних ставок у контексті монетарної трансмісії та оптимізації політики рефінансування / Т. Унковська // Вісник НБУ. – 2005. – №4. – С.35-38.
9. Bean Ch. Financial Frictions and the Monetary Transmission theory, evidence and policy implications / Ch. Bean, J. Larsen, K. Nikolov // European Central Bank Working Paper series. – 2002. – №3. – P.12.
10. Mishkin F. Symposium on the Monetary Transmission Mechanism // Journal of Economic Perspectives / F. Mishkin. – 1995. – Vol.9. – №4. – P.4.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Р. Кулиев, д-р экон. наук, проф.

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

В статье рассматриваются современные тенденции развития сельского хозяйства и определяются факторы продовольственной безопасности страны.

Modern progress of agriculture trends are examined and the factors of food safety of country are determined in the article.

В конце XX – начале XXI века, когда в мире начали проявляться угрожающие признаки продовольственного

кризиса, правительства всех стран вынуждены обратить особое внимание на развитие сельского хозяйства. Рост

мирового населения, высокие темпы урбанизации (по прогнозам, в 2020 году в городах во всем мире будет проживать больше людей, чем в деревне) увеличивают общемировые потребности в продовольствии.

Этот вопрос вынесен на обсуждение самых высоких форумов, в том числе и таких, как ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. Согласно последним данным ФАО, число голодающих и недоедающих людей на планете составляют одну шестую ее населения – 1,2 млрд. человек – это абсолютный исторический рекорд. Несмотря на успехи в борьбе с хроническим голодом в 1980-х годах, начиная с 1990-х число голодающих медленно, но постепенно увеличилось. Наибольший прирост зафиксирован в 1995-1997 и 2004-2006 годах. Наиболее неблагополучными в этом отношении регионами являются Азия и Тихоокеанский регион, Африка к югу от Сахары, Латинская Америка и страны Карибского бассейна.

Представители ФАО, МФСР-ИФАД (Международного фонда сельскохозяйственного развития), ВПП (Всемирной продовольственной программы ООН) особо отмечают, что необходимо решить проблему продовольственной безопасности в долгосрочной перспективе. "К 2050 году население планеты достигнет 9,2 млрд. человек, и мы должны быть готовы прокормить всех".

Продовольственная безопасность представляет собой такое состояние экономики, при котором обеспечивается продовольственная независимость государства и гарантируется доступность для населения жизненно важных продуктов питания. Показателями продовольственной безопасности являются: уровень и динамика потребления основных продуктов питания; уровень самообеспеченности страны продовольствием; импорт продовольствия (критическое значение – не более 20 %). По мнению ученых-экономистов, уровень самообеспеченности страны продовольствием должен составлять около 80 %. В США и Франции он достигает 100 %, в Германии – 93 %, в Италии – 78 % и т.д.

Многолетний опыт развития сельского хозяйства в странах с высокопродуктивным сельским хозяйством свидетельствует, что без государственного регулирования и поддержки деятельность сельскохозяйственных предприятий малоэффективна. Современный подход к концепции такого управления сельскохозяйственным производством основан на сочетании механизмов саморегуляции рынка и активного воздействия государственных органов.

Государственно-рыночное регулирование имеет многоаспектный характер как с точки зрения методов его осуществления, так и объектов, на которые оно направлено.

Опыт развитых стран подтверждает существующее мнение, что сельское хозяйство как важнейший сегмент экономики требует для своего нормального развития разработку долгосрочных прогнозов и программ. Только долгосрочное прогнозирование позволяет разумно инвестировать основные сферы сельского хозяйства. При прогнозировании развития сельского хозяйства используются прогнозы объемов производства сельскохозяйственной продукции, ее потребления и цены.

Существенное влияние на изменение цен и объемов производства оказывают составляющие издержек производства, т.е. стоимость поставок удобрений, техники, комбикормов.

Прогноз потребления продукции тесно связан с прогнозом уровня доходов населения. При этом следует учесть, так называемый закон Эйнгеля, который гласит, что по мере роста доходов населения относительно снижается доля доходов, идущих на продовольствие.

Практически во всех развитых странах широко используется также и индикативное планирование сельского хозяйства, которое формирует общенациональные и региональные цели, мобилизует ресурсы государства и негосударственных экономических субъектов для реализации принятых общегосударственных и региональных целевых программ.

Государственное регулирование агропромышленного сектора экономики путем всесторонней поддержки производителей является приоритетным направлением аграрной политики большинства развитых стран. При этом используются экономические рычаги, действие которых создает благоприятную конъюнктуру для обеспечения устойчивого функционирования агропромышленного комплекса и формирования эффективной социально-производственной инфраструктуры в сельской местности.

Рассмотрим более конкретно практику поддержки сельского хозяйства в ряде стран.

Государственное регулирование сельского хозяйства в США активно стимулирует его модернизацию и обеспечивает благоприятный для отрасли общий режим доходов, налогообложения, накопления капитала. Важная составная часть государственного регулирования – финансово-кредитная поддержка аграрного сектора экономики. Финансирование осуществляется путем выделения из государственного бюджета ассигнований, которые направляются строго на целевые программы. Эти программы дополняют рыночную экономику, действующую в американском сельском хозяйстве. На федеральном уровне преобладают две крупные программы: "Стабилизация доходов" и "Научное обеспечение".

К числу главных относится программа "Стабилизация доходов фермеров", на реализацию которой в настоящее время направляются крупные средства: от 30 до 50 % всех бюджетных ассигнований в сельское хозяйство. В состав этой программы входят программы "Страхование урожая" и "Сельскохозяйственный кредит". По программе "Страхование урожая" средства выделяет федеральная корпорация страхования урожая Министерства сельского хозяйства США, которая осуществляет страхование урожая фермеров от стихийных бедствий. На федеральном уровне действуют более 10 межотраслевых целевых программ: консервация и изъятие земель, продовольственная помощь малоимущим слоям населения, маркетинг и инспекция и другие. Около 80 % бюджетных средств, распределяемых на эти программы, контролирует Министерство сельского хозяйства через Товарно-кредитную корпорацию (ТКК), Администрацию по делам фермеров (АДФ) и другие финансово-кредитные органы, оставшиеся 20 % средств расходуются через органы управления штатов и местные органы управления.

В последние годы самой приоритетной стала "Государственная программа поддержки цен". В настоящее время бюджетным финансированием по данной программе охвачена 1/3 американских ферм, причем 70 % этих средств получают фермеры, обеспечивающие годовой объем товарной продукции в стоимостном выражении не менее 100 тыс. долларов.

Еще одна группа субсидий в системе прямого субсидирования фермерских доходов – платежи, возмещающие ущерб от стихийных бедствий. Их получают фермеры, производящие зерно и хлопок-сырец, при условии участия в программах сокращения площади посевов. С этой группой субсидий связана программа "Страхование урожая".

Значительные средства выделяются из госбюджета США на финансирование программы "Продовольственная помощь", цель которой, во-первых, проложить пути реали-

зации товарных "неликвидов" продовольствия, во-вторых, расширить внутренний рынок сбыта продовольствия, не снижая рыночных цен, и, в-третьих, повысить уровень продовольственного обеспечения низкооплачиваемых слоев населения при существующих рыночных ценах. Эта программа служит средством расширения спроса. В состав программы входят: программа продовольственных талонов, несколько программ детского питания и т.д.

На современном этапе развития сельскохозяйственного производства США возрастает необходимость в ссудном капитале. Поэтому в системе государственного регулирования экономики страны важным является функционирование сельскохозяйственного кредита, в том числе льготного. Государственное регулирование сельскохозяйственного кредита выражается в следующих формах: создание особых государственных кредитных институтов, организующих деятельность сети кооперативных банков сельскохозяйственного кредита; наделение кредитных организаций правом выпуска ценных бумаг; облегчение фермерам доступа к кредиту с помощью низких кредитных ставок; бюджетное финансирование организаций сельскохозяйственного кредита для покрытия убытков, вызванных снижением кредитных ставок и неуплатой кредитов. Под контролем Министерства сельского хозяйства США функционирует ряд финансово-кредитных организаций, осуществляющих льготное кредитование фермеров.

В рамках государственной поддержки сельского хозяйства США существуют два вида цен:

- ✓ целевые (гарантированные) цены, которые распространяются на наиболее важные виды сельскохозяйственной продукции. Уровень целевых цен рассчитан таким образом, чтобы они гарантировали уровень дохода для самофинансирования расширенного воспроизводства на фермах со средним и пониженным уровнями затрат. Реализация фермерской продукции происходит по рыночным ценам, которые могут быть выше, ниже, либо равны целевым. Но в конце года (иногда и в течение года по авансовым платежам) фермер получает разницу между целевой ценой и ценой реализации, если последняя ниже. Таким образом, именно целевая цена является экономической реальностью для фермера, то есть окончательной ценой реализации, которую также называют гарантированной;

- ✓ залоговые цены (залоговые ставки). По залоговой фиксированной цене фермер сдает в Товарно-кредитную корпорацию (ТКК) под залог всю продукцию в случае, если рыночные цены складываются ниже залоговой цены. В соответствии с положениями Сельскохозяйственного закона 1985 года фермерам США предоставлено право, произведенную ими продукцию продать на свободном рынке, реализовать по контрактам, заложить на хранение непосредственно в хозяйстве в ожидании более высоких цен на рынке, сдать под залог в ТКК. В последнем случае заложенная продукция в течение 9 месяцев может быть выкуплена фермером. Если этого не произойдет, то она переходит в собственность ТКК, а фермер получит за нее денежную компенсацию по залоговой цене (ставке) за вычетом издержек на хранение. Залоговая цена (ставка) представляет собой нижний предел гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Если в течение 9 месяцев мировые цены окажутся ниже залоговой ставки, то фермер может выкупить сданную продукцию по ценам мирового рынка. Тем самым фермер получает чистую прибыль из-за разницы между залоговой ставкой и ценой мирового рынка.

Особого внимания заслуживает опыт США по субсидированию сельского хозяйства. Бюджетные расходы США на сельское хозяйство зависят от экономической ситуации – в кризисные годы их значение резко

возрастает, в более стабильные периоды уровень государственного субсидирования заметно снижается.

Бюджетные средства выделяются на финансирование следующих программ:

- ✓ сельскохозяйственные исследования;
- ✓ организация маркетинга и информации о рынках и ценах;
- ✓ кредитование;
- ✓ консервация и изъятие земель;
- ✓ поддержка цен, закупка, компенсационные платежи;
- ✓ поддержка фермерских снабженческих и сбытовых кооперативов, рыночные заказы;
- ✓ субсидирование продовольствия;
- ✓ экспортные субсидии;
- ✓ международная продовольственная помощь.

В структуре расходов федерального бюджета на сельское хозяйство главными являются два направления:

1) программы стабилизации доходов (на них приходится около 60 % бюджетных расходов по статье "Сельское хозяйство");

2) программы сельскохозяйственных исследований и обслуживания науки.

Необходимо отметить, что наибольшую долю помощи (около 70 % бюджетных средств) получают относительно крупные хозяйства, обеспечивающие высокую эффективность ведения производства, а фактически бюджетным финансированием охвачена одна треть американских ферм.

Министерство сельского хозяйства США также помогает американским фермерам реализовывать их продукцию, поддерживая сбытовые кооперативы и гарантируя конкурентность рынка сельскохозяйственной продукции, предоставляя исчерпывающую информацию о стандартах и ценах на мировых рынках.

Следует отметить, и то, что эффективность сельскохозяйственного производства в США выше, чем во многих странах ЕС.

Интерес представляет опыт государственной поддержки сельского хозяйства в Германии. В 1955 году переговоры Союза фермеров Германии с правительством привели к принятию закона о сельском хозяйстве Германии. В этом законе закреплены основы аграрной политики в общегосударственном масштабе, а также описаны конкретные политические средства ее осуществления. Поскольку закон содержал в основном общие положения, Союз фермеров Германии попытался закрепить в нем ряд конкретных мер помощи. Это долгосрочные гарантии высоких закупочных цен на сельскохозяйственные продукты и институционализация аграрной политики, которая должна была положить конец постоянным политическим столкновениям по вопросам сельского хозяйства. Союзу фермеров не удалось прямо закрепить в законе постоянные гарантии цен и доходов, однако в законе указывалось на то, что по отношению к сельскому хозяйству должны применяться защитные мероприятия. С помощью известных инструментов хозяйственно-регулирующего, таких, как торговая, кредитная, ценовая политика и т.д., было решено уравнять относительно неблагоприятное положение сельского хозяйства с остальными отраслями экономики, чтобы создать условия для повышения уровня производства.

В параграфе 4 Закона указывалось, что министр сельского хозяйства ежегодно обязан публиковать официальный отчет о положении в сельском хозяйстве за прошлый год. Закон служит основой для предоставления федеральных средств для осуществления целей, предусмотренных законом.

На поддержку со стороны государства могут рассчитывать фермеры, которые более половины своего рабочего времени посвящают работе в сельском хо-

зяйстве и у которых более половины их суммарных доходов приходится на сельское хозяйство, а также те, доходы которых от сельского хозяйства составляют не менее 25 % общих доходов.

В Германии льготный государственный кредит предоставляется под 1 % годовых в течение 28 лет. Кроме того, для молодых фермеров предусматриваются особые льготные условия для получения кредита.

Программа сельскохозяйственного кредитования для всех земель Германии имеет цель поддержки инвестиционных мероприятий по рационализации и улучшению условий жизни. На новых землях поощряются дополнительные инвестиции в сельскохозяйственное производство для приобретения сельскохозяйственной техники не старше 5 лет и т.д. Производитель сельхозпродукции может получить льготный кредит до 143,0 тыс. немецких марок на 1 работника или предприятие. В областях с неблагоприятными климатическими условиями государство берет на себя погашение 5 % по кредиту, в традиционных областях – 3 %.

Рассчитанная общая сумма процентов по кредиту, погашение которых государство берет на себя, выплачивается единовременно. Собственный вклад хозяйств в инвестиции должен составлять минимум 10 %.

На наш взгляд, интерес представляет сельскохозяйственная политика постсоциалистической Польши. В 1989 году в Польше началась либерализация экономической жизни, соответственно, были сменены ориентиры проводимой ранее аграрной и продовольственной политики. Было прекращено субсидирование импорта и продуктов питания, что сразу же привело к резкому росту цен на продовольствие, способствовало инфляции. В свою очередь, это принудило польское правительство принять меры стабилизационного характера для улучшения рыночного равновесия и сдерживания резкого роста цен на продовольствие, что привело к использованию определенных методов государственного регулирования.

В системе инструментов государственного регулирования аграрного рынка особое место отводится гарантированным ценам и экспортно-импортному механизму для основных агропродуктов – зерна, молочных продуктов, свинины и говядины. Эти меры более или менее отвечают предусмотренным совместной аграрной политикой ЕС. Аграрное рыночное агентство (АРА), которое подчинено Министерству сельского хозяйства и пищевой промышленности, осуществляет все необходимые интервенционные меры: покупает и продает агропродукты, расходует и пополняет государственные резервы продовольствия, предоставляет гарантии по сельскохозяйственным кредитам и субсидии при строительстве оптовых продовольственных рынков.

Правительство Польши устанавливает минимальные цены на продовольственную пшеницу и рожь. Если рыночные цены снижаются ниже минимальных, то АРА проводит интервенционные закупки. Кроме того, агентство закупает зерно в государственные резервы. Продажа из интервенционных запасов может осуществляться как на внутреннем рынке, так и на экспорт в соответствии с действующими правилами мировой торговли. С 1996 года в Польше действует специальная организация по рынку сахара. Интервенционные меры применяются по молочным продуктам. АРА может влиять на рынок молокопродуктов тем, что закупает у молокозавода сливочное масло по интервенционным ценам, а те, в свою очередь, платят производителям молока установленную минимальную цену.

Интервенция на рынке свинины, которая в Польше является приоритетной в производстве и потреблении мяса, направлена на стабилизацию цены, а по говядине ограничивается закупками в государственный ре-

зерв. По всем другим агропродуктам роль государства сводится к экспортно-импортному регулированию.

В Финляндии действуют три вида цен на сельскохозяйственную продукцию: целевые, дотационные и дополнительные. Ежегодно Министерство сельского и лесного хозяйства определяет целевые цены и утверждает их по согласованию с Центральной организацией сельскохозяйственных товаропроизводителей. В течение года эти цены можно корректировать с учетом темпов инфляции. Базисом целевых цен является ценовая модель, разработанная по калькуляции себестоимости производства важнейших сельскохозяйственных продуктов в хозяйствах южных районов страны, т.е. с лучшими условиями производства. Для районов с худшими условиями предусмотрены дотации. Дотационные цены устанавливаются по той же процедуре, что и гарантированные, но на сельскохозяйственную продукцию, идущую на экспорт. При этом если фермеры производят экспортируемую продукцию с издержками выше дотационных цен, то убытки им не возмещают. Более того, если они превысили квоты производства продукции на экспорт, то излишки не подлежат оплате по дотационным ценам. На сельскохозяйственную продукцию, произведенную сверх установленных государственных квот, предусмотрены дополнительные цены, которые варьируют в зависимости от сложившейся ситуации на внутреннем рынке в отдельно взятом районе страны (они, как правило, ниже целевых цен).

Таким образом, обобщая опыт развития сельского хозяйства в ряде стран можно сделать следующие выводы. К эффективным элементам организации системы государственного регулирования сельскохозяйственного производства следует отнести, прежде всего: поддержание уровня цен на многие виды сельхозпродуктов; выделение дотаций на один гектар земельной площади, условную голову скота; льготное кредитование крестьян, основным принципом которого является частичная компенсация действующей процентной ставки из бюджетных средств; установление щадящего налогообложения сельскохозяйственных предприятий; финансирование государственных научных исследований; бюджетное субсидирование инфраструктуры в сельской местности; разработка и принятие нормативно-правовых актов как наиболее важного и действенного направления воздействия государства на аграрный сектор.

Основную роль во всей системе государственного регулирования сельского хозяйства в зарубежных странах играет поддержание цен, обеспечивающее стабильность доходов производителей и обеспечение ценового равновесия в отношении сельского хозяйства со смежными с ним отраслями и прямые выплаты фермерам. Инструментом государственного регулирования цен во всех странах служат скупка или продажа нескоропортящейся продукции в целях товарной интервенции и поддержания желаемого уровня цен.

Прямые выплаты включают широкий спектр различных типов платежей, оказывающих различное воздействие на сельское хозяйство: компенсационные платежи; субсидии в расчете на единицу площади и поголовье скота; страховые и возмещающие платежи; платежи в виде финансирования закупок ресурсов для производства, экспорта и т.д. В целом из общей суммы прямых платежей в странах с развитой рыночной экономикой 2/3 составляют выплаты в расчете на земельную площадь и поголовье животных. Размер и структура выплат различаются по странам с учетом природных и экономических условий, принципов аграрной политики.

В структуре расходов на поддержку сельского хозяйства наибольшая доля прямых платежей отмечается в странах с неблагоприятными условиями производства (Норвегия, Исландия, Финляндия, Швейцария,

горные районы Франции). Цель этих выплат: компенсировать своеобразную отрицательную земельную ренту, повышающую издержки производства, например, в гористых и северных районах. Количество и общая площадь ферм, которые классифицировались как менее благоприятные, постоянно росли, и теперь площадь таких ферм составляет почти половину всех сельскохозяйственных угодий в странах ЕС. В Финляндии все хозяйства вообще получают погектарные субсидии, а севернее 62 градуса широты введены повышенные цены и особые надбавки. Такие же льготные надбавки существуют на севере Швеции. Аналогичная система и в Норвегии. В Австрии, Швейцарии и в горных районах Франции давно применяется погектарная система дотаций или в расчете на голову скота.

В системе государственного регулирования большое внимание отводится поддержке финансовых ресурсов фермерских хозяйств. Оно осуществляется путем создания сельскохозяйственных кооперативных банков, развития сельской кредитной кооперации, ориентированной не на прибыль, а на обслуживание, расширения системы ипотечного кредита, установления щадящего налогового режима для сельского хозяйства.

В странах с развитой рыночной экономикой весьма высока степень воздействия государства на формирование производственной инфраструктуры агропромышленного комплекса: осуществление мелиоративных проектов, создание дорожной транспортной сети, осуществление мер по рекультивации земель, строительство ферм и птицеферм, складов сельхозпродукции, навесов, мастерских, производственных линий, ветеринарных лабораторий, гаражей, станций техобслуживания и многого другого.

Наиболее широко практикуемые в зарубежных странах меры государственной поддержки агропромышленного комплекса можно представить в виде двух групп: меры прямого и косвенного государственного субсидирования.

К мерам прямого государственного субсидирования относится поддержка доходов сельхозпроизводителей, которая заключается в:

- ✓ прямых государственных компенсационных платежах;
- ✓ платежах при ущербе от стихийных бедствий;
- ✓ платежах за ущерб, связанный с реорганизацией производства (выплаты за сокращение посевных площадей, вынужденный забой скота и т.д.).

К мерам косвенного государственного регулирования АПК относятся:

- ✓ ценовое вмешательство на рынке продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установления квот, тарифов, налогов на экспорт и импорт продовольствия;
- ✓ компенсация издержек сельхозпроизводителей на приобретение средств производства путем предоставления субсидий на приобретение удобрений, ядохимикатов и кормов, выплату процентов по полученным кредитам, выплаты по страхованию имущества;
- ✓ содействие развитию рынка, предусматривающее выделение государственных средств на разработ-

ку и осуществление рыночных программ, субсидии на хранение продукции и транспортные работы по перевозкам продукции;

- ✓ содействие развитию производственной инфраструктуры, которое предполагает выделение государственных средств на проведение мероприятий долгосрочного характера, обеспечивающих рост эффективности производства – субсидии на строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, рекультивацию земель, а также на содействие созданию фермерских объединений.

В структуре государственных субсидий зарубежных стран наибольший удельный вес занимают средства на поддержку цен. В современных концепциях ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в странах с развитой рыночной экономикой предусматривается активное государственное вмешательство в формирование и регулирование цен. Система государственного регулирования цен практически во всех странах с развитой рыночной экономикой одинакова и предусматривает:

- ✓ установление верхних и нижних пределов колебания цен и индикативной или условной цены, которую стремится поддерживать государство;
- ✓ закупку либо продажу нескоропортящейся продукции в целях товарной интервенции и поддержания желаемого уровня цен.

Общей основой ценообразования в сельском хозяйстве зарубежных стран является приведение в соответствие закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию общественно необходимым затратам на ее производство и реализацию. При этом стремятся учитывать уровень и динамику мировых цен. Важнейшей функцией цены остается регулирование доходов сельского хозяйства для дальнейшего развития отрасли. Система ценообразования предусматривает оперативное слежение за динамикой цен на средства производства, издержек и доходов в сельском хозяйстве, цен на конечную продукцию и услуги сельского хозяйства.

Обобщая вышесказанное, в заключение следует отметить, что в странах Запада государственное регулирование сельского хозяйства стало неотъемлемой частью экономической реальности. Именно за счет государственного вмешательства удалось создать стабильный рынок сельскохозяйственной продукции и обеспечить необходимый уровень продовольственной безопасности и доходов граждан. Необходимо отметить, и то, что сельскохозяйственный потенциал большинства экономически развитых стран заключается не столько в количестве аграрных предприятий, объемах производимой сельскохозяйственной продукции, сколько в научно-техническом уровне обеспечения производства ограниченные природно-климатические ресурсы за счет повышения эффективности системы управления. Вышеназванные факторы, безусловно, способствуют повышению качества выпускаемой сельхозпродукции, обеспечивают ей высокую конкурентоспособность на мировом рынке и продовольственную безопасность государства.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

К. Паливода, канд. екон. наук, Голова Правління АКБ "Аркада"

СУЧАСНІ ГРОШІ ЯК БАЗОВИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ

В статті аргументується думка, що інвестиції в сучасному розумінні цього поняття отримали розвиток лише після втрати грошима золотого забезпечення, причому сама емісія нових грошей стала одним з інвестиційних ресурсів.

Thought argues that investment in the modern sense of the concept were developed only after the loss of money their gold content, and the money issue itself has become one of investment resources.

Вважається, що цивілізаційний економічний розвиток людського суспільства отримав відчутний імпульс

завдяки трьом великим винаходам – вогню, колеса й грошей. Тому не випадково, що проблематика виник-

нення грошей, їх всезростаючої ролі в суспільстві відноситься до однієї з найбільш популярних серед економістів-дослідників [1]. На ці теми випускається багато книг, публікується безліч статей у різноманітних спеціалізованих і масових виданнях, пишуться підручники і захищаються дисертації.

Водночас необхідно визнати, що в дослідженнях з інвестиційної тематики о такому питанню, як розвиток самого інструменту здійснення інвестицій – грошей, уваги приділяється недостатньо. Сучасні інвестиції – це вкладення грошей; самі гроші протягом загальної історії людства пройшли чималий шлях розвитку й кардинально змінилися, однак ці зміни, здається, цікавлять лише обмежене коло вузьких фахівців з економічної теорії, а професіонали інвестиційного бізнесу цілком задовольняються тими ж загальновідомими уявленнями, що й пересічні громадяни. Що таке гроші – знають уже діти дошкільного віку й навіть особи з обмеженими розумовими властивостями, бо за них можна придбати все, що можна побажати. "Гроші – це все", як твердить один із найкоротших студентських анекдотів. Тисячі років, аж до відкриття атомної структури матерії, сотні і тисячі найкращих вчених шукали таємницю "філософського каменя" – магічного способу перетворювати простий метал у золото, з надією на збагачення. Щоправда, якби їх зусилля скінчилися успіхом і золота стало багато, як піску, воно втратило б купівельну спроможність – закони грошового обігу невблаганні.

Гроші необхідно вивчати передусім тим, хто керує суспільством, бо нерозуміння чи хибне розуміння їх природи може спрямувати суспільну думку і, відповідно, суспільну активність у хибному напрямку. На жаль, констатує один з найбільш визнаних авторитетів у теорії грошей, в Україні "...сучасна грошово-кредитна політика не спирається на глибоке розуміння природи сучасних грошей і кредиту" [2].

Водночас можна стверджувати, що у більшості людей, навіть фахівців, існує нерозуміння віртуальної природи сучасних грошей, які вже не мають відношення до золота і випускаються державою виключно під гарантію стабільного поточного товарообігу всередині даної країни. Так, у одному з найбільш авторитетних американських видань для фахівців інвестиційного бізнесу стверджується: "Гроші – це засоби платежу; інструмент, символ або предмет (металевий або паперовий), за допомогою яких здійснюються платежі при передачі цінностей від однієї особи іншому" [3].

По суті, маємо тавтологію – гроші – це те, за допомогою чого купують. Якби нам сказали, що їжа – це те, що їдять, а одяг – це те, що одягають, то ми б не задовольнялися таким поясненням, бо можна з'їсти й отруйне, а одягати непотребне. Нам треба знати, що таке їжа й одяг, і ми вимагаємо пояснення від фахівців у цій справі, але чомусь далеко не завжди цікавимося, що ж таке гроші – лише на тій підставі, що кожен знає про них з раннього дитинства.

У цьому відношенні слід віддати належну шану марксизмові, який цілком справедливо вважав гроші історичною категорією, тобто такою, що виникла за певних обставин на певному етапі розвитку людства, пройшла шлях свого розвитку і має перерости у якусь іншу сутність, тобто зникнути з історичної арени. Щодо останнього, не будемо заглиблюватися в дискусію (будемо вважати, що такий час ще не настав), але спробуємо визначити, на якій стадії розвитку знаходяться гроші у наш час, поки вони ще є і напевне вже не такі, як у роки життя основоположника марксизму.

Тисячі років з того моменту, як люди почали користуватися грошима, їх роль виконували монети з золота

чи срібла. Однак вже в XIX столітті почали виникати проблеми – почало невистачати грошового матеріалу. Удосконалення технології супроводжувалося катастрофічним погіршенням природно-геологічних умов цієї діяльності, бо багаті родовища швидко вичерпалися, новітні методи допомагали лише освоїти бідні руди, але все одно з величезними витратами*.

Водночас ще до того, як брак золота почав відчуватися, в середньовіччі, з'явилася розмінна на монетний метал паперова купюра, спочатку – просто як квитанція, що свідчила про здачу на зберігання певної кількості золота, причому не до банків, яких ще не було, а до ювелірних майстерень – просто тому, що вони за родом діяльності мали надійні сховища. Лише пізніше утворилися банки, які за своєю назвою прямо вказують на своє призначення – зберігати в них покладене. Оскільки золото все однакове, непотрібно було видавати вкладнику саме те золото, яке він свого часу поклав на зберігання – "квитанції" почали випускати на пред'явника, без вказування прізвища, стандартні, просто на певну кількість дорогоцінного металу. Оскільки золото вже було грошима і певна кількість складала грошову одиницю, банківські вимоги ("банкнота" дослівно саме це означає) вказували не на кількість золота у мірах ваги, а на кількість грошових одиниць – фунтів, піастрів чи ескудо, що було повністю зрозумілим для користувачів. Втім, до закінчення XIX століття паперові гроші не відігравали вирішальної ролі в економіці – вони були блідіючо тінню всемогутнього золота.

Золоті гроші деякою мірою можна назвати найдосконалішим надбанням людства – у тому розумінні, що далі їх вдосконалити вже неможливо, та і потреби такої не могло виникнути. Вони якнайкраще виконували всі: функції, яких ринкова економіка очікує від посередника в обміні – і міри вартості, і засобу платежу, і засобу заощадження, причому однаково успішно виконували ці функції в усіх "цивілізованих" (тобто ринкових) країнах світу.

На відміну від абсолютної більшості товарів, кількість праці, необхідної для видобутку золота, зі століття в століття мало змінювалась – тобто, золото як міра зберігало майже повну стабільність протягом тривалого часу, причому ця стабільність не могла бути порушена ніякими науковими відкриттями і технологічними інноваціями. Надто вже мало його у земній корі, надто воно розпилене, щоби очікувати катастрофічного здешевлення. Тому вимірювати вартості всіх товарів саме у золоті дуже зручно, і нічим його замінити не можна.

Так само зручно й платити золотом – воно досить коштовне, щоби для купівлі мало не будь-якого товару вистачило вмісту гаманця, водночас дозволяє робити і відносно дрібну монету, а коли є потреба в найдрібнішій – можна використати інші, дешевші матеріали, хоч би мідь, нікель тощо. Причому платити можна не тільки в тій країні, де карбувалася монета – вони могли бути різними за номіналом, однак золото є золото, і обміну однієї валюти на іншу при перетині кордонів ніхто не робив. Франція майже все середньовіччя воювала з Англією, однак громадяни обох країн вільно користувалися як еку та луїдорами, так і гінеями та пенсами. Україна протягом сотень років не мала власної державності і, відповідно, власної монетарної системи, різні її частини відносились до сфери впливу різних держав, однак проблеми з розрахунками не було ніколи – наші

* Іноді в Україні звучать звинувачення на адресу держави в ігноруванні власного золотовидобутку – мовляв, мільярди втрачаємо. Насправді, всі запаси золотих руд в Україні при повному використанні здатні принести менший прибуток, ніж раціональна організація сільськогосподарського виробництва у пересічному сільському районі. А забруднення середовища від золотовидобутку таке, що краще б тих прибутків і не прагнути.

чумаки та прості селяни, не говорячи вже про козаків, вільно використовували гроші всіх країн Європи та Азії.

Фізичні властивості і незмінність вартості золота роблять його просто-таки ідеальним інструментом для зберігання – не потребує ніякого захисту, хоч у землю закопай чи на дні колодязя втопи, через віки видобувай – і маєш ту ж цінність. Більше того, цінність скарбу зростає – в усіх виробничих сферах відбувається технологічний прогрес, одиниця споживної вартості дешевшає, а золото – ні.

Кому велика цінність золота здавалася надто вже принадливою для грабіжників – завжди міг здати його на зберігання до надійного сховища за помірну плату, "квитанцію" з цієї "камери схову" отримати іменну – і мати повну гарантію, що грабіжникам надбання не дістанеться. При бажанні можна отримати "квитанцію" на пред'явника (банкноту, тобто вимогу до банку як місця зберігання) і легко розплатитися нею за будь-який товар – кожен продавець розуміє, що насправді оплата здійснюється золотом. До речі, саме в цей факт є основою для визначення паперових грошей як кредитних. Віддаючи товар за паперову банкноту, продавець у цей момент не отримує взаємін реального еквіваленту – отже, він надає кредит покупцю, який буде погашений лише після того, як папірець буде обмінаний на золото. Як правило, у більшості випадків цього не робилося – банкнота використовувалася для нової купівлі, тепер уже вчорашній кредитор стає, в свою чергу, позичальником, бо взамін нічого не вартого папірця отримує цілком матеріальну вартість – і всі складні процедури оформлення кредиту потрібні, бо їх замінює сама по собі паперова банкнота.

Водночас слід вказати, що ідеальна придатність золотих грошей до зберігання відіграє несприятливу роль для інвестиційного процесу – як інструмент придбання інвестиційних товарів вони, зрозуміло, так само ідеальні, як і для купівлі споживчих; але чи багато знайдеться бажаючих вкладати свої заощадження як інвестицію, ризикувати, у той час як цінність грошей зростає сама собою, без всякого ризику? Певною мірою з цієї причини інвестиції як такі в епоху металевих грошей були мало розвинені, фінансового ринку в сучасному розумінні не існувало.

Як бачимо, золоті гроші виявилися настільки досконалими, що людство нібито не мало ніякої потреби замінювати їх будь-чим іншим. Всі інші товари, які до цього використовувалися в якості посередника, мали кожен свої недоліки, і їх витіснило золото, яке, виявляється, жодного недоліку не має.

Однак дорогоцінний метал таки втратив свою роль у людському суспільстві, як втратили багато з людських винаходів. Причому тут є принципова відмінність – у всіх інших випадках нове, що прийшло на заміну, виконує свої функції краще. Електроніка прийшла на заміну телеграфу Едісона, грамофону – але ж із кращою якістю звучання і зручністю. Автомобіль краще перевозить людей і вантажі, ніж вози і карети, трактор краще обробляє землю, ніж воли і коні. А от паперові гроші, які прийшли на заміну металевим – гірші, бо погано виконують будь-яку з функцій, з яким так досконало справлялися металеві.

Не маючи власної цінності, паперова грошова одиниця як міра вартості є віртуальною, засновується на добрій волі влади, яка утримує грошову масу у відповідності до товарної – але в будь-який момент може цю рівновагу порушити, і надійна досі міра виявиться фіктивною. І повернутися до золота як міри неможливо – його ринкова ціна стрибає непередбачувано.

Відсутність надійної міри цінності – велика проблема для сучасної економіки, вирішити цю проблему кардинально неможливо в принципі, тому доводиться застосовувати певні статистичні хитрощі на зразок "незмінних цін

такого-то року", або використовувати за базу оцінки більш-менш тверду валюту однієї з країн – однак нема гарантії, що ця країна знезачка не впаде в інфляційний процес. Одним з методів запобігання ризикам, які виникають у інвестиційному процесі внаслідок органічно притаманної паперовим грошам нестабільності як міри, є конструювання умовних одиниць виміру цінності – так, український банк "Аркада" для цієї мети винайшов власну розрахункову одиницю – "Одін", а більшість інших використовують таємничу одиницю "у.о.", насправді – долар США. Повноцінної заміни металевим грошам людство віднайти нездатне – але змушено з певних причин з цим миритися і все одно не може повернутися назад, до використання золота як грошей.

Справа в тому, що гроші виконують свої функції не відокремлено, а комплексно, в єдності всіх функцій одночасно. Платіжна функція грошей неможлива без наявності у них масштабу цін, тобто міри, а здатність бути інструментом заощадження гроші мають лише тому, що вони є одночасно засобом платежу. Не вдається зберегти металеві гроші як міру і засіб заощадження, а паперові – як інструмент платежу. Можна використовувати або металеві гроші з усіма їх достоїнствами, або ж паперові з усіма недоліками – іншого не дано.

Звичайно, за такої альтернативи слід би було залишитися при золотих грошах і не переходити до використання гірших, якби не єдиний недолік золота як грошового матеріалу – його надто мало для того, щоби задовольнити потреби економіки всієї планети. Причому мало не у фізичному розумінні, а у відношенні до потреби – і катастрофічно мало.

Ще в середньовіччі було зрозуміло, що гроші виконують свої функції справно лише в тому випадку, коли вони є в достатній кількості. К. Марс у "Капіталі" наводить формулу кількості грошей, необхідну для забезпечення потреб економіки, знайому всім, хто вчився в радянських вузах. Показово, що Маркс, котрий аж ніяк не страждав на надмірну цнотливість, жодного разу не вказав на цю формулу як власне відкриття – наводить її як саме собою зрозуміле.

$$K_n = \frac{\sum \text{Ц} + \text{П} - \text{К} - \text{ВП}}{O},$$

де $\sum \text{Ц}$ – сума цін всіх товарів, що продаються протягом року, П – платежі за угодами попереднього року, термін яких наступив, К – продаж товарів у кредит, які будуть оплачені в наступному періоді, ВП – угоди, платежі за яким взаємно погашаються (бартер), O – кількість обертів грошової одиниці протягом року.

Інакше кажучи, грошей для нормального функціонування економіки треба стільки, скільки продається товарів протягом певного часу, з урахуванням можливості кожної грошової одиниці обслужити послідовно кілька операцій купівлі-продажу.

Значно пізніше подібну ж формулу наводить І Фішер, "батько" монетаризму:

$$MV = PQ,$$

де M – кількість грошей, V – швидкість їх обігу, P – ціни товарів, Q – кількість товарів

Не треба мати вищу математичну освіту, щоби зрозуміти, що маємо одну й ту ж формулу – у формулі Маркса вилучити як несуттєві величини кредити і бартер, а знаменник перенести у праву частину; або у формулі Фішера у ту ж праву частину перенести швидкість обігу.

Використати ці формули для практичних розрахунків практично неможливо – надто вже багато товарів обертається навіть у маленькій країні, не всі вони попадають в облік, але суть зрозуміла без точних підрахунків: чим більше стає товарів, тим більше треба грошей. У будь-який

момент можливі три випадки: або грошей стільки, скільки треба, або більше, або менше. У перших двох випадках економіка сприймає стан як належний і не проявляє ніяких емоцій (ми ж не радіємо безперервно лише тому, що у водогоні є вода). Зайвими гроші не будуть, навіть коли їх набагато більше за реальну потребу – у найгіршому випадку просто перечекують до того часу, коли будуть потрібні (а ще краще, звичайно, будуть вкладені нехай не в гостро потрібні, а перспективно важливі інвестиційні проекти, наприклад, у збереження довкілля).

До нестачі грошей економіка відноситься гостро негативно – доводиться повертатися до "бартеру", тисячі років як забутого натурального товарообміну, а товарообмінні процеси настільки ускладнилися, що в багатьох випадках обмін стає взагалі неможливим.

Гроші виконують у ринковій економіці ту ж функцію, що вода у живій природі – вони переносять поживні речовини від одної клітини до іншої. Нема води – нема життя, хоч поживних речовин вдосталь. Зате як буває природа там, де води навіть забагато – щоправда, не самої води, треба ще ґрунт і вдосталь сонця. Економіка настільки страждає від найменшого дефіциту в грошах, що здатна миритися з будь-чим – аж до визнання майже справжніми фальшивок, не говорячи вже про сприйняття "полегшеної" монети чи прямих сурогатів замість грошей.

Важко провести достеменні кількісні обчислення, але можна вважати, що до середини XIX століття між кількістю золота як грошового матеріалу і сукупним товарооборотом дотримувалася певна адекватність. В окремих випадках держави випускали в обіг більше паперових грошей, ніж мали золота на їх забезпечення, але ці періоди тривали історично недовго, і становище вирівнювалося. Наприклад, напередодні наполеонівських воєн ситуація загрожувала обернутися катастрофою, якби громадяни ринулися у паніці обміняти всі паперові гроші на золото, і в 1797 р. банк Англії прийняв Акт про обмеження конвертованості, відповідно до якого вільний обмін банкнот, що перебували в обігу, на дорогоцінні метали призупинили. Цей тимчасовий захід використовувався 24 роки, але ж потім обмеження на обмін були зняті [4].

До XIX століття у світі все ще панував "золотий стандарт", золоті монети перебували у вільному обігу, паперові гроші випускалися лише за умови повного золотого забезпечення, і емісійні банки були зобов'язані вільно розмінювати паперові асигнації на золото. Срібло виконувало роль матеріалу для монети, курс якої коливався у зв'язку зі зміною співвідношення цін на золото й на срібло. Майже все добутоє золото у той час негайно перероблялося на золоту монету, однак промисловий розвиток призвів до такого нарощування кількості різноманітних товарів, що добутого з надр золота однаково все одно не вистачало.

У другій половині XIX століття потреба в грошах ставала все гострішою, золотий стандарт ще не було відмінено, однак на практиці принцип обов'язковості повного золотого забезпечення емісії банкнот майже не витримувався. Власники паперових грошових знаків не мали потреби обмінювати їх на золото – вони знову і знову вкидали їх у обіг, купуючи товари чи послуги. Тому емісійні банки мали змогу при потребі обміняти випущені ними банкноти на золото – частка таких операцій була незначною у порівнянні з товарно-грошовим оборотом.

У серпні 1914 року вибухнула Перша світова війна – і система "золотого стандарту" звалилася назавжди. Для покриття військових витратків в усіх воюючих державах було випущено таку кількість грошей, що ні про який "золотий стандарт" не могло бути й мови. Варто зауважити, що на цей час приватні банки майже в усіх країнах були позбавлені права випуску паперових банкнот, цю функ-

цію перебрала на себе держава, або зосереджуючи емісію у державному банку, або надаючи ліцензію на випуск найбільш надійному. США мало не останніми в 1914 році взяли в державні руки монополію на випуск доларів – щоправда, не державним банком, а обмеженим колом приватних. Золото стало гостро дефіцитним, вільне переміщення його через кордони було заборонене всіма державами. Однак міждержавні закупівлі на військові потреби, які потребували розрахунку золотом, були величезними, активні учасники війни – Німеччина, Франція, Росія, Англія позбулися значної частини своїх золотих запасів. Зате безмірно розбагатіла Америка, що постачала супротивників військовим спорядженням і зброєю.

Друга світова війна викликала нові військові видатки, золото з СРСР і Англії рікою потекло в США. Англія вже до 1943 р. віддала весь свій золотий запас американцям. У часи війни у Магадан щомісяця приходив за радянським золотом американський підводний човен, взамін у СРСР потягнулися транспорти з американською допомогою. До 1949 року у Форт-Ноксі, державному сховищі золота США, нагромадилася найбільша кількість золота, коли-або зібрана в одному місці – 21 800 тонн.

Слід сказати, що США вдало використали реальне становище. Золота у світі менші, ніж потрібно для забезпечення потреб ринку, і все одно світу довелося б замінити його гіршими грошима. За підрахунками дослідницького відділу найбільшої американської золототоргівельної фірми "Дж. Арон энд компани", за всю історію у світі видобуто 2843 млн. унцій (88 тис. г) золота, з яких у цей час втрачено 311 млн. унцій (9,7 тис. т), тобто близько 11 % [5]. За іншими даними, золота видобуто 100 тис. тонн, є навіть цифра 227 тис. тонн [6]. Навіть якщо було б можливо зібрати все це золото в банківські сховища для забезпечення емісії грошей, то вистачило б хіба що на гарантованість одного лише долара США, але ж американська економіка становить лише одну п'яту всієї світової (хоч частка долара у світовому грошовому обороті й більша). Точна цифра не принципова, головне – знати, що золота не так багато і багато ніколи не буде.

Однак США деякий час мали дійсно достатні золоті запаси, і це надало їм можливість завоювати фактичну світову монополію на випуск грошей. Це почалося ще під час війни – 1944 року, коли результат війни був безсумнівним, у Бреттон-Вудсі (штат Нью-Гемпшир) було скликано міжнародну конференцію за участю 44 країн. Саме тоді, на цій конференції були створені Міжнародний валютний фонд (МВФ) і міжнародний банк розвитку й реконструкції (МБРР). В уставі МВФ і МБРР був записано: "Паритет валюти кожної країни-члена буде виражений у золоті, як загальному знаменнику, або в американських доларах ваги й проби, що існували на 1 липня 1944 року".

Наповнивши світ своїми грошима, спочатку такі забезпечені золотим запасом, США вчасно дали "задній хід". Під тим приводом, що необхідно уникнути остаточної втрати державних золотих запасів і загрози збільшення зовнішньоторговельного дефіциту, 15 серпня 1971 року президент Ніксон виступив із заявою, що Вашингтон скасовує розмін доларів на золото. Сполучені Штати неодноразово закликали великі країни, щоб ті ревальюували свої валюти відносно долара, однак ніхто не поспішав це робити – навпаки, у 50 – 60-ті роки минулого століття майже всі держави активно використовували девальваційний ефект для укріплення своїх експортних позицій. Багато хто вважає, що це було зроблено лише з тої причини, що Де Голль змусив обміняти значну кількість належних Франції доларів на золото – мовляв, якби не цей випадок, долар і надалі залишився б забезпеченим золотом. Але якби Де Голль і не здійснив таку операцію, колосальний розрив між доларовою масою і

золотими запасами все одно став би відсутнім – просто світ потребував все більше і більше грошей, і США лише вдало скористалися цією потребою.

Тут криється вся загадка: США першими у світі зрозуміли, що у наш час грошей можна випускати стільки, скільки потребує ринок. І, таким чином, безкарно експлуатувати весь світ. Новостворені гроші нічим не гірші за ті, що вже є в обігу, вони є повноцінним способом як для споживання, так і для інвестування. При цьому інвестиційний ресурс створюється абсолютно безплатно – саме по собі творення грошей не вимагає додаткових витрат, досить додати необхідну кількість нулів на рахунках центрального банку. Власне, ніхто ті не приховує цю властивість – "Створення нової купівельної сили з нічого відбувається на додачу до того обігу, який уже існував. Це якраз є те джерело, з якого у типових випадках фінансується створення нових виробництв" [7]. При цьому США на повну потужність використовують цей механізм для власного збагачення, а на додаток зуміли створити у всьому світі стійку догму, що "друкувати" гроші для потреб збагачення держави – "смертний гріх".

Таким чином, гроші протягом XX століття докорінно змінилися. Не просто металеві монети перестали відігравати роль посередника при обміні товарів – гроші взагалі втратили будь-яку власну вартісну основу. Час від часу висувалися ідеї щодо повернення до золота хоч би як вартісної основи грошового обігу, однак реалізувати їх неможливо в принципі – "золотий вік" у економіці вже не повернеться. В обігу залишилися винят-

ково нерозмінні грошові знаки, які мають купівельну спроможність лише тому, що на іншій стороні є маса товарів (у широкому розумінні)*. Причому слова "паперові гроші" також не слід розуміти буквально – протягом того ж XX століття основну роль почали відігравати безготівкові грошові знаки, спочатку у вигляді записів у банківських облікових документах, а потім – у вигляді цифрових записів в електронній системі платежів.

Поява й поширення паперових грошей, безготівкових розрахунків і, найголовніше, втрата грошима золотого забезпечення змінила характер ринкових відносин. До цього держава не мала таких можливостей для збагачення шляхом простого творення нових грошей, контролю над станом грошових розрахунків і взагалі над усіма економічними процесами.

1. Гальчинський А.С. Теорія грошей. – К. Основи, 1996. – 413 с.; Гроші та кредит / За ред. М.І.Савлука. – К.: Либідь, 1992. – 331 с.; Деньги, кредит, банки. Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.; Хайек Ф.А. Частные деньги. Перевод с английского. М.: Институт Национальной Модели Экономики, 1996. – 229 с.; Ющенко В., Лисицкий В. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні. – К.: Скарби, 2000. – 336 с. 2. Чухно А.А. Природа сучасних грошей, кредиту та грошово-кредитної політики "Фінанси України" – 2007. – №1, с. 58. 3. Вулфел Чарльз Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов. Перевод с 10 американского издания // Самара: ЗАО "Издательский дом "Федоров", 2001. 1584 стр. 4. Золото в финансовой истории мира <http://www.buget.ru>. 5. <http://www.3oloto.com.ua/istoriya-zolotodobychi/> 6. Наш Мир 2008-03-29 // <http://nm2000.kz/news/2008-03-29-4193>. 7. Шумпетер Й. Теория экономического развития // М. – Прогресс. – 1982, с. 186.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

М. Романюк, канд. екон. наук, доц.

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА НЕОБХІДНІСТЬ КОДИФІКАЦІЇ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

У статті проаналізовано основні проблеми податкового адміністрування з точки зору його законодавчого регулювання. На підставі здійсненого аналізу зроблено висновки про необхідність кодифікації податкового законодавства шляхом прийняття Податкового Кодексу.

The basic problems of tax administration from point of his legislative adjusting are analysed in the article. On the basis of realizable analysis a conclusion about the necessity of tax legislation by acceptance of Internal revenue Code is done.

У відповідності до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.02.2007р. №56-р Урядом України схвалена Концепція реформування податкової системи, яка розроблена на період до 2015 року з метою проведення цілісної та системної реформи у сфері оподаткування, та спрямована на підвищення конкурентоспроможності держави, зростання економічної активності суб'єктів господарювання та європейську інтеграцію [1].

Концепція, зокрема, констатує недоліки податкової системи України, до числа яких відноситься її фіскальна спрямованість, неоднорідність та нестабільність нормативно-правової бази оподаткування, недостатню узгодженість, а інколи – суперечливість законодавства з питань оподаткування, значні витрати на адміністрування податків, недостатня узгодженість та ефективність дій державних органів щодо реалізації державної податкової політики, недосконалість системи формування коштів соціального призначення.

На нашу думку, означені вище недоліки є, значною мірою наслідком проблеми податкового адміністрування, що полягає не тільки, і навіть – не стільки у дороговизні процесу справляння податків, а скоріше у слабкому науково-теоретичному обґрунтуванні системи адміністрування як фактичного механізму реалізації принципів і функцій податків, її втіленні в нормативну форму та проєкції в економічну практику.

Вирішення цієї проблеми є не менш актуальним, як вирішення інших проблем системного характеру: зрос-

тання податкової заборгованості платників перед бюджетами та державними цільовими фондами, бюджетна заборгованість з відшкодування податку на додану вартість, ухилення від оподаткування та розростання тіньового сектору економіки, нерівномірний розподіл податкового навантаження. Слід зазначити, що в кінцевому рахунку, ці проблеми тою чи іншою мірою пов'язані з податковим адмініструванням.

Визначення вдосконалення податкового адміністрування в якості пріоритету державної податкової політики відповідає головним принципам оподаткування, що були сформульовані ще А.Смітом у його класичній праці "Дослідження про природу та причини багатства народів" [4]:

Податкове адміністрування в сучасній економічній літературі нерідко асоціюють з податковим менеджментом. В той же час, окремі автори, наприклад А.І. Крисоватий, визначають податкове адміністрування, як систему науково обґрунтованих методичних дій щодо технічного регламентування та регулювання економічних відносин в оподаткуванні [1, с.220], тобто, як форму прийняття управлінських рішень, систему методів, форм і прийомів регулювання економічних відносин в сфері оподаткування для реалізації податкової політики держави.

* Власне, нічого принципово нового в економіці не відбулося – і золото мало вартість та служило грошима лише тому, що йому протиставлялися всі інші товари. Коли у суспільстві нема товарного обігу, то золото не має цінності.

Дії владних та управлінських структур стосовно податкового адміністрування спрямовані на розподіл наявних фінансових ресурсів в певних пропорціях між державним та приватним секторами економіки для реалізації урядом своїх функцій. Ці дії здійснюються на підставі наявного законодавства, що регламентує податкове адміністрування.

Організація взаємовідносин суб'єктів оподаткування на основі досягнення компромісу в комплексі з оптимальним вибором загальної стратегії формування податкової політики та пріоритетів макроекономічного регулювання визначається українським вченими-економістами в якості передумови позитивних зрушень у реформуванні податкової сфери (1, ст.221).

В той же час, звертається увага на ситуативний характер взаємовідносин фіску та платників податків, що суперечить задекларованому курсу на гармонізацію цих взаємовідносин (3, ст.71).

Зокрема, це проявляється через недоліки та суперечності нормативно-правових актів, що регламентують податкове адміністрування, як форму прийняття управлінських рішень в сфері оподаткування, а саме – відсутність його науково-теоретичного обґрунтування, розробка та реалізація цього законодавства без належного усвідомлення його соціально-економічних наслідків. Відсутність стабільності в законодавчій базі засвідчує розвиток податкового адміністрування емпіричним шляхом без здійснення обґрунтованих прогнозів стосовно впливу складових податкового адміністрування на ділову активність в бізнесовому середовищі та рівень життя населення.

Констатуючи вищесказане, в той же час не можна не погодитись з думкою А.М. Соколовської про те, що реформування податкової системи відбувається як в процесі її становлення, так і в процесі подальшого розвитку системи, що вже самовизначилася, як певна система (5 ст.340, виділено автором). Виходячи з цього, слід визначити та проаналізувати основні недоліки законодавчої бази податкового адміністрування та врахувати їх при вдосконаленні чинного законодавства.

1. В першу чергу, до існуючих недоліків слід віднести суперечності та неузгодженості законів, що регулюють справляння податків. На нашу думку, питання кодифікації та уніфікації податкового законодавства є одним із найголовніших питань реформування податкової системи, що має суттєвий соціально-політичний зміст. Прозоре і чітке законодавство з одної сторони не дає можливостей для зловживань посадових осіб та платників податків, з іншої – створює прості та справедливі правила взаємовідносин між державними органами та платниками податків.

2. Одною із найбільш болючих проблем законодавчої бази з точки зору контролю та стягнення податків є проблема неузгодженості термінів, які застосовуються податковим законодавством.

Досі не знайшли чіткого визначення такі базові для процесу оподаткування поняття, як "виручка від реалізації", "звичайна ціна", "позареалізаційний дохід" та багато інших. Так, наприклад, у відповідності до ст.1 Указу Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва" № 727/98 від 03.07.1998р., виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок або (та) в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) [6].

Разом з тим, під час перевірок суб'єктів підприємництва, які обрали спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, органи державної податкової служби відносять до бази оподаткування єдиним податком, по

суті, позареалізаційні результати, якими, наприклад є: відсотки банку за зберігання коштів суб'єкта підприємництва на поточному рахунку (поточний депозит), пені та неустойки, отримані таким суб'єктом підприємництва за невиконання контрагентами договірних умов, тощо.

Важливість однозначного визначення поняття "виручка від реалізації", як і інших понять, впливає із самої суті податкового законодавства взагалі та чинного Указу, зокрема, оскільки, наприклад, згадане поняття є базовим показником для принципового визначення можливості застосування спрощеної системи суб'єктом підприємництва (обмеження в 500000грн. для приватних підприємців та в 1млн.грн. для юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва).

3. Суттєвим недоліком законодавчої бази податкового адміністрування можна вважати також відмінність між категоріальним апаратом, що застосовується в бухгалтерському обліку, який суб'єкти підприємницької діяльності ведуть за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та податковим обліком, що здійснюється у відповідності із Законом України "Про оподаткування прибутку".

Відмінності між бухгалтерським та податковим обліком призводять до суттєвих ускладнень процедур податкового адміністрування, зокрема – податкового контролю, оскільки в час перевірки працівникам податкового органу доводиться стикатися з проблемою особливостей облікової політики, яку обрав об'єкт перевірки.

В кінці 2006 року Урядом була здійснена спроба урегулювати згадану відмінність шляхом затвердження Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку, яке було затверджене наказом Міністерства фінансів України №1316 від 29.12.2006 року. Однак, у зв'язку з тим, що уніфікація податкового та бухгалтерського обліку на даний час не проведена, затвердження Положення не призвело до виникнення у податкових органах додаткових можливостей для руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, оскільки накопичена у платників податків, згідно із цими Положенням, додаткова інформація не має практичного застосування при проведенні документальних перевірок юридичних осіб – платників податку на прибуток. В результаті, 18.01.2008 року, згаданий наказ був відмінений Міністерством фінансів України. Таким чином, спроба адміністративним шляхом урегулювати означену суперечність, не вносячи при цьому системних змін до податкового законодавства не призвела до підвищення ефективності податкового адміністрування.

4. Однією з найбільших проблем ефективного податкового адміністрування в Україні є наявність значної кількості підзаконодавчих актів, що тою або іншою мірою трактують норми податкового законодавства.

Практика прийняття і застосування підзаконних податкових актів, на нашу думку, наряду з іншими причинами, викликана відсутністю в українському нормотворенні практики експертної оцінки законодавчих актів, моделювання їх в умовах практичного застосування, апробації на окремих підприємствах чи регіонах, що, на нашу думку, суттєво спростило би процедури податкового адміністрування та значно здешевили б їх.

Так, за даними інформаційно-аналітичної системи "Ліга-Закон", наприклад застосування норм Закону України "Про податок на додану вартість" регламентує понад 3045 постанов Уряду, інструкцій, положень, порядків, податкових роз'яснень, листів та інших документів міністерств та відомств. Аналогічно Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" – 299, Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими

фондами" – 1275, Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" – 708.

5. Податкове нормотворення в Україні, зокрема у сфері податкового адміністрування превалює до прийняття норм загального характеру замість встановлення положень прямої дії, що породжує неоднозначне їх трактування, викликає різні методологічні підходи в їх застосуванні, породжує судові спори, що в підсумку призводить як до прямих, так і непрямих втрат бюджетів та цільових державних фондів. Наприклад, Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" відсилає до 25 Законів України, 10 нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України, 3 наказів ДПА України, так само, Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" – посилається на 69 документів, Закон України "Про державну податкову службу" на 12 документів.

6. Неврегульованість на законодавчому рівні та суперечливість багатьох питань процесуальних норм податкового законодавства значно знижує результативність заходів податкового контролю, що застосовуються контролюючими органами. Так, пункт 10 статті 11 Закону України "Про державну податкову службу в Україні" надає право податковим органам надавати відстрочення та розстрочення податкових зобов'язань, вирішувати питання щодо податкового компромісу, а також приймати рішення про списання безнадійного боргу в порядку, передбаченому законом.

У той самий час пункт 1 статті 50 Бюджетного кодексу України встановлює, що. Міністерство фінансів України здійснює прогнозування та аналіз доходів бюджету і має виключне право надання відстрочок по сплаті податків, зборів (обов'язкових платежів) на умовах податкового кредиту за поданнями органів стягнення на термін до трьох місяців в межах поточного бюджетного періоду.

Окрім того, згідно ст.14 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" встановлено порядок, визначено підстави та умови розстрочення та відстрочення податкових зобов'язань визначено, що такі рішення стосовно загальнодержавних податків і зборів приймаються керівником податкового органу та затверджуються його керівником (першим заступником керівника) вищого рівня, стосовно місцевих податків – керівником податкового органу (його заступником) та має бути затверджене фінансовим органом місцевого органу виконавчої влади, до бюджету якого зараховуються такі місцеві податки чи збори.

Таким чином, відсутність єдиних правових норм з питання надання відстрочок та розстрочок викликає не тільки правові проблеми, але і є підґрунтям до виникнення зловживань та корупційних проявів у діяльності окремих посадових осіб, а у підсумку – до певних втрат бюджетних надходжень.

Підсумовуючи вищенаведене стосовно далеко не повного переліку існуючих суперечностей в законодавчій базі, яка регулює податкове регулювання, можна зробити наступні висновки:

- ✓ законодавство, що регулює податкове адміністрування, права та обов'язки державних органів, що здійснюють його, значно розпорошене між значною кількістю нормативних актів, детальний аналіз яких свідчить про їх неузгодженість між собою. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно впливає на стан бюджетних надходжень та не сприяє розвитку підприємництва і здійсненню інвестицій;

- ✓ процесуальні норми податкового адміністрування в значній степені носять суперечливий характер, що

спричинено наявністю в законодавчій базі великої кількості норм непрямой дії та, відповідно – підзаконодавчих актів, які суб'єктивно трактують ті чи інші положення чинного податкового законодавства;

- ✓ неврегульованість процесуальних норм призводить до низької ефективності податкового контролю, що підсилюється дією відсутності однозначності та наукової обґрунтованості у визначенні термінів, якими оперує податкове законодавство та значними розбіжностями в базі на основі якої здійснюється перевірка (бухгалтерський облік) та базі на якій будується визначення об'єкта оподаткування(податковий облік).

Тобто, виходячи з наведеного, податкове законодавство потребує комплексного реформування з точки зору стабілізації податкової системи, впорядкування відносин між платником податків та державою в особі податкових органів.

Стабілізація податкової системи повинна проявитися в чіткій кодифікації податкового законодавства, а норми та положення, що регулюють оподаткування та податкове адміністрування повинні бути приведені в чітку, упорядковану систему, яка буде значно простішою за рахунок відміни значної кількості підзаконних актів що суперечать один одному.

На нашу думку, основою такої стабілізації повинен стати Податковий кодекс, проект якого підготовано Урядом та зараз активно обговорюється громадськістю.

Проект Податкового кодексу України, який схвалено Кабінетом Міністрів України на засіданні 17 жовтня 2007 року, передбачає суттєві зміни в податковому адмініструванні. Підготовлений, як єдиний консолідований нормативний документ, він створює можливості єдиних справедливих підходів та прозорих правил нарахування та сплати податків, зборів(обов'язкових платежів) а також – сталості податкового законодавства.

Окрім того, проектом Податкового кодексу[7] передбачена детальна регламентація здійснення адміністративних процедур та враховано окремі прогалини в податковому законодавстві з питань податкового адміністрування, про які йшлося вище.

З метою визначення порядку взаємодії органів стягнення та контролю і платників податків, проект Податкового Кодексу містить розділ II "Загальні адміністративні положення", в якому визначається суть термінів, що стосуються податкового адміністрування, контролюючі органи та органи стягнення, порядок листування з платником податків, умови повернення надміру та/або помилково сплачених грошових зобов'язань та пені, вимоги до підтвердження даних, визначених у податкових деклараціях, вимоги стосовно визначення податкової адреси платника податку, суть податкової інформації та порядок її надання.

Також регламентується реалізація таких основних процедур податкового адміністрування:

- ✓ загальний порядок обчислення, декларування і сплати податкових зобов'язань платників податків;
- ✓ здійснення податкового контролю;
- ✓ погашення податкового боргу;
- ✓ фінансова відповідальність платників податків за порушення податкового законодавства.

Слід зазначити, що проект Податкового кодексу містить ряд принципово нових для податкового законодавства положень, які врегульовують раніше невизначені або двозначно трактовані чинним законодавством моменти податкового адміністрування.

На нашу думку, до таких моментів слід віднести наступні:

- ✓ врегулювання вимог стосовно документального підтвердження показників податкової звітності, яке містить стаття 6 проекту. Положеннями, визначеними цією стат-

тею, зокрема врегульовується порядок поновлення пошкоджених або достроково знищених документів, що підтверджують показники податкової звітності, визначено перелік операцій, які підлягають виключенню з обліку. Зазначимо, що цими положеннями значно розширено права платників податків, оскільки передбачено порядок їх взаємодії з контролюючим органом після отримання акту перевірки у випадку, якщо посадовими особами контролюючого органу, що здійснює перевірку, окремі документи не визнаються, або визначаються як відсутні. Більше того, позитивним є момент досудового врегулювання непорозумінь що виникають в такому разі, оскільки проектом передбачається продовження термінів перевірки суб'єкта підприємництва після отримання ним акту перевірки в разі надання ним документів, визнаних відсутніми;

✓ визначення в главі 8 Розділу II проекту поняття фінансової відповідальності і податкового правопорушення. Передбачено види податкових правопорушень, а саме: порушення встановленого порядку взяття на облік(реєстрації) в органах державної податкової служби; порушення строку та порядку подання інформації про відкриття або закриття банківських рахунків, порушення платниками податку порядку надання інформації про фізичних осіб-платників податку; неподання або несвоєчасне подання податкової звітності чи невиконання вимог щодо внесення змін до податкової звітності; порушення встановлених законодавством строків зберігання документів з питань обчислення податків, зборів та інших платежів, а також виконання вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби; порушення правил застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва; відчуження активів, що знаходяться в податковій заставі, без згоди органу державної податкової служби; порушення правил нарахування, утримання та сплати(перерахування) податків у джерела виплати, в тому числі податковими агентами та інші види податкових правопорушень.

За кожен вид визначеного податкового правопорушення передбачено фінансову відповідальність за його вчинення у вигляді штрафних санкцій. Окрім того, проектом розмежовано особливості притягнення платників податків до фінансової, адміністративної і кримінальної відповідальності;

✓ проектом Податкового Кодексу суттєво змінено процедуру оскарження податкових зобов'язань, визначених податковим органом. Зокрема введено норму, згідно якої оскарження таких податкових зобов'язань, здійснене в установленому порядку, зупиняє стягнення податкового боргу, але не зупиняє права податкової застави та направлення податкових вимог. Стосовно самого розміру податкової застави, то його обмежено вартісною оцінкою активів що не менш як в два рази, але не більше як в три разоперевищує розміри податкового боргу платника податків, стосовно якого виникає право податкової застави.

Також, слід зазначити, що проектом передбачено перевіщення цього розміру у разі неподільності активів.

✓ встановлення обов'язковості отримання судового дозволу на здійснення таких заходів, як отримання банківської інформації у обсягах більших ніж передбачено Законом України "Про банки і банківську діяльність"; примусове проведення платником податків інвентаризації; заборону здійснення видаткових операцій з банківських рахунків платника податку; обстеження житла громадян;

✓ залучення у разі необхідності експертів при проведенні перевірок.

Разом з тим, необхідно звернути увагу, що запропонований проект Податкового Кодексу, наряду з вирішенням

раніше неузгоджених моментів в процесі податкового адміністрування, вносить в цей процес ряд новацій, застосування яких потребує додаткового економічно – правового аналізу з точки зору їх можливих наслідків, впливу на підприємницький та інвестиційний клімат в Україні.

Так, наприклад, глава 5-1 проекту передбачає певне вдосконалення системи обліку платників податків та введення єдиних правил обліку у розрізі платників податків (фізичні особи – суб'єкти підприємництва, самозайняті фізичні особи, юридичні особи, відокремлені структурні підрозділи, платники податків-нерезиденти (в тому числі їх представництва).

Запроваджується Державний реєстр фізичних осіб-платників податків, дані в який вносяться на підставі облікової картки фізичної особи-платника податків, яка перетворюється в свого роду "податковий паспорт" громадянина. Окрім того, до інформаційної бази реєстру вносяться дані про джерела отримання доходів, об'єкти оподаткування, суму нарахованих та/або отриманих доходів, суму сплачених податків, інформацію про податковий кредит та податкові пільги, отримані платником податків.

Інші органи державної влади(органи реєстрації актів громадянського стану, органи внутрішніх справ) зобов'язані подавати відповідним органам ДПС інформацію про зміни даних, що включаються до облікової картки. В свою чергу, реєстраційний номер використовується органами влади всіх рівнів та юридичними особами а також банками, самозайнятими особами та особами – підприємцями: при виплаті доходів, при укладанні цивільно-правових угод, при відкритті рахунків в установлах банків, при заповненні вантажних митних декларацій, при сплаті податків, при реєстрації та інших активів, які є об'єктом оподаткування, при поданні податковому органу декларації, при реєстрації транспортних засобів, тощо.

Ведення облікової картки досить суворо регламентується проектом, наприклад передбачається, що документи, пов'язані з правочинами, що увійшли до наведеного вище переліку та не містять реєстраційного номеру облікової картки, вважаються оформленими з порушенням чинного законодавства.

На нашу думку, удосконалення системи обліку платників податків, передбачене проектом, є безумовно позитивним фактом. Однак, слід зазначити, що введення нових, раніше не присущих чинному законодавству обов'язків члена суспільства повинно відобразитися в Основному законі, так як ці обов'язки(наприклад – обов'язок мати реєстраційний номер облікової картки платника податків та використовувати його при здійсненні цивільних правочинів) до певної міри обмежують права.

В зв'язку з цим, за нашим переконанням, згаданий розділ вимагає широкого суспільного обговорення, яке не може обмежитися стінами Верховної Ради України, оскільки вимагає науково – теоретичного юридичного та економічного обґрунтування

Заслуговує на увагу запропонована проектом Податкового Кодексу України стандартизація форм податкових декларацій та безкоштовне забезпечення платників податків формами податкових декларацій. Вдосконалення та автоматизація процесів обробки податкових декларацій вимагає відміни довільної форми подання податкових декларацій, ніж встановлено, відповідно платник податків зобов'язаний подавати податкові декларації винятково за формами, затвердженими центральним контролюючим органом.

Внесення запропонованих змін дозволить автоматично здійснювати арифметичну та методологічну перевірку податкової звітності, зменшить витрати на її обробку та підвищить швидкість обробки податкової звітності.

Разом з тим, ст.10 Глави 2 "Податкова звітність" розширено коло осіб, які здійснюють підписання такої звітності за рахунок введення до нього осіб, які за винагороду складають таку звітність або беруть участь у її складанні. Таким чином, до складу осіб, що підписують податкову звітність внесено аудиторів, податкових консультантів, та інших осіб, які займаються аутсорсингом та мають з підприємством довірчі стосунки.

На нашу думку, таке нововведення не є доцільним, оскільки воно не несе юридичного змісту, так як особа, що складає звітність за домовленістю з іншою юридичною чи фізичною особою, несе перед нею відповідальність за якість наданих послуг, передбачену договором про їх надання. З іншого боку, підписання податкової декларації залученою особою, що її складала призведе до суттєвого здорожчання цих послуг, що негативно вплине на прибутковість підприємства, яке їх замовляє.

Особливу увагу в проекті Податкового Кодексу приділено питанням інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів податкової служби.

Зокрема, чітко визначено джерела інформації, суб'єктів, що її надають, та основний зміст такої інформації; запроваджено періодичне надання інформації органам податкової служби з боку інших органів державної влади та місцевого самоврядування; визначено порядок надання податкової інформації з обмеженим доступом органами державної податкової служби іншим органам державної влади, прокуратури та місцевого самоврядування; запроваджено єдиний підхід до отримання додаткової інформації на запит органу державної податкової служби та розкриття в повному обсязі банківської таємниці (з дозволу суду, який зобов'язаний розглянути подання органу державної податкової служби протягом 1 дня).

Обмеження суду в часі стосовно прийняття рішення, на нашу думку, суттєво звужує права суду, оскільки питання розкриття банківської таємниці пов'язане із дослідженням доказових матеріалів стосовно суті справи і відповідно – прийняття зваженого і неупередженого рішення.

Необхідно зазначити, що проектом запропоновано запровадити практику отримання дозволу суду на окремі дії контролюючих органів, що суттєво обмежують права платника податків, а саме, крім означеного вище дозволу суду на отримання інформації, яка становить банківську таємницю, пропонується отримання дозволів на обстеження житлових приміщень; на зупинення видаткових операцій на рахунках платника податків, який не виконує законні вимоги посадових осіб органів державної податкової служби.

В той же час, обмеження прав платника податку, що визнається податковим органом де-факто, не супроводжується відповідними положеннями законопроекту стосовно компенсації збитків, в тому числі і моральних, завданих таким обмеженням прав у разі, якщо санкціоновані дії органу контролю та стягнення не призвели до визначення прихованого об'єкту оподаткування, активів, що підлягають оподаткуванню, тощо. На нашу думку, необхідність таких норм в означеному документі є очевидною.

Досить однобоким, з цієї точки зору виглядає також запропонований Кодексом порядок та умови повернення надміру сплачених грошових зобов'язань та пені. Справа в тому, що проектом передбачено що податки і збори, що надміру надійшли до бюджетів внаслідок їх неправильного обчислення або сплати, підлягають поверненню платникам податків, крім випадків наявності у таких платників податкового боргу.

Погашення податкового боргу за рахунок надміру сплачених сум, в межах одного бюджету незалежно від виду платежу, здійснюється податковим органом самостійно без заяви платника податків, але з обов'язковим

його інформуванням про суми погашеного податкового боргу за рахунок переплати.

У випадку відсутності податкового боргу – повернення платникам податків сум, що надміру надійшли до бюджетів здійснюється тільки за заявою платника податків.

За нашим переконанням в Кодексі мають бути передбачені норми фінансової відповідальності держави перед платником податку, в разі, коли надмірна сплата податкових зобов'язань утворилася внаслідок неправильного обрахування сум цього зобов'язання податковим органом або непрофесійних дій посадових осіб контролюючого органу в час податкової перевірки.

Доречним також було б обмеження в часі здійснення таких компенсаційних виплат та їх прив'язка до облікової ставки Національного банку за аналогією з ст. 21 чинного Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Особливу увагу проектом Податкового кодексу приділено питанням, які стосуються порядку здійснення податкового контролю, як основної складової податкового адміністрування, зокрема, чітко визначені підстави, при яких може бути здійснено зазначені види податкових перевірок, умови допуску службових осіб органів державної податкової служби до проведення виїзних документальних перевірок, права посадових (службових) органів державної податкової служби під час проведення перевірок, періодичність і строки їх проведення, порядок огляду та вилучення документів, оформлення результатів перевірок.

Також проектом передбачена можливість застосування непрямих методів при визначенні податкових зобов'язань платників податків. Проектом чітко визначені випадки коли можуть бути застосовані непрямі методи. Органи державної податкової служби можуть використовувати такі непрямі методи, як: економічного аналізу; метод спостереження; аналогії; контролю витрат та доходів платників податків – фізичних осіб.

У той же час, слід застерегти, що застосування непрямих методів визначення об'єкту оподаткування може із засобу податкового контролю перетворитися в засіб податкового тиску на платника податків за умови, якщо процедура їх застосування, алгоритми розрахунків об'єктів оподаткування та методи, які використовуються не будуть належним чином обґрунтовані та регламентовані.

Таким чином, виходячи із вищевказаного, можна зробити висновок про те, що в цілому запропонований та схвалений Урядом проект Податкового кодексу дійсно вирішує завдання стосовно побудови і функціонування ефективного механізму податкового адміністрування зокрема та створення єдиної комплексної системи податків в країні взагалі, стимулює перехід тіньового сектору економіки в реальний та усуває ряд недоречностей та неузгодженостей чинного податкового законодавства, роблячи процес податкового адміністрування більш прозорим та зрозумілим для платника податків.

Водночас, слід відмітити ряд системних вад, прояви яких досліджено вище, що знижують та здорожчують систему податкового адміністрування, до яких слід віднести:

- ✓ намагання однаково прискіпливо контролювати всіх суб'єктів підприємницької діяльності. За умови невинного збільшення кількості таких суб'єктів це призводить до розростання самої податкової служби, що підвищує ціну адміністрування;

- ✓ відсутність реальної відповідальності посадових осіб податкової служби за застосування санкцій до платників податків, які в подальшому визнаються неправомірними;

- ✓ відсутність фінансової відповідальності за матеріальну та моральну шкоду, нанесену платнику податків

шляхом безпідставного донарахування йому штрафних та фінансових санкцій.

Крім того, доречно було б визначити кодексом природню в юриспруденції презумпцію невинності платника податків, оскільки, на наш погляд, запропонований законопроект продовжує усталену практику правовідносин платників податків і податкового органу, що базується, скоріше на протилежному принципі – "презумпції винності".

На нашу думку, врахування означених недоліків, що спостерігаються при аналізі цього законопроекту, яким реформується адміністрування податків, закладе фундамент стабільної податкової системи в Україні. Така стабільність має технічний, політичний та економічний виміри. Вона вимагає, щоб адміністрування податків було:

- ✓ ефективним та дієвим;
- ✓ справедливим, прозорим та відповідальним;
- ✓ сприятливим по відношенню до комерційної діяльності (тобто передбачуваним в ставленні до платників податків, мінімально обтяжливим та таким, що сприяє макроекономічній стабільності).

У більш загальному плані, стабільність вимагає такого податкового адміністрування, в якому є збалансованими принцип добровільного дотримання платниками податків вимог Податкового Кодексу та гарантована спроможність виявляти порушення та вживати належні коригуючі дії.

1. Офіційний сайт ДПА України – www.sta.gov.ua. 2. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2005. – 371с. 3. Опарин В.М. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины. Налогообложение: проблемы науки и практики, - Харьков: "Инжек", 2007. – 231с. 4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 3-х т. – С.Петербург: типография Глазунова, 1866. – 464 с. 5. Соколовська А.М. Податкова система держави. Теорія і практика становлення. Київ: "Знання – Прес" 2004р. 454с. 6. Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва" № 727/98 від 03.07.1998р., з наступними змінами та доповненнями. 7. Проект Податкового Кодексу України, розміщений на офіційному сайті Міністерства фінансів України- <http://minfin.kmu.gov.ua>.
Надійшла до редколегії 18.09.2009

С. Вожжов, канд. екон. наук, доц.

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ

Розглядаються питання вдосконалення системи регулювання ліквідності банків на основі обліку величини їх підтвердженого ресурсного потенціалу і варіаційного принципу її нормування і оцінки.

The present article considers the questions of perfection of the system of bank liquidity adjusting on the basis of account of their resource potential and variation principle of setting of liquidity norms and its estimation.

Підвищення ефективності нормативного регулювання ліквідності банків є однією з найгостріших і складних проблем. Вирішувати її необхідно одночасно як з позицій обмеження ризику ліквідності банків, так і з позицій економічної доцільності щодо всієї банківської системи і економіки країни.

Прагнучи максимізації прибутку, банки постійно наросшують об'єми високодохідних операцій з високими рівнями ризиків втрати розміщених ресурсів. Реалізація даних ризиків в умовах обмеженого доступу банку до зовнішніх джерел грошових коштів є однією з основних причин порушення ліквідності балансу і втрати банком платоспроможності. Тому банкрутства банків постійно, хоча і з різною інтенсивністю, але мають місце як в зарубіжних, так і у вітчизняній банківських системах. В Україні тільки за період з 2000 р. по серпень 2008 р. з державного реєстру банків виключено 57 банків, при цьому 13 банків знаходяться в стані ліквідації. У зв'язку з цим вельми актуальним і важливим є дослідження причин своєчасного відновлення втрачених в значних об'ємах ресурсів з метою вироблення "імунітету" до даної проблеми у вигляді джерела компенсації дефіциту ліквідності банку при розриві вхідного грошового потоку.

Проблеми, пов'язані з ліквідністю банків, в різні роки були предметом дослідження цілого ряду таких вчених, як Р. Карчева, І. Волошин, О.Пернарівський, О.В. Васюренко, Р. Азаренкова, Е. Галицька, Л.Висоцька, і ін.

У різних банківських системах є істотні відмінності в кількості показників ліквідності, у величині їх граничних значень і в методології розрахунку. Аналізуючи зарубіжний досвід нормативного регулювання ліквідності банків, автори [1] пропонують додатково до діючих в Україні нормативів миттєвої, поточної і короткострокової ліквідності ввести нормативи середньострокової і довгострокової ліквідності або обмежуються пропозицією одного нормативу довгострокової ліквідності, по аналогії з показниками, які використовуються в Німеччині і Росії [2]. Певний інтерес представляють дослідження

ризиків банківської ліквідності на основі масованого використання математичного апарату, представлені в роботі І.В. Волошина "Оцінка банківських ризиків: нові підходи" [3, с. 31-41, 57-68, 80-108]. Але при цьому, методологічні аспекти моделювання нормативних показників ліквідності з урахуванням сучасних проблем її оптимізації авторами не розглядаються.

Одним з невирішених питань в області регулювання банківської ліквідності є те, що в методології нормування ліквідності і оцінки її достатності не враховується чинник можливості доступу банку до зовнішніх джерел грошових коштів у вигляді його ресурсного потенціалу. Це веде до спотворення уявлення про реальну ліквідність конкретних банків, що є небажаним як в умовах стабільності, так і при виникненні кризових ситуацій на мікро або макрорівні.

Метою статті є дослідження і обґрунтування доцільності обліку індивідуального рівня ресурсного потенціалу банку при вдосконаленні системи регулювання ліквідності банків.

Первинні резерви у вигляді грошових коштів на кореспондентських рахунках і готівки в касі, є одним з основних параметрів, що визначають ліквідність балансу банку в режимі реального часу і що формуються в результаті взаємодії потоків грошових коштів, що входять в банк і витікають з нього. Невчасне і не в повному об'ємі повернення засобів, розміщених банком у прибуткові активи, а також порушення термінів і об'ємів поповнення ресурсів у вигляді депозитів і позик є основним джерелом формування дефіциту ліквідності банку (рис.1).

З метою компенсації можливих збитків від кредитних операцій, відповідно до нормативних документів, банки формують резерви. Величина даних резервів, залежно від об'ємів і якості кредитних портфелів, в різних банках України варіює від декількох мільйонів до 4-х млрд.грн. В таблиці 1. представлені дані по трьох банках про об'єми кредитних портфелів і резерви на покриття можливих втрат по них. Розрахункові суми

резервів по нестандартній кредитній заборгованості, відповідно до Правил бухгалтерського обліку, відносяться на витрати банків, зменшуючи їх балансовий прибуток. Таким чином, створення даних "резервів" не веде до формування реального резерву ліквідності банку за рахунок якого можна б було компенсувати тим-

часовий дефіцит ресурсів, що виник в результаті нечасного повернення значних за об'ємом кредитів або у разі їх неповернення (на період до реалізації закладеного майна і т.п.). Для компенсації даного дефіциту ліквідності необхідний або певний резерв ліквідності, або інструментарій і механізм адекватно його замінюючий.

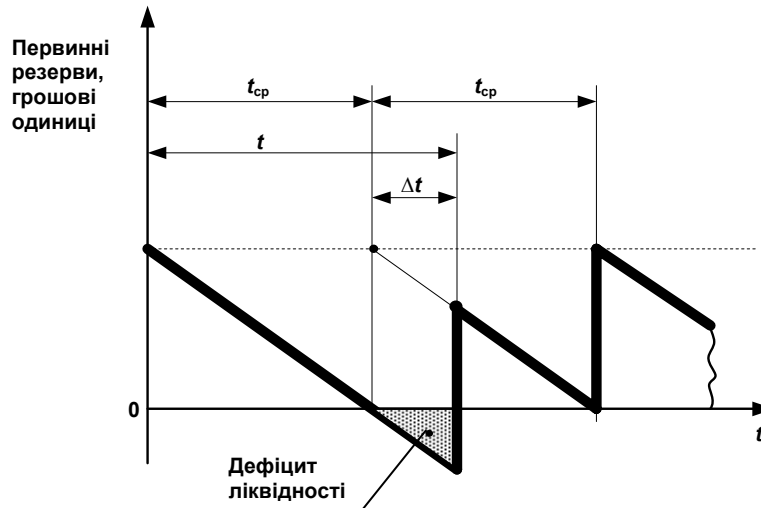


Рис. 1. Формування дефіциту ліквідності при запізнюванні фактичного надходження засобів t щодо середнього розрахункового або очікуваного терміну t_{cp} ($t > t_{cp}$)

Таблиця 1. Об'єм наданих кредитів, цінних паперів і резервів на покриття втрат по кредитних операціях за станом на 01.07.2008 р., тис.грн.*

Банк	Кредити надані	Резерви на покриття можливих втрат по кредитних операціях		Цінні папери НБУ, що рефінансуються	Цінні папери, в тому числі державного боргу, на продаж і до погашення
		сума	% від кредитів наданих		
А	50 597 275	4 049 461	8,0	15 392	49530
Б	25 892 534	684 404	2,64	748 482	945972
В	22 875 687	958 536	4,19	87 167	418633

* Джерело: www.bank.gov.ua

У разі виникнення дефіциту ліквідності або загрози його появи банк перш за все звертається на міжбанківський ринок ресурсів або в НБУ, з метою отримання кредиту рефінансування. При цьому одним з основних чинників можливості швидкого доступу банку до зовнішніх джерел грошових коштів є наявність у нього вторинних резервів у вигляді високоліквідних активів: цінних паперів НБУ, що рефінансуються, і цінних паперів державного боргу (ЦПДБ) вільних від зобов'язань. З приведених в таблиці 1 даних можна зробити висновок, що в банку А ризик кредитного портфеля в три рази вищий ніж в банку Б і в 1,9 рази вищий ніж в банку В. Відношення суми портфеля ЦПДБ і величини резерву на покриття можливих збитків по кредитних операціях в банку А складає 0,016, в банку Б – 2,47, а в банку В – 0,52. Тобто, рівні можливості доступу до зовнішніх джерел ліквідності в даних банках істотно відрізняються. Порушення ліквідності банку А може бути спровоковано високим рівнем ризику кредитного портфеля: у відносному виразі – 8 % від загальної суми наданих кредитів, в абсолютному – 4,05 млрд. грн. При цьому вимоги до величини залишку засобів на кореспондентських рахунках і в касі банку, відповідно до нормативу миттєвої ліквідності (відношення засобів на кореспондентських рахунках і в касі до суми поточних пасивів повинне бути не менше 20 %), до всіх банків однакові, незалежно від величини їх ресурсного потенціалу.

Враховуючи пряму залежність реальної ліквідності банку від можливості його швидкого доступу до зовніш-

ніх джерел грошових коштів, в системі нормативного регулювання ліквідності доцільно враховувати показник підтвердженого ресурсного потенціалу банку (РП):

$$РП = (ЦПДБ_{со} + \Delta Л) \cdot K, \quad (1)$$

де ЦПДБ_{со} – вільні від зобов'язань цінні папери державного боргу і НБУ, що рефінансуються; $\Delta Л$ – сума невикористаного ліміту по діючій кредитній лінії рефінансування НБУ; K – коефіцієнт, що страхує від змін поточного стану фінансового ринку, з урахуванням вірогідності доступу до зовнішніх джерел грошових коштів (на основі моніторингу і оцінки НБУ), $K \leq 1,0$.

Умова врахування суми підтвердженого ресурсного потенціалу РП: $\sum ЦПДБ_{со} \geq$ резерв на покриття втрат по кредитних та інших активних операціях.

Перш ніж перейти до алгоритму обліку величини підтвердженого ресурсного потенціалу банків в системі регулювання ліквідності, розглянемо особливості варіаційного принципу нормування на прикладі миттєвої ліквідності і оцінки її достатності. Його використання дозволяє підсилити ефект даної пропозиції.

Існуюча система нормативного регулювання банківської ліквідності має статичний характер: заснована на фіксації її граничного нижнього рівня і моніторингу розрахункових значень показників ліквідності щодо граничного нормативу бар'єрного характеру. Результати дослідження показали доцільність переходу від нормування ліквідності на основі граничного значення нормативу, що є одним з чинників утворення надлишку ліквід-

ності, до варіаційного принципу нормування на основі діапазону допустимих відхилень ($\pm\delta$) щодо оптимального значення ліквідності L_{opt} (рис. 2). При цій умові надмірна ліквідність прагне мінімуму, що підтверджується стохастичним характером щільності розподілу вірогідності фактичних значень ліквідності щодо цільового параметра управління (L_{opt}) [4]. Це дозволить додати показнику миттєвої ліквідності динамічної якості, властивий його природі (характер поведінки засобів на коре-

спондентських рахунках банків), але в даний час не реалізований. Одночасно з'являється можливість більш точної і диференційованої оцінки достатності ліквідності банків: область I характеризує неприпустимі значення ризику ліквідності банку, область II – економічно доцільний рівень ризику, область III – економічно доцільний надлишок ліквідності, область IV – економічно недоцільний надлишок ліквідності.

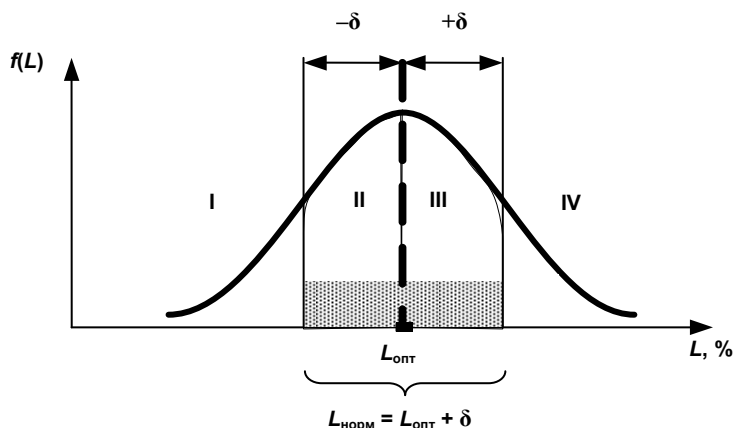


Рис. 2. Щільність розподілу фактичних значень ліквідності $f(L)$ при варіаційному принципі нормування й оцінки достатності ліквідності балансу банку

Для вирішення проблеми підвищення ефективності зовнішнього регулювання ліквідності банків на основі обліку показника ресурсного потенціалу банку і варіаційного принципу нормування миттєвої ліквідності звернемося до досвіду підтримки міжнародної валютної ліквідності. "З погляду всесвітнього господарства міжнародна валютна ліквідність означає сукупність джерел фінансування і кредитування світового платіжного обороту і залежить від забезпеченості світової валютної системи міжнародними резервними активами, необхідними для її нормального функціонування. ...Структура міжнародної валютної ліквідності включає наступні компоненти: офіційні валютні резерви країн; офіційні золоті резерви; резервну позицію в МВФ (право країни-члена автоматично

одержати безумовний кредит в іноземній валюті в межах 25 % від її квоти в МВФ) і рахунки в євро" [5, с.8].

Аналогічно тому, як наявність резервної позиції країни-члена МВФ дозволяє їй автоматично одержувати певний об'єм безумовного кредиту, доцільно реалізувати право банку, що має підтверджений ресурсний потенціал РП, на отримання доступу до частини ресурсів, обмежених вимогами нормативу миттєвої ліквідності у вигляді засобів на його кореспондентських рахунках і в касі. При цьому рівень можливості такого доступу відповідатиме відхиленню ($-\delta_{RP}$), адекватному величині ресурсного потенціалу банку РП, що представлено на рис. 3, а величина даного відхилення визначається як відношення ресурсного потенціалу до поточних пасивів, виражене у відсотках.

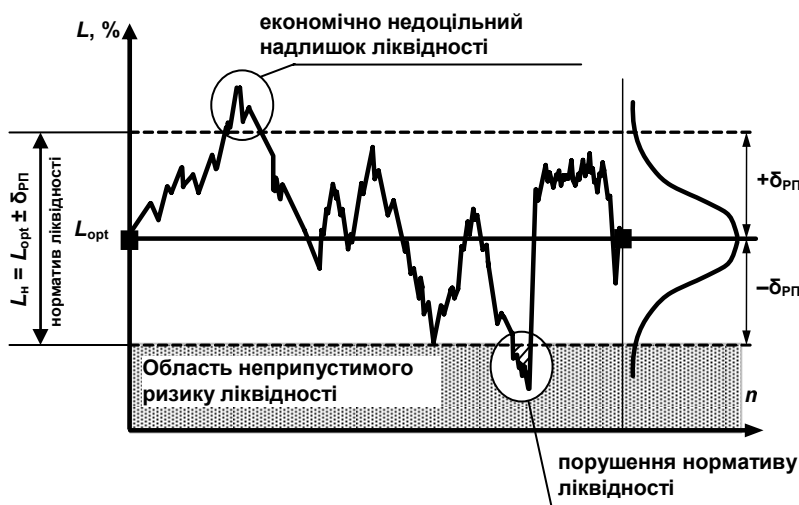


Рис. 3. Варіаційний принцип нормування і оцінки достатності миттєвої ліквідності з урахуванням ресурсного потенціалу банку в режимі реального часу

При реалізації пропонованого вдосконалення системи регулювання ліквідності у банків з'являється мо-

тивнація формування підтвердженого ресурсного потенціалу РП до величини резерву на покриття збитків по

активних операціях (див. умову врахування РП). На рисунку 4 представлена ситуація поетапного збільшення величини РП з метою отримання можливості додаткового доступу до частини ресурсів, обмежених вимо-

гами нормативу миттєвої ліквідності. У разі зменшення величини РП відповідно до даного принципу нормування доступ до даних джерел буде скорочений.

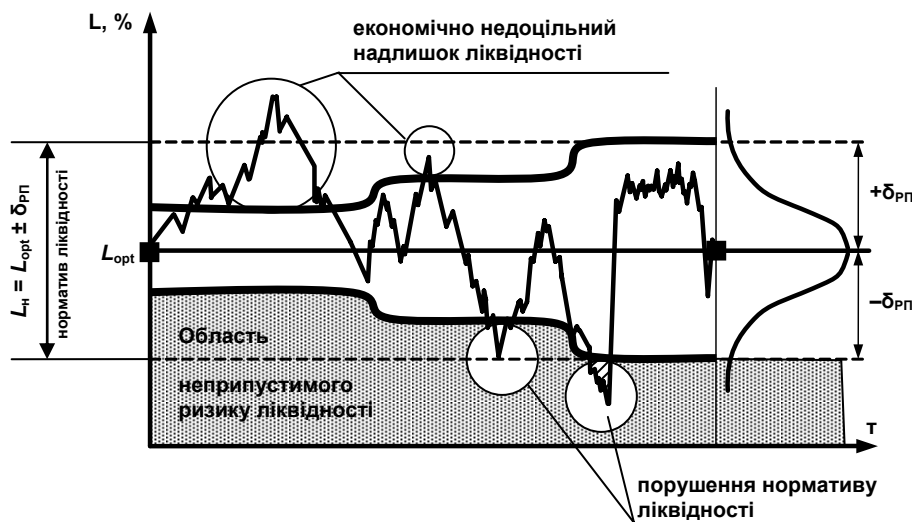


Рис 4. Миттєва ліквідність у динаміці при зміні величини ресурсного потенціалу банку

Отже, врахування чинника ресурсного потенціалу банку з використанням варіаційного підходу до нормування ліквідності і оцінки її достатності дозволить Національному банку забезпечити надійність банківської системи на принципах економічної доцільності як в умовах стабільності, так і при виникненні кризових ситуацій на мікро і макрорівні. Одночасно створюються передумови для створення динамічної моделі системи регулювання банківської ліквідності.

1. Галицька Е. Удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків / Е. Галицька, Л. Висоцька // Банківська справа. – 2002.

– №2. – С.19-25. 2. Сомик А.В. Обов'язкові економічні нормативи ліквідності банків: особливості вітчизняної та зарубіжної практики використання // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Євроінтеграційний курс України: фінансовий вимір (Збірник наукових праць): у 2-х ч. – Львів, 2006. – Вип. 3. – Ч.1. – С.414 – 418. 3. Волошин І.В. Оцінка банківських ризиків: нові підходи. – К. Эльга, Ника-Центр, 2004. – 216 с. 4. Вожжов С.П. Про варіаційний підхід до оцінки ліквідності балансу банків // Вісн. соціально-економічних досліджень. – ОДЕУ:Одеса.- 2006.- Вип. 24. –С.57-63. 5. Вожжов А.П. Валютный рынок и валютные операции коммерческих банков: Учеб.пособие / А.П. Вожжов, Ю.А. Блащук, В.В. Хохлов, Т.Д. Шарова, Ю.В. Жежель. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2005. – 278 с.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Н. Швець, канд. екон. наук, доц.

ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ШЛЯХІВ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОБЛЕМНИХ БАНКІВ У ПЕРІОД СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статті автором досліджуються можливі шляхи поліпшення фінансового стану банків у період світової економічної кризи. Серед пріоритетних розглядається введення тимчасових адміністрацій, злиття та поглинання банків, а також купівля банку з прийняттям зобов'язань. Автором пропонуються конкретні кроки по вдосконаленню способів виходу з кризових явищ у банківській діяльності.

In the article an author is probe the possible ways of improvement of the financial state of banks in a period a world economic crisis. Among priority introduction of temporal administrations, confluence and absorption of banks, and also purchase of bank, is examined with taking on obligations. An author is offer concrete steps on perfection of methods of exit from the crisis phenomena in bank activity.

Світова фінансова криза виносить на перший план проблематику врегулювання проблемності банківських установ. Зокрема, місія Міжнародного валютного фонду в Україні рекомендує приділяти більше уваги питанню врегулювання ситуацій з проблемними банками та кризовому менеджменту в Україні. Що стосується першого питання, необхідно забезпечити виявлення проблемних банків на більш ранніх стадіях, а також розширити набір варіантів виходу банків з ринку, включивши до цього переліку механізми швидкого розв'язання проблем, головним чином за рахунок посилення стимулів для власників слабких банків, які б зумовлювали їхню згоду на злиття. Що стосується останнього питання, необхідно й надалі розвивати та вдосконалювати планування на випадок надзвичайних ситуацій для того, щоб забезпечити ефективне реагування у випадку непередбаченого погіршення фінансового стану банківської установи [1].

Питанням врегулювання проблемності банків присвячені наукові праці Чернадчука В., Ходаковської А., Перехреста Л. та ін., які в основному досліджують теоретичний аспект названої проблематики. Опираючись на наукові досягнення та напрацювання, здійснені в області вирішення проблемності банків, ми в представлений науковій розвідці намагатимемося на основі ґрунтовного науково-практичного аналізу даної проблематики запропонувати найбільш раціональні та ефективні шляхи подолання кризових явищ в діяльності банківських установ України в умовах посилення наслідків світової економічної кризи. У цьому контексті доцільним, на наш погляд, є розгляд класифікації типів вирішення проблемності банків за двома основними ознаками: за способом вирішення проблемності банку та за суб'єктом реалізації даного рішення.

Результати проведеного нами критичного аналізу найважливіших напрямків вирішення проблемності банків полягають у наступному. Перш за все констатуємо, що до найбільш дієвих та ефективних способів вирішення проблемності банківських установ ми віднесли такі заходи:

- ✓ розробка плану реструктуризації банку;
- ✓ злиття з іншим банком або поглинання іншим банком (в міжнародній практиці цей метод має назву M&A);
- ✓ купівля банку з прийняттям зобов'язань або поступова ліквідація;
- ✓ націоналізація проблемного банку державою.

Необхідно визначити, що план реструктуризації банку передбачає радикальні зміни в організаційній структурі та бізнес-плані банку. Такий спосіб вирішення проблемності банку може бути ефективним, тільки при умові, що банк може відновити фінансову стабільність найближчим часом. Якщо керівництво проблемного банку не бажає здійснювати необхідні заходи, то орган банківського нагляду повинний розглянути можливість призначення зовнішнього адміністратора на певний термін для розробки плану реструктуризації та реалізації його на початковому етапі (спеціальна або тимчасова адміністрація). У такому випадку тимчасовий адміністратор повинен замінити і на тимчасовій основі прийняти на себе управління банком. Після реструктуризації банку повинно бути призначено нове керівництво, оскільки колишнє керівництво виявило свою неспроможність ефективно управляти банком.

У вітчизняній банківській практиці в якості заходу наглядового реагування також застосовується практика введення Національним банком України тимчасових адміністрацій до проблемних банків, яка регулюється законодавством України та нормативно-правовими актами НБУ. Згідно Закону України "Про банки і банківську діяльність" тимчасова адміністрація представляє собою процедуру, що застосовується Національним банком України з метою забезпечення збереження капіталу та активів банку, оцінки його фінансового становища та вжиття відповідних заходів щодо приведення його діяльності відповідно до вимог банківського законодавства, відновлення його платоспроможності й ліквідності, стабілізації діяльності банку, усунення виявлених порушень, причин і умов, що призвели до погіршення фінансового становища [2].

Наслідком запровадження тимчасової адміністрації у проблемному банку повинно стати поліпшення його фінансового стану та платоспроможності завдяки проведенню заходів стабілізації. Серед найважливіших заходів стабілізації, які можуть бути проведені тимчасовим адміністратором, законодавством визначене також введення мораторію на задоволення вимог кредиторів, що видається нам досить спірним. Так, сучасна практика дій тимчасових адміністраторів в банках України засвідчує, що мораторій на задоволення вимог кредиторів банку включає також вимоги вкладників. Однак, згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" кредитор банку – це юридична або фізична особа, яка має документально підтверджені вимоги до боржника щодо його майнових зобов'язань, а майно банку не включає залучені на депозит кошти. А тому, на наш погляд, вкладник банку не є його кредитором, і на нього не розповсюджується мораторій на задоволення вимог кредиторів проблемного банку. Ця ситуація настільки є очевидною, наскільки незрозумілою позиція Національного банку України щодо повернення депозитів вкладникам проблемних банків. З нашого погляду, це пов'язано з великими упущеннями зі сторони Національного

банку України в нормативно-правовому врегулюванні діяльності тимчасових адміністрацій, в частині введення мораторію на задоволення вимог кредиторів банку, яке вимагає негайного рішення. Тому, в якості найпріоритетнішого напрямку удосконалення існуючої практики запровадження тимчасових адміністрацій у вітчизняних банках нами розглядається необхідність врегулювання даного спірного питання.

Аналіз наступного варіанту вирішення кризових ситуацій проблемних банків, а саме злиття з іншим банком або поглинання іншим банком, виявив такі основні положення. Незважаючи на всі існуючі негаразди проблемний банк може з ряду причин бути привабливим для інвестора. Причиною його зацікавленості може бути доступ до певного сегмента ринку, купівля визначеного обсягу вигідних депозитів або розширення власної мережі. Необхідно зауважити, що угоди зі злиття й поглинання – це зміна контролю над будь-яким підприємством. Під поняттям "поглинання" мається на увазі: цілісне придбання підприємства, його окремих частин, стратегічна участь у капіталі (прямі інвестиції). Поглинання – це об'єднання двох або кількох юридичних осіб, за якого зберігається одна (поглинаюча) юридична особа, до якої переходять активи й зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються. При цьому юридичні особи, що поглинаються, або припиняють своє існування, або стають підконтрольними через володіння контрольним пакетом акцій чи через володіння частками капіталу. Злиття є особливою формою поглинання, за якої компанія, що купується, втрачає юридичну самостійність [3].

Банківські експерти вважають, що у 2009 році банківський сектор очікує хвиля поглинання і злиття. Це буде викликано посилюванням проблем у секторі і зростанням кредитної заборгованості. Складна ситуація на світових і внутрішніх ринках, а також масове вилучення депозитів дестабілізували вітчизняну банківську систему. На цьому фоні українські банки вже сьогодні переглядають свої стратегічні плани, згортають програми розвитку, оптимізують діяльність і скорочують витрати. Вже зараз банки спостерігають затримки з кредитних платежів, і ця тенденція зростатиме. У найближчі декілька років на українську банківську систему чекає період злиття і поглинання. Стабільність сектора залежатиме від своєчасних дій НБУ, який зараз має досить ресурсів і досвіду як кризовий менеджер. Період консолідації банків, за думкою банківських аналітиків, активно розпочнеться в 2009 році і триватиме до 2010 року. Прогнозується, що протягом найближчих 2 років загальна кількість банків поменшає, тоді як частка іноземного капіталу в банківському секторі зросте з сьогоднішніх 40 % до 60 %. Водночас кількість вітчизняних банків за цей же період може скоротитися в середньому на 50 банківських установ за рахунок невеликих банків, які мають до 5 % активів українського банківського сектора [4].

За переконанням банківських експертів, злиття і поглинання у сфері банківського бізнесу можуть стати найдієвішим інструментом збільшення ефективності функціонування фінансової сфери України. Вони радять власникам банків уважніше придиватися до таких методів, як злиття/поглинання, оскільки вважають його нормальним цивілізованим шляхом вирішення проблемності банку [5].

Торкнувшись питання злиття і поглинання в банківській сфері не можна оминати питання рейдерства банківських установ. Рейдерство в банківській сфері це найбільш тонкий і на перший погляд непримітний механізм здійснення не тільки захвату і контролю над банком, але і зниження його вартості при подальшому придбанні. На відміну від інших секторів економіки, коли

розголошувати про недружнє поглинання не тільки дозволено, але і необхідно, проголошувати себе об'єктом атак рейдерів у банківській сфері неможливо, адже це призводить до суттєвого зниження фінансових і рейтингових показників банку у зв'язку з неминучим відтоком клієнтів. А це у свою чергу є небезпечним не тільки для банку, на який вчинено рейдерську атаку, а і для банківської системи в цілому. У зв'язку з цим, визначити об'єми недружніх поглинань у банківській сфері дуже важко.

Цілком очевидно, що в найближчі роки кількість недружніх поглинань у банківському секторі буде зростати дуже швидкими темпами. Безперечно це обумовлено закономірною тенденцією до укрупнення фінансової галузі. Причому в першу чергу в групу ризику попадають прибуткові малі та середні банки з акціонерною формою власності. Разом з тим, в умовах фінансової кризи виживуть в першу чергу ті банки, які візьмуть курс на укрупнення шляхом активного приєднання до інших банків [6].

У разі, коли власники банку з якихось причин не підтримують рішення про злиття і поглинання банку, або ж відсутні зацікавлені інвестори, можливий варіант купівлі з прийняттям зобов'язань або поступової ліквідації банку. Угода купівлі з прийняттям зобов'язань або поступової ліквідації – це повна ліквідація банку, яка дозволяє стійкому банку придбати деякі або всі активи банку-банкрута, з одночасним прийняттям на себе деяких або всіх його зобов'язань. На відміну від злиття та поглинання, при поступовій ліквідації покупець одержує активи та пасиви банку-банкрута, але операція злиття не проводиться.

І наступний спосіб вирішення кризових ситуацій в банку, а саме припинення діяльності банків, в Україні здійснюється відповідно до вимог Закону України "Про банки і банківську діяльність" та законодавства України про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. До процедур припинення діяльності банків належить ліквідація банку та його реорганізація шляхом злиття, приєднання, поділу.

Банк може бути ліквідований з ініціативи власників банку, а також з ініціативи Національного банку (у тому числі за заявою кредиторів). Ліквідаційна процедура, ініційована Національним банком, і повноваження ліквідатора щодо її здійснення, а також порядок проведення нагляду за діяльністю ліквідатора регламентуються Положенням про застосування Національним банком України заходів впливу за порушення банківського законодавства.

Національний банк України проводить сертифікацію спеціалістів на право здійснення ліквідації банку [7]. Порядок та умови її проведення визначені в Положенні про сертифікацію осіб на право здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації банку [8] і Правилах сертифікації осіб на право здійснення тимчасової адміністрації або ліквідації банків [9].

На 01.04.2009 року в Україні в стадії ліквідації перебуває 12 банків (6,03 % від кількості банків у Державному реєстрі банків). У 2008 році у зв'язку із закінченням процедури ліквідації з Державного реєстру банків виключено 7 банків, у 2009 році – ще один банк. В загальному відсоток проблемності банків України складає трохи більше 10 %, що не може, на наш погляд, не викликати занепокоєння у наглядового органу. Перш за все, така ситуація служить індикатором кризових явищ у банківському секторі України, а по-друге, являється результатом невиваженої політики банків та недостатнього контролю з боку Національного банку України щодо їх діяльності.

І останнім варіантом вирішення кризових явищ проблемного банку може стати рішення про націоналізацію банку, яке приймається, як правило, у тому випадку, коли за короткий термін не вдається знайти інвестора. В міжнародній практиці у такому випадку орган, який

видав ліцензію, закриває та ліквідовує слабкий банк. Засновується новий банк, що має статус "міст-банку", і належить державі. Він одержує ліцензію управляється ліквідаційною комісією, яка приймає рішення про те, які активи і зобов'язання повинні бути передані міст-банку; в кінцевому підсумку банк продається приватним акціонерам. Всі інші активи і зобов'язання залишаються в ліквідаційній комісії та згодом ліквідовуються відповідно до процедур, встановлених національним законодавством. Якщо це можливо, остаточне рішення – тобто продаж міст-банку – повинно бути прийняте в найкоротші строки.

Для України поняття націоналізації банку нове, що, правда, не впливає на можливість його активного запровадження у вітчизняну банківську практику. Зокрема уряд України відкрив можливість націоналізувати "проблемні" банки. У постанові, ухваленій спільно Кабінетом Міністрів та Національним банком "Про затвердження Порядку участі держави в капіталізації банків" від 04.11.2008 р. № 960, ідеться про можливість викупу контрольного пакету акцій банків, у яких повністю припинені розрахунки. Що це саме за банки та коли уряд може їх націоналізувати чи рекапіталізувати, ще не вирішено. Однак ідеться передовсім про великі фінансові установи зі значною кількістю вкладників.

Деякі банківські керівники та аналітики нинішнє рішення Кабміну розглядають як позитивне, але дещо запізніле. За нинішніх умов націоналізація банків є правильним і ринковим методом, однак при подальшій денационалізації цього баку. При цьому експерти зауважують, що однієї рекапіталізації чи націоналізації замало. На їх думку, якщо усі платежі, що здійснюються за рахунок коштів держбюджету та соціальних фондів, будуть переведені у державні банки, це може призвести до знищення банківської системи [10].

Відповідно до загальних принципів урегулювання банківської кризи, у банківській системі, заснованій на ринкових принципах, державне втручання допускається тільки у випадках, коли криза може мати системні наслідки, і тільки на обмежений строк. У деяких випадках ліквідація банку повинна здійснюватися за допомогою угоди поступової ліквідації, з можливою участю систем страхування внесків. Банки по суті являються приватними комерційними підприємствами, які самостійно відповідають за ризик банкрутства, тому державне втручання повинно обмежуватися захистом вкладників і ситуаціями, коли існує небезпека значного збитку для всієї фінансової системи.

Підсумовуючи проведене нами науково-практичне дослідження хотілося б узагальнити наступне. Результати проведеного нами критичного аналізу найважливіших напрямків вирішення проблемності банків констатують, що до найбільш дієвих та ефективних способів вирішення проблемності банківських установ відносимо розробку плану реструктуризації банку, злиття з іншим банком або поглинання іншим банком (в міжнародній практиці цей метод має назву M&A), купівлю банку з прийняттям зобов'язань або поступову ліквідацію та націоналізацію проблемного банку державою.

Що стосується практики введення тимчасових адміністрацій в банки України дуже спірним, на нашу думку, видається положення щодо введення тимчасового мораторію на задоволення вимог кредиторів проблемного банку, або, точніше, його трактування банківськими установами та, зокрема, Національним банком України. В якості найпріоритетнішого напрямку удосконалення існуючої практики запровадження тимчасових адміністрацій у вітчизняних банках нами розглядається необхідність врегулювання даного спірного питання.

Дослідження практики здійснення злиття та поглинання банків в Україні показує, що значення цього спо-

соби вирішення проблемності банку з часом буде лише зростати. В цьому напрямку Національному банку України необхідно вдосконалити існуючу нормативно-правову та методологічну базу для врегулювання питань злиття і поглинання банківських установ з тим, щоб цей механізм дозволив врегулювати фінансові негаразди в банківському секторі України, разом з тим не породжуючи диспропорцій у співвідношенні вітчизняного та іноземного капіталу і банківській системі держави.

Аналіз статистики ліквідацій банківських установ в Україні показує, що в загальному відсоток проблемності банків України складає трохи більше 10 %, що не може, на наш погляд, не викликати занепокоєння у наглядового органу. Перш за все, така ситуація служить індикатором кризових явищ у банківському секторі України, а по-друге, являється результатом невиваженої політики банків та недостатнього контролю з боку Національного банку України щодо їх діяльності.

1. Електронний ресурс Представництва Міжнародного валютного фонду в Україні: <http://www.imf.org/external/country/ukr/rr/ukr/033108u.pdf>.
2. Закон України "Про банки і банківську діяльність": Науково-практичний коментар / За заг. Ред. В.С.Степана. – К.: Видавничий Дім "Ін Юре", 2006. – С. 386.
3. Ходаковська А. Злиття й поглинання в банківській сфері // Електронний ресурс "Правовий тиждень": <http://www.legalweekly.com.ua/article>.
4. На українські банки чекає хвиля злиття і поглинання // Електронний ресурс "Ліга новин": <http://news.liga.net/ukr/news/NU086464.html>.
5. Українські банки врятують злиття і поглинання? // Електронний ресурс "Економічна правда": <http://www.epravda.com.ua/news/49e04b3fd3c07>.
6. Перехрест Л.М. Особливості недружніх поглинань у банківській сфері // Електронний ресурс: http://www.confcontact.com/2008dec/7_perehrest.htm.
7. Річний звіт банківського нагляду в Україні за 2006 рік // Електронний ресурс Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/Publication/Of_vydav/Annual – С.41-42.
8. Положення про сертифікацію осіб на право здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації банку, затв. постановою Правління НБУ від 16.07.2001 №273 // Електронний ресурс "Правові системи": <http://zakon.nau.ua/doc>.
9. Правила сертифікації осіб на право здійснення тимчасової адміністрації або ліквідації банків, затв. постановою Правління НБУ від 05.07.2006 №250 // Електронний ресурс "Правові системи": <http://zakon.nau.ua/doc>.
10. Уряд хоче націоналізувати банки // Електронний ресурс "Радіо Свобода": <http://www.radiosvoboda.org>.

Надійшла до редакції 18.09.2009

О. Солодка, канд. екон. наук, доц.

СЦЕНАРІЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ІТ-АУТСОРСИНГУ В ОПТИМІЗАЦІЇ РЕТЕЙЛОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

В статті розглянуто особливості реалізації ІТ-аутсорсингу в оптимізації ретейлової інфраструктури банківського бізнесу. Обґрунтовано доцільність реалізації сценаріїв ІТ-аутсорсингу в діяльності вітчизняних комерційних банків.

In article features of realisation IT-outsourcing in optimization retailing infrastructures of bank business are considered. The telesoob-difference of realisation of scenarios IT-outsourcing in activity of domestic commercial banks is proved.

За останні роки вітчизняні фінансово-кредитні установи мали можливість дізнатися, що означає спілкування з великою кількістю неорганізованих, не занадто грамотних у фінансовому плані і не завжди сумлінних споживачів (фізичних осіб). Як наслідок, більшість банків визначили своє ставлення до цього напрямку банківського бізнесу. Для одних це стало засобом підвищення привабливості для іноземних інвесторів. Інші банки побачили у ретейлі ще один напрям диверсифікації бізнесу (при цьому, щоправда, частка ретейлових активів у таких банків значно менша, ніж частка активів, що відносяться до корпоративного бізнесу). В Україні з'явилися банки, що заявили про свою готовність спеціалізуватися на ретейлі або, принаймні, різко збільшити інвестиції в розвиток цього напрямку бізнесу. Тому актуальним є питання оптимізації ретейлової інфраструктури банківського бізнесу, одним із шляхів якої є ІТ-аутсорсинг.

Особливості реалізації ІТ-аутсорсингу в оптимізації ретейлової інфраструктури банківського бізнесу розглянуто в працях вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких В. Овсій [2], Г. Секірін [3], О. Смородінов [4] та інші.

Метою статті є обґрунтування доцільності реалізації сценаріїв ІТ-аутсорсингу в оптимізації ретейлової інфраструктури сучасного банківського бізнесу.

Необхідною умовою розвитку банківського роздрібу для тих гравців ринку, що збираються займатися цим "всерйоз і надовго", є створення адекватної інфраструктури ретейлового бізнесу. У даному випадку мова йде не просто про систему управління взаєминами з клієнтами (CRM-систему), а про фундамент, на якому тримається і на якому здатний розвиватися ретейловий бізнес банку [1; 5; 7].

Як і на будь-якому масовому ринку, у сегменті банківського ретейлу діють закони економіки на масштабах. Варіації пропонованих продуктів обмежені, характеристики цих продуктів у різних банках, практично ідентичні. Тому на перший план виходять аспекти якості обслуговування споживачів, включаючи швидкість доставки

послуг, надійність і безпеку здійснення операцій, зручність доступу до продуктів і послуг.

Процес розвитку ретейлового банківського бізнесу в розвинених країнах протягом останніх років свідчить, що, незважаючи на особливості країн, існує визначений баланс між обсягами продажів безпосередньо банківськими відділеннями (включаючи міні-офіси) і обсягами продажів за допомогою позаофісних засобів і каналів реалізації продуктів і послуг. Так само існує визначений баланс між обсягами ретейлового бізнесу самих банків і обсягами продажів ретейл-продуктів, що здійснюються посередниками [6, 8, 9].

Прогнози щодо повного зникнення банківських відділень "зі скла і бетону" і повний перехід на використання віртуальних каналів доставки продуктів і послуг споживачам, поки що не виправдалися. Не виправдалися і прогнози тих експертів, що говорили про поразку банків у конкурентній боротьбі з небанківськими (нефінансовими) компаніями, які витиснуть банки з деяких ніш і сегментів ринку банківського ретейлу (приймом платежів, переказів засобів, видача споживчих кредитів, операції з кредитними картками, банкоматний бізнес). Хоча в цілому роль небанківських (нефінансових) компаній у наданні платіжних послуг населенню помітно збільшилася, банки зберігають ключові позиції як провайдери роздрібних продуктів і послуг фізичним особам і приватним підприємствам.

Характерні риси українського ринку банківського ретейлу наступні: велика кількість дрібних гравців, які реалізують агресивний і часом авантюристичний підхід до просування продуктів і послуг; відсутність чітких критеріїв і практичного досвіду в оцінці платоспроможності клієнтів; висока маржа прибутку, наслідком чого є використання банками несумлінних засобів у роботі зі споживачами (зокрема, відоме перекручування інформації про процентні ставки й умови обслуговування наданих кредитів); високі ризики, спричинені, з одного боку, відсутністю достатньої інформації про платоспроможність позичальників, а з іншого боку, перспективами одержання високих доходів і прибутків; відсутність адекват-

ної ретейлової інфраструктури; досить вузький набір пропонованих ретейлових продуктів і послуг [6; 8; 9].

Про появу ринку банківського ретейла в Україні почали говорити після того, як кілька десятків столичних і регіональних банків почали в масовому порядку надавати експрес-кредити покупцям у великих торговельних мережах, що реалізують меблі і побутову техніку. Реальних можливостей для перевірки кредитних історій і об'єктивної оцінки платоспроможності покупців у банків не було (часом не було навіть можливостей для верифікації особистих даних і місця проживання позичальників). Високі ризики компенсувалися значно завищеними процентними ставками. Організаційні витрати на видачу таких споживчих кредитів були мінімальні – стійка в магазині, виділена телефонна лінія (іноді навіть і цього не було, для зв'язку з банком використовувалися мобільні телефони), бланки для оформлення заявки на одержання кредиту, ноутбук, оплата праці декількох представників банків, що займаються прийомом і оформленням заявок.

Зауважимо, що така ситуація влаштовувала не тільки банки, але і магазини (оскільки покупки в кредит, за надання якого вони не несли відповідальності, сприяли істотному збільшенню обсягів продажів), а також і самих покупців (які, як і покупці в усьому світі, були зачаровані можливістю відразу одержати бажані товари, за які прийдеться розплатуватися у майбутньому).

Таким чином, з'явився певний баланс інтересів всіх основних учасників ринку, що і визначило його стрімке зростання. Безумовно, така ситуація на ринку не могла бути тривалою. З одного боку, банки, що впроваджували активне експрес-кредитування відчули особливості роботи з "безконтактними" (які свідомо вказували у кредитних заявках невірну персональну інформацію) і просто з несумлінними позичальниками: розміри прострочених кредитів і "поганих" боргів почали зростати темпами, що випереджали темпи зростання доходів і прибутків. З іншого боку, багато сумлінних позичальників стали багатого уважніше відноситися до покупок у кредит і навіть відговорювати своїх близьких від здійснення таких покупок, оскільки розміри ефективних ставок кредиту виявилися значно більшими за заявлені (більше ніж у 2 рази). Відповідно, етап "зняття вершків" виявився коротким. Проте більшість банків усвідомили, що робота з роздрібними клієнтами може бути досить цікавою з економічної точки зору. Щоб домогтися більшої прибутковості ретейлового бізнесу, необхідно було, насамперед, знизити асоційовані з ним ризики.

Виконанню цієї задачі сприяла поява в Україні національних кредитних бюро і декількох колекторських компаній. Наявність більш-менш достовірної інформації про позичальників і можливість досить точної оцінки їх платоспроможності дозволили банкам підвищити якість кредитних портфелів.

Разом з тим почали розвиватися й інші традиційні напрямки банківського ретейлу – автокредитування і кредитні картки. Останні (кредитні картки) почали позиціонуватися як альтернатива експрес-кредитуванню в торговельних мережах, і як інструмент, що здатний забезпечити банкам ефективність управління відносинами з власниками карток у частині управління споживчим боргом.

Що стосується ще двох традиційних напрямів ретейлового банківського бізнесу – іпотеки і кредитування приватних підприємств, то розвиток пропозицій тут значно повільніший. Причини є тривалість життя визначених кредитних продуктів у сполученні з досить високими темпами інфляції і відсутністю чітких нормативних актів, що регулюють відношення кредитора і позичальника в даному форматі.

Поступовий розвиток ринку банківського ретейлу опинився під загрозою після того, як у серпні 2007 року виникла світова криза ліквідності. У даному випадку криза ліквідності означала, що українські банки не могли більше одержувати доступ до дешевих джерел за позичення на міжнародних ринках, до яких вони за останні роки встигли звикнути. При відсутності доступних зовнішніх джерел фондування банкам у терміновому порядку довелося переорієнтуватися на внутрішні джерела, обсяг яких традиційно виявився досить обмеженим і аж ніяк не дешевим.

Погіршення ситуації на міжнародному ринку запозичень призвело до уповільнення темпів зростання ринку ретейлових банківських продуктів і послуг. Банально, але факт: щоб не втратити ринкових позицій, банкам необхідний стійкий зв'язок із клієнтами. Якщо банк прагне розвивати ретейл, то треба зміцнювати інфраструктуру, що забезпечує зручність, а також швидку і надійну доставку продуктів споживачам. Можливо, для банківського ретейлу поточна міжнародна криза ліквідності стане тим фактором, що прискорить і процес розшарування серед учасників ринку. З одного боку закінчиться (в основному) формування роздрібних фінансових супермаркетів, з іншого – закінчиться процес формування спеціалізованих ("монолінійних") роздрібних банків, діяльність яких сфокусується на одному з напрямів банківського ретейлу (характерні приклади – банки, що спеціалізуються на картковому бізнесі, і банки, що займаються винятково автокредитуванням).

При побудові ретейлової інфраструктури будь-який банк вирішує проблему визначення балансу між різними елементами такої інфраструктури. Якщо на початку розвитку ринку банківського ретейлу клієнти банку могли годинами стояти у черзі, щоб погасити поточну заборгованість по споживчому кредиту, то тепер (лише після 3-4 років) будь-який клієнт буде жадати від свого банку більш зручного і швидкого каналу погашення такої заборгованості. Якщо кілька років назад покупці раділи, побачивши в магазині стійку, за якою стояв представник банку, що пропонував оформити експрес-кредит, то тепер більшість покупців розраховують побачити в такому магазині банківський міні-офіс, де їм готові надати цілий ряд роздрібних продуктів і кваліфіковану консультацію з актуальних питань.

Однак, існує категорія банків, що не можуть за своїми фінансовими можливостями стати фінансовими супермаркетами і не готові перетворитися на вузькоспеціалізовані "монолінійні" ретейлові установи. Серед регіональних банків таких досить багато: донедавна вони займалися майже винятково корпоративним бізнесом, а з традиційних роздрібних послуг пропонували лише відкриття та обслуговування рахунків для фізичних осіб.

Однією з можливих стратегій розвитку ретейлового бізнесу для регіональних банків є об'єднання у банківські групи. Учасники таких груп використовують наступні канали взаємодії з клієнтами і продажів своїх роздрібних продуктів: call-центр – центр телефонного обслуговування; Інтернет; прямий продаж; регіональну мережу [2]. Для "точок фізичної присутності" клієнтів у регіонах, банківська група встановлює єдиний формат, тобто використовує їх для залучення клієнтів і оформлення кредитних заявок. Рішення ж про видачу кредиту приймається тільки після того, як заявник пройшов співбесіду в банківському відділенні. Зрозуміло, що далеко не всі регіональні банки хочуть мати настільки тісні зв'язки.

Для регіональних банків, що не бажають позбавлятися власної економічної самостійності, альтернативою є участь у спільних роздрібних програмах, наприклад у розвитку Інтернет-банкінгу у визначеному регіоні. Класи-

чним прикладом спільних програм, у яких банки беруть участь лише одним напрямом свого бізнесу, є платіжні системи на основі банківських карток, – від глобальних (Visa International, MasterCard International) до національних або навіть регіональних. Подібні спільні програми є альтернативним варіантом розвитку для регіональних банків, які не мають можливостей для створення фінансових супермаркетів. Дозволяють вирішити проблему підвищення їхньої конкурентоспроможності і розвитку ефективного роздрібного бізнесу на основі сучасних інформаційних технологій взаємодії зі споживачами.

Банки, які активно впроваджують інформаційні технології, на певному етапі свого розвитку зіштовхуються із ситуацією, коли IT-інфраструктура стає занадто складною, що спричиняє істотне підвищення витрат на її утримання та погіршує керуваність. Звичайно до цього моменту діяльність установи прямо залежить від якості роботи ряду IT-сервісів, і збільшення фінансування, необхідного для його забезпечення, здається єдиною можливим варіантом. Досвід західних компаній показує, що існує альтернативний варіант досягнення оптимального балансу якості IT-послуг і вартості їхньої підтримки [3; 4].

Ринок аутсорсингових послуг у сфері інформаційних технологій в Україні знаходиться на порівняно ранньому етапі розвитку. За оцінками експертів провідних IT-компаній, частка цих послуг у загальному обсязі ринку не перевищує 5 %, однак потенціал сегменту значний і привертає увагу найбільших міжнародних системних інтеграторів.

Банківська сфера та компанії телекомунікаційної галузі на даний момент є найбільш активними споживачами IT-аутсорсингу. Представники цих галузей користуються послугами по підтримці серверних і мережних інфраструктур, а також залучають сторонніх консультантів для реалізації окремих проектів і фахівців з підтримки функціонування IT-систем у цілому. Однак, існують певні труднощі, які заважають більш широкому і масовому поширенню аутсорсингу на українському ринку. Основними такими перешкодами є особливості законодавства та дефіцит довіри з боку багатьох банків до постачальників послуг IT-аутсорсингу. Крім того, перехід до аутсорсингової моделі вимагає істотних змін багатьох внутрішніх бізнес-процесів і нових підходів в обліково-фінансовій політиці, до чого компанії не завжди готові.

Реалізація аутсорсингової моделі у фінансово-кредитних установах пов'язана із проблемою забезпечення конфіденційності та інформаційної безпеки. Успішному використанню аутсорсингу сприяє розповсюджена бізнес-модель, де фінансово-кредитна установа розглядається як сукупність служб-підрозділів, які надають один одному набір визначених послуг, так звана класична бізнес-модель IT-аутсорсингу. Так, наприклад, IT-департамент надає послуги іншим відділам усередині банку щодо доступу до обчислювальних систем, корпоративних баз даних, аналітичних доповнень та аналітичних систем. Отже, для користувачів передача частини цих функцій на аутсорсинг є просто новою формою одержання таких послуг. З точки зору керівництва банку, зазначена бізнес-модель виявляється більш ефективною, раціональною та якісною.

Сценарій реалізації IT-аутсорсингу – це підхід до забезпечення потреб фінансово-кредитної установи у IT-послугах. Класична бізнес-модель IT-аутсорсингу ґрунтується на наступній класифікації сценаріїв реалізації IT-аутсорсингу для оптимізації ретейлової інфраструктури банківського бізнесу:

- ✓ цілком внутрішнє "самообслуговування", коли власний IT-департамент виконує весь комплекс послуг щодо підтримки і розвитку IT-систем;

- ✓ мультисорсинг, або вибіркового аутсорсинг, коли лише частина IT-послуг, IT-функцій або бізнес-процесів передається посередникам на основі окремих угод;

- ✓ інсорсинг передбачає створення усередині фінансово-кредитної установи окремої структурної одиниці для надання IT-послуг, яка має автономне управління та фінансовий облік;

- ✓ спільне підприємство з постачальником аутсорсингових послуг, що діє разом з іншими зовнішніми постачальниками послуг;

- ✓ повний аутсорсинг – це модель, заснована на єдиному контракті з одним зовнішнім постачальником IT-послуг;

- ✓ консорціум постачальників послуг – модель, яка є еволюційним розвитком моделі повного аутсорсингу. Передбачає реалізацію мегаконтрактів для великих міжнародних компаній, коли постачальник IT-послуг, нехай і дуже великий, не може один впоратися з наданням усього набору необхідних послуг;

- ✓ сервісна компанія створюється для надання IT-послуг у інтересах великої материнської організації або групи організацій, подібних за профілем діяльності. Сервісна компанія, в разі потреби, може залучати інших (зовнішніх) постачальників послуг. Ця модель є досить розповсюдженою серед великих корпорацій;

- ✓ "генеральний підрядчик" – модель, яка передбачає поєднання великої кількості зовнішніх постачальників продуктів, проектів і послуг для надання клієнтові глобального набору уніфікованих послуг. При цьому єдність управління забезпечується фінансово-кредитною установою [2; 3; 4].

Слід зазначити, що дана класифікація досить чітко відображає переваги та недоліки різних сценаріїв реалізації IT-аутсорсингу. Так, фінансово-кредитній установі, яка тільки починає застосовувати аутсорсингову модель, доцільно перекладати на аутсорсинг тільки ті функції, які посередники можуть реалізувати із значною (вимірюваною) перевагою в порівнянні зі власними зусиллями. Наприклад, знизити витрати, скоротити час реакції на запит клієнта. Крім того, замовник (фінансово-кредитна установа) повинний цілком контролювати життєво важливі для себе бізнес-процеси, пов'язані з IT-послугами.

Конкурентне середовище, у якому працюють банки, змушує їх постійно підвищувати рівень якості продуктового портфелю, скорочувати час реакції на запити клієнтів, оперативно реагувати на зміни ринкових умов. Ефективність же роботи фінансово-кредитних установ прямо залежить від якості роботи IT-інфраструктури, розвиток якої відбувається паралельно з розширенням їхнього бізнесу. Для підтримки рівня IT-послуг відповідні служби постійно нарощують продуктивність серверів, мережних пристроїв і інших елементів інфраструктури. Але настає момент, коли додавання чергового серверу не надає бажаних результатів. Більш того, IT-інфраструктура через свою складність починає втрачати керуваність. Це обумовлює істотне зростання витрат, необхідних для її контролю і підтримки безперебійної роботи. Отже, постає необхідність істотно розширювати штат IT-підрозділу, встановлювати додаткові програмні і апаратні засоби.

Зазвичай, попит на аутсорсингові послуги формують два типи потреб: необхідність щось поліпшити; необхідність у чомусь новому. Наприклад, при необхідності скорочення витрат на роздрукування рахунків можна доручити цей процес спеціалізованій компанії, а для побудови центра обробки даних залучити системного інтегратора. У цей момент керівництво банку постає перед вибором: стати заручником власної обчислювальної системи і підтримувати її силами внутрішніх під-

розділів; удатися до послуг фахівців, залишивши для своїх підлеглих лише критично важливі бізнес-процеси банку і контроль за діями аутсорсингового партнера.

Переваги першого варіанту: рівень надання послуг і управління ризиками забезпечує ІТ-відділ банку, що полегшує контроль. Переваги другого варіанту: ІТ-служба банку одержує можливість сконцентруватися на власних задачах стратегічного розвитку і планування розвитку ІТ-систем, не розсіюючи власну увагу на дургорядні, з погляду банківського бізнесу, питання.

Найважливішим завданням, яке варто вирішити, перш ніж приймати рішення про використання або невикористання аутсорсингових послуг, є чіткий поділ обов'язків залучених консультантів і штатних співробітників банку. Якщо функції зовнішньої компанії не можуть бути визначені чітко і однозначно, варто відмовитися від аутсорсингу в цьому напрямку. У протилежному разі, існує значний ризик виникнення конфліктів при перетинанні повноважень і обов'язків внутрішніх і зовнішніх фахівців, і, одночасно деякі сервіси можуть узагалі залишитися "без догляду".

Важливим критерієм прийняття рішення щодо передачі певних бізнес-процесів аутсорсинговій компанії є можливість точного розрахунку ефективності цієї передачі. Для цього необхідно оцінити поточну ситуацію, розрахувати цільові плановані результати і після закінчення контрольного проміжку часу порівняти їх з отриманими. Саме на основі поточних розрахунків і цільових планованих результатів формується так званий рівень сервісу SLA (Service Level Agreement), у якому визначається рівень бажаного ІТ-сервісу. Крім того, рівень сервісу SLA повинен передбачати порядок дій у ситуаціях, які попередньо не обговорені, тобто у результаті дії непередбачених ризиків.

Перехід на ІТ-аутсорсинг надає банкам можливість цілком сконцентруватися на професійних питаннях банківського бізнесу, а їх ІТ-службам – на розробці інформаційної стратегії.

ІТ-аутсорсинг дозволяє розподілити існуючі вертикальні бізнес-процеси на інтегровані модульні фронт- і бек-офісні процеси, що забезпечує консолідацію зусиль і можливість співробітництва із зовнішніми постачальниками необхідних сервісів. В даному випадку банк здійснює тільки безпосередню реалізацію, а всі інші бізнес-процеси реалізуються виробником фінансових продуктів чи послуг. Такий підхід надає банку можливість оперативно формувати максимально конкурентоспроможний продуктовий портфель (можливість оперативно доповнювати продуктовий портфель необхідними елементами або вилучати їх), одержувати стабільний безризиковий комісійний дохід від продажу невласних, але найкращих на ринку продуктів і послуг. Крім того, створюються умови для нових, унікальних пропозицій – мікшированих продуктів, які є сполученням власних продуктів і найкращих продуктів пропозицій зовнішніх постачальників.

1. Лютий І.О. Банківський маркетинг: [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 776с. 2. Овсий В. ІТ для іпотечного кредитування: потреби банків рішення ЦФТ / В. Овсий // Банковские технологии. -2007. -№12. – С.42-46. 3. Секирин А. Хранилища данных / А. Секирин, Н. Катилова // Банковские технологии. -2007. -№12. – С.60-66. 4. Смородинов О. О дистанционном оказании банковских услуг, аутсорсинге и терминалах / О. Смородинов // Банковские технологии. 2007. №11. С.16-22. 5. Солодка О.О. Складові фінансового механізму банківської діяльності / О.О. Солодка // Схід-East. – 2006. – №1-2. С.23-25. 6. Солодка О.О. Основні аспекти розробки комунікаційної стратегії комерційного банку / О.О. Солодка // Nowoczesnych naukowych osiągnięć – 2008, Materiały IV międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, Tytuł 1, Ekonomiczne nauki: Przemysł, Nauka i studia, 2008. S.28-31. 7. Солодка О.О. Стратегічні акценти маркетингової діяльності комерційного банку / О.О. Солодка // Генезис інституційної системи транзитивних економік: Матеріали XXVIII міжнародної науково-практичної конференції – Чернівці: Рута, 2008. – С.174-175. 8. Солодка О.О. Елементи технології маркетингового планування комерційного банку / О.О. Солодка // Efektivní nástroje moderních věd – 2008, Materiály IV mezinárodní vědecko-praktická conference, Díl 1, Ekonomické vědy: Praha, Publishing House "Education and Science" s.r.o., 2008. – S.8-10. 9. Солодка О.О. Технології реалізації клієнторієнтованої стратегії комерційних банків / О.О. Солодка // Матеріали за V міжнародною практичною конференцією, "Динаміката на съвременната наука – 2009". Том 1. Икономики. София. "Бял ГРАД-БГ" ООД. 2009. – С.3-6.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Л. Лазебник, канд. екон. наук, доц.

ІНТЕГРАЦІЯ І ГАРМОНІЗАЦІЯ РЕГУЛЮЮЧИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

В статті окреслені можливості використання інструментарію гармонізації регулюючих функцій держави у фінансовій сфері в процесі євроінтеграційного руху України для модернізації на цій основі системи соціально-економічних відносин в країні.

In article possibilities of use of toolkit of harmonisation of regulating functions of the state in financial sphere in the course of eurointegration development of Ukraine for modernisation on this basis of social and economic relations in the country are outlined.

Актуальність теми обумовлюється проголошеною стратегічною спрямованістю України на її інтеграцію із європейською економічною спільнотою, що потребує як комплексної оцінки можливостей даної інтеграції (включаючи інституціональний чинник), так і трансформації економічної політики країни в політику модернізації.

Відзначимо, що українська економічна наука неодноразово зверталася до огляду перспектив запозичення європейського досвіду з метою внесення змін до вітчизняної фінансової системи. Вартими уваги, зокрема, є пропозиції В.Л. Андрущенка, В.Г. Бодрова, З.С. Варналія, В.В. Зимовця, С.В. Онишко, А.М. Соколовської. Проте до цього часу, незважаючи на очевидну значимість вибору адекватної державної позиції та формування програми дій для активного включення України у євроінтеграційні процеси, ґрунтовні дослідження можливостей використання інструментарію гармонізації регулюючих функцій держави у фінансовій сфері для трансформу-

вання на цій основі системи соціально-економічних відносин практично не ведуться.

Аналіз літератури з проблематики економічної модернізації вказує на суттєві прорахунки, пов'язані із недостатнім усвідомленням значення і ролі інтеграційних процесів, пов'язаних із міждержавною конверсією систем фінансового регулювання. В потенціалі можливостей істотні зрушення в напрямку підвищення усіх форм світогосподарських зв'язків з країнами розвинутого інтеграційного об'єднання спроможні досягти рівноправності у розподілі прибутків та підвищенні економічного рівня розвитку обох суб'єктів.

Зрозуміло, що розробка надійних наукових підходів вимагає всебічного урахування, по-перше, світового досвіду гармонізації регулюючих функцій у фінансовій сфері; по-друге, досвіду країн першої хвилі євроінтеграційного процесу; по-третє, врахування реалій економічного, соціального і політичного розвитку України. Загальною

основною для активізації євроінтеграційної політики України повинно стати посилення регулятивної ролі держави у транснаціоналізації фінансової діяльності, формування інституціональних умов для розвитку інтеграції саме у фінансовій сфері. Це дозволить розширити фінансові можливості національного бізнесу і визначити перспективи фінансово-технологічної євроінтеграції України. Розв'язання саме цих проблем здатне сприяти активізації фінансових механізмів взаємодії суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень, пов'язаних із євроінтеграційним рухом економіки України. Від логіки теоретичних аргументів можуть залежати характер і швидкість інтеграції, що особливо важливо для України, де не існує одностайності у цих питаннях.

Важливо також уточнити, що в контексті даного дослідження інтеграція розглядається в аспекті забезпечення нової якості виробничо-господарської, торгової та фінансової взаємозалежності, тобто нових функціональних зв'язків, до яких виявляються залученими країни-члени об'єднання. "Факти свідчать про те, – пише американський дослідник А. Тейлор, – що країни із мало-розвинутими інститутами мало виграють від фінансової відкритості. Але ті з них, які активно запроваджують серйозні реформи, наближаються до межі, якій наслідують добрі результати" [1].

Фінансовій глобалізації і відокремленню фінансів сприяло виникнення євродоларів та євrorинків в 60-і рр. XX ст., становлення офшорних фінансових центрів (Люксембург, Гонконг, Панама тощо), діяльність яких звільнена від валютного контролю та від сплати податків на одержані відсотки. Пізніше широко кидкоподібно розгорнулася лібералізація національних фінансових ринків, за допомогою якої владні структури країн прагнули підвищити свою конкурентоспроможність, і яка мала наслідком нарощування потужного спекулятивного капіталу, який майже не піддається регулюванню і мігрує в транснаціональному просторі. Внаслідок дії вищезазначених тенденцій та розвитку новітніх технологій фінансові ринки перестали виконувати тільки функцію обслуговування реального сектору економіки і набули самостійного значення. Сучасні електронні технології створили величезні інформаційні і комунікаційні потоки, дозволили перевести розрахунки в режим реального часу, що створило можливість укладання угод між партнерами з різних країн світу буквально за декілька хвилин і проведення розрахунку протягом одного календарного дня. Фінансовий капітал посів місце, на думку деяких дослідників, системоутворюючого базису в новому структурному рівні економіки – системі різних функціональних капіталів (грошового, фінансового, виробничого, комерційного) – об'єднаних на основі примату фінансового капіталу [2, с. 148].

Вплив інтеграції на продуктивність є неоднаковою для різних сегментів фінансового сектору. На думку фахівців, ліквідація торгових бар'єрів (як і інших витрат, що мають відношення до процесу розподілу/перерозподілу/споживання продукції і які у зв'язку із цим є екстернальними по відношенню власне до фінансової сфери) може впливати на продуктивність фінансового капіталу. В деяких випадках науковці розглядають міждержавну конверсію систем фінансового регулювання як необхідну умову, а в інших випадках – як наслідок ринкової інтеграції, але завжди обов'язково як найважливіший елемент фінансової інтеграції¹.

Протягом останніх декількох десятиліть характер взаємозв'язків між фінансовою інтеграцією і гармоніза-

цією регулюючих функцій суттєво змінився внаслідок кидкоподібного прискорення темпів фінансової глобалізації. В свою чергу це зростання є наслідком експансії фінансових посередників і прямої пропозиції фінансових послуг іноземним клієнтам, як це мало місце, наприклад, у випадку допуску цінних паперів одних країн до торгівлі на фондових біржах інших країн. Деякі дослідники стверджують, що зростання обсягів міжнародних фінансових послуг і продуктів само по собі мало помітний дисциплінуючий ефект за рахунок різкого посилення жорсткості конкуренції; проте інтеграція фінансових послуг і продуктів та інтеграція фінансових регулюючих структур – це два різних аспекти процесу глобалізації фінансів. У зв'язку із цим в контексті проблеми розробки національної економічної політики і перспектив міжнародних фінансових відносин постає питання щодо того, яким чином країни повинні рухатись в напрямку гармонізації регулюючих функцій у фінансовій сфері. Зокрема, надзвичайно гостро стоїть питання, яким чином кожна конкретна країна має розв'язати суперечність між інтересами власної економічної політики і своїми глобальними економічними інтересами.

Якщо для минулого періоду економічної інтеграції характерною була послідовність "торгівля → фінанси", то в сучасних умовах вона втрачає своє значення. В 1960-і та 1970-і рр. економічна інтеграція між країнами відбувалась за порівняно стандартною формулою, в межах якої першою йшла торгова лібералізація, яка виступала як необхідна умова наступної інтеграції виробничих секторів. Фінансова інтеграція була, швидше, наслідком розширення надання фінансових послуг, пов'язаних із торгівлею товарами, аніж самостійним феноменом. Міжнародне фінансове обслуговування традиційно вважалося допоміжною функцією, що у свою чергу, випливало із більш широких уявлень про те, що успішна комерційна інтеграція – перша і найважливіша мета зовнішньоекономічної політики, в той час як фінансова інтеграція відіграє в основному допоміжну роль². Цим шляхом ішов розвиток європейської інтеграції, яка еволюціонувала від обмеженої кількості інтегрованих товарних ринків (вугілля та сталі) до повністю інтегрованих товарних, а потім і фінансових ринків. Проте нинішня глобалізація міжнародних фінансових ринків практично зводить нанівець послідовність інтеграційних процесів, які виражаються формулою "торгівля → фінанси". Фінансова інтеграція відбувається незалежно від рівня економічної інтеграції, і хоча наявні дані емпіричного плану, як і раніше, підтверджують уявлення про те, що торгова лібералізація є суттєвим чинником для максимально можливого використання наслідків лібералізації капітальних рахунків, представляється, що в реальному житті колишня формула "торгівля → фінанси" все більшою мірою замінюється на обернений взаємозв'язок, який виражається формулою "фінанси → торгівля".

Однією із форм прояву цієї нової форми інтеграційних процесів є значне поширення і прийняття практично застосовуваних фінансових правил і стандартів передової практики серед економік з різними рівнями розвитку і відкритості. В межах цього процесу фінанси замість другорядної ролі, яка раніше їм відводилась, вважаються головним інструментом економічної інтеграції, і тому гармонізація регулюючих норм розглядається як пріоритетне завдання, своєчасне розв'язання якої дозволить обмежити дестабілізуючі наслідки глобалізації.

¹ Гармонізація регулюючих функцій стала першим кроком на шляху створення єдиного ринку фінансових послуг Європейського Союзу.

² В більш широкому плані фінансова інтеграція викликала стурбованість, враховуючи додаткові обмеження, які накладаються підвищеною мобільністю капіталів на досягнення цілей монетарної політики, які не пов'язані з цілями забезпечення позитивного сальдо платіжного балансу.

А вже продуктивність фінансового капіталу як фактора виробництва позитивно впливає на галузеву та географічну структуру інвестицій, а звідси – і на продуктивність інших факторів виробництва. Що уможливило посилення конкуренції на факторних ринках і зниження факторних цін. Тобто, створюються умови для подальшого зростання загальної продуктивності факторів виробництва, фінансового капіталу, розвитку фінансових ринків, а також економічного зростання взагалі. До позитивних наслідків інтеграції фахівці [3, с. 75] відносять також: 1) трансфер людського і інтелектуального капіталу – перекаліфікацію персоналу, передачу технологій управління (рутин) і систем кредитного контролю); 2) передачу репутації, коли дочірні банки починають працювати під брендами материнських компаній, що забезпечує довіру більшої частини клієнтів; 3) рекапіталізацію банківського сектора; 4) підтримання сальдо платіжного балансу; 5) відкриття доступу до фінансових ресурсів материнської компанії.

Проте позитивний вплив інтеграції на пропозицію не супроводжується адекватним розширенням попиту. Розвиток інтеграції вивільняє ресурси, які можуть бути ефективно використані економічною системою інтеграційного формування лише внаслідок подальшого розвитку інтеграційних процесів. Результатом розвитку інтеграції є розширення ринків збуту і факторних ринків, в тому числі і ринку фінансового капіталу. Наступний за ним процес перерозподілу факторів виробництва спричиняє вирівнювання факторних цін, і в кінцевому підсумку, рівнів економічного розвитку. Тому вступ до ЄС країн з нижчим рівнем розвитку позитивно впливає на хід інтеграції, оскільки створює умови для виникнення інерційних явищ.

Але для досягнення інерційного ефекту за рахунок збільшення продуктивності факторів виробництва і зміни його географічної структури в країнах-учасниках має спостерігатись економічне зростання, яке б сприяло концентрації цих факторів на економічних відносинах в межах інтеграційного формування з країнами членами та країнами-кандидатами, а не з іншими країнами. Більша привабливість відносин поза межами інтеграційного угруповання заважає достатній внутрішній концентрації факторів виробництва, яка спроможна надати імпульс економічному зростанню і подальшому розвитку інтеграції. Фахівці застерігають, що виникнення імпульсів для економічного зростання – не безумовний атрибут будь-яких інтеграційних процесів. Вони з'являються тільки після досягнення внутрішнім ринком інтеграційного угруповання привабливої сили, достатньої для концентрації факторів виробництва, в тому числі і фінансових, переважно на "проінтеграційному" напрямку. В цьому полягає основна причина відсутності інерції в інтеграційних процесах на пострадянському просторі. Крім місткості ринку, для виникнення імпульсів економічного зростання потрібна послідовна політика, основним пріоритетом якої є розвиток інтеграційних процесів, відчутні позитивні результати такої політики, планомірна пропаганда ідей в країнах-учасниках і країнах-кандидатах, тощо.

Господарська інтеграція і супроводжуюча її лібералізація системи торгівлі товарами та послугами, руху капіталу та працівників в ЄС стали гарантами економічного, та деякою мірою і політичного розвитку європейських країн в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. Приєднання до економічного комплексу інтеграційного об'єднання нових країн у 2004 р. та 2007 р. створило умови для конвергенції економіки країн Центральної та Східної Європи, з одного боку, та Західної Європи, з іншого. Основними наслідками вступу до ЄС для нових країн-членів стали зміни економічної політики, які пов'язані в

основному із, по-перше, передачею зовнішньоекономічної політики до компетенції Євросоюзу; по-друге, прийняттям орієнтирів, цільових настанов та низки обмежень, визначених Єврокомісією для внутрішньої економічної політики. Одним із найважливіших таких орієнтирів є зближення рівнів економічного розвитку країн ЄС, яке виражається в тому, що метою економічної політики країн ар'єгарду ЄС проголошується досягнення середньоевросоюзівського рівня ВВП в розрахунку на душу населення. При цьому якщо середній рівень означеного показника станом на 2004 рік прийняти за 100 одиниць, то значення цього показника нижче за 75 означає підставу для проведення політики сприяння економічному розвитку регіонів ЄС за рахунок відповідних євросоюзівських фондів. У таблиці 1 наведена інформація щодо середньодушових рівнів ВВП у нових країнах ЄС в 2004 р. та прогноз на 2013 р. Як видно із таблиці, тільки у Словенії рівень ВВП з розрахунку на душу населення перевищує рівень, встановлений для проведення політики сприяння. Для порівняння – у ФРН значення цього показника в 2004 р. було 117.

Таблиця 1. Рівні ВВП з розрахунку на душу населення в деяких нових країнах-членах ЄС*

Країни ЄС	2004 р.	2013 р.
ЄС в цілому	100	100
Словенія	84	97
Чехія	71	82
Угорщина	62	72
Словаччина	61	71
Естонія	53	62
Литва	47	55
Польща	47	54
Латвія	41	48

* [4]

Досвід попередніх етапів включення окремих країн до інтеграційного об'єднання з вищим рівнем цін та продуктивності праці, що є характерним для ЄС, свідчить про можливість підвищення рівня цін у країнах Центральної та Східної Європи найближчим часом і поступового зростання продуктивності праці та зменшення безробіття в середньостроковій перспективі. Це – найбільш вірогідний сценарій економічного розвитку як для нових членів ЄС з Центральної та Східної Європи, так і для майбутніх, і який потребує врахування в контексті євроінтеграційних намірів України (табл. 2).

Економічні наслідки розширення ЄС можливо спробувати оцінити, спираючись на наведені в таблиці 3 дані експертів МВФ щодо реальних та прогнозних змін ВВП, роздрібних цін та стану платіжного балансу країн, які приєдналися до ЄС в 2004 р. [5]

За показниками граф таблиці, економіка нових євросоюзівських країн розвивається стабільно, хоча експерти оцінюють перспективи дещо нижчими величинами, порівняно із показниками 2004 року. Інфляційне зростання цін в регіоні оцінюється як стримане і воно пов'язується із переглядом податків після приєднання до Євросоюзу. Розширення обсягів кредитування та серйозна незбалансованість платіжних балансів за поточними операціями також вважається чинниками розвитку інфляційних процесів.

Одержання повноправного членства в ЄС у травні 2004 р. означало також розповсюдження на нових членів законодавчих норм Євросоюзу. В таких умовах премія за ризик для інвесторів помітно зменшується. Адже приєднання до митного союзу супроводжується зниженням витрат на ведення бізнесу, а доступ до струк-

турних фондів ЄС (призначені для розвитку базової інфраструктури, людських ресурсів, підвищення конкуренто-спроможності, сприяння розвитку в сільській місцевості, підвищення ефективності захисту оточуючого середовища) сприяє покращенню підприємницького

клімату. Приєднання ж до Європейського валютного союзу, передбаченого наприкінці 2010 р. стимулюватиме зниження банківських процентних ставок, що сприятиме покращенню фінансових умов в цих країнах.

Таблиця 2. Деякі характеристики нових членів ЄС

Країни ЄС	Населення, млн осіб	ВВП, млрд євро (2002)	Безробіття (січень 2004), %	Вартість робочої сили за годину (2000), євро
ЄС-15	380,6	9169	8,0	22,21
ЄС-25	454,9	9613	9,0	19,09
Кіпр	0,7	11	4,7	10,74
Латвія	2,3	9	10,5	2,42
Литва	3,4	15	11,7	2,71
Угорщина	10,1	69	5,9	3,83
Мальта	0,4	4	8,8	—
Польща	38,2	202	19,1	4,48
Словаччина	5,4	26	16,6	3,06
Словенія	2,0	23	6,4	8,98
Чехія	10,2	78	8,0	3,9
Естонія	1,3	7	9,5	3,03

Таблиця 3. Деякі економічні показники нових членів ЄС

Країна	Зміни ВВП, %			Зростання роздрібних цін, %			Стан поточного платіжного балансу, % ВВП		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Латвія	8,5	7,8	6,8	6,3	6,3	5,1	-12,3	-10,5	-9,4
Литва	6,7	6,8	6,5	1,2	2,7	2,5	-7,1	-8,1	-7,9
Естонія	7,8	7,0	6,0	3,0	3,9	2,8	-12,7	-10,9	-9,9
Угорщина	4,2	3,4	3,6	6,8	4,0	3,6	-8,8	-8,5	-8,0
Польща	5,4	3,0	4,0	3,5	2,2	2,5	-1,5	-1,0	-2,5
Словаччина	5,5	5,0	5,4	7,5	2,7	2,7	-3,5	-6,3	-6,4
Словенія	4,6	3,9	4,0	3,6	2,6	2,5	-0,9	-1,6	-0,8
Чехія	4,1	4,1	3,9	2,8	2,0	2,5	-5,2	-3,5	-3,2
Кіпр	3,7	3,8	4,0	2,3	2,5	2,5	-5,8	-4,0	-3,2
Мальта	1,0	1,5	1,8	2,7	2,4	1,9	-10,4	-10,5	-8,6

Інтеграція у фінансовий простір ЄС розширює можливості для підвищення макроекономічної ефективності національної сфери фінансового посередництва нових членів ЄС. Так, обсяг кредитів стосовно ВВП у зоні євро становить 137 %, у Литві 18 %, Польщі 35 %, Чехії – 44 %, Угорщині 54 %; капіталізація фондового ринку – відповідно, 50 %, 18 %, 14 %, 20 %, 12 %; банківські депозити – відповідно, 82 %, 21 %, 35 %, 65 %, 40 %; банківські активи – відповідно, 260 %, 30 %, 50 %, 90 %, 60 %; кредити приватному сектору – відповідно, 107 %, 13 %, 28 %, 33 %, 35 %. Фахівці зазначають, що така відмінність у масштабах фінансового сектора зазнаватиме поступового згладжування у процесі фінансової інтеграції [6].

Таким чином, результати дослідження показують, що незважаючи на нелінійність результатів, інтеграція країн Східної та Центральної Європи до Євросоюзу в цілому дає позитивні наслідки. Це може вважатись аргументом на користь доцільності проголошення євроінтеграційного вектору пріоритетним в Україні. Проте чітке європейське позиціонування України – не кінцевий, а початковий пункт подальшого руху. За таких умов важливого значення набуває регулятивна роль держави як найбільш потужного економічного і політичного інституту. Головні зусилля держави повинні бути спрямовані на формування реальних переваг у міжнародній конкуренції на світових та регіональних ринках.

Крім того, слід враховувати, що на відміну від моделі північноамериканської інтеграції європейська модель відбувається переважно на державному рівні, а не на рівні взаємодії окремих суб'єктів господарювання. Використання у європейській моделі інтеграції міждержавних угод сприяє, на думку дослідників, розповсюджен-

ню бюрократії з її нахилами до перерозподільчих процесів. Проведення в самому Євросоюзі внутрішніх інституціональних реформ потребуватиме в майбутньому внесення важливих змін до чинних документів, які визначають стратегію євроінтеграції, фінансові механізми взаємодії України і ЄС.

Проблема інтеграції України у світовий економічний простір полягає у розв'язанні завдань геополітичного змісту і передусім досягнення рівноправного партнерства, міцних позицій у фінансовій сфері, яка в сучасних умовах є основою забезпечення економічної модернізації. Тож інтеграційна політика повинна мати на меті формування такої системи взаємовідносин між Україною та ЄС, яка б включала інтеграцію фінансової політики, дозволяла б розповсюдити в Україні європейські правила і стандарти ведення бізнесу, здійснити широкомасштабне підключення до каналів та джерел фінансових ресурсів, залучення іноземних інвестицій, забезпечувала б геополітичні переваги відповідно до реалій сучасного розвитку України.

Під інтеграцією фінансової політики ми розуміємо нормотворчу діяльність на національному та міжнародному рівні стосовно режимів щодо фінансових ресурсів та фінансових інститутів. Відомі наступні форми інтеграції фінансової політики:

- ✓ міжурядова координація;
- ✓ гармонізація фінансових стандартів різних країн;
- ✓ взаємне визнання стандартів урядами країн [7, 200].

Інтеграція фінансової політики включає цілові заходи урядів, які виходять за межі національного режиму і спрямовані на обмеження впливу регулятивних режимів, що сприяють сегментації фінансового ринку, шляхом

координації, гармонізації або взаємного визнання національної фінансової політики та наглядових механізмів. Інтеграція фінансової політики спроможна давати країнам вигоду у вигляді зменшення операційних витрат. Що попереджає зайві витрати коштів, зменшує бар'єри на шляху доступу до ринків, інтегрує сегментовані національні ринки аналогічних фінансових послуг. Сприяючи розвитку конкуренції шляхом зниження операційних витрат і полегшуючи доступ до ринків, інтеграція фінансової політики спроможна також сприяти економічному зростанню та підвищенню добробуту, "інтерналізуючи" екстерналиї, тобто, розв'язуючи проблему впливу заходів, які здійснюються в одній країні, на іншу країну іншими засобами, аніж використання цінового механізму.

Проведене дослідження дозволило визначити принципи інтеграції фінансової політики. До них можна віднести:

- ✓ принцип системності;
- ✓ послідовності етапів інтеграції;
- ✓ пріоритетності міжнародних домовленостей;
- ✓ субсидіарності.

Визнання необхідності розробки євроінтеграційної політики, формування механізмів її реалізації вимагає також чіткого визначення фінансових факторів міжнародної взаємодії України з країнами ЄС. У фаховій літературі до таких факторів відносять міжнародний рух капіталів у формі прямих та портфельних іноземних інвестицій, банківських кредитів, позичкового капіталу; збільшення присутності іноземних банків в Україні, необхідність імплементації норм фінансового законодавства, чинних в ЄС, та європейських норм бюджетного процесу та ведення фінансового бізнесу у вітчизняну практику. У більшості публікацій залучення України до механізму інтеграційних зв'язків з ЄС справедливо пов'язують з державною фінансовою політикою. Остання включає визначення органами державної влади цілей фінансової стратегії і системи заходів, які сприяють суб'єктам господарювання в інтенсифікації економічної взаємодії [8, с. 67; 9, с. 8]. В стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. "Шляхом європейської інтеграції" підкреслюється, що важливим завданням реформування вітчизняної фінансової системи повинно стати її наближення до критеріїв та вимог Євросоюзу, поетапна інтеграція до світового фінансового простору, посилення конкурентоспроможності українського фінансового сектору. Стратегічна лінія полягає при цьому, з одного боку, в максимальному використанні можливостей іноземного капіталу для посилення інвестиційного потенціалу української економіки, а з іншого – в коректному обмеженні цього процесу [10, с. 96–97]. Зважаючи на орієнтацію зовнішньополітичного та зовнішньоекономічного курсу України на інтеграцію в ЄС у середньостроковій перспективі, зосередження уваги на питаннях визначення цілей стратегії фінансової модернізації відповідно до вимог ЄС та поглиблення аналізу факторів удосконалення вже розробленої політики економічної співпраці України з країнами Євросоюзу набуває для неї вирішального значення.

Зазначимо, що в загальному розумінні поняття "фактор" означає рушійну силу, причину будь-якого процесу або явища, суттєву обставину в процесі чи явищі. На нашу думку, до таких рушійних сил модернізації фінансової сфери слід віднести:

✓ реструктуризацію фінансового сектору України на основі його інноваційного оновлення відповідно до реалізації стратегічного курсу нашої держави на поступову повномасштабну інтеграцію в європейський економічний і валютно-фінансовий простір, що дозволить вітчизняному фінансовому ринку стати частиною консолідованого фінансового ринку країн-членів ЄС, під-

вищити ефективність ринку роздрібної торгівлі фінансовими послугами та розширить можливості здійснення фінансових операцій за межами України, а відтак – стане одним із чинників забезпечення динамічного розвитку вітчизняної економіки;

✓ міжнародне кредитування та інвестування як спільних проєктів, так і тих, що здійснюються вітчизняними розробниками за рахунок зарубіжних фінансових інституцій, в першу чергу, ЄС;

✓ формування системи інституціонально-функціональних пріоритетів інтеграції України у Євросоюз та гармонізація регулюючих функцій у фінансовій сфері, конвергенція їх структури, змісту діяльності і інструментів у сфері фінансової взаємодії – правової, інформаційно-технологічної, організаційно-управлінської та матеріально-технічної нормативної бази. Адже, як зазначають Д. Бренан і Д. Б'юкенен, взаємодія одних і тих самих людей з однаковими здібностями і мотиваціями у різних системах правил призводить до абсолютно різних сукупних результатів, які мають абсолютно різні наслідки для добробуту держави та її суб'єктів [11, с. 22]. А застосування критерію Парето по відношенню до правил та інституціонально-функціональних параметрів, в межах яких діють господарюючі суб'єкти, дає підстави для висунення наступної гіпотези – якщо припустити неоптимальність чинних в країні правил, то мають існувати реформи, результати яких будуть мати загальну корисність;

✓ становлення євроінтеграційної державної фінансової політики, яка б сприяла вибору ефективних форм та методів фінансового співробітництва з країнами ЄС, зокрема банківських, кредитних, бюджетних, податкових, на двосторонній чи багатосторонній основі, механізмів їх спільного використання для забезпечення економічного зростання.

Таке виокремлення факторів розвитку фінансової сфери України обумовлено необхідністю ефективного розв'язання завдань оптимізації євроінтеграційної політики України із стратегічними завданнями забезпечення економічного зростання. Кожен із наведених факторів може бути розглянутий як відносно самостійний, якому притаманний власний зміст, форми реалізації, умови, що визначають силу його впливу на дію інших факторів. Водночас наведені фактори взаємопов'язані і представляють єдину цілісну системою, елементи якої взаємообумовлюють і доповнюють один одного.

1. Taylor A. Global Finance: Past and Present / A.Taylor // Finance & Development, 2004, March. 2. Спицын А. Т. Стратегические приоритеты модернизации национальной экономики России / Анатолий Тихонович Спицын. – М. : Экономика, 2004. – 556 с. – (Научное издание). 3. Зимовец В. Тенденції і наслідки експансії західного фінансового капіталу у Східній Європі / В. Зимовець // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 74–83. 4. Ревякин Е.В. Об основных направлениях экономической политики новых стран-членов ЕС // БИКИ. – 2004. – № 81. – С. 1. 5. Перспективы развития экономики новых стран-членов ЕС и стран-кандидатов // БИКИ. – 2005. – № 117. – С. 1, 4, 5. 6. Козюк В. Інтеграційний вибір постсоціалістичних країн у сфері монетарної політики: теоретичні проблеми / В. Козюк // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 73–82. 7. Шифф Морис. Региональная интеграция и развитие / Морис Шифф и Л. Алан Уинтерс; [пер. с англ.]; Всемирный банк. – М.: Весь мир, 2005. – 376 с. 8. Сизоненко В. О. Формування і розвиток національної системи підприємництва: теоретико-методологічні аспекти і механізми їх реалізації. – К.: ВПЦ "Київський університет", 2004. 9. Денисюк В. Провідна та організаційна роль влади в інноваційному розвитку / В. Денисюк // Інтелектуальна власність. – 2004. – № 9. – С. 7–12. 10. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" / [Гальчинський А.С., Геєць В.М., Бабенко С. Г. та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. – (Офіційне видання). 11. Бреннан Д. Причина правил. Конституційна політична економія / Джеффри Бреннан, Джеймс Б'юкенен; [пер. с англ. под ред. А.П.Заостровцева] – СПб. : Экономическая школа, 2005. – 269 с. – (Этическая экономика: исследования по этике, культуре и философии хозяйства; вып. 9).

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Т. Коляда, канд. екон. наук, доц.,
Ю. Прозоров, наук. співроб. Інституту економіки та прогнозування НАН України

ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОТИРІЧЧЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТРУКТУРНІ ДЕФОРМАЦІЇ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена розкриттю протиріч в інституціональному забезпеченні фінансової системи України та визначенню їх впливу на структурні деформації ринку фінансових послуг в умовах світової економічної кризи. Запропоновані підходи щодо удосконалення державного нагляду за банківськими та небанківськими фінансовими установами.

The article deals with revealing contradictions in the institutional provision of the Ukrainian financial system and determining their influence on structural deformations of the financial services market in the conditions of the world economic crisis. Approaches to improving state supervision over banking and non-banking financial institutions have been proposed.

Ефективність фінансової політики держави та організації фінансових відносин безпосередньо залежить від оптимальної побудови та дієвості фінансової системи. При цьому частина вітчизняних вчених розглядає фінансову систему у двох аспектах: за внутрішньою побудовою та організаційною структурою. Зокрема, проф. В. Опарін стверджує, що фінансова система має розглядатися у двох зрізах – за внутрішнім (змістовним) наповненням та за організаційним (інституціональним) забезпеченням [1, С.88].

При вивченні внутрішньої (змістовної) сутності фінансової системи у вітчизняній фінансовій науці основний акцент робиться на дослідженні сукупності взаємопов'язаних фінансових відносин, які відображають специфічні форми та методи розподілу й перерозподілу ВВП. Фінансова система за організаційно-інституційною структурою розглядається як сукупність фінансових органів та інституцій, які здійснюють управління грошовими потоками та фондами грошових коштів держави. При цьому до системи органів управління фінансами відносять: Міністерство фінансів, Державну податкову адміністрацію, Контрольно-ревізійну службу, Державне казначейство, Рахункову палату, Аудиторську палату, Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг, Пенсійний фонд, Фонди соціального страхування. Щодо фінансових інститутів, задіяних у розподільних процесах, то вони включають: Національний банк України, банківські та небанківські фінансові установи, фондові і валютні біржі, страхові компанії, інвестиційні фонди, фінансові посередники на ринку цінних паперів. У наведеній структуризації, НБУ віднесено до фінансових інститутів, а не до органів управління фінансами. Однак відповідно до ст. 7 Закону України "Про Національний банк України" на НБУ крім основної функції – забезпечення стабільності грошової одиниці України, покладено, між іншим, функція банківського регулювання та нагляду [2]. Таким чином, НБУ одночасно виступає як об'єктом, так і суб'єктом фінансових відносин. Таке двозначне становище НБУ породжує певні інституційні протиріччя у фінансовій системі, які особливо загострюються у періоди економічних криз.

Зазначена структуризація фінансової системи не є сталою та чітко визначеною. Фінансова система постійно еволюціонує, як історичним шляхом, так і шляхом реакції на цикли економічного розвитку. Так, залежно від зміни пріоритетності функцій фінансової системи змінюється склад її інститутів. При цьому форми фінансових інститутів іманентно-логічно впливають з їхніх функцій, як експліцитних, що закріплені формальними нормативно-правовими та законодавчими актами, так й імпліцитних, що відображають неписані норми та правила взаємодії. Так звані ринкові та регуляційні "кращі практики" часом носять неформальний характер, але необхідні для належного закріплення досвіду реакції

фінансової системи на зовнішні та внутрішні шоки. Крім того, національні фінансові системи окремих країн мають свої характерні особливості. А також інновації у фінансовій сфері та конкуренція між окремими інститутами сприяють підвищенню ефективності функціонування фінансової системи [3, С.65]. Тому необхідність подальшого удосконалення внутрішньої побудови, організаційної та інституційної структури фінансової системи, особливо банківської, набуває особливого значення та актуальності.

Дослідженням даної проблеми на сучасному етапі займається ряд українських вчених, серед них В.Д. Базилевич, В.М. Геєць, А.А.Гриценко, М.І. Крупка, В.В. Корнєєв, І.О. Лютий, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, В.М. Опарін, М.І. Савлук, С.І. Юрій та інші. Однак поза увагою дослідження залишилися нові тенденції розвитку фінансової системи та її організаційно-інституційної структури, зокрема, в умовах світової економічної кризи.

Крім того, існує структуризація фінансової системи за рівнями економічної системи, яка поділяє її на три сфери: державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси та четвертої сфери – сфери забезпечення, якою виступає фінансовий ринок, в потребує перегляду в зв'язку з трансформацією та конвергенцією цих сфер в процесі подальшої фінансовізації економіки і розвитку принципово нових фінансових інструментів умовах глобалізації. Оскільки саме фінансова система за визначенням [7, С.530] "включає в себе сферу забезпечення – фінансовий ринок, на якому здійснюється торгівля фінансовими ресурсами, що характеризують матеріальну основу фінансових відносин".

Причини виникнення, глибина та масштаби охоплення кризою світових фінансових ринків дають підстави економістам та фінансовим аналітикам стверджувати, що людство зіткнулося не з звичайною циклічною, а зі структурною грошовою кризою. Особливістю якої є те, що породжена вона внутрішніми (ендогенними) протиріччями системи грошових відносин. При цьому, в основі нинішньої кризи лежать саме прогалини у нагляді за фінансовими установами та помилковий відхід держави від належного контролю за ринком фінансових послуг, що призвело до зростання неконтрольованих систематичних ризиків у фінансовій системі, які не були своєчасно визначені, та оцінені регуляторами відповідних фінансових ринків та усунені чи еліміновані, незважаючи на те, що RBS-нагляд на основі ризику, так званий підхід Risk Based Supervision (на базі Базель II для банківської системи чи Сопленсі II у страховому секторі) на провідних фінансових ринках США, ЄС, Японії та Австралії впроваджується не один десяток років.

Відсутність належного державного контролю за формуванням банківських активів та відсутність захисту національного банківського ринку від масованого приходу більш потужного іноземного банківського капіталу, призвело до надмірного зростання співвідношення зо-

бов'язань або активів до банківського капіталу з урахуванням ризиків. Зокрема, проф. Н. Фергюсон відзначає, що сто років тому відношення активів до капіталу європейського банку було 4:1. У 1970 роки банкіри розцінювали співвідношення 12:1 як прояв обережності. Однак за 20 останніх років воно зросло ще більше, особливо після відміни у США поправки Гласа-Стигала, яка після банківського краху часів Великої депресії розмежовувала інститути традиційного комерційного та більш ризикованого, але й дохіднішого інвестиційного банківництва. Так, у 2002 р. обсяги активів банків у середньому перевищували розміри їх капіталу у 26 разів, а у 2006 р. – вже у 31 раз [4]. В Україні коефіцієнти адекватності регулятивного капіталу не досягли таких критичних значень, як не дивно, в першу чергу завдяки нерозвиненості вітчизняного фондового ринку та малої ролі місцевих інвестиційних компаній, які так і не стали справжніми інвестиційними банками, а, насамперед, обслуговували потоки зовнішнього спекулятивного капіталу, як акціонерного – біржового та позабіржового, так і боргового, в першу чергу на ринку внутрішніх облігацій та частково єврооблігацій, який зараз стагнує в очікуванні вірогідних масових дефолтів українських емітентів та примусових реструктуризацій їхніх емісій.

Світова фінансова криза примусила уряди провідних країн переглянути свою політику щодо фінансових ринків. Зокрема уряди США, Великобританії, Німеччини, Росії, країн Бенілюксу тощо прийняли рішення про державну підтримку окремих фінансових установ, які переживають фінансові труднощі в період кризи. При цьому небанківське кредитування – наприклад, через мережу кооперативних Райффайзен та Фольксбанків Німеччини та Австрії, чи кредитних спілок США та Канади в умовах кризи навпаки зросло за рахунок перетоку депозитів із комерційних до кооперативних банків. Кооперативні банки Німеччини проводили менш ризиковану кредитну політику, і не інвестували у цінні папери. Інституційний ефект довіри "свій до свого по своє" тут спрацював, на відміну від України, де надання чинним Законом "Про кредитні спілки" можливості утворювати всеукраїнські кредитні спілки з філіями у багатьох містах призвело до суттєвої втрати контролю в 2007-09 рр. за цим ринком і масових невиконань депозитів вкладникам кредитних спілок. В умовах кризи Держфінпослуг завчасно ініціювала необхідність належної підтримки як банківського, так і сектору небанківських фінансових установ, але в результаті неодноразової відмови з боку Національного банку підтримувати ліквідність небанківських кредитних установ виявилось інституційне протиріччя між наглядом та регулюванням депозитно-кредитних операцій, аналогічних по суті для кінцевого споживача фінансових послуг, вирішити яке неможливо в існуючій конфігурації регулювання фінансового ринку держави.

При цьому, яким би не був економічний ефект від державних заходів підтримки фінансової, насамперед банківської системи, одним з наслідків таких бюджетних витрат, крім ризиків відкладеної інфляції, стане значний дефіцит державного бюджету, який у 2009 р. повинен скласти близько 3 % ВВП, у грошах – 31,2 млрд. гривень. Однак, вже зараз цей показник перевищено у декілька разів, і до кінця року ситуація може погіршитися. З початку кризи уряд узяв кредити МВФ більш ніж на 10 млрд. доларів. У перерахунку за нинішнім курсом, це 86 млрд. гривень. Крім того, за 8 міс. 2009 р. Мінфін вже випустив облігацій внутрішньої державної позики на 43,02 млрд. грн. [5]. Розрив між державними витратами і доходами за своїми масштабами та динамікою нагадує першу післядевальваційну ситуацію в Україні у 1999 році.

Прогнози зростання ВВП є досить оптимістичними. Уряд вважає, що у 2010 році ВВП країни зросте на

3,7 %. Споживча інфляція складе 9,7 %. За версією МВФ ці показники становлять відповідно 2,7 % та 9,0 %. Але розраховані ці показники на різних макроекономічних базах. Так, за докризовим прогнозом уряду, ВВП у 2009 р. мав би зрости на 0,4 %, а на думку МВФ, він впаде на 15 %. Тому передбачений у бюджеті 2010 року дефіцит 46 млрд. грн. виглядає значно заниженим.

За таких умов фінансова система, переважно її органи державного управління, беруть на себе додаткові функції рятування банків в умовах попадання комерційних банків у інституційну пастку "швидкого зростання". Про ймовірність такого сценарію попереджалося [6, С.18] ще на початку надування іноземними банками в Україні класичної бульбашки надприбуткового для банків споживчого (переважно валютного) кредитування, яка лопнула наприкінці 2008 року. І саме Нацбанк, а не Міністерство фінансів виступає у ролі основного "рятівника" комерційних банків шляхом надання непрозорих кредитів рефінансування обсягом більш ніж 100 млрд. грн. у 2008–09 рр., хоча він визначений, як фінансовий інститут, а не як орган управління за існуючою організаційною структуризацією фінансової системи.

Під впливом світової фінансової кризи, різкого падіння ВВП, структурної кризи у експортно-орієнтованих секторах та різкого погіршення рівня платоспроможності позичальників внаслідок скорочення наявних доходів домогосподарств стало неможливим проведення належного обслуговування позичальниками власної заборгованості перед банками, що більшою мірою була номінована в іноземній валюті. Така заборгованість у гривневому еквіваленті різко зросла після проведеної Нацбанком обвальної девальвації національної валюти на 52 %, починаючи з жовтня 2008 р. Такий сценарій прогнозувався ще на початку кризи, особливо вважаючи на те, що за оцінками експертів у банках з іноземним капіталом в Україні питома вага валютного кредитного портфеля напередодні кризи у вересні 2008 р. досягла 85 % [7, С.65] (з них 65 % – кредити у доларах США, 20 % – у євро та швейцарських франках).

Аналіз дій державних регуляторів в умовах фінансової кризи свідчить про переважно інституційний характер протиріч як формальних, так і неформальних норм та правил взаємодії в процесі державного регулювання та нагляду за фінансовим сектором, а саме:

- ✓ проблеми непрозорості операцій рефінансування банків з боку Нацбанку протягом 2008 – початку 2009 рр.;
- ✓ відмова Нацбанку від функції кредитора останньої інстанції для інших, ніж банки кредитних установ, зокрема кредитних спілок, що де-факто свідчить про невиконання ст.1 Закону України "Про Національний банк України" [2];

- ✓ протиріччя між Мінфіном та Нацбанком при здійсненні рекапіталізації, а потім і регулюванні та управлінні новими держбанками, оскільки за визначенням рекапіталізація чи докапіталізація це – два різні підходи до поновлення платоспроможності та достатності банківського капіталу за участі держави з точки зору статусу старих акціонерів та їх економічної зацікавленості у порятунку проблемних банків;

- ✓ процес концентрації банківського капіталу та посилення ролі держави в банківському секторі в кризовий період (націоналізація-рекапіталізація-продаж після відновлення), за схемою, запропонованою [7, 67], поки відбувається за відсутності чіткого механізму та критеріїв виходу держави з капіталу проблемних банків після завершення банківської кризи – повторна приватизація чи збереження сильного державного впливу;

- ✓ конституційно визначена відповідальність Нацбанка за стабільність курсу національної валюти вхо-

дить у протиріччя з функцією нагляду за комерційними банками в умовах системної фінансової кризи.

Вважаємо за необхідним, для подолання кризових явищ на фінансовому ринку країни: заміни теперішньої жорсткої антидевальваційної за метою, але на практиці не реалізованої, кредитно-грошової політики Нацбанку на стимулюючу – шляхом насичення економіки грошовою масою, як це проводиться в інших країнах; більшої структурно-інвестиційної спрямованості політики стимулювання, що проводиться Кабінетом Міністрів через випуск ОВДП; удосконалення державного нагляду на фінансовими установами та рекомендуємо наступне:

1. Національний банк України повинен посилити свою незалежність для виконання основної конституційної функції – стабільності національної валюти – гривні – шляхом виділення та передачі функцій нагляду за банківською системою до об'єднаного з Держфінпослуг Уповноваженого органу фінансового нагляду з метою побудови в Україні системи консолідованого та інтегрованого нагляду за ринком фінансових послуг на основі мегарегулятора за передовим європейським досвідом (Велика Британія, Німеччина, Польща та ін.).

2. Кабінету міністрів України, Мінфіну та Держфінпослуг за участі Національного банку побудувати працюючу систему підтримки ліквідності та платоспроможності небанківських фінансових установ через уповнова-

жений (можливо державний) банк під належним державним контролем.

3. Прискорити перехід небанківських фінансових установ на принципи міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, в першу чергу на страховому ринку.

4. Посилити відповідальність аудиторів та аудиторських компаній за достовірність їх висновків щодо звітності установ, які працюють на ринку фінансових послуг.

1. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / В. Опарін; МОНУ; КНЕУ. – Вид. 2-ге, без змін. – Київ: КНЕУ, 2006. – 240 с. 2. Закон України "Про Національний банк України" № 679-ХІV від 20 травня 1999 р. // Режим доступу до закону: <http://www.rada.gov.ua>. 3. Боди З., Мертон Р. Финансы: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом "Вильямс", 2000. 4. Лямець С. США продовжують тягнути світ у прірву // Економічна правда. – 16.09.2009. // Режим доступу до статті: <http://www.epravda.com.ua/publications/4ab0a798ac2d8/>. 5. Хамлетс В. Що не так з бюджетом. Частина перша: підташування прогнозів // Економічна правда. – 18.09.2009. // Режим доступу до статті: <http://www.epravda.com.ua/publications/4ab3b60fe73fe>. 6. Прозоров Ю. Институциональная ловушка быстрого роста для банковской системы Украины: возможность кризиса адекватности капитала/ Развитие финансово-кредитных отношений в Украине. Сборник материалов Всеукраїнської науково-практичної конференції 27 лютого 2004 р./ За ред. проф. В.П. Матвієнка. – Київ: Київський інститут банківської справи, 2004. – С.17-20. 7. Прозоров Ю., Козловская И. Расширение сетей финансового посредничества и их влияние на оценку рисков потребительского кредитования / Ю. Прозоров, И. Козловская // Финансовые риски. – 2008. – № 3-4(52). – С.62-67. 8. Енциклопедія банківської справи України / Під ред. В.С. Стельмаха. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Л. Гудзинська, канд. екон. наук, доц.

ПРОБЛЕМИ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПРОДУКТІВ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті досліджені проблеми позиціонування продуктів інститутів фінансового ринку в умовах кризи.

The problems of competitive position of products by institutes of financial market in crisis are investigated in article.

Поглиблення кризи об'єктивно ускладнює реалізацію маркетингових стратегій суб'єктів фінансового ринку щодо позиціонування їх власних продуктів не лише в нових, але й в традиційних сегментах формування їх ринкової пропозиції. Їмність ринків більшості таких продуктів суттєво звужується, передусім, внаслідок катастрофічного падіння платоспроможного попиту на них з боку потенційних споживачів. Падіння рівня доходності як в комерційному секторі, так і в секторі домогосподарств набуло системного характеру. Одночасно обмеження доступу споживачів такого банківського продукту як депозит до своїх заощаджень формують ланцюгову реакцію зниження платоспроможного попиту щодо інших продуктів суб'єктів фінансового ринку, у першу чергу в секторі страхування. З іншого боку, поглиблення кризи, наслідком якої є зниження фінансової стійкості суб'єктів фінансового ринку, загострює проблему їх фінансової спроможності виконання власних зобов'язань перед споживачами відповідних продуктів за параметрами, які, власне, визначають їх високу споживчу вартість на стадії просування до потенційного споживача.

Особливості еволюції сучасної фінансової кризи є тісне переплетіння взаємних впливів дій усіх суб'єктів фінансового ринку один на одного, що, відповідним чином, визначає загальну ефективність цього ринку загалом, та кожного його учасника, в частині насамперед позиціонування власного продукту на ринку, зокрема. Ситуація ускладнюється накладанням на фінансову кризу кризи економічної, аналіз взаємовпливів яких дозволяє формувати невтішні прогностичні оцінки щодо переведення національної економіки у вектор економічного зростання не лише в коротко-, але навіть у середньостроковому періодах. В контексті таких взаємовпливів дослідження проблеми позиціонування продуктів

суб'єктів фінансового ринку, принаймні основних з них, представляє надзвичайний науковий та практичний інтерес. Саме на аналізі окремих аспектів деяких з таких продуктів вбачаємо зупинитись більш детально.

Депозити банків. Даний вид маркетингового продукту чи не найперший став об'єктом посиленої уваги як з боку його споживачів, так і продуцентів, а також регулятора. Надзвичайна увага зазначених суб'єктів до цього продукту зумовлена, насамперед, властивою йому системною дією практично на всі параметри фінансової системи (курсова динаміка через надмірне зростання попиту на іноземну валюту, фінансова стійкість банківської системи, якість кредитного портфелю банків, доходність страхового бізнесу тощо), здатністю сформувати в них тенденції незворотної дії з усіма витікаючими негативними наслідками. Саме цілям мінімізації прояву таких наслідків, принаймні окремих з них (зниження інтенсивності та масштабів девальваційних процесів, звуження ресурсної бази кредитного потенціалу банків тощо), була підпорядкована діяльність банків та регулятора у напрямі встановлення заборони на видачу депозитів населенню. Такі дії (усвідомлюючи їх невідповідність вимогам чинного законодавства) зазначених суб'єктів продиктовані, насамперед, економічною доцільністю, спрямовані на недопущення системного краху банківської системи, є об'єктивною реакцією на поточну ситуацію на фінансовому ринку і певною мірою виправдані з точки зору прогностичних оцінок ймовірних сценаріїв розвитку такої ситуації за умови невжиття відповідних заходів у перспективі. Водночас в плані формування поведінки потенційних споживачів такого специфічного продукту як банківський депозит у довгостроковому періоді зазначені дії створюють небезпеку суттєвого

зниження привабливості цього продукту на ринку, що, відповідним чином формуватиме певні суттєві ризики для банківської системи в частині формування їх ресурсної бази (а саме депозити населення в останні докризові роки домінували в структурі зобов'язань банків за коштами, залученими на їх рахунки, – 60 %), необхідної для виконання основної функції – кредитування.

Додатковим чинником, що формує негативні очікування у фактичних та потенційних споживачів такого виду банківського продукту як депозит, є можливі рішення щодо проведення конвертації валютних депозитів. Слід при цьому зазначити, що намір реалізації такого рішення вже офіційно оприлюднений регулятором. Хоча ймовірність його практичного впровадження експертами оцінюється як незначна, до того ж ризики її проведення при одночасному знятті заборони на видачу депозитів з точки зору впливу на курсову стабільність розглядаються як надзвичайно високі з огляду на високі очікування у поведінці власників конвертованих депозитів щодо обміну отриманих коштів на іноземну валюту [1; 2]. Слід також враховувати і безпосередні практичні дії регулятора у напрямі забезпечення курсової політики, в яких прослідковуються курс на застосування монетарних методів, спрямованих, у першу чергу, на суттєве зменшення вільних ресурсів у розпорядженні фінансових інститутів, зокрема шляхом посилення резервних вимог до банків, зниження рівня рефінансування, розміщення депозитних сертифікатів серед фінансових структур тощо.

Аналіз поточної ситуації у сфері виконання зобов'язань банків за коштами, залученими на їх рахунки, перед власниками цих коштів дозволяє зробити висновок про суттєве зниження споживчих властивостей банківських депозитів. Це, відповідним чином, спонукатиме суб'єктів, що формують пропозицію цього продукту, до опрацювання та застосування більш дієвих маркетингових стратегій просування його на ринок. Разом із тим, з огляду на досить високу інерційність мотиваційної поведінки потенційних споживачів банківських продуктів можна прогнозувати збереження суттєвих проблем з формуванням ресурсної бази банків і після виходу країни з фінансово-економічної кризи.

Банківські кредити. Відтік частини банківських депозитів, трансформація форм здійснення заощаджень, з одного боку, суттєве погіршення фінансового стану практично усіх категорій (юридичних та фізичних осіб) потенційних споживачів банківських кредитів, з другого боку, зумовили формування ситуації "кредитного голоду" в реальному секторі економіки у сегментах як інвестиційного, так і споживчого кредитування. Споживчі властивості такого різновиду банківського продукту як кредит на сьогодні визначаються високою вартістю позикового ресурсу і, що найголовніше, його недоступністю, головним чином через нівелювання значення традиційних видів забезпечення взятих зобов'язань. В умовах тотального падіння ліквідності практично усіх видів активів, у першу чергу це стосується нерухомості, надзвичайно гостро постає проблема забезпечення кредитів. Навіть висока активність банків щодо формування пропозицій на ринку кредитних ресурсів, а значна їх частина дійсно формує таку пропозицію через наявність досить значного кредитного потенціалу, сформованого завдяки рефінансуванню Національним банком України, формування певних позитивних тенденцій щодо нарощування фінструктурами ліквідності [3], за таких умов не забезпечує надходження кредитних ресурсів до їх кінцевих споживачів, навіть не дивлячись на достатній рівень їх поточної платоспроможності.

Висока мінливість ринкової кон'юнктури на сьогодні виступає визначальним чинником формування платоспро-

можності потенційних споживачів банківських кредитів у довготривалому періоді, саме оцінка якої виступає одним з найбільш проблемних моментів банківського менеджменту в процесі реалізації їх власних маркетингових стратегій щодо просування власних кредитних ресурсів на ринок. Проблематичність здійснення банківським менеджментом якісних оцінок фінансової стійкості потенційних позичальників у довгостроковому періоді виступає одним з основних чинників, що стримують активність зазначених інститутів на ринку кредитних продуктів.

Небезпечність такої ситуації проявляється в тому, що банки, "накачані" грошима, формують постійний так званий "девальваційний навіс" на валютному ринку, відповідним чином формуючи мотиваційну поведінку усіх учасників фінансового ринку щодо розпорядження власними грошовими ресурсами, в тому числі в частині формування платоспроможного попиту на той чи інший вид продукту, що пропонується на ринку.

Слід зазначити, що подальше загострення ситуації на валютному ринку у бік посилення девальваційних процесів створить додаткові ризики для банків у напрямі зниження рівня розрахунків з ними за позиками, що, відповідним чином, призведе до зрушення їх потенціалу щодо кредитування, погіршення якості кредитних портфелів, з одного боку, а також виконання самими банками власних зобов'язань за зовнішніми боргами, що, у свою чергу, негативно позначиться на рівні їх фінансової стійкості.

На підвищення кредитної спроможності банків, позиціонування їх кредитних продуктів на ринку спрямована система їх рефінансування Національним банком України. Необхідність активізації банківського кредитування зумовлена тим, що її відсутність, за оцінками експертів, призведе до того, що "збитки фінансової системи збільшуватимуться надалі, оскільки відсоткові доходи від виданих до кризи позичок (на них припадає 85 % нинішньої виручки фін установ) зникнуть. І тоді у 2010 році українським банкам доведеться протистояти ще потужнішій хвилі кризи, ніж узимку 2009-го" [4].

Водночас аналіз чинної системи рефінансування банків регулятором дозволяє зробити висновок про її надзвичайно низьку активність в плані посилення позицій банківських кредитних продуктів на ринку. Відсутність цільової прив'язки рефінансованих ресурсів, а також жорсткого контролю за їх використанням, що, на нашу думку, важливо в умовах кризи, відносна дорожнеча, що також важливо в умовах "падаючої" економіки, формують середовище довільного розпорядження реципієнтів даного виду фінансової допомоги отриманими коштами. Значна частина цього ресурсу, за оцінками експертів, приймала активну участь на валютному ринку, домінуючи у формуванні девальваційних очікувань серед його потенційних учасників. Курсова нестабільність, високі девальваційні очікування виступали основними чинниками, що формували мотиваційну поведінку реципієнтів рефінансування регулятора, в якій пріоритет надавався перевагам та вигодам "валютних спекуляцій" на відміну від кредитування реального сектора економіки з притаманними йому високими ризиками, небезпеками та загрозами.

Удосконалення системи рефінансування банків Національним банком України вбачається у забезпеченні цільового використання отриманих у такий спосіб кредитних ресурсів, домінування в їх структурі кредитних продуктів, що спрямовуються в реальний сектор економіки, суттєве здешевлення банківських кредитів, сформованих через механізм рефінансування, що, на нашу думку, можливо з огляду на відсутність у цьому процесі такого дорогого на сьогодні ресурсу, яким є банківський депозит, а також за умови здійснення кредитування проектів, спроможних забезпечити повну завершеність ланцюга "надання позики – повернення позики". Остан-

не, з нашої точки зору, можливо забезпечити в секторі кредитування експорту за конкретними двосторонніми угодами, виробництв високоліквідної продукції на внутрішньому ринку тощо.

Страхові послуги. Параметри ринку страхових послуг на сьогодні значною мірою визначаються характером розвитку ринку депозитних та кредитних продуктів банківської системи, з одного боку, та рівнем фінансової стійкості його потенційних суб'єктів, з другого боку. Обмеження доступу останніх до депозитів банків одночасно з низьким рівнем доходності формують загальну низьку активність у сфері виробництва та споживання, що, відповідним чином, скорочує попит на відповідні продукти інститутів страхового ринку.

З іншого боку, на страховому ринку набули розвитку тенденції суттєвого здорожчання вартості страхових продуктів при одночасному зростанні ризиків невиконання страховиками власних зобов'язань по відшкодуванню збитків внаслідок настання страхових випадків. Останнє, у свою чергу, значною мірою викликано проблемами доступу до депозитних коштів страховиків, які, як і депозити населення, виявились замороженими.

Останній чинник поглиблює суперечності в сегменті обов'язкового страхування, яскравим прикладом чого, зокрема, є обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Аналогічною, загалом не набагато кращою (а можливо й гіршою, з огляду на невідповідність розміру страхових премій та фактичної вартості відшкодування внаслідок агресивної цінової політики відповідних учасників ринку) є і ситуація в сегменті КАСКО, яке у випадку застосування щодо товарів, придбаних у кредит, набуває статусу обов'язкового. Неможливість страховиків виконання зобов'язань за даними видами страхування суттєво знижує привабливість зазначених видів страхових продуктів у їх потенційних споживачів, вжиття відповідних активних дій, спрямованих на ухилення від їх споживання або ж мінімізацію витрат на придбання.

Звуження ємності ринку страхових продуктів несе загальну загрозу звуження ємності фінансового ринку в цілому. В контексті страхового бізнесу відбувається суттєве зниження рівня інвестиційної компетенції відповідних суб'єктів, а відтак – звуження ємності інвестиційного ринку загалом.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що в цілях недопущення різкого та масштабного звуження ємності ринку продуктів інститутів фінансового ринку в умовах кризи система державного менеджменту має біти орієнтована на вжиття скоординованих дій щодо використання фінансових важелів впливу на всіх суб'єктів фінансового ринку, спрямованих на підтримання їх фінансової стійкості, активної участі у формуванні диверсифікованої структури продуктової пропозиції. Невід'ємною частиною застосування таких важелів має бути їх орієнтація на активізацію так званих точок росту, спроможних спродувати мультиплікаційний ефект в інших секторах національної економіки, тим самим підвищивши їх конкурентні позиції в ринковому середовищі.

1. Кравчук К. Конвертаційний центр // *Контракти*. – №36. – 7 вересня 2009 р. – С. 4, 5. 2. Марушко І. Чи має НБУ право конвертувати валютні депозити // *Контракти*. – №36. – 7 вересня 2009 р. – С. 5. 3. Дружеченко К. Трижовний вересень // *Контракти*. – №36. – 7 вересня 2009 р. – С. 10. 4. Шарпова О. Холодна осінь // *Контракти*. – №36. – 7 вересня 2009 р. – С. 14.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Н. Бутенко, канд. екон. наук, доц.

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО МАРКЕТИНГУ

В статті розглянуто еволюцію розвитку концепцій маркетингу та обґрунтовано необхідність застосування сучасних концепцій маркетингу у діяльності промислових підприємств

Evolution of marketing concept development was examined. Necessity of recent marketing concepts use in operation of industrial enterprises was grounded.

Зростання частки промислових підприємств, нові умови формування відносин власності, зростання рівня їх інноваційної активності обґрунтовують необхідність пошуків шляхів підвищення ефективності управління діяльністю промислових підприємств та обґрунтовують потребу перегляду традиційних поглядів на здійснення маркетингової діяльності. Варто зазначити, що світова фінансова криза сприяла виявленню диспропорцій і проблем у розвитку вітчизняної промисловості, з усією чіткістю продемонструвавши її слабкі сторони. На наш погляд, в таких умовах особливо важливого значення набуває втілення у реальне ринкове життя промислових підприємств теоретико-методологічних та практичних напрацювань сучасної концепції маркетингу, яка увібрала у себе найбільш вагомий результати розробок теоретичного й прикладного характеру та є одним з визначальних економічних інструментів практики підприємницької діяльності в умовах розгортання фінансово-економічної кризи. Застосування промисловим підприємством сучасної концепції маркетингу забезпечить досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, зростання обсягів виробництва і підвищення конкурентоспроможності промислової продукції.

Проблематика дослідження еволюції розвитку концепції маркетингу промислового підприємства на сьогодні є мало висвітленою: західні дослідники в тій чи іншій мірі

торкалися аспектів вивчення даної проблеми, проте їх праці так і не знайшли належного, широкого висвітлення у вітчизняній та зарубіжній літературі. Найбільш відомими науковцями в цій галузі можна назвати таких вчених як Ф. Уебстер-молодший, Дж. Шет, Р. Бауер, Т. Левітт, Й. Уінд тощо. Серед вітчизняних дослідників, наукове надбання яких заслуговує особливої уваги, слід відзначити А. Старостіну, Є. Крикавського, Н. Чухрай.

Враховуючи значний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних дослідників, зауважимо, що рівень розвитку промислового ринку, який визначає його провідну роль у відновленні економічної стабільності України, породжує потребу подальшого наукового дослідження проблем та аспектів теоретичних й методичних засад застосування концепцій маркетингу у національній промисловості, глибинне осмислення яких призведе до винаходження ефективних та дієвих механізмів вирішення цих проблем.

Відповідно, метою даної статті є виявлення особливостей еволюції розвитку концепцій маркетингу та обґрунтувати необхідність застосування сучасних концепцій маркетингу в діяльності промислових підприємств з метою покращання конкурентних позицій підприємства на ринку.

Розуміння еволюції розвитку маркетингу має не лише історичне значення: воно дає змогу, по-перше, зрозуміти логіку розвитку маркетингу як процесу послідовного нарощування зусиль підприємства з освоєння сво-

їх цільових ринків; по-друге, вірно вибрати необхідну і достатню на даний час маркетингову концепцію підприємства на підставі його потенціалу й умов бізнес-середовища; по-третє, заздалегідь підготуватись до переходу на наступну, більш розвинену концептуально, маркетингову концепцію розвитку. Традиційно виділяють п'ять концепцій управління маркетингом, під якими розуміють підхід щодо організації маркетингової діяльності, який базується на основній ідеї, ефективній маркетинговій стратегії та конкретному інструментарії досягнення визначених цілей (2).

Виробнича концепція визначальним фактором орієнтації фірми у ринковому просторі виступала виробництво. У її основі лежить твердження, що споживачі надають перевагу дешевим і доступним для придбання товарам, а висока ефективність виробництва дає змогу підтримувати низькі витрати і, таким чином, забезпечувати низькі ціни. Виробнича концепція характерна для першого етапу розвитку маркетингу (1860-1920 рр.), коли попит на товари перевищував пропозицію, споживачі купували те, що пропонувалося на ринку, що і пояснює концентрацію уваги підприємців саме на збільшенні обсягів виробництва та зниженні собівартості продукції.

Для 30-х років минулого сторіччя ця концепція виявилася недостатньою, її змінила товарна концепція. *Товарна концепція* на пріоритетне місце ставить товар і виходить з того, що споживачі віддають перевагу товару з найкращими властивостями. Тому діяльність підприємства мала бути цілком зорієнтована на його постійне вдосконалення та розробку достатньої кількості модифікацій виробу. Такий підхід став можливим, коли для покупця низька ціна перестала бути основним аргументом на користь тієї чи іншої компанії. Він був готовий платити більше за унікальність товару, якщо його властивості та рівень якості відповідали вимогам споживача.

У середині 30-х років в умовах бурхливого зростання виробництва, перевищення пропозиції над попитом та зростання конкуренції формується *збутова концепція*, яка ґрунтується на самому процесі збуту. Вона стає важливою за умов недостатньої обізнаності покупця щодо властивостей товару, коли на поведінку споживача активно почали впливати різними засобами: рекламою, переконливими методами продажу, демонстраціями товару, знижками тощо. Незважаючи на те, що реалізація даної концепції вимагає значних витрат на збут, багатьма фірмами вона і зараз використовується як основний орієнтир у своїй діяльності.

На зміну збутової концепції приходить концепція маркетингу або *традиційна концепція маркетингу*. Тепер центральним орієнтиром для компанії виступають потреби споживачів, які потрібно задовольнити краще, ніж це вдається конкурентам. Гарантією успіху такого підходу є високий рівень життя покупців, з одного боку, та досконале володіння фірмами інструментами маркетингу, вміння пристосуватися до змін ринку – з іншого.

Безперечно, за винятком неприбуткових організацій, уся маркетингова діяльність спрямована на отримання прибутку, що є нормальним орієнтиром діяльності фірми. Але обраний нею шлях досягнення визначеної мети не повинен діяти всупереч моральним нормам і довгостроковим інтересам усього суспільства. Саме тому актуальним стало розширення класичної концепції маркетингу. До формул "маркетинг як діяльність, спрямована на задоволення потреб споживача" додається "з одночасним збереженням та зміцненням добробуту споживача та суспільства у цілому". Така концепція отримала назву *соціально-етичного маркетингу*. Реалізація цієї концепції вимагає збалансування трьох елементів: прибутку організації, рівня задоволення запитів споживачів та урахування інтересів суспільства.

Проте складність діяльності промислового підприємства в сучасному нестійкому ринковому середовищі вимагає перегляду традиційних форм і методів маркетингу та породжує потребу застосування сучасних концепцій маркетингу.

Однією із найпрогресивніших концепцій розвитку маркетингу промислового підприємства в сучасних умовах є *Customer Relationship Management (CRM)* – управління взаємовідносинами із покупцями. Дана концепція має на меті здійснення комплексу заходів, що включає наступні умови: ідентифікацію потенційних споживачів/клієнтів та розуміння їх потреб, розвиток позитивного та довготривалого сприйняття організації та її продукції так, щоб покупці надали перевагу саме їм на ринку збуту. Поява і розвиток теорії маркетингу взаємовідносин детермінується рядом якісних змін, які відбуваються в реальній практиці бізнесу, головними з яких є:

- ✓ стрімкий розвиток сфери послуг – в останні 20 років відмічають різкий спад виробництва і значне збільшення ролі сфери послуг;

- ✓ зміни в сфері управління якістю – перехід компаній до комплексних програм управління якістю породжує необхідність залучення до цих програм постачальників, клієнтів, що потребує встановлення довготривалих відносин із всіма суб'єктами інфраструктури маркетингу;

- ✓ зростання складності взаємовідносин – в результаті технологічних інновацій модифікується саме поняття компанії, її межі "розмиваються", значно зростає кількість і складність взаємовідносин із зовнішніми партнерами;

- ✓ розвиток інформаційних технологій – більшість сучасних інформаційних систем з'явилися як результат міжфірмових взаємодій.

Вищеперераховані фактори зміни реальної практики бізнесу сприяють розвитку теорії маркетингу взаємовідносин, особливо її вищих форм – мережових підходів в маркетингу. Саме розвиток мережевої взаємодії буде найбільш радикально перетворювати теорію маркетингу взаємовідносин. Пітер Дрейкер назвав економіку майбутнього "суспільством мереж" (network society). Більш того, в сучасному світі відбувається зсув фокусу ключових компетенцій від окремої компанії до мережі.

Маркетинг взаємовідносин спрямований на встановлення тісних економічних, технічних і соціальних зв'язків з партнерами, що дозволяють домогтися зниження транзакційних витрат і заощадити час. Однак кінцевий результат, до якого прагне маркетинг партнерських відносин, – формування унікального активу компанії, що називають маркетинговою діловою мережею, і яка містить у собі компанію й всі інші зацікавлені в її роботі групи: споживачів, найманих робітників, постачальників, дистриб'юторів, роздрібних торговців, рекламні агентства, вчених і всіх, з ким організація встановила взаємовигідні ділові відносини. Таким чином, на ринку конкурують уже не стільки компанії-виробники, скільки ділові системи в цілому. У цьому випадку виграє та компанія, якій вдалося побудувати найбільш ефективну систему відносин із ключовими зацікавленими групами, і прибуток вам гарантований.

Зростання частки акціонерної власності у промисловості, нові умови формування відносин власності, зростання рівня інноваційної активності промислових підприємств обґрунтовують необхідність пошуків шляхів підвищення ефективності маркетингового управління акціонерних товариств та обґрунтовують потребу перегляду традиційних поглядів на здійснення управлінської діяльності підприємств корпоративного сектору. Однією із сучасних концепцій, які сприятимуть підвищенню ролі маркетингу в діяльності акціонерних товариств та нерозривно пов'язані з його внеском у збільшення вартості акціонерного капіталу, є *маркетингове акціонування* (7). Її можна визначити в такий спосіб: маркетингове

акціонування – це управлінський процес, спрямований на максимізацію доходів акціонерів за допомогою розвитку відносин компанії з найбільш корисними покупцями та створення конкурентних переваг.

Більшість сучасних підходів до підвищення ефективності бізнесу закликають до задоволення не лише клієнтів, але і власників компанії, партнерів, державу, менеджмент та інших зацікавлених осіб. Незважаючи на різноманіття можливих зацікавлених у задоволенні осіб, клієнти і власники компанії залишаються ключовими групами або "стейкхолдерами" компанії. Бізнес як і раніше функціонує за принципом "знайди потребу та задовольни її", коли клієнт генерує потребу, а власник інвестує засоби для задоволення цієї потреби. Незважаючи на удавану погодженість інтересів власників і клієнтів, найчастіше, вони різноспрямовані і суперечать один одному. Власники очікують високих фінансових результатів, споживачі вимагають високої якості, сервісу, низьких цін. Звичайно ж, у довгостроковій перспективі благополуччя власників починає залежати від ступеня задоволення споживачів, але глибинні протиріччя інтересів двох різних груп не зникає, оскільки важко цілком задовольнити інтереси однієї групи, не втративши лояльності і ресурси іншої. Тому перед сучасною теорією маркетингу постає проблема пошуку нових форм механізму взаємоузгодження різноспрямованих потреб власників, акціонерів та споживачів продукції. Однією з сучасних інноваційних технологій маркетингу є "маркетингове акціонування" – один з нестандартних та інноваційних підходів маркетингу, який прагне ліквідувати неузгодженість інтересів власників та споживачів продукції підприємств корпоративного типу, оскільки, найчастіше, вони різноспрямовані і суперечать один одному. 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. Теорія маркетингового акціонування базується на намаганнях уникнути базового протиріччя між споживачами продукції компанії та її акціонерами. Так, відповідно даної теорії, споживачі окрім високої якості продукції мають стати зацікавленими у високих фінансових результатах і прибутковості бізнесу, а акціонери мають піклуватися не лише про власний зиск у вигляді дивідендів, прибутку, рентабельності, а також будуть максимально зацікавлені якістю, низькими цінами, високим рівнем обслуговування.

Основними передумовами впровадження концепції маркетингового акціонування у діяльність промислових підприємств корпоративного типу є:

1. Компанії повинні бути максимально орієнтовані на споживача.

2. Споживачі повинні бути співвласниками, тому що саме вони створюють основу вартості компанії.

3. Компанії повинні передати частину власності своїм найбільш лояльним споживачам, щоб утримати їх і вижити

4. Процес заохочення лояльності споживачів власністю повинен бути постійним.

Існує ряд факторів, що роблять "маркетингове акціонування" надзвичайно привабливою та перспективною технологією для більшості українських компаній, а саме:

✓ *індивідуалізація потреб людини, прагнення до більш індивідуальних продуктів і послуг* – компанії відповідають на ці вимоги збільшенням рекламних і маркетингових бюджетів, розвитком технологій брендингу як способу пов'язувати товари і послуги з більш високими цінностями людини, розвитком PR програм по формуванню сприятливого іміджу всієї компанії в очах громадськості, розвитком соціальних програм. Значні

засоби компанії витрачають на те, щоб клієнт максимально асоціював себе з обраною їм компанією;

✓ *підвищення рівня вимог до якості, ціннісного значення продуктів та послуг* – споживачі одержують гарантію більш якісного й уважного обслуговування з боку компанії, що може стимулювати усе більшу кількість клієнтів ставати акціонерами компанії та тим самим, збільшувати вартість акціонерного капіталу;

✓ *зростаюча конкуренція за вибір кінцевого споживача* – з огляду на це маркетингове акціонування приводить до руйнування поняття конкуренції в традиційному розумінні. У такій компанії, де споживачі є власниками, досягається максимальна асоціація споживача-власника з компанією і виробленими нею продуктами і послугами, тому боротьба за клієнта в традиційному розумінні втрачає зміст. Максимальна асоціація досягається не тільки за рахунок споживчих, але і за рахунок фінансових інтересів цієї нової групи "стейкхолдерів";

✓ *підвищення складності здійснення фінансово-інвестиційної діяльності* – якщо акції компанії котируються на фондовій біржі, то заява про намір компанії передати акції лояльним клієнтам може викликати досить серйозні наслідки на фондовому ринку. Короткострокова реакція фондового ринку у вигляді зміни цін на акції 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. При ефективному розрахунку умов короткострокова реакція ринку може бути досить позитивною і підвищити котирування акцій. У довгостроковій перспективі, компанія, що заявляє про проведення "маркетингового акціонування", створює очікування підвищення її конкурентоздатності в силу позитивних ефектів для споживачів, описаних раніше. Це підвищує фундаментальну вартість компанії, а відповідно і вартість її акцій. Вірно розрахованою додатковою емісією можна скорегувати ціну акцій до колишнього рівня, при цьому одержавши вільну кількість акцій для розміщення серед споживачів. У результаті таких дій підвищується вартість компанії, і з'являються додаткові засоби для інвестицій;

✓ *ускладнення системи управління компанією* – досягається ефект синергії за рахунок об'єднання та взаємодоповнення функцій корпоративного управління і маркетингових служб: скорочуються витрати на збір інформації про потреби клієнтів, сегментування й аналіз клієнтів, тому що клієнти-власники самі повідомляють про свої потреби у вигляді вимог до бізнесу; витрати на забезпечення задоволеності клієнтів, тому що клієнти-власники мають можливість контролювати відповідність стратегії розвитку бізнесу їх інвестиційним і споживчим інтересам і розставляти відповідні пріоритети між ними; витрати на контакти з клієнтами, рекламу, маркетинг, PR, підвищується їх ефективність. Фактично, корпоративне управління, фінансові і маркетингові служби стають єдиних функцій по задоволенню клієнтів-власників;

✓ *концентрація більшої прибутковості в торгівельних мережах із-за близькості до кінцевого споживача* – модифікація системи розподілу товарів відповідно до маркетингового акціонування дозволить виробнику розширити свою присутність в каналі розподілу та отримувати прибутки, які раніше належали посередникам. Поява перших прикладів розглянутої концепції саме в роздрібній торгівлі закономірно, тому що саме там найбільш високо конкуренцію, саме там бізнес багато в чому залежить від бренду компанії і лояльності клієнтів;

✓ *підвищення частки бренду у вартості компанії* – постійне збільшення частки бренду у вартості найбільших компаній говорить про те, що клієнт цінує і готовий

платити більше саме за задоволення нематеріальних, більш глибоких потреб. Фактично, споживач є основним носієм бренду компанії, а відповідно і її вартості. Тому відповідна частка власності компанії повинна належати її найбільш лояльним споживачам, так, що вони зможуть більш ефективно генерувати вартість компанії;

✓ *висока соціальна відповідальність бізнесу* – орієнтація на більш високі цінності, ніж одержання надприбутків і лідерство на ринках;

✓ *розвиток нових способів і форм стимулювання споживчого вибору* – позитивний іміджевий ефект нової форми відносин із клієнтами, нестандартного й інноваційного підходу. Можливість додаткових публікацій, обговорень на тему застосування нового методу дозволить компанії набутти великої популярності, що співставне зі значними вкладеннями в рекламу і PR заходи;

✓ *підвищення ефективності маркетингу* – дійсно, класичні маркетингові заходи істотно спрощуються, оскільки споживачі стають ще й акціонерами. Таким чином скорочуються витрати і підвищується ефективність збору інформації про потреби клієнтів, полегшується сегментування й аналіз клієнтів, тому що клієнти-власники готові повідомляти всю необхідну інформацію про себе, про свої переваги і потреби якщо це допоможе підвищити ефективність їхнього бізнесу. Окрім цього скорочуються витрати і підвищується ефективність контактів із клієнтами, знижуються витрати на рекламу, прямий маркетинг, PR. Значно полегшується здійснення інноваційної товарної політики компанії, оскільки скорочуються витрати на інновації та підвищується їх ефект за рахунок інновацій від клієнта. У результаті "маркетингового акціонування" компанія зможе набагато простіше й ефективніше одержувати і використовувати безцінну інформацію від клієнта стосовно поліпшення продукту/послуги, підвищення конкурентноздатності компанії у цілому. Як власники, споживачі будуть зацікавлені поліпшувати компанію і, будучи споживачем, будуть мати дуже важливу інформацію про продукт/послугу.

Варто зазначити, що маркетингові концепції та підходи широко застосовуються для фінансових ринків. З 1960-х років на заході застосовується та розвивається концепція фінансового маркетингу, котра дозволяє ефективно вирішувати проблеми підприємств-емітентів на фінансовому ринку. Сферою діяльності фінансового маркетингу є фінансовий ринок, де один і той же суб'єкт може виступати одночасно в ролі продавця фінансових активів і в ролі покупця цих активів. Так, банк, привертаючи грошові кошти вкладників, є покупцем фінансових активів, а вкладники – їх продавцями. Видаючи кредити позичальникам, банк виступає в ролі продавця кредитного капіталу, а позичальник – в ролі його покупця. Тому умовно слід розрізняти два види інвесторів: інвестор-продавець і інвестор-покупець.

Фінансовий маркетинг можна представити як системний підхід інвесторів-продавців до управління реалізацією фінансових активів (грошей, цінних паперів, дорогоцінних металів і каменів) і інвесторів-покупців до управління накопиченням фінансових активів.

Концепція фінансового маркетингу характеризує мету діяльності інвестора на фінансовому ринку і полягає в тому, що ця діяльність повинна бути заснована на знаннях споживчого попиту на фінансові активи, на знаннях законів, по яких розвивається фінансовий ринок. У інвесторів-покупців різні інтереси, потреби, грошові ресурси і різний ступінь ризику. Отже, у них неоднаковий попит на фінансові активи. Тому інвестор-продавець, пропонуючи свої фінансові активи і послуги з обслуговування клієнтів, повинен чітко уявляти, на яку групу покупців розраховані ці активи і послуги і скільки може бути на них потенційних

покупців. Таким чином можливі два напрями фінансово-комерційної діяльності інвесторів-продавців:

✓ орієнтація на масовий, стабільний попит, що припускає відносно низькі ціни (курси, процентні ставки) на фінансовий актив, обмежені послуги з обслуговування і великий обхват дрібних інвесторів-покупців;

✓ орієнтація на нестабільний попит, тобто на окремі групи інвесторів-покупців (наприклад, диференціація їх по рівню доходу), що припускає відносно високі ціни (курси, процентні ставки) на фінансовий актив, ширший круг послуг з обслуговування і менший обхват інвесторів-покупців.

Теоретичні моделі ринку цінних паперів та ринку товарів ідентичні: потенційному інвестору надається широкий сектор способів використання капіталу, подібно до того як потенційному покупцю – великий вибір товарів та послуг. Підприємство, що планує залучити фінансові активи має вивчати потреби та очікування потенційних інвесторів, щоб успішно конкурувати з пропозиціями інших. Дане співставлення товарного та фінансового ринків і моделі поведінки їх учасників дозволяють розробити теорію маркетингу на ринку цінних паперів на основі класичної маркетингової концепції, з необхідними уточненнями та змінами, що є результатом специфічних фінансових відносин як об'єкту маркетингу.

В умовах системної соціально-економічної кризи і наростання деструктивних екологічних процесів проблема оптимізації природокористування набуває особливого значення і гостроти. В останнє десятиріччя в рамках концепції сталого збалансованого соціально-економічного розвитку все більше поширюються підходи, що пов'язані з екологізацією усіх сторін суспільної діяльності. У відповідності до цих підходів у процесі екологізації економіки особливе місце у діяльності промислових підприємств належить системі екологічного маркетингу. Вона передбачає пошук і реалізацію таких напрямків розвитку, які поряд із задоволенням інтересів конкретних споживачів і виробників дозволили б підтримувати і визначений баланс соціально-економічних і екологічних інтересів суспільства в цілому. Слід зазначити, що формування системи екологічного маркетингу означає насамперед переорієнтацію діяльності підприємств від традиційної спрямованості на еколого-економічні вимоги виробництва до спрямованості на еколого-економічні вимоги ринку.

Отже, розглянувши основні аспекти еволюції концепцій маркетингу можна зробити висновок, що розвиток економічних відносин породив появу нових сучасних концепцій маркетингу, а саме маркетингу взаємодіє син, маркетингового акціонування, концепції фінансового маркетингу, екологічного маркетингу. Застосування даних концепцій вітчизняними промисловими підприємствами сприятиме формуванню конкурентних переваг підприємства на цільовому ринку.

На сьогоднішній день існує потенціал для подальшого дослідження проблематики розвитку концепцій маркетингу у діяльності підприємства на промисловому ринку в сучасному динамічному середовищі з метою науково-практичного об'єднання формування системи промислового маркетингу.

1. Минетт С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач. – М.: Изд. Дом "Вильямс", 2003.
2. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг. – К.: Вид. "Знання", 2005.
3. Frederick E. Webster. Jr. Field Sales Management – New York: John Wiley & Sons, Inc., 1983.
4. Frederick E. Webster. Jr. Informal Communication in Industrial Markets // Journal Marketing Research. – 1970. – № VII.
5. John A. Howard and Jagdish N. Sheth The Theory of Buyer Behavior – New York: John Wiley & Sons, Inc., 1969.
6. Robert Krapfel, Deborah Salmond, and Robert Speakman A Strategic Approach to Managing Buyer-Seller relationship. – USA, 1990.
7. Дойль П. Маркетинг, орієнтований на стоимость. – СПб.: Питер, 2001. – 480с.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

М. Небава, канд. екон. наук, проф.,
А. Шиян, канд. техн. наук

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РИЗИКІВ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ДРУГОГО РІВНЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

В статті побудовано та проаналізовано теоретичну модель системного аналізу інституційних загроз впровадженню другого рівня пенсійної реформи в Україні.

The article was built and analyzed a theoretical model systematic analysis of institutional challenges implementing the second level of pension reform in Ukraine.

Сучасна система пенсійного забезпечення населення України має великі і складні проблеми, що спричинені низькою ефективністю господарювання, низьким рівнем заробітної плати, високою інфляцією, зокрема, на початку економічних реформ. Вони проявилися у різкому зменшенні реальної ваги пенсій, у невідповідності розміру пенсії людини за віком її трудовому внеску протягом періоду працездатності, зuboжінні більшості частини людей пенсійного віку. Криза платежів і складний фінансовий стан підприємств зумовили несвоєчасну і неадекватну виплату внесків на пенсійне забезпечення, а також зростання заборгованості з виплати пенсій населенню. Високий пенсійний збір і маленькі пенсії (зокрема для тих людей, які мали високу заробітну плату) змушують підприємства і фізичних осіб до переходу в тіньовий сектор економіки, де вони не сплачують ні пенсійних внесків, ні податку на прибуток [1, 2].

Сьогодні спостерігаються значне навантаження на працюючу частину населення і бюджет країни, недостатні обсяги страхових внесків для пенсійного забезпечення, низький рівень пенсій; мають місце значні розбіжності та пільги у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників, що не завжди соціально виправдано [3].

В Україні ще не створені надійні фінансові механізми, які дають можливість працівникам заощаджувати кошти на старість. На початку економічних реформ мільйони українців втратили вкладені у банки грошові кошти, які вони накопичували протягом всього життя; багато також осіб, що інвестували частину своїх доходів у приватні пенсійні фонди, а потім понесли збитки внаслідок банкрутства цих установ. Більшість громадян не довіряє банкам й іншим фінансовим установам через високий ризик втрати заощаджень [4].

Природно, питання фінансової стабільності таких недержавних фондів ще залишаються актуальними, але разом з тим нікчемність нинішнього пенсійного забезпечення все одно буде підштовхувати до пошуку можливих альтернативних шляхів.

Впровадження другого рівня пенсійної реформи в Україні законодавче вимагає становлення та стабільного розвитку недержавних фінансових установ – пенсійних фондів, яких сьогодні в Україні налічується 93 та в яких мало б місце накопичення коштів вкладників для отримання ними додаткових пенсійних виплат. Однак, планове запровадження другого рівня пенсійної реформи з початку 2009 року може бути відкладене, адже через недовіру до фінансових установ державних чи недержавних, дуже слабо відбувається наповнення у них фінансових ресурсів. Водночас, характерними особливостями таких фінансових установ взагалі, як показує досвід розвинутих країн та країн з транзитивною економікою є те, що вони:

- ✓ можуть накопичувати на рахунках вкладників досить великі суми коштів;
- ✓ вкладники довгий час утримують ці кошти, не знімаючи їх з рахунків;
- ✓ вкладники не вимагають "великих відсотків": відсотки мають покривати, як правило, лише рівень інфляції;
- ✓ недоліки в роботі таких фінансових установ здатні призвести до значного соціального напруження в країні;

✓ провали в цій фінансовій сфері здатні призвести до значних руйнувань фінансової системи всієї країни;

✓ політичні наслідки від неадекватної роботи зазначених фінансових установ будуть мати дуже великий негативний вплив на міжнародний імідж України та міжнародну репутацію її фінансових установ.

Отже, питання стабільності таких фінансових установ як накопичувальні недержавні пенсійні фонди складає собою елемент стабільності всієї фінансової системи та фінансової безпеки України.

Суть функціонування недержавної пенсійної системи полягає у наступному:

- ✓ вкладники сплачують певні пенсійні внески;
- ✓ ці внески накопичуються до моменту настання пенсійних підстав;
- ✓ пенсійні внески інвестуються, а отримані прибутки додаються до суми внесків;
- ✓ з настанням пенсійних підстав учасник починає отримувати пенсію.

Недержавна пенсійна система відіграє надзвичайно важливу роль у пенсійному забезпеченні населення. Якою б вона не була – обов'язковою чи добровільною – вона є безпечним, а у більшості випадків й пільговим, засобом забезпечити собі після виходу на пенсію вищий життєвий рівень, ніж той, що спроможна забезпечити лише солідарна система. Інша, не менш важлива функція недержавної пенсійної системи, полягає в тому, що вона є джерелом довготермінових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни. У таких країнах, як Великобританія, Нідерланди і Швейцарія, обсяг інвестицій з недержавної пенсійної системи перевищує половину ВВП [5].

У світовій практиці найпоширенішою організаційною формою недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди [6].

Зрозуміло, дієве виконання недержавними пенсійними фондами зазначених функцій можливе за належного регулювання недержавного пенсійного забезпечення, інакше в їхній роботі неминуче почнуться фінансові негаразди, які призведуть не лише до втрати вкладниками своїх заощаджень, а й до дестабілізації фондового ринку. Ряд сумних прикладів з досвіду Чеської республіки, Росії та інших східноєвропейських країн показують, що може трапитися, якщо законодавцям бракує досвіду, влади чи інформованості, або якщо їх підкупають керівники пенсійних фондів для отримання неявного дозволу на використання коштів вкладників для особистого збагачення.

Впливу суспільних інститутів на економічні процеси присвячена книга Acemoglu, D., Robinson, J. A. [7]. В ній вперше вдалося побудувати математичні моделі, які здатні описати суспільний устрій (на прикладі диктатури та демократії) та вплив на нього економічних інститутів. Зокрема, виявлено, що різке загострення економічної ситуації (наприклад, внаслідок неврожаю – автори розглядали Південну Америку як приклад) призводить до революційних виступів класів, які є "економічно обділеними". Зокрема, як фактор, який призводить до суттєвого погіршення економічного стану широких верств на-

селення цілком може виступити фінансова неспроможність недержавних пенсійних фондів.

Стаття Shleifer A., Vishny R.W. [8] започаткувала напрям моделювання економічних ефектів існування такого соціально-економічного інституту, як корупція. В ній побудовано базові підходи до моделювання впливу різних факторів на характеристики корупції, зокрема, інтересів різних економічних агентів.

Acemoglu D. та Verdier T. [9] проаналізувавши вплив об'єктивної необхідності витратити суспільні кошти на боротьбу із корупцією, прийшли до висновку, що з метою максимізації ВВП є економічно вигідним допустити "певний рівень" корупції. Отже, урахування наявності інституту корупції може приводити до вельми специфічних станів економіки.

Sonin K. довів [10], що в умовах становлення економік перехідного типу, коли права власності ще не є повністю захищеними, "багаті" зацікавлені в тому, щоб права власності були захищені якомога менше. Наявність такої обставини призводить до того, що законодавча база та її застосування при впровадженні пенсійної реформи буде явно недостатня для того, щоб звести економічні ризики до мінімуму.

Таким чином, саме інституційні ефекти, на нашу думку, можуть відіграти переважну роль при аналізі економічних ризиків, які наявні в Україні та супроводжують процес впровадження пенсійної реформи, зокрема її другого етапу.

Методологічні та прикладні питання багатопланових проблем пенсійного забезпечення завжди були предметом наукових досліджень української економічної школи. Значний внесок в дослідження цих проблем внесли І. Басанцов, С. Березіна, І. Бондар, С. Брильов, Б. Зайчук, Е. Лібанова, Б. Надточій, С. Тютюнникова, О. Хмелевська, В. Яценко та ін.

Вагомий внесок у розробку проблем реформування пенсійних систем у державах "загального добробуту" та з перехідною економікою здійснили закордонні вчені В. Баскаков, М. Віннер, Р. Вон, Т. Малєва, В. Роїк, А. Солов'йов, Є. Чейре, Л. Якобсон та ін.

Із наведеного вище випливає об'єктивна потреба у проведенні системного аналізу загроз для функціонування недержавних пенсійних фінансових структур України із урахуванням внутрішніх умов економічного, політичного та соціального характеру, і, передовсім, інституційного характеру.

Як було зазначено вище, існує багато різноманітних чинників, які безпосередньо впливають на функціонування недержавних пенсійних фондів. Отже, вже сама постановка питання несе у собі явні ознаки попереднього бачення системного аналізу.

По-перше, питання щодо системи загроз недержавним пенсійним інститутам перенесено у сферу фінансової економічної безпеки внаслідок виявлення їх важливої соціально-економічної ролі, включаючи питання політичної стабільності всередині України та іміджу держави на зовнішньополітичній арені.

По-друге, вже на рівні постановки задачі розкриті необхідність у зв'язуванні зв'язків між багатьма сферами функціонування економічних, соціальних та політичних інститутів держави.

Таким чином, в статті побудовано та проаналізовано теоретичну модель для аналізу інституційних загроз впровадженню пенсійної реформи в Україні. Математичне моделювання описаної теоретичної моделі буде проведено в окремій роботі.

Аналіз соціально-економічних загроз функціонуванню недержавних пенсійних фондів. Як методологічну основу дослідження виберемо підхід [11,12], оснований на вивченні інтересів учасників соціально-економічного процесу функціонування недержавних пенсійних фондів.

Головна відмінна особливість системного аналізу – це включення в розгляд як системи цілей суб'єкту управління (що вже було зроблено вище), так і системи цілей об'єктів, які вивчаються [13].

Неважко помітити, що найбільш ефективні загрози адекватному функціонуванню довільної соціально-економічної системи мають місце у тому випадку, коли здійснюється самоорганізація окремих людей і інфраструктур у єдину систему, яка і здійснює практичну діяльність, що супроводжується появою даних загроз [11-13].

Самоорганізація має місце у тому випадку, коли співпадають цілі тих окремих людей, які мають силу впливу на соціально-економічні структури. Якщо ми отримаємо таке "співпадіння цілей", то питання про об'єднання складових у єдину структуру – єдиний соціально-економічний інститут – це буде тільки питання часу. Управління ж таким інститутом (новою – формальною і неформальною спільнотою людей) буде здійснюватися за допомогою управління їхнім мотиваційним полем [13].

Розглянемо, на основі описаного вище методу, ті компоненти цілей людей, що приймають рішення, співпадіння яких може становити загрозу ефективному функціонуванню інституту недержавних пенсійних фондів.

Передовсім підкреслимо, що вся сукупність загроз для недержавних пенсійних фондів полягає в неперевірності кредиту тими суб'єктами економічної діяльності, яким їх видали. І коли ми знайдемо те коло осіб, яке зацікавлено в такому неперевірності – тоді ми отримаємо опис всієї шуканої системи загроз.

Отже, хто саме може бути зацікавлений в неперевірності кредиту?

По-перше, це вищий менеджмент тих суб'єктів підприємницької діяльності, які його взяли. Їх інтерес може полягати в тому, щоб, через "підставні" фірми, "перекачати" отримані кошти до власної кишені. Владу та ресурси для цього вони цілком можуть мати.

По-друге, зацікавленими особами можуть бути окремі працівники недержавних пенсійних фондів. Наприклад, вони будуть зацікавлені в тому, щоб кошти були "розподілені" – бо саме по цьому буде оцінюватися їх робота. Ця мотивація – найбільш природна для чиновника, однак чиновник може мати й іншу мотивацію: отримати, наприклад, "відкат",

По-третє, всі сили, які зацікавлені в наявності слабого центру: це, перш за все, регіональні та галузеві кланові структури.

По-четверте, це сили, які зацікавлені в політичній нестабільності в Україні. Перш за все – це можуть бути опозиційні політичні партії. Нарешті, в ряді випадків це може бути навіть ті політичні сили, які сьогодні знаходяться при владі: стратегічно криза пенсійного забезпечення може ними бути використана для наступного "повернення до влади" на хвилі соціального невдоволення.

По-п'яте, це можуть бути сили, які зацікавлені в економічному послабленні країни. І тут "гравцями" можуть виступити навіть порівняно невеликі окремі фірми із розвинутих країн: порівняно невеликий Державний бюджет України не зможе акумулювати досить значні кошти на протидію такому "нападу". А іноземні фірми можуть мати специфічний інтерес, враховуючи досить високий рівень освіти та кваліфікації української робочої сили.

По-шосте, це кримінальні структури.

Опис функціонування каналу інституційної загрози для пенсійної реформи. Розглянемо опис типового сценарію, в якому проявляються всі зазначені вище загрози для функціонування недержавних пенсійних фондів. Корупційні ефекти будуть розглянуті в окремій статті, тому тут зосередимося на ситуації "чесний службовець пенсійного фонду – фірма з недобросовісною репутацією". Як вже було зазначено вище, пенсійні фонди будуть надавати кредити тільки: довго-

рмінові та на розвиток економіки України. Розіб'ємо даний процес на декілька етапів.

Етап 1. Підготовка до заявки на кредит від пенсійного фонду. В процесі реалізації цього етапу існує задача підготовки необхідного пакету документів, передовсім, обґрунтувань "стратегічної перспективи" в межах національної економіки.

Спосіб рішення: запрошується спеціально зібрана команда "білих комірців". Можна випусників вищих навчальних закладів, – так як на цьому етапі потрібно лише підготувати папери – відповідні документи. Головна увага буде приділена підготовці "ефективного" бізнес-плану". Особлива увага може зосереджуватися на купівлі "закордонних технологій". Можуть бути задіяні "українські філії" (наприклад – із оф-шорів) фірм-заявників.

Потрібні ресурси можуть бути незначні, включаючи і витрати на ПР-акції. Можливий вихід на рівень політичного лобювання на регіональному рівні, як це має місце в Росії [14].

Рівень ризику: можливість розпізнати наміри заявника невелика, особливо з урахуванням наявного законодавства та коректної підготовки пакету документів командою "білих комірців".

Етап 2. Процедура отримання кредиту. На цьому етапі важливо отримати кредит. Окрім команди "білих комірців" для вирішення даної задачі підключаються інші команди, які проводять ПР-акції, психологічний тиск, знаходять різноманітні підходи до впливових осіб у структурах пенсійних фондів тощо. На цьому етапі також, у разі необхідності, формуються вітчизняні та закордонні "фірми-партнери", які будуть поставляти необхідні технології, комплектуючі тощо. Формується пакет інформаційних та рекламних матеріалів.

Потрібні ресурси: можуть бути відносно невеликі, порядку 10-30 % від вартості кредиту.

Рівень ризику може бути вищий, особливо за ситуації наявності "підставних" фірм. Однак вимагається досить великих ресурсів від служб протидії, що робить масові заходи протидії нездійсненими (можуть бути тільки вибіркові, які практично не зменшують ризику).

Етап 3. Володіння та розпорядження кредитом протягом половини – 3/4 терміну (тобто до початку його повернення). Протягом цього етапу існує можливість схову отриманого кредиту. Цей процес здійснюється через команду "довірених осіб". Можливо, буде використана частина команди "білих комірців". Основна ж частина "білих комірців" готує звіти, здійснює окремі проекти (в межах відпущених керівництвом фірми ресурсів) тощо, тобто створюється імітація діяльності.

Потрібні ресурси: ймовірно, до 50 % кредиту, в залежності від способу приховання коштів. При цьому рівень ризику аж до моменту виплати основної частини кредиту залишається все ж достатньо високим. Протидія вимагає високої кваліфікації аналітиків спецслужб та достатньо високого обсягу ресурсів.

Етап 4. Неповорнення кредиту і загроза банкрутству. На цьому етапі відбуватиметься процес якнайшвидшої легітимізації виходу власників фірми "із справи" і забезпечення їх власної безпеки. Прийняття рішень закладається вже на всіх попередніх етапах, в бізнес-плані та в підготовленому для отримання кредиту пакету документації (наприклад, як форс-мажорні обставини тощо). Закладається на 3 етапі, наприклад, як банкрутство фірм-посередників, в "неоптимальні" менеджерські рішення (супроводжується звільненням ряду топ-менеджерів та "перетасуванням" управлінського складу), неправильна оцінка кон'юнктури ринку, тощо. Все це робить команда "білих комірців" та "команда довірених осіб". Рівень ризику: ризик розпізнати по факту його настання.

Розглядаючи напрями протидії виявленим ризикам, перш за все відмітимо, що за результатами проведеного

вище аналізу виявляється ще одна група осіб, яка може проявити свою "зацікавленість", що в кінцевому випадку буде гальмувати подальший процес реформування пенсійної реформи України: це соціальна група випускників економічних та юридичних навчальних закладів, які складають еліту українського менеджменту, фінансів, права, аудиту, економіки, аналітики тощо. Таким чином, виявлено можливість формування нового напрямку загрози фінансовій безпеці держави: можливість різкого посилення масової "перекачки" молодшої еліти країни в економічні інститути кримінального характеру, які становитимуть пряму загрозу національній безпеці.

Аналізуючи сутність описаних етапів видно, що саме початок 4 етапу є ключовим для прийняття "негативного" рішення для особи, яка взяла кредит у пенсійному фонді. Тільки на цьому етапі досягається "точка необоротності": на більш ранніх етапах особа (чи група осіб) цілком можуть змінити своє рішення та розпочати добросовісну працю направлену на ефективний розвиток економіки країни.

Таким чином, існує гостра потреба протягом найближчих 5-ти років для того, щоб створити такі умови, коли функціонування інституту руйнування пенсійної системи стане економічно не вигідним для осіб, які беруть кредити у пенсійних фондах. Для цього, як видно із описаного вище "типового сценарію", потрібно створити цілу систему взаємопов'язаних суспільних, економічних та державних інститутів.

Як видно із проведеного дослідження, у сфері управління ефективністю функціонування недержавних пенсійних фондів сплітаються воедино інтереси та цілі досить великої кількості економічних суб'єктів, які контролюють досить потужні соціально-економічні структури як внутрішні, так і зарубіжні. Такі структури можуть мати в своєму розпорядженні досить великі ресурси економічного, інформаційного та владного характеру.

Всі ці сили можуть бути зацікавлені в стимулюванні неефективного функціонування діяльності недержавних пенсійних фондів, і тому має місце системна, інституційна загроза фінансовій системі України та економіки в цілому.

1. Небава М.І. Проблеми системи пенсійного забезпечення України та її реформування // Теорії мікро-макроекономіки. Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу і аспірантів. Академія муніципального управління. Випуск 4. – Київ. – 2000. – С. 22-26.
2. Небава Н.І. Проблемы перехода от солидарной к накопительной системе пенсионного обеспечения в Украине // Духовное возрождение: сборник научных и научно-прикладных трудов. Випуск X1 и X11: начало. – Белгород, БелГТАСМ, 2002. – С. 225-246.
3. Бухгалтерия. Спецвыпуск. Пенсия: от взносов до выплат. – №15, 14 апреля 2008 года. – 82 с.
4. Небава М.І. Фінансові аспекти регулювання недержавного пенсійного забезпечення в Україні // Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій: Збірник матеріалів першої Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників, 26-27 лютого 2003 р. – Вінниця: Універсум, ЛандоЛТД, 2003. – С. 23-26.
5. Небава М.І. Тенденції трансформації національних систем пенсійного забезпечення в Європейських країнах з перехідною економікою // Вісник Економіка. ВПЦ "Київський університет", 2003 – С. 40-42.
6. Небава М.І., Небава І.М. Недержавні пенсійні фонди як організаційна форма недержавного пенсійного забезпечення // Розвиток фінансово-кредитної системи України в умовах ринкових трансформацій: Збірник матеріалів першої Всеукраїнської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників, 26-27 лютого 2003 р. – Вінниця: "Універсум" – "ЛандоЛТД, 2003. – С. 47-48.
7. Acemoglu, D., Robinson, J. A., Economic Origins of Dictatorship and Democracy. – Cambridge. – Cambridge University Press, Cambridge. – 2006. – 416 p.
8. Shleifer A., Vishny R.W. Corruption // Quarterly Journal of Economics. – 1993. – V.108(3). – P.599-618.
9. Acemoglu D., Verdier T. The Choice Between Market Failures and Corruption // American Economic Review Papers and Proceedings. – 2000. – V.90 – P. 194-211.
10. Sonin, K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics. – 2003. – V.31 (4). – P.715-732.
11. Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
12. Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. – М.: Физмат лит, 2007. – 584 с.
13. Курносов Ю.В., Конотопов П.Ю. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы. – М.: Рукави, 2004. – 512 с.
14. Журавская Е., Сонин К. Экономика и политика российских банкротств // Вопросы экономики. – 2004. – №4. – С.118-135.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

О. Сокирко, канд. екон. наук, доц.,
О. Яфінович, канд. екон. наук, асист.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ІННОВАЦІЙНОГО ЧИННИКА У ТЕОРІЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В статті розглянуто різні підходи щодо визначення сутності інновацій, визначено місце та роль нововведень у теоріях економічного зростання, їх вплив на тенденції соціально-економічного розвитку.

The different approaches to determination of essence of innovations are considered in the article, place and role of innovations in the theories of the economy growing are examined, their influence on a socio-economic progress trend.

Ступінь розвитку інноваційних процесів та їх динаміка є визначальним показником економічного стану будь-якої країни. Прогрес всіх цивілізацій тією чи іншою мірою завжди був пов'язаний з технологіями, товарами, послугами, народженими на основі нового знання. Опіраючись на знання, країна може досягти успіху як у вирішенні своїх внутрішніх проблем, так і отримати перемогу в конкурентній боротьбі за світові ринки збуту продукції, технологій та послуг. У цих умовах стають важливими теоретичні аспекти проблем інноваційного розвитку для визначення концепції та реалізації соціально-економічної та фінансової політики розвитку України.

Дану проблематику досліджували такі відомі зарубіжні вчені, як Е. Денісон, Є. Домар, Дж.М. Кейнс, Д. Кларк, Р. Лукас, Г. Менш, Б. Твісс, К. Фрімен, Р. Харрод, Й. Шумпетер та інші. Серед вітчизняних і російських вчених варто відзначити праці Ю. Бажала, Л. Безчасного, С. Глазьева, А. Дагаєва, В. Іноземцева, М. Крупки, І. Лу-

кінова, І. Лютого, В. Медінського, О. Мертенса, І. Молчанова, Л. Нейкової, С. Онишко, А. Пересади, Л. Скамай, М. Туган-Барановського, Е. Уткіна, Д. Черваньова та інших.

Метою статті є дослідження сутності поняття "інновація", визначення підходів до класифікації інновацій, а також дослідження та аналіз різних теорій економічного зростання, у яких інновації є ключовою детермінантою.

Не дивлячись на те, що з часу появи поняття "інновація" в економічній літературі минуло не один десяток років, проте і сьогодні немає єдиного його визначення. Цим терміном оперують в різних галузях науки. Інноваційні проблеми стали об'єктом дослідження науковців не тільки економічних наук, але й філософських, психологічних, технічних.

Інновації, в залежності від цілей виміру та аналізу, можна розглядати по-різному, а саме як: процес, система, зміни, результат (табл. 1).

Таблиця 1. Варіанти визначення терміну "інновація"

Автор та назва джерела	Суть поняття
Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник	Інновація як економічна категорія – це не просто поняття, що означає будь-яке нововведення, а нова функція виробництва. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація становить стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією.
Лапин Н.И. Системно-деятельная концепция исследований // Диалектика и системный анализ	Конструювання нових способів та продуктів в більш широкому філософському змісті – це функція розвитку культури як сукупності життєдіяльності людини. Нововведення є цілісна, внутрішньо суперечна та динамічна система
Макаров В.Л. Внедрение технических нововведений // Экономика и организация промышленного производства	Форма вирішення суперечності, явище прогресу в будь-якій сфері людської діяльності, а не тільки в техніці та технології.
Молчанов И.Н. Инновационный процесс	Результат наукової праці, який направлений на удосконалення суспільної практики та призначення для безпосередньої реалізації в суспільному виробництві.
Санто Б. Инновация как средство экономического развития	Суспільний, технічний, економічний процес; практичне використання ідей та винаходів, що призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, нових технологій; інновація орієнтована на економічний прибуток, додатковий прибуток, охоплює весь спектр видів діяльності – від досліджень та розробок до маркетингу.
Сахал Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки	Елементи, які виводять економічну систему з рівноваги.
Фішер І, Тараненко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій. Навч. посібник	Могутній чинник інвестицій. В результаті будь-якого винаходу відбувається економія на витратах, зростання ставки проценту та збільшуються інвестиції.
Шумпетер Й. Теория экономического развития	Зміни з метою впровадження та використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості
Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р. № 40-IV	Новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкретно – здатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Складність цього явища та актуальність значення інноваційного розвитку для трансформації економіки в цілому та суспільства, зумовлюють використання різних рівнів глибини його вивчення. На глибинному рівні дослідження процесів еволюції дають підстави стверджувати, що крок уперед еволюція робить за умови випад-

кового виникнення нової сприятливої можливості, яку й називають інноваціями [1, с. 196].

Оскільки поняття "інновації" немає однозначного визначення, тому й існують різні підходи до його класифікації. Кожен підхід визначається конкретною формальною ситуацією. В залежності від сфери застосування

виділяють технологічні, організаційні, економічні, екологічні, соціальні та юридичні інновації, від рівня новизни та значимості – базисні, покращуючі, мікроінновації, псевдо-

інновації, від сфери розповсюдження – глобальні, національні, регіональні, локальні, точкові [2, с. 5–7] (рис. 1.).



Рис. 1. Класифікація інновацій

Серед великої кількості підходів до класифікації інновацій слід окремо виділити класифікацію Ю.М. Бажа-ла, який узагальнив різні підходи. В запропонованій ним системній схемі класифікації інновацій кожен з 36 складових частин відображає поєднання типу, функції та новизни місця впровадження новацій [3, с. 41].

Аналізуючи різні класифікаційні ознаки інновацій, можна зробити висновок, що специфічний зміст інновацій складають зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція змін. На нашу думку, класифікація інновацій за наслідками впровадження інноваційної політики, їх впливом на розвиток економічних процесів на певному рівні, має особливе значення для української економіки.

Зважаючи на багатовекторність ролі та місця інновацій в економічному розвитку всіх без виключення країн, стає зрозумілим сфокусованість економічної науки на проблемах формування сучасної теоретичної концепції інноваційного розвитку. В процесі дослідження актуальних проблем сьогодення доведено, що новації відіграють ключову роль у спонуканні економічного зростання.

Зв'язок економічної системи та інновацій має складний і багатоаспектний характер. До того ж він є двосто-

роннім, тобто подібно тому, як інновації впливають на соціально-економічну систему, так і певні чинники впливають на формування параметрів інноваційного ресурсу. Все це доцільно розглядати в контексті динаміки.

В перших моделях економічного зростання враховувався вплив класичних факторів виробництва: праці (L) та капіталу (K). Американські вчені П.Дуглас та Х.Кобб – автори двофакторної моделі зростання, доводили прямопропорційну залежність випуску (Y) від праці та капіталу [4, с. 214]:

$$Y = F(K; L). \quad (1)$$

Подальші спроби побудувати модель економічного зростання, якомога наближену до реальності, потребували виявлення всіх факторів, що впливають на темпи зростання економіки. До того ж не всі фактори відіграють однакову роль в економічному зростанні. Велику обчислювальну та аналітичну роботу в цьому напрямку провів Е. Денісон. Проаналізувавши величезний статистичний матеріал, американський вчений віднайшов 23 фактори, які впливали на економічне зростання. При цьому одні із них впливають на темпи економічного зростання економіки безпосередньо, інші – опосередковано (табл. 2).

Таблиця 2. Складові темпів економічного зростання окремих країн (%)*

Складові темпів зростання	США (1950-1962 р.р.)	Японія (1953-1971 р.р.)	ФРН (1950-1962 р.р.)
Праця	1,12	1,85	1,37
Капітал	0,83	2,10	1,41
Технічний прогрес	0,76	1,97	0,8
Розміщення ресурсів	0,29	0,95	1,01
Масштаби виробництва	0,36	1,94	1,61
Інші складові	-0,04	0,00	0,00
Темпи зростання	3,32	8,81	6,27

*Джерело: [4, с. 216].

Якщо подивитися на дані таблиці 2, стає очевидним досить значний вплив факторів так званої групи "продуктивність", до якої входять технологія, розміщення, масштаби, спеціалізація.

Отже, для пояснення динаміки економічної системи стало необхідним врахування такого чинника як технологія (T). При цьому модель економічного зростання набуває такого вигляду:

$$Y = F(K; L; T). \quad (2)$$

Однак, описати та пояснити технологічні зміни було складно і тому цей параметр почали вважати константою. Тоді вищезгадана модель має наступний вигляд:

$$Y = TF(K; L) \quad (3)$$

і відповідає реальності тільки в короткому та середньостроковому періоді.

В результаті такого підходу робиться висновок, що позитивна динаміка економічного зростання в довгостроковому періоді залежить від зростання екстенсивного фактора виробництва – пропозиції праці, вплив же інтенсивних чинників при цьому не враховується. Як відзначає Ю.М.Бажал: "Неокласичний аналіз виробничої функції виявив значущість технологічних змін для сучасного періоду розвитку, але як екзогенний чинник науково-технічний прогрес залишався "чорною скринькою" економічної теорії" [3, с. 21].

Думка про вплив науково-технічного прогресу та інновацій змінилася, коли було доведено, що економічне зростання можливе навіть за умови нульових темпів приросту пропозиції праці. Це дало підстави для розвитку концепції ендогенного науково-технічного прогресу, аналізу процесів формування його параметрів. Сьогодні такий підхід набув значного поширення. Адже головним недоліком дво- і трьохфакторних моделей економічного зростання є припущення, що технологічні зміни залежать лише від часу і практично не пов'язані з внутрішніми процесами складної економічної системи.

Однак, слід відмітити, що для адекватного відображення дійсності про інновації та науково-технічний прогрес доцільно говорити як про екзогенний так і ендогенний чинник економічного зростання. Як екзогенний фактор, інновації здатні революційно вплинути на технологічний уклад суспільства, кардинально його змінити, а як ендогенний фактор, вони спроможні органічним самовпливом науки і техніки подіяти на розвиток та ефективність суспільного виробництва. Якщо розглядати технологічні зміни через призму статичного аналізу, то вони, як чинник зовнішнього впливу, збільшують абсолютну величину граничної продуктивності капіталу, а як чинник внутрішнього впливу, завдяки своєму розповсюдженню допомагають досягти рівноваги економічної системи.

Характер інноваційного чинника (зовнішній або внутрішній) залежить від якості впровадження у виробництво нових знань та ідей. Якщо останні є дійсно новими, то вони призводять до радикальної зміни технологічного укладу. В такому випадку про рівновагу економічної системи говорити не можна. Динамічна рівновага економічної системи відбувається за умови приведення у відповідність кваліфікації трудових ресурсів і нової технології.

Роль інновацій в процесі економічного розвитку по різному розглядається в економічній науці. Наприклад, О.Г. Голіченко показує ендогенний вплив технологічних змінних на економічне зростання на прикладі підходу Поля Ромера та Ерроу-Шешинські [5, с. 36]. За їх розрахунками виробнича функція має вигляд:

$$Y = F(\psi_1 L; \psi_2 L; K), \quad (4)$$

де L та L – кваліфікована та некваліфікована праця відповідно; ψ_1 та ψ_2 – коефіцієнти ефективності праці, які залежать від кількості якісно нових технологічних розробок, що втілені в основному капіталі K .

Дослідження Р.Лукаса дозволяють трактувати інновації як екзогенний фактор в теорії економічної динаміки. В сфері його досліджень знаходиться людський капітал, ефект його впливу в процесі економічного розвитку та ефективність його використання. Під терміном "людський капітал" розуміють сукупність розумових і фізичних здібностей людини, які вона може використовувати в процесі навчання та у виробничій діяльності. При цьому є присутнім елемент несподіваності, несвідомості, творчого нахнення людини в трудовому процесі, що й дозволяє рахувати людський капітал, а з ним і нововведення екзогенним чинником економічного зростання [6, с. 129-162].

В моделі Вей-Біна Занга врахований вплив інтелектуалів на динаміку економічного процесу [7, С. 94-101]:

$$Y = F(G; L_2; K) = A(G) L_2^a K^b, \quad (5)$$

де G – знання (людський капітал); L_2 – робітники фізичної праці.

Ті моделі економічного зростання, які розглядають інновації (нововведення) як екзогенний чинник, сьогодні досить складні для перевірки їх реальному відображенню ситуації та мають необмежене практичне значення. Проте, можливо в майбутньому на їх основі можуть бути побудовані нові моделі інноваційного розвитку, завдяки яким будуть враховані суттєві властивості інновацій, такі як "мультиплікаційний ефект", "ефект масштабу інновацій", інноваційна політика уряду тощо. Інновації є динамічним елементом виробництва, без них неможливе значне зростання продуктивності. Як вже доведено, технологія є одним з основних факторів зростання продуктивності та починає суттєво впливати на продуктивність праці та капіталу, коли її розповсюдженість в економіці в цілому досягає відмітки 50 %.

З огляду на вищезначене, слід відмітити, що моделі економічного зростання, які спрямовані на адекватне відображення дійсності, повинні обов'язково враховувати явище інновацій та їх розповсюдження, а також розглядати інноваційний чинник як ендогенний так і екзогенний змінний.

Більш повне уявлення про роль інновацій дають наукові роботи М.Д.Кондратьєва, присвячені створенню теорії довгих хвиль. Вчений доводив, що існує взаємозв'язок між довготривалими економічними циклами та нововведеннями. Останні змінюють тенденцію господарської кон'юнктури з низхідної на висхідну, що призводить до утворення хвиль, які за критерієм довготривалості поділяють на довгі, середні та малі. Подібно хвилям, нововведення також нерівномірні в часі. Перед висхідною фазою великого циклу (приблизно за два десятиліття) спостерігається інтенсивність науково-технічних відкриттів та винаходів, а на самому початку висхідної фази відбувається їх широке впровадження в промисловість.

На думку М.Кондратьєва, інновації розвиваються за своїми власними закономірностями, які можна поділити на закономірності статистики, динаміки та генетики. Закономірності статистики знаходять відображення в збалансованому розподілі інноваційного потенціалу за видами діяльності та сферами впровадження. Закономірності динаміки полягають в циклічності інноваційного процесу. При цьому життєвий цикл інновацій чітко пов'язаний із загальним ритмом циклічності економіки. Соціогенетичні закономірності розвитку інновацій дозволяють виявити структуру, характер та наслідки інноваційної діяльності, а також обґрунтувати державну інноваційну політику. Завдяки цим закономірностям відбувається відбір державою таких інновацій, які спрямовані на збагачення генотипу суспільства.

Ідеї М.Д.Кондратьєва щодо теорії довгих хвиль підштовхнули Й.Шумпетера до наступного вивчення циклів та їх тривалості. Дослідження в цьому напрямку виявили зв'язок інновацій з "довгими хвилями" і довели, що нововведення є однією з основних причин існування довготривалих циклів. Австрійський економіст виділив

три великі хвилі: перша з них була пов'язана зі створенням та використанням парової машини, друга – з виробництвом сталі та появою залізниці, третя – обумовлена появою електричної енергії та автомобіля. При цьому всі зміни певного періоду розвитку перш за все були пов'язані з радикально новими технологіями. Високі технології (біотехнології, інформаційні технології, зв'язок, фармацевтика та ін.) характерні для четвертої та п'ятої тривалих хвиль [8, с. 35-36].

Цікавими, на нашу думку, є положення концепції німецького вченого Г.Менша, який спробував пов'язати темпи економічного зростання і циклічності з появою базових нововведень. Він довів, що нові підприємства виникають в результаті появи базових нововведень, при чому цикли розвитку обох форм взаємопов'язані між собою. Тому, коли потенціал базових нововведень вичерпується, економічного розвитку не відбувається. Настає період, за висловом Г.Менша, "технологічного пата". Перехід від одного технологічного пата до іншого призводить до розвитку промисловості [9, с. 14].

Важливе місце в дослідженні інноваційних проблем займають концепції англійських вчених К.Фрімена, Д.Кларка, Л.Суйте, які досліджували розвиток технологічних систем через дифузії нововведень. На їх думку, розповсюдження інновацій потребує певних умов та стимулювання [10, с. 14].

Таким чином, на основі узагальнення методологічних підходів щодо сутності інновацій через призму закономірностей та тенденцій соціально-економічного розвитку доведено, що адекватно відобразити перспективні напрямки

розвитку економічної системи держави можливо лише за допомогою тих моделей економічного зростання, які враховують інноваційні процеси. Прогресивний розвиток суспільства залежить від темпів економічного зростання, яке є найважливішою характеристикою суспільного виробництва у будь-яких господарських системах. Економічне зростання забезпечується створенням і використанням власного інноваційного потенціалу держави. Теоретико-методологічне обґрунтування взаємозв'язку між інноваційним розвитком та соціально-економічним зростанням дозволяє розробити і реалізувати ефективну фінансову політику будь-якої держави, зокрема й України.

1. Вернер Эбелинг, Андреас Энгель, Райнер Файстель. Физика процессов эволюции: Пер. с нем. Ю.А.Данилова. – Эдиториал УРСС, 2001. – 328 с. 2. Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. проф., д.э.н., академика РАН Яковца Ю.В. – М., 1997. – 183 с. 3. Бажал Ю.М. Экономическая теория технологических изменений. Навч. посіб. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с. 4. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций. – М.: Издательство БЕК, 1996. – 352 с. 5. Голиченко О.Г. Проблема регулирования экономического роста в макроэкономических моделях // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – № 4 – С. 33-43. 6. Loyaza, Norman V. The Economics of Informal Sector: a Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America, Carnegie-Rochester Conference Series of Public Policy 45, 1996, p. 129-162. 7. Занг Вэй-Бин. Синергетическая экономика. / Пер. с англ. Н.В. Островской, под ред. В.В. Лебедевой и В.Н. Разжевайкина – М.: Мир, 1999. – 335 с. 8. Хэмптон Айан. Инновационная и корпоративная реструктуризация в мировой экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – С. 35-36. 9. Mensch G. Stalemate in technology: Innovation overcome the depression – Cambridge, Mass.: Ballinger Pub. Co., 1979, 241 p. 10. Мединский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 589 с.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Л. Гайдук, канд. екон. наук, доц.,

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ПРИСКОРЕННОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

В статті розглянуто фінансові аспекти формування в Україні національної інноваційної системи (НІС) у розрізі подальшого прискореного розвитку економіки, з врахуванням позитивного законодавчого досвіду інституційного забезпечення інноваційного шляху розвитку.

In article financial aspects of formation in Ukraine national innovative system (NIS) in a context of the further accelerated development of economy, taking into account positive legislative experience maintenance of an innovative way of development are considered.

На сучасному етапі для України важливе значення має впровадження механізмів подальшого прискореного розвитку економіки з врахуванням позитивного законодавчого досвіду інституційного забезпечення інноваційного шляху розвитку. Однією із основних причин, що негативно впливають на формування в Україні національної інноваційної системи (НІС), є практична відсутність взаємозв'язку і системної взаємодії її елементів.

Проблеми формування національної інноваційної системи в Україні розглянуто в працях І. Галиці [1], В. Гесця [7], А. Гуржій, Ю. Каракай, З. Петренко, Н. Вавіліної, Т. Куранди [2], В. Стадник, М. Йохни [9]. Дослідженню елементів створюваної НІС України, складових механізму фінансування технологічних інновацій у розрізі запровадження нових форм фінансової підтримки інноваційного бізнесу та формування системи податкового стимулювання інновацій в умовах обмеженості бюджетних коштів та потреби фіскального збалансування присвячено праці А. Зайця [3], Р. Лукача [6], М. Стеблінського [10].

Не зважаючи на значну кількість робіт вітчизняних науковців, основні елементи створюваної НІС України – науково-технічна сфера, інноваційна інфраструктура, підприємства, інтелектуальні та матеріальні ресурси функціонують ізольовано один від одного, без наявності збалансованості в цій системі, тому проблема залишається актуальною.

Метою статті є визначення фінансових аспектів подальшого прискореного розвитку інноваційної сфери України в сучасних умовах.

У більшості розвинутих країн позабюджетне фінансування наукових досліджень і розробок істотно перевищує обсяги бюджетних асигнувань у цю сферу. Так, у середньому по країнах – членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – воно зросло з 55 відсотків у 1981 році до 65 – 75 відсотків на початок ХХІ ст. Головне джерело позабюджетних засобів – підприємницький сектор, у якому лідирують великі національні і транснаціональні корпорації.

Великі корпоративні структури розвинутих країн історично склалися як найважливіші елементи національних інноваційних систем. Саме вони, одночасно фінансуючи дослідження і втілюючи в реальні продукти і технології наукові результати і винаходи, беруть на себе економічну відповідальність за основні напрямки технологічного розвитку, на них припадає велика частина фінансування науки.

Підприємницький сектор є і залишиться в перспективі найбільшим виконавцем прикладних НДДКР як за обсягом коштів, що витрачаються, так і за кількістю зайнятих науковими дослідженнями вчених і інженерів.

В Україні основним джерелом фінансування технологічних інновацій протягом 2000-2008 років залишалися власні кошти підприємств, при цьому витрати державного бюджету на фінансування технологічних інновацій збільшувалися (табл. 1).

Слід зазначити, що економічне і технологічне домінування США, Японії і країн Європейської Співдружності засновано на наукомістких і високотехнологічних галузях

промисловості і забезпечує цим країнам політичне панування у світі. Усвідомлюючи важливість і виняткове значення інноваційної сфери діяльності, уряди цих держав перейшли до агресивної інноваційної політики за допомогою державної підтримки і спеціальних державних програм. Це дозволить зробити могутній технологічний ривок компаніям, що мають місце базування в цих державах, і забезпечить

ще більший розрив по всіх макроекономічних показниках у цих країнах у порівнянні з іншими. У зв'язку з цим стратегічне значення державної політики здобуває інноваційна діяльність компаній, змістом якої є розробка і виведення на ринок нових товарів, розробка і впровадження нових технологій, створення і застосування нових знань [11].

Таблиця 1. Джерела фінансування технологічних інновацій [8]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
	млн. грн.				
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9

Вітчизняний механізм фінансування технологічних інновацій потребує запровадження нових форм фінансової підтримки інноваційного бізнесу та формування системи податкового стимулювання інновацій.

Зауважимо, що важливим механізмом забезпечення результативності процесу дослідження, розробок та впровадження конкурентоспроможних розробок в рамках відповідних інноваційних проектів для вітчизняних суб'єктів науково-технічної діяльності має стати запровадження пільгового оподаткування пріоритетних видів інноваційної діяльності. Це є дієвим інструментом, який широко використовується в розвинених країнах світу. Податкова система повинна виступати в ролі одного із важливих інструментів інвестиційного забезпечення засад інноваційної моделі розвитку в Україні.

Слід звернути увагу на те, що постіндустріальний господарський уклад передбачає, що основну частку свого багатства країна створює не за рахунок матеріального виробництва, а за рахунок виробництва нових знань (технологій, ноу-хау, способів організації діяльності, дизайну, проектування і т. ін.), та наступної реалізації цих знань в сферах виробництва, послуг. При цьому власні потреби в продукції матеріального виробництва постіндустріальні системи здійснюють в більшій мірі за рахунок кооперування з господарськими системами решти світу. В останнє десятиріччя XX ст. все більш виразно формувалися нові відносини країн на світовому ринку. Так, якщо в попередній період (до 70-х років XX ст.) розвинуті індустріальні країни, в основному, самостійно забезпечували свої внутрішні потреби в індустріальній продукції і були основними її постачальниками на світовому ринку, то в кінці XX ст. Міжнародні ринки індустріальної продукції все помітніше стають полем діяльності нових індустріальних держав, в той час як традиційні лідери все виразніше концентруються на експорті особливо складної продукції матеріального виробництва.

Одночасно змінюється і характер конкуренції: у зв'язку із зростанням ролі ТНК та олігополізацією ринків, конкуренція переходить із сфери суперництва кінцевих продуктів в сферу конкуренції за інвестиції, а також в сферу боротьби за промислові стандарти. У виробництві найбільш складних, наукомістких видів продукції конкуренція все в більшій мірі замінюється координацією і співробітництвом компаній та фірм, що входять у створені ТНК конгломерати, учасники яких пов'язані між собою технологічною та господарською стратегією.

За цих умов чітко проступають такі світові тенденції розвитку інноваційної діяльності:

- ✓ проблеми освоєння технологічних інновацій в промисловості є ключовими для більшості розвинутих країн;
- ✓ інтелектуальний продукт досліджень є першоосновою виробничих інновацій, тобто сформувався вид товару як результат інтелектуальної діяльності;
- ✓ розвивається ринок технологій і ліцензій, а система охорони промислової діяльності є обов'язковим атрибутом розвинутих держав;
- ✓ виробничо-технологічний сектор світової економіки та промисловість, особливо в сфері високих технологій, стають за своїм змістом глобальними;
- ✓ розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції (товарів, послуг), вихід з нею на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції в цій сфері стали для більшості промислово розвинутих країн Західної Європи, США, Японії та країн Південно-Східної Азії важливою стратегічною моделлю і "локомотивом" економічного зростання [11].

В Україні зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) призвело до занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій не найкращої якості, зростання ролі іноземних інвесторів, що відповідним чином відобразилося на стані впровадження інновацій на промислових підприємствах (табл. 2).

Насиченість ринків, глобальний характер пропозицій товарів та послуг спрямовують головні інструменти завоювання ринків у площину динамічної технологічної та організаційної конкуренції на основі інновацій, що знижують усі види трансформаційних і трансакційних витрат, а також створюють можливість економити ресурси в процесі експлуатації чи споживання.

Окрім того, інновації дозволяють створювати нові ринки у випадку, якщо в процесі їх реалізації вдається задовольнити нові, раніше не усвідомлені потреби. Інституційна динаміка розвинених країн у цілому формує стимули, що заохочують інвестування в нові знання та технології, що приносить економічну вигоду. Ключовим елементом інституціонального розвитку з позицій заохочення нововведень стало створення умов для розширення конкуренції як у національному, так і в глобальному масштабі. Вирішальну роль у становленні сучасного суспільства відіграла епохальна інновація – становлення

в авангардних країнах і цивілізаціях постіндустріального технологічного способу виробництва. Сьогодні процес технологічної інтеграції продовжується ще більш високими темпами і перетворюється із стійкої тенденції в глобальне економічне явище. Причини цього процесу:

✓ формування глобального фінансового і фондового ринку;

✓ заострення міжнародної конкуренції та посилення її глобального характеру;

✓ зростання масштабів економічної діяльності ТНК;

✓ вдосконалення і подальший розвиток засобів зв'язку, в тому числі, створення глобальної мережі Інтернет, застосування оптоволоконних ліній та запуск спеціальних штучних супутників Землі.

Таблиця 2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [8]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	—
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9

Застосування інноваційних чинників при формуванні стратегії розвитку в розвинутих країнах світу набуло першочергового значення, що викликано впливом наступних сучасних тенденцій розвитку світової економіки:

✓ якісний людський капітал стає найважливішою характеристикою світового інноваційного розвитку сприяючи підвищенню рівня конкурентоспроможності;

✓ роль інформаційних технологій у процесі поширення знань стає усе більш актуальною для подальшого зростання інноваційної активності;

✓ глобалізація змушує компанії конкурувати на усе більш високих рівнях технологій і в той же час стимулює процеси спеціалізації і локалізації інновацій;

✓ країни, що реалізували концепцію національної інноваційної системи (НІС) зуміли за короткий історичний період часу створити ефективні інноваційні економіки, що включають у себе механізми взаємодії держави, бізнесу, науки й освіти і досягти збільшення загальної наукоємності ВВП.

Зокрема, нові індустріальні країни збільшили наукоємність ВВП у півтора-два рази і наближаються до показників європейських країн і США; новітньою тенденцією є скорочення частки держсектора в умовах стабілізації або скорочення "державного замовлення" науці з національних бюджетів. Наукові підрозділи великих корпорацій, дрібні і середні наукоємні фірми підсилюють свої позиції в національному науково-технологічному розвитку, спираючись на створену за допомогою держави систему освіти, інфраструктуру і деякі пільги економічного характеру.

Подальший розвиток національних інноваційних систем буде спрямовано на їх об'єднання в глобальні

системи, а в перспективі – на створення світової інноваційної системи, основу якої становитимуть США, країни Євросоюзу та Азіатсько-Тихоокеанського Регіону. Звідси, викликом для України є формування національної інноваційної системи, яка спроможна не лише забезпечити високий технологічний рівень промислового розвитку, але й сприяти забезпеченню конкурентоспроможності країни та участі її в якості рівноправного партнера у світовому технологічному процесі.

1. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізми використання // За ред. акад. НАН України Б.В. Букринського. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2005. – 288с. 2. Гуржій А. М., Каракай Ю. В., Петренко З. О., Вавіліна Н. І., Куранда Т. К. Інноваційна діяльність в Україні: Монографія. – К.: УкрІНТЕІ, 2006. – 152с. 3. Засць А. Державні засади інвестиційної політики у фінансовому секторі України // <http://www.in.gov.ua>. 4. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" № 433-IV від 16.01.2004 із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 4 листопада 2005 року N 3076-IV, від 9 лютого 2006 року N 3421-IV. 5. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку. Постанова Верховної Ради України № 916-XIV від 13.07.1999 року // Відомості Верховної Ради України, 1999, № 37, стор. 336. 6. Лукач Р.В. Актуальні питання державної політики у сфері інвестицій в умовах наближення глобальної економічної кризи // Науково-практичний бюлетень "Інвестиції та інноваційний розвиток". – 2008. – №1. – С.37-40. 7. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні // Аналітичні матеріали до Парламентських слухань. За ред. акад. НАН України В.М. Гесьця, д.е.н. Л.І. Федулової. – Київ: НАН України, Інститут економіки та прогнозування, 2007. – 184с. 8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>. 9. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с. 10. Стеблінський М.М. Державна інноваційна фінансово-кредитна установа як інструмент забезпечення реалізації державної інноваційної політики // Науково-практичний бюлетень "Інвестиції та інноваційний розвиток". – 2008. – №1. – С.31-32. 11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009-2018 роки та на період до 2039 року // <http://www.in.gov.ua>.

Надійшла до редакції 18.09.2009

В. Лук'янов, здобувач

ОПТИМІЗАЦІЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

В статті досліджуються проблеми оптимізації платіжних систем в умовах глобальної фінансової кризи. Особлива увага приділена до проблем удосконалення національної платіжної системи. Сформульовані відповідні теоретичні узагальнення та рекомендації.

The article is dedicated to the problem of payment systems optimization amid the global financial crisis. Special attention is given to the issue of the national payment system improvement. There were elaborated corresponding theoretic generalizations and recommendations based on the results of research.

Платіжні системи мають особливу суспільну значимість, тому що це – ключовий компонент не лише фінан-

сової, але й ринкової інфраструктури, а отже, визначальна передумова функціонування та розширеного відтво-

рення всього народногосподарського організму. Водночас – це ключова сфера, що безпосередньо (хоча й спорадично) піддається випробуванням та викликам глобальної фінансової кризи. Як відзначив, у свій час, керівник ФРС США Алан Гринспен, якого процитував Саммерс Б.Д., "платіжна система є невід'ємною частиною фінансової інфраструктури ринкової економіки, в умовах якої організація і функціонування грошово-кредитної, банківської та платіжної систем визначаються в значній мірі потребами ринків, а державний контроль забезпечує їх стабільність і безпеку" [5, с.6]. Фахівці, які включають платіжну систему, перш за все і головним чином, у фінансову інфраструктуру водночас розуміють, що вплив платіжних систем виходить за означені рамки [3; 9]. Це спостерігається, зокрема, при організації та застосуванні міждержавної системи платежів та розрахунків.

У науковій літературі мають місце різні (в залежності від обраних дослідниками критеріїв) визначення платіжної системи. Так, Дж. Стігліц визначає платіжну систему як "сукупність коштів, які необхідні для дотримання зобов'язань, що виникають унаслідок здійснення економічної діяльності" [4]. Російські вчені дають досить різні визначення платіжної системи. Ось окремі приклади. Проф. Ю.Ф. Жуков в одному з підручників платіжну систему подає як "сформовану в країні та закріплену національним законодавством систему розрахунків у формі безготівкового грошового обігу" [5]. За іншим баченням, платіжну систему трактують як "сукупність інструментів та методів, які застосовуються в господарстві для переказу грошей, здійснення розрахунків та врегулювання боргових зобов'язань між учасниками економічного круговороту" [3]; або ж як "сукупність адекватного програмного забезпечення, ліній зв'язку, обчислювальних потужностей, організації робіт, економічного та правового забезпечення" [3, с.33]. Досить своєрідне бачення платіжної системи демонструють окремі російські колеги, заявляючи останню як "сукупність законодавчо регульованих елементів, які забезпечують виконання боргових зобов'язань, що виникають у процесі економічної діяльності" [3, с.37].

Об'єктивне бачення розрахунково-платіжної системи зафіксовано в одному з "Фінансово-кредитних енциклопедичних словників". У даному солідному виданні платіжна система трактується як "сукупність розрахункових відносин між господарюючими суб'єктами, банками, а також між ними та населенням з приводу грошових платежів, що здійснюються в безготівковій формі" [7, с.437]. І все ж таки, більшість авторів пропонують більш широке розуміння категорії платіжної системи, з якою атрибутивно пов'язують міжнародні розрахунки. Так в підручнику під загальною редакцією проф. Л.М.Красавиної платіжна система трактується як форма регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з політико-економічними й культурними відносинами між юридичними особами та громадянами різних країн [8]. І подібне різнобарв'я визначень платіжної системи можна продовжувати.

Водночас виклики та загрози глобальної фінансової кризи зумовили очевидну необхідність консолідувати наукові та експертно-аналітичні зусилля на міжнародному рівні з тим, щоб виробити й запропонувати світової спільноті конкретну й продуктивну модель фінансової сфери. На початку 2009 р. у рамках Європейського Союзу була сформована дослідницька група на чолі з Жаком де Ларозьєром, яка мала запропонувати нові рішення щодо покращення контролю фінансової сфери та ринків фінансових послуг, а також функціонування платіжно-розрахункових систем [13].

Платіжна система є важливим компонентом фінансової системи, тому "план реформ", зрозуміло, включав

якісні зміни в єдиному платіжному просторі Європейського Союзу. Наступною по важливості рекомендацією стала пропозиція створення нового мегарегулятора, який би професійно, максимально використовуючи ринкові максими (принципи, правила, закономірності), передбачав фінансові ризики і своєчасно попереджав про них європейську спільноту [13]. Оскільки системні ризики – це, головним чином, криза довіри з боку ключових суб'єктів й учасників фінансової сфери, зокрема, ризики спонтанного виводу валютних ресурсів із базових грошово-кредитних інститутів (банків, у першу чергу), то визначальною метою мегарегулятора стає завдання утримання в сталому режимі перш за все платіжні системи.

У Європейському співтоваристві платіжна система обслуговує грошовий обіг, який, в свою чергу, є найважливішим чинником, компонентом й інструментом грошово-кредитної, валютно-курсової та в цілому фінансової політики в ЄС. Водночас, де факто, всі фінансово-наглядові й контролюючі органи працюють у національних рамках та масштабах. І попри те, що в кожній країні ЄС контрольно-наглядові органи побудовані на ринкових засадах і практично мало чим відрізняються, все ж таки вони несуть в собі певну ексклюзивність. До цього часу саме національні контрольно-наглядові режими – визначальним чином впливають на функціонування платіжних систем.

Однак завдяки запланованій реалізації "плану Ларозьєра" інтенсивно набиратимуть ваги саме міждержавні, міжрегіональні принципи та правила функціонування фінансових (у т.ч. й платіжних) систем. Тому основне питання сьогодні – як максимально скоординувати й поєднати політику та практичні дії, що здійснюються на національних теренах зі світовими тенденціями, отримавши через вплив інтегрованої контрольно-наглядової системи, пролонгований синергійний ефект. Таким чином, стає зрозумілою очевидність, що не лише країни ЄС, але й кожна національна платіжна система, що нині, нібито, функціонує "сама по собі", – напередодні кардинальних й принципових змін. Ці останні в першу чергу стосуються принципів та правил регулювання фінансової (в т.ч. платіжної) системи.

Зрозуміло, що дана тенденція не повинна залишатися поза увагою в Україні. Вітчизняна фінансово-кредитна (банківська) система, господарюючи суб'єкти та учасники фінансових ринків вкрай зацікавлені в тому, щоб вся фінансова сфера і, в першу чергу, Національна платіжна система (НПС), все більшою мірою враховували загальноєвропейські тенденції. Тому що лише такий шлях є запорукою того, щоб НПС знаходилася на необхідному цивілізаційному рівні та функціонувала в оптимальному режимі. У кінцевому підсумку, великою мірою від цього залежить можливість ефективного підприємництва й бізнесу, весь відтворювальний процес у національній економіці. Саме в цьому сенсі має рацію пропозиція фахівців з фінансового права про формування в Україні макрорегулятора фінансової сфери [1, с.389-390], завдяки чому стане можливим уникнути багатьох негараздів, які нині відчутно послаблюють вітчизняну банківську систему, ринки фінансових послуг, а також національну платіжну систему.

Оптимізація платіжної системи України передбачає, перш за все, якісні зміни та чітку компонентну ієрархію в фінансово-платіжній системі країни. У конкретному виразі йдеться про такі складові національної платіжної системи: 1) Національна система електронних платежів Національного банку України (НСПЕ); 2) Внутрішньобанківські платіжні системи; 3) Програмні комплекси, що забезпечують автоматизацію роботи банків – "Операційний день банку"; 4) Система "клієнт – банк", яка забезпечує електронні розрахунки та гарантує своєчас-

ність й оперативність платежів на міжбанківському рівні; 5) Система масових платежів через використання пластикових карток; 6) Система обігу цінних паперів та похідних фінансових інструментів на фондовому ринку та торговельних майданчиках. Кожна із зазначених платіжних систем виконує свою функцію. Кожен з різновидів указаних вище платіжних систем має свою специфіку і виконує важливу роль у якісному забезпеченні необхідних розрахунків та платежів. Водночас Національна система електронних платежів Національного банку України є фактично базовою для всіх інших систем.

Найважливішою особливістю сучасної НПС є практичне завершення переходу від платіжних систем, що базувалися на переважаючому використанні паперових документів до електронних систем платежів. Попри те, що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення, авізо тощо) поки що достатньо розповсюджені на вітчизняних теренах, усе більш виразною тенденцією стає застосування та використання електронних платежів [12]. Саме даний інноваційний стрибок в інформаційно-технологічному забезпеченні функціонування НПС відкриває реальну можливість для практичного вирішення вельми важливої науково-практичної проблеми – формування концепції єдиного платіжного простору в національних економіках.

Вирішення даної перспективи в країні, що не має сталої культури ринкових відносин (саме такою на даний час є Україна), першочергово має супроводжуватись законодавчим та нормативно-правовим забезпеченням ринкових принципів, правил, процедур і стандартів, на базі яких реально може виникнути й утвердитись єдиний загальнонаціональний платіжний простір. У цьому сенсі не можна погодитися з фахівцями, які виводять так звану "унікальність" національної платіжної системи з відмінностей, що не є типовими, виходячи з загально цивілізаційних критеріїв та ознак. "Відмінність ознак, характерних для окремих країн (розмір, обставини історичного розвитку, правова система, ділова практика, комунікаційна система, інфраструктура, ступінь розвитку закладів та їх інструментів тощо) роблять національну платіжну систему унікальною" [2, с. 31].

Водночас дані автори пропонують надмірно звужену трактовку поняття національної платіжної системи, практично повторюючи одну з вищенаведених формул російських колег: "Платіжна система країни – це сукупність законодавчо регульованих елементів, котрі забезпечують виконання боргових зобов'язань, які виникають у процесі економічної діяльності" [2, с. 33]. До речі, "боргові зобов'язання" і "платежі та розрахунки" – далеко не тожні явища. Звичайно, що окрім суто платіжних послуг – розміщення рахунків і перекази (переміщення) грошових коштів НПС сприяють наданню кредитних послуг. Однак, запропонована формула "платіжної системи країни" як "виконання боргових зобов'язань" не відповідає дійсності. Платіжний процес не рідко супроводжується використанням короткострокових фінансових допінгів (фактично кредитів), наприклад, у режимі овердрафт або репо.

До платіжних систем відносяться як системи для переказів відносно невеликих грошових сум (якими розпоряджаються господарючі суб'єкти середнього та малого бізнесу, приватні підприємці тощо), так і міжбанківські системи, що використовуються для переміщення крупних сум грошей. На додаток до цього існують системи перетоку капіталу (в тому числі тіньові) на міжнародних ринках. Платіжні системи обов'язково використовують механізми та інструменти валютної конвертації з метою безперешкодного відправлення та отримання відповідних грошових переказів. Зокрема, платіжні

системи виконують функцію ретрансляції потоків, що містять всю необхідну інформацію щодо переказу грошових коштів. Зрозуміло, що електронні грошові перекази передбачають необхідні процедури перевірки та контролю щодо достовірності та надійності електронного підпису тощо [10].

При класичній процедурі розрахунків на валовій основі виконується перевірка кожного платіжного документу, що дає змогу підтвердити (або, навпаки, заперечити) наявність у платника достатніх грошових ресурсів для покриття фінансового зобов'язання [3]. Розрахунки на валовій основі передбачають здійснення кожної фінансово-грошової операції шляхом відповідного переказу відповідної грошової суми через окреме доручення або вимогу. Доречно нагадати, що на сьогодні ініціювання грошового переказу, як правило, здійснюється за такими видами розрахункових документів – платіжне доручення, платіжна вимога, платіжна вимога-доручення, меморіальний ордер тощо.

Водночас такий різновид фінансових розрахунків, як міжбанківські платежі передбачають трояку систему. По-перше, електронну міжбанківську систему великих грошових переказів або розрахунків на валовій основі (брутто-розрахунків) [11]. По-друге, нетто-розрахунки, що передбачають систему роздрібних операцій, які обслуговуються кліринговими палатами. По-третє, розрахунки на чистій основі, що являють собою залік взаємних вимог та зобов'язань (двосторонніх або багатосторонніх) [9].

НПС – ключовий елемент всієї фінансової системи. Тому заявлений вище підхід щодо розуміння платіжної системи країни, окрім всього іншого, дозволяє сформувати універсальну платіжну платформу, здійснити загальну оптимізацію Національної платіжної системи в умовах фінансової кризи. Якщо ж аналізувати весь відтворювальний цикл кожного окремого національного господарства, то оптимізація платіжно-розрахункового обслуговування неминує позитивно вплине на такі його фази, як виробництво, обіг, розподіл та споживання. Таким чином, є всі підстави розглядати синергійний вплив платіжної системи саме в контексті розширеного відтворення не лише фінансової системи чи її ринкових складових та компонентів (напр., обслуговування ринків фінансових послуг), а й всієї економіки в цілому. Іншими словами, оптимізація платіжних систем в умовах фінансової кризи – це означає гарантування стабільного й безпечного розвитку економіки в цілому, тому є ключовим завданням для окремих держав та міжнародних фінансових організацій.

1. Ковальчук А.Т. Финансовое право в рыночных системах. – К.: "Парламентське видавництво", 2008. – 506 с.
2. Вовчак О.Д., Шпаргалко Г.Є., Андрейків Т.Я. Платіжні системи. Навчальний посібник. – К.: Знання. – 2008. – 342 с.
3. Ушанов П.В. К вопросу о развитии и антикризисном управлении платежной системой Банка России // Деньги и кредит. – 2008. – № 11. – С.32.
4. Stiglitz J.E., Bhattacharya A. Underpinnings, for Stable and Equitable Global Financial System. – N-Y. World Bank, 1999. – Р. 3.
5. Платежная система: структура, управление и контроль / Под ред. Саммерса Б.Д. – МВФ, 1994. – С.6-7.
6. Общая теория денег и кредита. Учебник. Под ред. Жукова Е.Ф. – М., 1995. – С.11.
7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 817.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 211.
9. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – С.250.
10. Липис А., Маршалл Т., Линкер Я. Электронная система денежных расчетов. – М., 1988. – С. 10.
11. Шамраев А.В. Общий теоретический анализ систем валовых расчетов в режиме реального времени зарубежных стран. // Деньги и кредит. – М., 1998. – № 1. – С.47.
12. Усоскин В.М. Банковские пластиковые карточки. – М.: Вазар-Ферра, 1995. – С. 6.
13. Київський телеграф, 25 вересня – 1 жовтня 2009 р, с. 6.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджуються інформаційні засади ринкових трансформацій фінансової системи. Особлива увага зацентована на проблемах інформаційно-технологічного супроводження розвитку фінансової інфраструктури та формування "К-суспільства".

The author investigates the information basis of the financial system market transformations. Special attention is paid to the issues of the information and technological support of the financial structure and the K-society development.

Глобальна фінансова криза ще раз наочно підтвердила ту очевидність, що інформація та інформаційні системи й технології виступають не менш важливим компонентом фінансової інфраструктури та чинником суспільного розвитку, аніж звичні атрибути фінансово-економічної сфери. Жодна країна поза створенням й ефективним застосуванням сучасного інформаційного ринку не в змозі будувати й реалізовувати економічну стратегію "розвитку на випередження" [4, с.15]. Навпаки, за іншої ситуації гарантоване безнадійне відставання, фіксація держави у "в'язкому болоті" глобальної периферії [4, с.16].

Так склалося, що ще за радянських часів в Україні проблемами інформатизації суспільства, єдиного народногосподарського комплексу зайнялася група талановитих науковців на чолі з академіком В.Глушковым. Органічне поєднання теоретиків-концептуалістів та фахівців прикладного стибу зумовило найбільш революційні узагальнення та висновки і в цивілізаційному вимірі найбільш стратегічно перспективні результати досліджень. Нині можна визнати, що наукові розробки В.Глушкова та його учнів і послідовників далеко не в останню чергу наблизили суспільне розуміння неминучості появи нового цивілізаційного феномену – так званої "цивілізаційного способу виробництва" або "цивілізаційної формації" [2].

По мірі цивілізаційного розвитку ускладнювалась фінансова інфраструктура, що все більшою мірою являється розмаїття банків, комплекс фінансових ринків, так званих "суверенних інвестиційних фондів", хедж-фондів та ін. систем, які забезпечують загальні умови функціонування економіки та життєдіяльності держави. Інфраструктура фінансової системи також охоплює всю фінансово-кредитну та валютну мережу, фондові, валютні біржі, брокерські компанії, розмаїту сферу фінансових послуг (страховий, інвестиційний ринок, пенсійні фонди, кредитні спілки тощо), наглядові, контролюючі органи, аудиторські фірми і т. ін. Таким чином, є всі підстави визнати, що останнім часом саме завдяки інформаційним технологіям фінансова інфраструктура, як така, не втрачає своєї суспільної значимості та ваги. Адже природною реакцією фінансової інфраструктури на безпрецедентне зростання грошових обсягів і потоків став стрімкий розвиток інформації на основі безпаперового обміну та безпаперових носіїв. Інформація, таким чином, перетворилася у вельми важливий макроекономічний ресурс.

Подальший розвиток фінансової інфраструктури зумовлював гостру потребу в надійно працюючій системі зв'язку й обробки фінансової інформації. На додаток до цього виникла досить очевидна необхідність в стандартизації міжбанківських відносин, зокрема стандартизації процесів, а також форматів фінансово-грошових повідомлень. Пошук шляхів розв'язання даної проблеми супроводжувався активним застосуванням комп'ютерів, засобів телекомунікацій, які забезпечували надійну, швидкісну й безпечну ретрансляцію фінансової (у першу чергу банківської) інформації. Прагнення максимально мінімізувати фінансові ризики (типові з них – помилкове спрямування платежів, фальсифікації авізо, несанкціонований доступ, втрата контролю за фінансо-

вим потоками і т.ін.) змушувало фахівців у сфері інформаційних технологій інтенсифікувати інноваційні пошуки саме в цьому напрямку.

На цих засадах виник (1972 р.) міжнародний проект, що ставив за мету розробку системи, яка б забезпечувала цілодобовий, високошвидкісний обмін банківською інформацією і водночас високу ступінь контролю й захисту банківських систем. При цьому фахівцями були здійснені рекомендації, за яких умов система міжбанківських розрахунків може бути рентабельною. Так з'явилася й утвердилася на світовому фінансовому ринку система **SWIFT** (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications). З часом дана система зарекомендувала себе як найбільш авторитетне інноваційне досягнення у сфері обміну нарізаною інформацією. Основними напрямками застосування SWIFT є надання оперативного, надійного, конфіденційного, ефективного, захищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків та проведення робіт по стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією. Необхідно визнати, що на той час проблема "хакерських атак" ще не стояла.

У фінансово-інформаційних технологіях можливо виділити два компоненти (складові): а) здатність генерувати за запитом високоякісний інформаційний продукт; б) засоби доставки даного замовлення в зручній для користувача й доступній для споживання формі. Збір, передача, зберігання, перетворення і застосування (споживання) фінансової інформації перетворює цю останню у найбільш важливий продуктивний ресурс. Завдяки цьому інформаційні технології виступають найбільш впливовим фактором матеріального світу і процесів, що в ньому відбуваються. Адже кожен з різновидів фінансової інформації і, особливо, вся її сукупність, безпосередньо пов'язані з макроекономічною системою і обумовлюють відчутні впливи на планування, моделювання, контроль, забезпечення завдань організаційно-регулюючого характеру, тобто на господарсько-економічне управління і, таким чином, розширене відтворення національного господарства. Заради цього інформаційні технології забезпечують фіксацію, облік, передачу, перетворення і зберігання украй важливої і необхідної інформації. Таким чином можна зробити висновок, що фінансова інформація – це найважливіша складова всього процесу управління та регулювання не лише в фінансовій інфраструктурі, а в народногосподарському комплексі в цілому.

Сучасна інформаційна епоха зумовлює формування у ринково розвинутих країнах нового типу соціально-економічної організації. Виробничий потенціал та продуктивні сили даних держав активно підживлюються новими інформаційними, комунікаційними та інноваційними технологіями, що перманентно оновлюються. Однак все це об'єктивно потребує адекватного організаційного середовища. Країни, неспроможні органічно поєднати ці два фактори цивілізаційного розвитку (інформаційні новації та високе організаційно-управлінське забезпечення їх прикладного ефекту), приречені

на соціально-економічне відставання кумулятивного характеру. У цьому сенсі хвилює та очевидність, що Україна до цього часу "ще не визначилася з політикою і стратегією власного розвитку. За таких умов найкращі реформи економіки, науки, освіти, інноваційної сфери не дадуть бажаних наслідків" [1, с.313].

Отже, украї важливим завданням для еліти нашої країни є покінчити, врешті-решт, з "порочним колом" політизації суспільних відносин, перманентною боротьбою за владу, а якнайшвидше залучати до співробітництва талановитих співвітчизників до вирішення проблем, пов'язаних з включенням країни до технологічної системи інформаційної епохи. Для цього, безумовно, необхідно якщо не розвивати виробництва, то хоча б застосовувати високотехнологічне обладнання, використовувати передові інформаційні й комунікаційні здобутки в національному господарстві.

Глобалізація та інноваційна інформатизація не відмінюють існування національної держави, але водночас радикально змінюють її цивілізаційні перспективи. Можливість одночасного включення і виключення за межі глобальної економіки не лише людей та певних видів діяльності, але й територій та держав, великою мірою зумовлюється тим, наскільки в сучасну епоху усе більш системно глобалізуються знання і творчість, висококваліфікована праця та інноваційна підприємливість а також інші процеси, породжені інформаційною епохою.

У сучасних умовах та чи інша форма державності все більшою мірою має базуватися на глобалізаційних максимах і принципах. Тут важливі не лише закони економіки, але й глобальні потоки капіталу та інформації. Історичну перспективу вижити мають, перш за все, ті держави, що активно взаємодіють з наднаціональними інститутами (здатними наділяти політико-економічні дії планетарним значенням), жертвуючи при цьому певною мірою свого суверенітету. Відомий дослідник глобальних тенденцій О.І. Неклеса [4] формулює такий прогноз: "Колишня соціальна гравітація, що поєднувала елітні угруповання на "планети під назвою національна держава" втрачає колишню ефективність, породжуючи своєрідні "групи астероїдів", транснаціональні не тільки за простором дії, але також і за своїм складом і цілепокладанням" [5, с.231]. Однак, як би не складалося в майбутньому, але в сьогоденнішньому вимірі можуть вижити ті національні державні утворення, які націлені на тісну співпрацю з іншими державами та наддержавними утвореннями в межах загальної системи взаємодій та прийняття рішень. Задля цього фактично уже склалася інформаційно-технологічна інфраструктура, що створює реальні передумови функціонування економіки (у першу чергу фінансових систем) як планетарної єдності.

Включення до всеохоплюючої системи міжсвітових (планетарних) стосунків і зв'язків не відбувається від суб'єктивного бажання тієї чи іншої держави. Насправді діє так звана "вибірня" глобалізація, тобто об'єктивні процеси одночасного включення чи виключення людей, певних видів діяльності, територій, що за своєю сутністю демонструють планетарну психологію, здатність адекватно відповідати глобальним запитам, націленість функціонувати в глобальній системі координат, демонструють інформаційно-комунікаційну озброєність найвищого штибу, в основі якої знаходиться інформаційний ринок, тобто перманентне відтворення інформаційно-інноваційних продуктів та послуг. Саме такою є домінуюча аура інформаційної епохи.

Інформаційний ринок найбільш адекватно демонструє сучасний рівень оснащення продуктивних сил і завдяки цьому досить ефективно працює на реалізацію об'єктивної потреби – утвердження суспільства, засно-

ваного на знаннях та інноваційних технологіях, тобто "К-суспільства". Терміно-поняття "К-суспільство" стає все більш широко вживаним у сучасній науковій літературі [3]. Невід'ємними компонентами такого суспільства стали постійно оновлювані міждисциплінарні знання, які здатні генерувати найсучасніші технології, інформаційно-інноваційні здобутки, ефективний захист довкілля, забезпечувати еколого-техногенну безпеку, відтворення високоякісного людського капіталу (трудоного потенціалу з елементами творчості, підприємництва та підприємливості) тощо. Лише на цій основі і на таких засадах стає можливим інтегральний вектор глобального розвитку, що органічно вписуватиметься в цивілізаційні виміри інформаційно-інноваційного суспільства.

Найвищий індекс розвитку К-суспільства мають Швеція, Данія, Норвегія,

Швейцарія, Фінляндія, Японія, Німеччина, Австрія. Усі ці країни мають обмежені природні ресурси і відносно невеликі власні ринки (за виключенням Японії та Німеччини). Тобто такі найважливіші показники конкурентоспроможності індустріальної економіки, як володіння значними природними ресурсами і великим власними ринками, за умов суспільства, що базує свій подальший розвиток на знаннях та новітніх інформаційно-інноваційних технологіях, втрачають свою виключну пріоритетність. Водночас заможність країни, що вимірюється обсягами ВВП на душу населення, без сумніву, позитивно корелює з її здатністю розвивати в себе К-суспільство. Хоча зазначений взаємозв'язок виявився не настільки однозначним, як очікувалося. Так, за індексом К-суспільства країни Великої вісімки розташувалися з першої по третю десятку рейтингової таблиці і жодна з них не входить до п'ятірки кращих країн світу за цим показником [3, с.31].

Важливо зауважити, що в рейтингу ООН за станом формування К-суспільства Україна обіймає 40 місце серед 195 країн світу [3, с.41]. Потрібно визнати, що це залишковий потенціал з минулих (радянських) часів. За роки незалежності Україна стабільно втрачає наукові здобутки. Тому в даний час наша держава посилює віддаленість від завершення побудови першої фази К-суспільства. На даний час у економіці країни відсутня розвинута інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура, має місце значна невідповідність інформаційного середовища країни базовим міжнародним індикаторам, практично відсутня дієва інноваційна політика держави, на стадії становлення знаходяться відповідні організаційно-управлінські механізми.

Для завершення першої фази інформаційно-технологічного формування К-суспільства, національне виробництво, економіка якого будуватиметься на інноваційних засадах важливо стимулювати таку стратегію державотворення (економічну політику та відповідні організаційні та управлінсько-регуляторні дії), яка була б максимально привабливою і затребуваною з боку світового співтовариства. Держава має мобілізувати всі гілки влади й політичні інститути навколо практичного досягнення мети – забезпечення високої якості та безпеки життя усіх громадян. Це, по-перше. По-друге, важливо з цією метою і в даному напрямку консолідувати зовнішні інвестиції та внутрішні фінансові ресурси (в тому числі національний приватний капітал). Варто, очевидно, цілком погодитися з позицією академіка НАН України М.З.Згуровського в тому, що "зберегти незалежність та уникнути економічного колапсу країна зможе лише шляхом невідкладного переходу до політики пріоритетного науково-технологічного розвитку" [3, с.41]. При цьому визначальним елементом такої політики, безумовно, має стати чітка стратегія типу "як діяти" та "як співіснувати", розвиток економіки знань та інформаційного суспільства.

На жаль, ці проблеми перебувають в Україні на початковій стадії свого розв'язання. Формування інформаційної економіки, визначення інформації стратегічним ресурсом, а результатів її оброблення та уречевлення – матеріальною основою розвитку продуктивних сил, – ще попереду. Для практичної реалізації даної стратегічної мети держава має поставити перед виконавчою владою (а ця остання успішно виконати) такі завдання: по-перше, провести системний аналіз концепцій та програм інформатизації національного господарства й суспільства в цілому; по-друге, систематизувати наявні теоретичні (наукові) здобутки, практична реалізація яких реально сприятиме формуванню виробничих відносин, що будуватимуться на новітній базі – інформаційно-інноваційних технологіях у першу чергу; по-третє, запустити в дію механізми (інформаційний маркетинг, інформаційний моніторинг ціноутворення та цінової політики, Інтернет-інструментарій для аналітико-синтетичного моделювання тощо), що дисциплінують "інформаційну турбулентність" і, таким чином, забезпечуватимуть сталий розвиток ринку інформаційних продуктів та послуг. При сталому сприянні останнього природні ресурси, застосовувані засоби виробництва, людський і фінансовий капітал набувають статусу стратегічного фактору соціально-економічного відтворення.

Переорієнтація стратегічного потенціалу інформаційного ринку з вузькотехнічної, побутової спрямованості на інноваційну, інфраструктурну, екологобезпечову та соціолюдську сфери (зокрема, економіку знань) є найвідмітнішою ознакою цивілізаційного прогресу, найважливішим фактором утвердження країни в світовому глобальному співтоваристві. Зрозуміло, що в даному контексті не йдеться про Україну, для якої проконстатовані критерії мають стати стратегічною метою щодо практичної реалізації в майбутньому. Для того, щоб задати саме такий курс для національного господарства, для побудови саме такої економічної стратегії розвитку України, необхідно відповісти, що-найменше, на три запитання [7]:

Перше – що необхідно зробити в суспільстві, щоб забезпечити такий його стан, який з часом може бути визначений як мінімально адекватний зазначений вище перебудові (перезавантаженню) в напрямку становлення інформаційного суспільства?

Друге – які фінанси для цього потрібні, тобто скільки це коштуватиме?

Третє – чи може країна, що знаходиться в перманентному стані виборчих компаній, а її державницько-політична еліта постійно приймає участь у "боях без правил", розраховувати на формування та беззаперечне виконання подібного курсу розвитку суспільства?

Очевидно, відповідь необхідно починати з останнього запитання, тому що лише з нормалізацією політичної ситуації в країні, стане можливим й доцільним переходити до відповіді на попередні, далеко не риторичні, питання. Фактично ж аномальна політико-економічна ситуація в країні становить найбільшу загрозу нашій національній безпеці. Після політичної стабілізації у вищих ешелонах нормалізується функціонування законодавчої та виконавчої гілок влади, стане зрозумілою потреба й важливість переборення кризи напрацьованя національної ідеології та стратегії інноваційного розвитку на базі активного й ефективного застосування інформаційно-комунікаційних технологій. Зараз для України як ніколи стає важливим ринкові трансформації супроводжувати системним інформаційним забезпеченням на високому інноваційному рівні.

1. Українське законодавство: Засоби масової інформації. – К.: IREX У-Медіа, 2004. – 365 с. 2. Глушков В.М. Кибернетика. Вычислительная техника. Информатика. В 3-х томах.-К.: "Наукова думка", 1990.- Т.1. – С. 21. 3. Згуровський М.З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах. К.: НТУУ "КПІ", 2006. - С.25. 4. Неклесса А.И. Внешняя политика нового мира: движение к нестационарной системе мировых связей // Pro et Contra.- 2002.- Т.7.- № 4. 5. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. Під загальною редакцією А.С.Гальчинського, С.В.Львовичкіна, В.П.Семиоженка.-К.: НІСД, 2004.- С. 231. 6. Капица С.П. Информационное развитие общества, демографическая революция и будущее человечества.- Никитский клуб-Римский клуб, 2006. – С.1-13. 7. Чумаков А.Г. Інформаційні системи і технології у фінансах.К.: Видавництво Європейського університету, 2008.- 145 с.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

О. Калівошко, канд. екон. наук

ЗМІНА СТРУКТУРИ ІПОТЕК В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Досліджено динаміку зміни структури іпотек в умовах фінансової кризи та встановлено її основні причини.

Is investigated dynamics of changes of structure mortgages in conditions of financial crisis and its basic reasons are determine.

Політика в сфері іпотеки – це ефективний інструмент впливу держави на стимулювання інвестицій, особливо в аграрний, промисловий та будівельний сектори національної економіки.

Ефективно функціонуючий іпотечний ринок покликаний вирішувати не тільки економічні, а й соціальні проблеми. В умовах структурної перебудови економіки України іпотечний механізм забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів у пріоритетні сектори національної економіки та види економічної діяльності. Іпотека є основою іпотечного кредитування, рівень розвитку якого в Україні залишається недостатнім, оскільки частка сукупного обсягу портфеля іпотечних кредитів у ВВП становить лише 8-10 %, у країнах Західної Європи цей показник перевищує 30 %, а в США – 40 %.

Вагомий внесок у дослідження проблемних питань іпотеки та розробку рекомендацій щодо їх вирішення на національному рівні здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, М. Дем'яненко, О. Євтух, В. Кравченко, Т. Ковальчук, С. Кручок, І. Лютий, М. Малік, В. Паливода, П. Саблук, В. Савич та інші.

Залежно від об'єкту кредитування, іпотека розподіляється на аграрну, житлову та промислову. При цьому найбільшу частину в структурі іпотечного ринку займає житлова іпотека. Наприклад, у США до 90-х років XX ст. складалася така структура іпотек, % [1, с.157]:

- ✓ житлова – 74;
- ✓ промислова (торгівельна, комерційна) – 22;
- ✓ аграрна – 4.

Під житловою іпотекою ми розуміємо заставу житла (збудованого, або такого, що будується) з метою отримання кредиту для його придбання, що дає можливість спрямовувати тимчасово вільні грошові кошти економічних суб'єктів до житлового сектору національної економіки, а під промисловою – заставу об'єктів нерухомого майна з метою отримання кредиту для фінансування підприємницької діяльності, що дає можливість спрямовувати тимчасово вільні грошові кошти економічних суб'єктів до промислового сектору національної економіки.

Зазначимо також, що під аграрною іпотекою ми розуміємо наступне – це боргове обтяження земельних ділянок сільськогосподарського призначення та іншого

нерухомого майна, належних на правах власності сільськогосподарським товаровиробникам та обумовлених їх основною діяльністю, що дає можливість спрямовувати тимчасово вільні грошові кошти економічних суб'єктів до аграрного сектору національної економіки. Поняття аграрної іпотеки стосується не лише зазначених об'єктів нерухомого майна, воно поширюється також на право їх довгострокової оренди.

За останні 10 років частка житлового іпотечного кредитування постійно зростала і до кінця 90-х років XX ст. становила вже 80 %. Схожа тенденція нині спостерігається в багатьох країнах світу. Однак, в XIX і на початку XX ст. в США, Німеччині, Росії, на території України дуже динамічно розвивалася іпотека в аграрному секторі економіки. Така суперечність динаміки пояснюється тим, що одним з основних факторів розвитку іпотеки є попит на відповідну нерухомість. Попит на

нерухомість в різних сферах економіки залежить від багатьох причин і в значній мірі визначає доступність потенційних позичальників до кредитних ресурсів і розвиток всієї фінансово-кредитної системи країни [2]. Тому, потужний розвиток іпотеки в Україні наприкінці 19-го ст., хоча й мав нерівномірний характер через поділ України між Російською імперією та Австро-Угорщиною, пояснюється в насамперед наявністю ряду сприятливих економічних, політичних, соціальних та інституційних факторів, що сформувались на той час. Особливо варто наголосити, що основним видом іпотеки на той час була аграрна іпотека, оскільки Україна мала надзвичайно родючі ґрунти, а більшість населення проживала в сільській місцевості і була зайнята саме в сільському господарстві.

В табл. 1 представлено динаміку зміни та порівняння структури іпотек, залежно від об'єкту кредитування, деяких зарубіжних країн (див. також рис. 1 та рис. 2).

Таблиця 1. Порівняльна динаміка зміни структури іпотек, залежно від об'єкту кредитування, деяких зарубіжних країн, %*

Країна		Житлова іпотека / промислова іпотека/ аграрна іпотека						
		1990	2000	2005	2006	2007	2008	перше півріччя 2009
1	Бельгія	63/27/10	70/22/8	69/24/7	70/23/7	71/23/6	67/28/5	59/36/5
2	Великобританія	71/22/7	75/19/6	76/19/5	77/19/4	78/18/4	73/23/4	65/30/5
3	Данія	67/24/9	71/22/7	70/22/8	70/23/7	72/22/6	68/25/7	64/30/6
4	Ірландія	70/17/13	73/16/11	73/17/10	75/17/8	74/17/9	70/21/9	67/23/10
5	Іспанія	64/25/11	63/28/9	65/25/10	67/24/9	67/24/9	65/25/10	62/29/9
6	Італія	47/37/16	57/30/13	60/31/9	59/31/10	59/30/11	57/32/11	55/35/10
7	Нідерланди	64/24/12	65/25/10	62/29/9	63/27/10	65/27/8	64/28/8	61/31/8
8	Німеччина	76/17/7	79/16/5	80/16/4	80/15/5	79/16/5	77/19/4	73/23/4
9	Португалія	69/15/16	65/23/12	71/21/8	71/21/8	70/22/8	68/25/7	64/29/7
10	США	74/22/4	82/15/3	80/17/3	79/17/4	77/19/4	73/23/4	65/31/4
11	Швеція	84/7/9	83/8/9	85/8/7	86/7/7	84/9/7	81/11/8	77/16/7

*Розраховано автором на основі даних офіційних веб-сайтів центральних банків зазначених в таблиці країн [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13].

Еволюційний розвиток світової економіки загалом та іпотеки зокрема призвів до того, що на момент початку чергової світової економічної кризи (весна-осінь 2008 р. – залежно від країни) житлова іпотека займала лідируючі позиції в структурі іпотек більшості розвинених країн світу. Проте зміна економічних, організаційно-інституційних та правових передумов суттєво вплинула на структуру іпотек, зокрема на протязі 2008 р. та першого 2009 р. зменшилась частка житлової іпотеки в межах від 4 % (Італія, Нідерланди) до 12 % (Бельгія, США) і зросла промислової (торгівельної, комерційної).

Таким чином, ми можемо прогнозувати, що при подальшому розгортанні економічної кризи продовжуватиме змінюватись структура іпотек, і скоріше за все не на користь житлової іпотеки, тому що, по-перше суттєво знижується кредито- та платоспроможність фізичних осіб (основних клієнтів житлових іпотечних кредитів), по-друге в економічно розвинених країнах, поширені три моделі організації іпотечних ринків, які розрізняються саме за механізмами ресурсного забезпечення іпотечних кредитів: збалансовано автономна (німецька), розширено відкрита (американська) та усічно відкрита (Великобританія, Іспанія та інші).

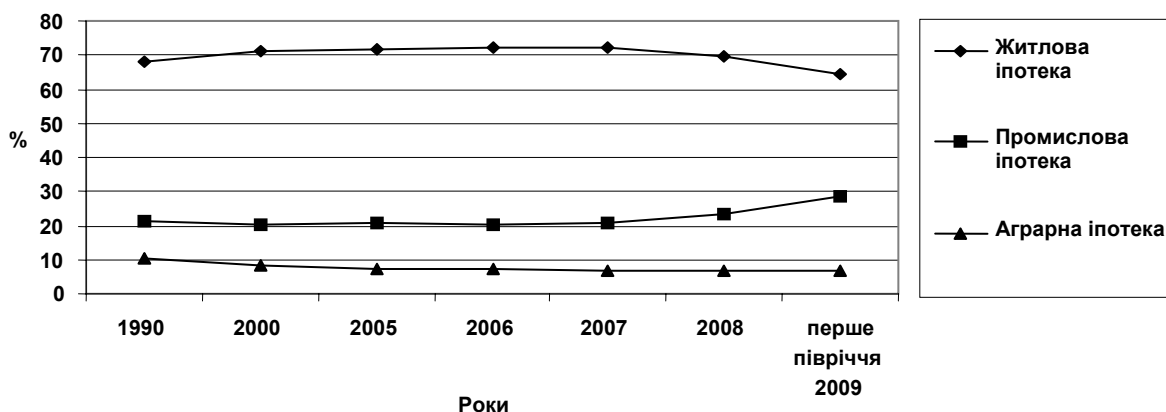


Рис. 1. Динаміка середньої зміни структури іпотек деяких зарубіжних країн

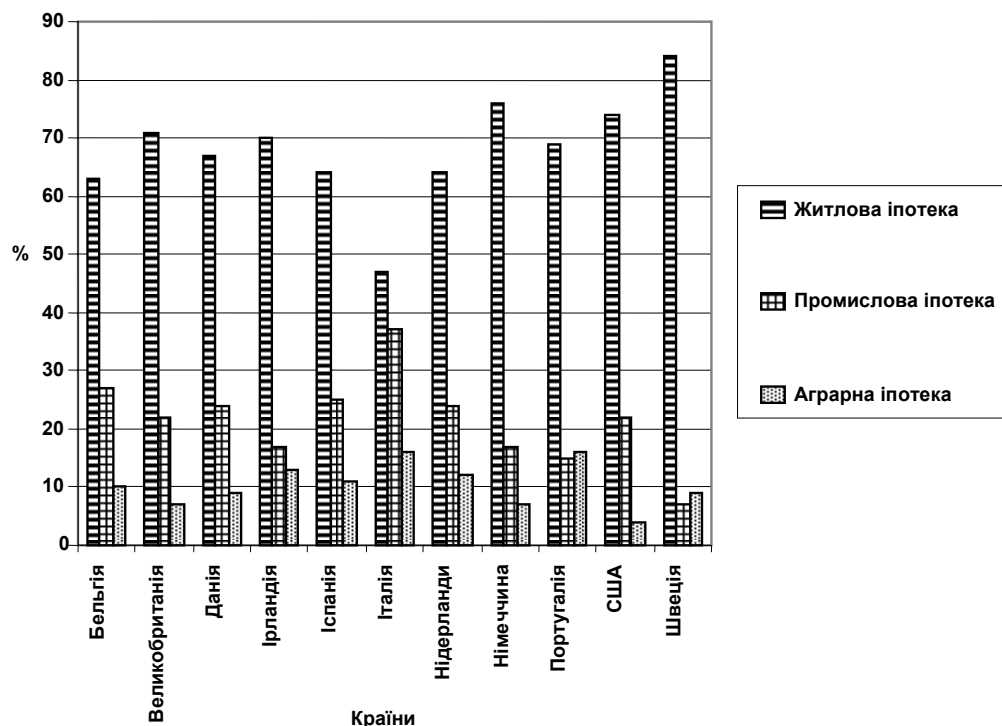


Рис. 2. Порівняльна діаграма середніх структур іпотек деяких зарубіжних країн у % протягом 1990-2008 рр.

Функціонування першої моделі базується на заощаджувально-позичковому принципі і вона спрямована насамперед на розвиток житлової іпотеки. Кредитуванню клієнтів в подібній системі передуює період накопичення заощаджень в банку. Низькі ставки за користування кредитом банки можуть гарантувати, тому що вони працюють поза ринком капіталу і не залежать від коливань його відсоткової ставки. Вони мають свій власний ринок будівельних заощаджень і кредитів і свою власну систему рефінансування, проте в умовах кризи погіршуються економічні та організаційно-інституційні передумови розвитку іпотеки (наприклад: погіршується матеріальне становище населення, збільшується кількість безробітних, зменшується заробітна плата і т.п.), що не сприятиме появі нових клієнтів.

Розширено відкритою модель поширена в США, основні кредитні ресурси в іпотечну систему надходять із вторинного ринку цінних паперів, забезпеченими заставними на нерухомість. Початковий капітал акумулюється за рахунок внесків населення, додаткові кошти надходять через термінові позики від фінансових інститутів. Оскільки в основі світової економічної кризи лежить американська іпотечна, довіра до всієї іпотечної системи США загалом та до ринку іпотечних цінних паперів, який забезпечував основні фінансові надходження, зокрема, підірвана. Відродження американської моделі можливе лише за умови зміни та розширення інфраструктури іпотечного ринку, за сприяння держави і при її контролі за емісією цінних паперів, що обертаються на вторинному ринку.

Найбільш простою і одночасно найменш досконалою є усічно відкрита модель. Вона використовується в рамках первинного ринку заставних. Її особливістю є пряма залежність відсоткових ставок іпотечних кредитів від загального стану кредитно-фінансового ринку країни, а оскільки в період кризи відсоткові ставки за користування іпотечними кредитами не найнижчі, то й загальний розвиток іпотеки, зростання кількості наданих іпотечних кредитів в країнах, що використовують дану модель зупиняється або навіть спрямовується до початкового стану.

Варто наголосити, що відсоток промислової (торгівельної, комерційної) іпотеки в умовах економічної кризи, на

нашу думку, буде зростати, не стільки за рахунок загального зростання кількості іпотечних кредитів, скільки за рахунок зменшення частки житлової іпотеки. Таке твердження є по суті правильним, але воно не розкриває реальних залежностей зміни структури іпотек, тому зазначимо також, що в періоди криз бізнес ще більше потребує фінансових ресурсів, фінансово-кредитні установи повністю цей попит задовольнити не можуть, як з об'єктивних та і суб'єктивних причин, проте за допомогою застави у вигляді прибуткових торговельно-промислових комплексів ці ресурси все ж таки залучаються, неприбуткові чи збиткові установи та організації, в свою чергу, в умовах кризи на прихильність кредитних установ не розраховують, тому збільшення частки промислової іпотеки в структурі іпотек не означає одночасного збільшення кількості наданих промислово-торгівельних іпотечних кредитів.

Таким чином, здійснивши дослідження динаміки зміни структури іпотек, можемо відзначити, що з початком світової фінансової кризи вона зазнала значних змін, суттєво зменшилась частка житлової іпотеки та відповідно зросла частка промислової (торгівельної, комерційної). Основним результатом вивчення динаміки зміни структури іпотек, враховуючи сучасні умови розвитку іпотеки, є твердження, що при подальшому розвитку (поглибленні) економічної кризи, структура іпотек продовжуватиме змінюватись в напрямі збільшення частки промислової іпотеки.

1.Евтух А.Т. Види іпотек и возможности их развития в Украине / А.Т. Евтух // Ипотечный рынок в Украине. – К. : НДФІ при Мінфіні України, 2002. – С. 157-162. 2. Евтух А.Т. Жилищная ипотека / А.Т. Евтух. – Луцк : Волинська обласна друкарня, 2001. – 180 с. 3. <http://www.bancaditalia.it> // офіційний веб-сайт центрального банку Італії. 4. <http://www.bankofengland.co.uk> // офіційний веб-сайт центрального банку Великобританії. 5. <http://www.bde.es> // офіційний веб-сайт центрального банку Іспанії. 6. <http://www.bportugal.pt> // офіційний веб-сайт центрального банку Португалії. 7. <http://www.bundesbank.de> // офіційний веб-сайт центрального банку Німеччини. 8. <http://www.centralbank.ie> // офіційний веб-сайт центрального банку Ірландії. 9. <http://www.dnb.nl> // офіційний веб-сайт центрального банку Нідерландів. 10. <http://www.federalreserve.gov> // офіційний веб-сайт центрального банку США. 11. <http://www.nationalbanken.dk> // офіційний веб-сайт центрального банку Данії. 12. <http://www.nbb.be> // офіційний веб-сайт центрального банку Бельгії. 13. <http://www.riksbank.com> // офіційний веб-сайт центрального банку Швеції.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність реструктуризації національної економіки та її вплив на формування державного бюджету. Досліджено напрями реформування бюджетної сфери в Україні.

The essence of restructuring of national economy and its influence on forming of the state budget are considered. Directions of reformation of budgetary sphere in Ukraine are investigated.

Реструктуризація це структурна перебудова на різних рівнях економіки: світового господарства, національних економік, окремих секторів і галузей, підприємств. Остання чверть ХХ ст. і особливо 1990-ті рр. ознаменувалися структурними реформами на всіх цих рівнях. Структурні зрушення в міжнародному поділі праці й на світових ринках проявляються, зокрема, у тому, що традиційна спеціалізація країн, які розвиваються на виробництві й експорті аграрно-сировинних і мінеральних ресурсів у найбільш провідних з них доповнюється та певною мірою заміщується виробництвом і експортом готової продукції, спочатку найпростішої, а потім вже більш складної. В індустріально-розвинених країнах реструктуризація полягає в скороченні маси суспільної праці, зайнятої виробництвом матеріально-речової частини валового національного продукту при збільшенні абсолютних розмірів і поліпшенні її якісного складу. Випереджаючими темпами розвиваються наукомісткі й ресурсозберігаючі, так звані високі технології. Відбувається комп'ютеризація й інформатизація економіки й суспільства. Здійснюється реструктуризація традиційних базових галузей, що переживали раніше тривалий застій: вугільної, сталеварної, текстильної.

Дослідження концепцій реструктуризації національної економіки знайшли відображення у працях багатьох сучасних зарубіжних економістів, серед яких можна назвати таких: Г. Амрін, М. Блауг, К. Дербер, Г. Десс, Г. Гамільтон, Д. Грейсон, М. Кассон, К.П. Кискер, Р.Г. Коуз, К. Моді, Д. Норт, М. Портер, Д. Старк та інші [1, с. 22]. Серед вітчизняних вчених потрібно виділити праці В. Архангельського, А. Агєєва, А. Бандуріна, С. Губанова, А. Кім, Л. Куракова, І. Лютого, В. Немчимова, А. Олійник, А. Петеліна та інші.

Метою статті є дослідження впливу реструктуризації національної економіки на формування бюджету держави.

Реструктуризація економіки є складним процесом, що охоплює всі її рівні мікрорівень, мезорівень і макрорівень. На нашу думку, реструктуризація національної економіки це сукупність конкретних дій урядових і інституціональних структур державного, регіонального й місцевого значення по кардинальному перетворенню процесів виробництва, розподілу, споживання й обміну матеріальних благ між усіма членами суспільства, на основі ефективного використання всіх видів ресурсів. Реструктуризація економіки країни сприяє вкладенню капіталу в кожен людину шляхом збільшення дотацій і надання соціальних гарантій, у першу чергу, середньомало-забезпеченим верствам населення. Заплановані дії інституціональних структур повинні бути закріплені в цільовій комплексній програмі економічного розвитку країни і її регіонів на перспективний період.

Про необхідність проведення реструктуризації економіки України вітчизняні вчені та політики говорять із 1990 року, проте динаміка розвитку основних економічних показників виявляє квалітет процесів модернізації в економіці країни. Більш того, з часів незалежності у структурі ВВП України зростаюча частка належить сировинним галузям промисловості. Відповідна ситуація спостерігається і в структурі експорту, де до 60 % скла-

дає продукція металургійної, хімічної та добувної галузі. Фактично відбувається розгортання протилежних – деструктивних змін, проявом яких у промисловому секторі України є наявність великої кількості низькорентабельних та збиткових виробництв з низькою заробітною платою, накопичення заборгованості по ній з одного боку, а з другого паралельне існування підприємств із рентабельністю понад 30 % (нафтогазового та металургійного комплексів) [4, с.189].

Кожна країна має свою бюджетну систему, що відображає її економічну, соціальну, зовнішньоекономічну політику. Важливість питання побудови ефективної бюджетної системи полягає у тому, що через бюджетну систему, зокрема, через її ланки перерозподіляється частина національного доходу, що обумовлено необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів для забезпечення суспільних потреб та повного виконання державою своїх функцій.

Актуальність дослідження посилюється тим, що бюджетна система нашої країни на сьогоднішній день є фактичною копією бюджетної системи колишнього СРСР. На пострадянському і постсоціалістичному європейському просторі вже усі держави, крім України та Білорусії, реформували або розпочали реформувати свої бюджетні системи. І це стало дієвим фактором суттєвих економічних зрушень в цих державах, виходу із стадії соціально-економічної кризи [10, с.241].

Нові економічні відносини потребують змін і в бюджетній системі. Щодо вирішення цієї проблеми існують різні підходи:

- ✓ зберегти бюджетну систему і бюджетний устрій до виходу з економічної кризи, щоб мобілізувати використання фінансів у державі з метою подолання кризових явищ за рахунок розвитку пріоритетних напрямків виробництва, стабілізації національної валюти;

- ✓ при збереженні централізованої бюджетної системи надати право місцевим органам влади і управління розпоряджатися коштами, що надходять від комунальної власності підприємств через податки, регулюючи бюджети за рахунок загальнодержавних податків та доходів;

- ✓ надати самостійність місцевим бюджетам, консолідувавши у бюджеті України всі бюджети, що становлять бюджетну систему.

Перебудова бюджетної системи стосується не лише взаємовідносин між державними та регіональними бюджетами, а й відносин бюджетів вищестоящего рівня до бюджетів нижчого рівня [7, с.104].

Світовий досвід свідчить, що з розвитком ринкових відносин роль держави в розподільчих процесах має зростати, і бюджет в цьому плані є найдосконалішим засобом для здійснення державою вказаної функції. У більшості розвинутих країн світу через бюджет перерозподіляється від 30 до 50 % валового внутрішнього продукту. Уся проблема в тому, як знайти виважені форми і методи цього перерозподілу, що в умовах України є одним з найважливіших завдань. В державі досі не навчилися ефективно використовувати бюджетний механізм у управління економікою.

Важливою умовою успішного функціонування бюджетної системи має стати поглиблення реформи бюджетних відносин між центральними та регіональними рівнями влади на основі розмежування відповідальності за вирішення економічних і соціальних проблем країни та окремих адміністративно-територіальних утворень шляхом відповідного розподілу державних видатків та доходів. Реалізація цього положення вимагає визначення розміру адміністративно-територіальних утворень. Це має здійснюватися з урахуванням сукупності відносин щодо розподілу і використання фінансових ресурсів, створюваних на відповідній території, перерозподілу міжрегіональних процесів [3, с. 128].

Реструктуризація всередині державного фінансового господарства, що виявляється в розмежуванні сфер функціонування бюджету і цільових фондів. Витрати загальносуспільного характеру, спрямовані на реалізацію функцій держави, фінансуються з бюджету, а витрати цільового характеру – з фондів цільового призначення.

Вироблення напрямів і принципів фіскальної політики держави, визначення основ політики у сфері бюджету й оподаткування. Оптимізація рівня бюджетної централізації національного продукту, забезпечення ефективності оподаткування і бюджетних асигнувань.

Докорінні перетворення в структурі й засадах функціонування бюджетної системи через дедалі більшу її децентралізацію з чітким розмежуванням доходів і видатків між бюджетами, виходячи з чіткого розмежування функцій держави між центральними, регіональними і місцевими рівнями влади.

Реформування системи і методів формування дохідної бази бюджетів і фінансування видатків, установалення реальних джерел фінансування бюджетного дефіциту.

Ключовим напрямом у реструктуризації державного фінансового господарства є реформування бюджетної системи. Воно передбачає:

- ✓ трансформацію ролі і місця бюджету у фінансовій та економічній системах держави;
- ✓ удосконалення складу доходів і видатків бюджету, оптимізацію їх структури, перехід на нові методи і форми мобілізації доходів та фінансування видатків;
- ✓ мінімізацію розмірів бюджетного дефіциту й оптимізацію джерел його фінансування;
- ✓ модернізацію бюджетної системи на основі нових принципів її побудови, реформу міжбюджетних взаємовідносин;
- ✓ підвищення рівня бюджетного менеджменту, упорядкування бюджетного процесу, упровадження сучасних бюджетних технологій [9, с.150].

Для бюджетного процесу в Україні (тобто, процесу формування та виконання бюджету) було б корисним реформування бюджетної практики, спрямоване на підвищення ефективності та дієвості управління державним сектором. Запровадження багаторічного бюджетного планування дало б змогу поєднати річні бюджети та сукупні середньострокові цілі фіскальної політики.

По-перше, суттєвим для обмеження ступеня невпевненості щодо розвитку економічної ситуації вбачається добре обґрунтоване макроекономічне прогнозування. Застосування таких економічних припущень для бюджетних надходжень є вирішальним, оскільки вони відіграють основну роль у визначенні загального рівня наявних ресурсів. Так само значним для перегляду правильності та доцільності припущень є точне повідомлення про використані припущення. Участь незалежних приватних інституцій у процесі формулювання макроекономічних прогнозів може відіграти важливу роль дисциплінуючих заходів.

Зважаючи на ступінь невпевненості щодо української економіки (який пов'язаний з труднощами у запровадженні політичних, інституційних та структурних реформ) на даному етапі перехідного періоду, "чиста" система багаторі-

чного бюджетного планування з високим рівнем попередньої зобов'язаності може виявитися недоцільною (небажаною). Недосягнення раніше проголошених цілей може зменшити ступінь фіскальної довіри до уряду. Таким чином, вважаємо, що середньострокова система, яка уточнюється кожного року, більше відповідає нинішнім умовам в Україні. Бюджетне планування на багаторічній основі має здійснюватися у номінальному виразі.

Слід досягти політичного консенсусу щодо рівня та характеру видатків в межах багаторічного бюджетного планування, що має на меті обмежити можливість виникнення ситуації, коли необхідні зміни були заплановані на наступні роки, але фактично не були запроваджені через їх чергове відкладання. З метою уникнення такої проблеми, система має характеризуватися високим рівнем прозорості. Дані щодо фінансування статей бюджету мають регулярно публікуватися, щоб очевидним було їх значну відмінність від тих, що показувалися раніше.

Наступне, політична відданість виконанню цілей фіскальної політики необхідна для підтримання довіри до бюджетного планування на багаторічній основі у разі виникнення певних шоків. Необхідно, щоб у разі відхилень (які, наприклад, можуть бути спричинені непередбачуваною процесу реформ чи коливань у зростанні ВВП) уряд вживав заходів для забезпечення виконання початкових середньострокових цілей фіскальної політики.

Бюджетне планування на багаторічній основі має базуватися на сукупних цілях фіскальної політики в контексті загальної макроекономічної ситуації. Слід зробити наголос на основних фіскальних змінних на рівні уряду загалом, а також на детальній функціональній класифікації. Сукупні цілі мають поєднуватися з основними принципами та цілями економічної політики, такими, як структура податкової політики, пріоритети державних видатків, а також запропоновані реформи.

Запровадження бюджетного планування на багаторічній основі видається доцільним з точки зору обслуговування державного боргу, особливо це стосується обслуговування зовнішнього боргу, що вимагає довготермінового планування і прогнозування.

Реформування та підвищення відповідальності місцевих органів влади є дуже важливим для підвищення довіри до середньострокових цілей фіскальної політики [8, с.17].

Реформа бюджетної системи та міжбюджетних взаємовідносин пов'язана із реформуванням податкової системи України, зокрема переглядом структури та переліку державних податків, розширенням ролі та частки місцевих податків і зборів, запровадженням регіональних (обласних) податків і зборів. За рахунок цього мають бути створені передумови для радикального зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, зміни джерел формування дохідної бази цих бюджетів.

Наслідком цього має стати переведення усіх ланок місцевих бюджетів на власну дохідну базу. Необхідно ухвалити нову редакцію Закону України "Про систему оподаткування", Закони України "Про місцеві податки і збори", "Про фінанси місцевого самоврядування".

У ринкових умовах бюджет є основним інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів. Надходження до бюджету безпосередньо залежить від стану виробництва. Звичайно, одним із важелів досягнення цього має бути ефективна податкова система.

Система оподаткування має забезпечити оптимізацію структури розподілу та перерозподілу національного доходу. Реформування податкової системи має базуватися на принципі збереження дохідної частини бюджету і забезпечення обов'язковості та рівнонапруженості у сплаті податків усіма юридичними і фізичними особами, недопущення будь-яких проявів дискримінації до окремих платників або категорій платників податків,

а також стосовно оподаткування товарів вітчизняного чи іноземного виробництва.

У свою чергу можливість утримувати соціальну сферу, забезпечувати соціальний захист населення залежить від стану надходжень до бюджету. Формування доходної та видаткової частини бюджету пов'язане з основними макропоказниками економічного і соціального розвитку України [5, с.13].

Ще одним напрямом реструктуризації бюджетної сфери – впровадження методів формування бюджету, орієнтованого на результат. Як метод бюджетного планування він забезпечує прямий взаємозв'язок очікуваних кінцевих і безпосередніх результатів їх використання відповідно до установлених пріоритетів державної політики.

Основні компоненти бюджетного процесу в даному напрямку включають:

- ✓ створення такого механізму планування бюджетних витрат і підготовки проекту бюджету, при якому заздалегідь визначаються й формуються цілі, які повинні бути досягнуті в результаті витрати бюджетних коштів, відповідні програми, напрями діяльності, а також система показників, за якими буде здійснюватися моніторинг ступеня досягнення поставлених цілей.

- ✓ надання розпорядникам і отримувачам бюджетних коштів більшої свободи в прийнятті рішень за найбільш ефективною з точки зору досягнення поставлених цілей структурі витрат;

- ✓ підвищення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнення цілей шляхом впровадження системи моніторингу й оцінки ефективності їх діяльності, що дозволяє відслідковувати ступінь виконання прийнятих зобов'язань. Основний акцент контролю за виконанням покладено з боку контролюючих органів при цьому переноситься з оцінки правомірності використання бюджетних коштів і відповідності фактичних витрат плановим на оцінку ступеня досягнення запланованих показників. Результати такої оцінки служать найважливішим джерелом інформації для прийняття рішень щодо планових асигнувань на наступні роки, у тому числі про припинення виділення їх для певних видів витрат, по яких не досягнуті поставлені цілі.

- ✓ впровадження ефективної системи стимулювання державних службовців, інших працівників бюджетної системи, а також керівників державних органів та їх підрозділів за результатами діяльності й ступеня особистого внеску в досягнення таких результатів.

Програми, розроблені відповідно до принципів формування бюджету, орієнтованого на результат, повинні містити: 1) опис, очікуваних результатів що піддаються кількісній оцінці реалізації програм, включаючи як безпосередні результати, тобто надання послуг певної якості та обсягу, так і кінцеві результати, тобто ефект

від наданих послуг для їх отримувачів; 2) систему показників для виміру результатів реалізації програм (показників соціальної й економічної ефективності) і цільові значення кожного з них [6, с.72].

Реструктуризація національної економіки – це процес структурних змін, що відбуваються під керівництвом державних і регіональних органів влади та передбачають створення нової, більш досконалої та ефективно функціонуючої економічної системи [2, с.8].

Отже, економічне оновлення об'єктивно потребує зміцнення державного бюджету як основного важеля ефективного розвитку господарства країни, що прагне до соціально орієнтованої економіки. Акумуляція у бюджетній системі значних грошових фондів створює можливість для забезпечення рівномірного розвитку економіки та культури на усій території країни. Бюджет є могутнім інструментом державного управління [10, с.68].

Значення державного бюджету обумовлено не лише обсягом коштів, які зосереджено в ньому. В безпосередньому взаємозв'язку з бюджетом і під його впливом функціонують усі інші ланки фінансової системи.

Наявність бюджету створює можливість для маневрування при розподілі коштів на потреби суспільства з урахуванням їхньої пріоритетності протягом певного проміжку часу. У майбутньому роль державного бюджету у соціальних процесах зростатиме. Обумовлено це тим, що саме бюджетні кошти у сукупності з позабюджетними фондами є фінансовим підґрунтям для здійснення соціальних перетворень, переходу на новий рівень соціального обслуговування населення. Крім того, державний бюджет покликаний нівелювати соціальні наслідки розшарування громадян за їхніми матеріальними статками, що викликано переходом до ринкових умов господарювання.

1. Блауг М. Методология экономической науки / М. Блауг: Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. – М. – 2004. – 415 с. 2. Бутко М.П. Методологічні аспекти трансформації регіональних структур економіки в перехідний період // Труды Одесского политехнического университета. – 2002. – №2(18) – с. 7-9. 3. Васирик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: НІОС – 2002. – 608 с. 4. Маслюківська О.П. Аналіз залежності між динамікою розвитку промислового сектору та екологічним оподаткуванням в Україні // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: збірник наукових праць. Вип. 1(10): Економічні науки. – 2008. – С.188-198. 5. Мельничук С.І. Державному бюджету – економічне обґрунтування // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С.12-23. 6. Озерова Н. Б. Реструктуризація бюджетного сектору. Фінансовий моніторинг бюджетної сфери // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – №2 – С.65-77. 7. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, ЛТД". – 2005. – 642 с. 8. Томчинська М. Рекомендації щодо часових рамок бюджетного процесу // Center for social and economic research. –Warsaw. – 2008. – с.15-20. 9. Федосов В., Опарін В., Львович С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с. 10. Юрій С.І., Бескид Й.М. Бюджетна система України. – К.: НІОС. – 2000. – 400 с.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Н. Дрозд, асп.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ У СВІТІ

Досліджено сучасний стан розвитку ринку фінансового капіталу у контексті світових потоків капіталу, інвестиційної активності та злиттів і поглинань.

The current state of the market of financial capital development is investigated in the context of world capital flows, investment activities and M&A.

Глобалізація потоків фінансового капіталу є панівною тенденцією в сучасних умовах. Очевидно, що функціонування та розвиток економіки, як цілісної системи в умовах глобалізації, без участі глобального фінансового капіталу, не представляється можливим. Саме тому особливої актуальності набуває аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку фінансового капіталу та його складових в умовах світового економічного спаду.

Основою сучасної глобалізації є фінансова глобалізація як ключовий фактор розвитку. Це не означає, що глобалізуються тільки фінанси, хоча, звичайно, цей процес проходить об'єктивно та всебічно. Сьогодні навіть теоретики інших наукових сфер, що досліджують дані проблеми, приходять до висновку про переважання ролі фінансового капіталу в інтенсифікації процесів економічної глобалізації в цілому. В силу цього, глоба-

лізація фінансового капіталу займає центральне місце в наукових дискусіях з подібних питань. Такі спеціалісти як А. Валтер, Дж. Гелбрейт, С. Едвардс, Г. Крістіансен, М. Обстфельд, К. Перез, К. Пігготт, К. Рогофф, Дж. Стігліц, справедливо визначають економічну глобалізацію насамперед, як розвиток глобальних фінансових ринків, ріст світових потоків капіталу та посилення активності транснаціональних корпорацій у контексті злиттів та поглинань. Тому саме у цій площині ми і вважаємо за доцільне розкривати розвиток ринку фінансового капіталу.

Метою статті є дослідження сучасного стану ринку фінансового капіталу, виявлення основних тенденцій та перспектив його розвитку.

Глобальна залежність фінансових ринків стала результатом таких факторів:

- ✓ лібералізація фінансових ринків та закордонних трансакцій;
- ✓ розвиток технологічної інфраструктури;
- ✓ створення нових (вторинних) фінансових інструментів – деривативів;
- ✓ спекулятивний рух фінансових потоків;
- ✓ становлення міжнародних рейтингових та аналітичних організацій.

Будучи результатом розвитку та модифікації монополістичного капіталізму на протязі усього XX ст. ринок фінансового капіталу пройшов декілька етапів в своєму розвитку:

- ✓ зрощування промислового та банківського капіталу, з домінуванням останнього та поява на цій основі фінансового капіталу;
- ✓ відміна золотого стандарту та функції грошей – світові гроші, тобто зникнення повноцінних грошей;
- ✓ створення міжнародних фінансових організацій, що здійснюють регулювання міжнародного ринку капіталів;
- ✓ доларизація національних економік, що формується на базі виокремлення долара США як світової валюти для міжнародних платежів, що призводить до проблеми заборгованості;
- ✓ формування економіко-теоретичної концепції лібералізму – монетаризм та реалізація її в американській економіці ("рейганоміка") та в економіці Великої Британії ("тетчеризм");
- ✓ становлення та оформлення Вашингтонського консенсусу (1989 р).

Фінансова компонента перетворює національні фінансові ринки у відкриті системи, що об'єднані в єдиний глобальний фінансовий ринок, а національні економічні суб'єкти починають господарювати в рамках його гео-економічного простору.

Становлення ринку фінансового капіталу в результаті процесів глобалізації підтверджується тим, що тільки з 70-х рр. минулого сторіччя почали формуватися несутеречливі дані про міжнародні ринки капіталів. Це стало прямим наслідком величезного розширення цих ринків в даний період.

Усунення контролю за транскордонними потоками капіталів викликало швидкий ріст кількості угод на національних та міжнародних товарних та фінансових ринках.

Сучасний ринок фінансового капіталу має в своєму розпорядженні широке різноманіття фінансових інструментів, якими він оперує для здійснення своїх функцій. Потужність та різноманіття глобальних фінансових потоків проявляється шляхом існування таких інструментів фінансової активності:

- ✓ прямі зарубіжні інвестиції (придбання іноземними агентами виробничих активів та участь в управлінні ними);
- ✓ міжнародне банківське кредитування (традиційне та євровалютне кредитування);
- ✓ міжнародні облігації (існування єврооблігацій);

- ✓ міжнародні цінні папери (євро акції та інші міжнародні акції);
- ✓ похідні фінансові інструменти (деривативи);
- ✓ міжнародні операції в іноземній валюті.

В умовах фінансової економіки сформувався новий інструментарій фінансового ринку – механізми хеджування та управління ризиками. Підвищена ризикованість стала основою введення нових інструментів – похідних цінних паперів, що належать до другого покоління та мають більш високий ступінь самостійності по відношенню до матеріальної сфери економіки. Отже, фінансовий ринок отримав можливість, по суті, самостійного існування.

Фінансова глобалізація сама по собі сприяє посиленню економічного регулювання на усьому світовому економічному просторі. Становлення глобального ринку фінансового капіталу припускає наявність інститутів, що регулюють діяльність національних фінансових операторів на світовому ринку, вироблення інституційних норм поведінки інвесторів в рамках глобального простору з ціллю аналізу та впливу на їх уподобання. Також необхідним стає процес моделювання функціонування національних господарюючих суб'єктів шляхом уніфікації параметрів їх розвитку. Наприклад, від компаній, що хотіли б пройти лістинг на біржі однієї з розвинутих країн або продати там депозитарні розписки, вимагається покращення та розкриття системи фінансової звітності. Таке розкриття не тільки допомагає інформованості та захисту національних інвесторів, але і породжує тиск на інші компанії в сторону підвищення їх прозорості та доступності інформації, навіть якщо вони не намагаються отримати лістинг закордоном.

Пояснюючи специфіку сучасного фінансового ринку, відомий фінансовий аналітик Дж. Сорос пише: "Ми живемо в глобальній економіці, для котрої характерні вільний обмін товарами та послугами та, в ще більшій мірі, вільний рух капіталу. Внаслідок цього процентні ставки, валютні курси та біржові котирування в різних країнах виявляються тісно взаємопов'язаними, а глобальні фінансові ринки здійснюють величезний вплив на економічні умови в усьому світі. Фінансовий капітал знаходиться у привілейованому положенні. Капітал взагалі є більш мобільним, ніж інші фактори виробництва, а фінансовий капітал є ще більш мобільним, ніж всі інші його форми. Глобалізація фінансових ринків дуже ускладнила для окремих країн оподаткування капіталу, оскільки зараз його можна вивести куди завгодно. Враховуючи те, що міжнародний фінансовий капітал відіграє вирішальну роль в долях окремих держав, сьогодні все можна говорити про глобальну капіталістичну систему" [1, с.10-11].

Фінансова економіка, виступаючи економічним бачком змістовного процесу трансформацій в епоху глобалізації, припускає, що ринок фінансового капіталу виступає стимулюючим фактором для розвитку всіх економічних суб'єктів і саме він визначає позиції учасників в глобальному економічному просторі. Фінансові потоки стають самостійною сутністю, що не залежить від реального виробництва, біржові індекси починають самі по собі впливати на рух капіталу поза інституційними організаціями. Мобільність та легкість грошей робить їх фінансовими активами, що швидко переміщуються в просторі і часі, перетворюючи їх в нереальні об'єкти, віртуалізуючи їх, а потім і всю сферу фінансового руху. Таким чином, віртуальна реальність у вигляді фінансової інформації, фінансових потоків, мотивів фінансових спекулянтів починає розвиватися самостійно по своїх спеціальним законам та в своєму часі та просторі [2, с. 541]. Їх активність суб'єктивізована оціночними показниками, тому діяльність фінансових посередників перетворюється в спекулятивну гру, за посередництвом

якої вони маніпулюють потоками капіталів в просторі і часі, формують певну суспільну думку про той чи інший економічний процес. Навіть і самі економічні процеси починають залежати від руху фінансових індексів, що виводить результативність бізнесу за границі ефективності реального виробництва товарів.

Для розуміння механізму глобальної взаємозалежності на основі фінансових параметрів сучасного розвитку необхідно виділити кілька тенденцій світового розвитку, що характеризують траєкторії глобальних дисбалансів та дозволяють аналізувати наслідки розвитку фінансової економіки.

Фінансова інтеграція на основі глобалізаційних тенденцій характеризується швидким одночасним ростом іноземних активів та зовнішньої заборгованості у багатьох країнах. Більша частина руху капіталу сьогодні відбувається внаслідок впливу різноманітної тенденції глобального характеру, починаючи з транскордонного інвестиційного руху, фінансової інтеграції, що поширюється, на основі лібералізації та технологічних інновацій, та закінчуючи збільшенням швидкості змін та високої невизначеності зовнішнього середовища. Всі ці фактори змінили поведінкові пріоритети інвестиційних суб'єктів макро- та мікрорівня, що відобразилося на обсягах транскордонного потоку капіталу, зміні

пріоритетів фінансового розвитку та визнання необхідності оцінки системних вигід та системних ризиків при здійсненні ділових транзакцій.

Скорочення фіксованих інвестиційних витрат широко поширилося (табл. 1); воно включило ті країни, що безпосередньо постраждали від фінансової кризи, та ті, що були тісно пов'язані з потерпілими комерційними та інвестиційними банками, і ті, які постраждали через непрямі канали падіння попиту на експорт. Для деяких країн, що мають особливо великі дефіцити поточного рахунку, ці канали передачі були додатково посилені розворотом потоків приватного капіталу, який спричинив набагато більш значне падіння попиту на внутрішньому ринку. Інвестиційна діяльність скоротилася в середньому на 4,4 % (на 16,5 % в річному численні) в 27 з 30 країн з високим рівнем доходів у четвертому кварталі 2008 року. Уповільнення не обмежалося країнами з високим рівнем доходу, де розпочалася фінансова криза. У 25 країнах, що розвиваються, ріст інвестицій в останньому кварталі 2008 року впав в середньому на 6,9 %, або на 25 % за рік. Інвестиційний попит продовжує знижуватися ще більш стрімко в першому кварталі 2009 року. Інвестиції скоротилися на 37 % річних у Сполучених Штатах, і майже на 30 % у річному вирахованні в Японії, Німеччині та Росії (табл. 1).

Таблиця 1. Інвестиційний попит у світі

Роки	Зростання реальних інвестицій, %								
	США	Японія	Німеччина	Корея	Бразилія	Російська Федерація	Малайзія	Мексика	Литва
2007	-3,1	0,7	4,5	4,2	13,7	21,1	9,6	5,0	20,8
3 кв. 2008	-5,3	-9,7	0,8	0,2	38,0	-13,9	1,7	1,9	-9,5
4 кв. 2008	-22,0	-14,6	-10,2	-23,6	-33,9	-23,4	-34,5	-13,2	-45,2
1 кв. 2009	-37,3	-27,5	-28,6	0,7	-	-30,4	-13,7	-	-65,8

Джерело: [3].

Замість часткового відновлення протягом 2010 року, глобальні інвестиції можуть скоротитися ще на 5,5 %, з гострими спадами у тих країнах, які зазнають найбільш помітної зміни динаміки потоків капіталу та довіри інвесторів. В цілому, цей сценарій передбачає, що падіння світового виробництва в 2009 р. буде глибше, ніж у базовому, так як не вдається вийти на очікуване відновлення в другій половині. Виробництво буде знижуватися в 2010 році, перш ніж відновиться на 3 % в 2011 році. Обсяги світової торгівлі впадуть ще на 4,7 % у 2010 році, в результаті чого глобальний обсяг торгівлі буде майже на 17 % нижче рівня 2008 року. У цьому випадку, ВВП в країнах, що розвиваються буде реструкутурувати досить скромні 2,0 % збільшення в 2010 році, при цьому більша частина слабких показників зосереджена в Європі та Центральній Азії, де ВВП за прогнозами, скоротиться на додаткові 1,5 %. Не всі країни в регіоні будуть затронуті однаково, і, згідно з прогнозами кілька (таких, як Латвія, Литва та Російська Федерація), навіть за цим сценарієм, будуть відчувати сильніший ріст, ніж у 2009 році.

Приплив прямих іноземних інвестицій дещо зріс в 2008 році. Більшість з 63 млрд. дол. припадає на Східну Азію і Тихоокеанський регіон та Південну Азію. Приплив ПІІ в Індію подвоївся, що відображає економічні реформи в останні роки, прогрес у відкритті додаткових секторів для іноземних інвестицій. Через те, що розгортання кризи мало ще більш глибокий вплив на ПІІ в промислово розвинених країнах (спричиняючи 40 % падіння в 2008 році), країни, що розвиваються збільшили свою частку у світовому обсязі ПІІ до рекордних 40 % у 2008 році з середніх 25 % за останнє десятиліття. (Глобальні ПІІ складають приблизно 1,4 трлн. дол.).

Раннім показником прогнозованого зниження припливу ПІІ є спад у галузі транскордонних злиттів і поглинань (M&A) в країнах, що розвиваються. Потоки M&A були однією з основних рушійних сил припливу ПІІ в країни, що розвиваються в останні роки, на які припадає приблизно 30 % прямих іноземних інвестицій. У першому кварталі 2009 року активність M&A знизилася до 16 млрд. дол., у порівнянні з більш ніж 30 млрд. дол. протягом попередніх двох років (рис. 1). Зниження придбань багатонаціональними компаніями розвинених країн відображають більш низьку заробітну плату і менший рівень фінансування для інвестування.

В усіх країнах СНД, залежність від зовнішнього фінансування посилює негативний вплив падіння цін на сировинні товари. Загальне погіршення довіри інвесторів до ринків, що розвиваються поширилося по всьому регіону – Казахстан, Росія, і особливо сильно Україна. В Україні спреди на п'ятирічні дефолтні свопи збільшилися з 443 базисних пунктів у вересні 2008 року до рекордного рівня в 3795 базисних пунктів у квітні 2009 року. На додаток до економічного спаду і фінансової кризи, занепокоєння інвесторів щодо України були збільшені через політичні труднощі в проведенні комплексу заходів, необхідних для забезпечення виплат відповідно до Угоди про стабілізаційну позику МВФ (табл. 2).

Валовий приплив капіталу на територію СНД скоротився на 39 % у 2008 році, після різкого підвищення у 84 % у попередньому році. У першому кварталі 2009 року, потоки всіх країн-членів скоротилися до нуля, за винятком Росії (яка принесла 500 млн. дол. облігацій на ринок і забезпечений синдикований кредит банку в розмірі 1,35 млрд.) та України (яка здійснила випуск активів на 7 млн. дол.) (табл. 3).

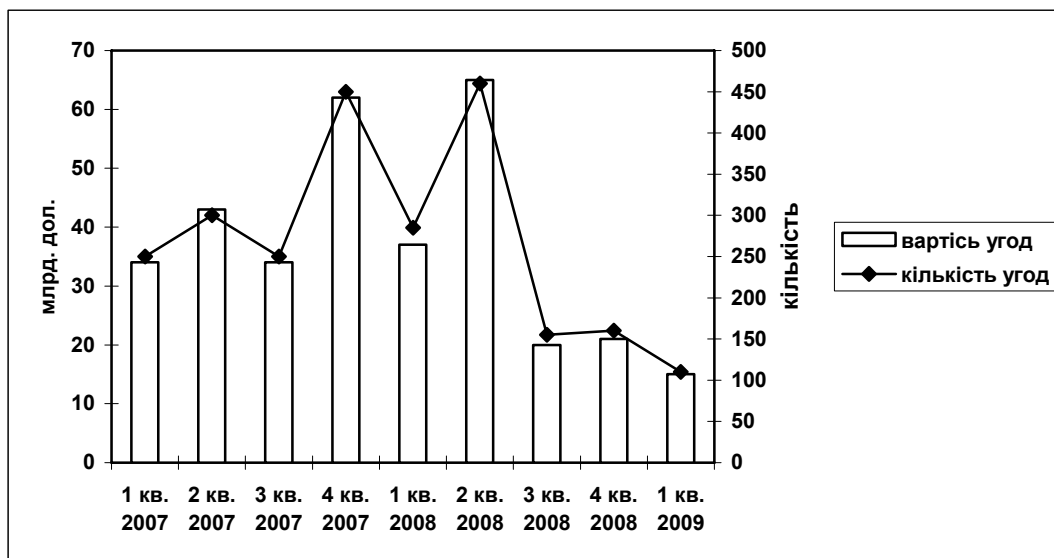


Рис. 1. Транскордонні потоки M&A в регіони, що розвиваються у 1 кв. 2007- 1 кв. 2009 рр.
Складено за даними: [3]

Таблиця 2. Прогноз ВВП для України, у % відношенні до попереднього року

Показник	1995–2005	2006	2007	2008	Прогноз		
					2009	2010	2011
ВВП у ринкових цінах (на 2000 рік у дол. США)	2,7	7,3	7,9	2,1	-9,0	1,0	3,5
Відношення балансу поточного рахунку до ВВП (%)	2,7	-1,5	-4,2	-7,5	0,1	1,0	-0,8

Джерело: [3].

Таблиця 3. Чисті потоки капіталу у Європу та Центральну Азію у 2002-2008 рр., млрд. дол.

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Баланс поточного рахунку	18,9	14,7	26,7	44,2	25,1	-34,1	-11,6
у % відношенні до ВВП	1,9	1,2	1,7	2,2	1,1	-1,1	-0,3
Чисті приватні та офіційні потоки	46,5	83,4	124,1	156,3	279,0	465,8	255,8
Чисті приватні потоки	43,7	89,3	134,3	192,1	311,3	471,4	250,5
Чисті потоки активів	22,0	31,2	59,1	70,8	125,4	180,8	162,4
чисті потоки ПІІ	18,5	30,5	55,5	62,8	114,9	154,4	170,8
чисті потоки портфельних активів	3,5	0,7	3,6	8,0	10,5	26,4	-8,4
Чисті потоки заборгованості	24,5	52,2	65,0	85,5	153,6	285,0	93,4
Офіційні кредитори	2,8	-5,9	-10,2	-35,8	-32,3	-5,6	5,3
Світовий банк	1,1	-0,4	0,5	-0,5	0,4	0,0	0,8
МВФ	4,7	-1,9	-5,9	-9,8	-5,8	-5,0	7,0
Інші	-3,0	-3,6	-4,8	-25,5	-26,9	-0,6	-2,5
Приватні кредитори	21,7	58,1	75,2	121,3	185,9	290,6	88,1

Джерело: [3].

У короткостроковій перспективі, погіршення фінансових обмежень і кредитування комерційних банків пов'язана з високим ризиком ліквідності, що могло б підсилити тиск на платіжний баланс в ряді країн. Швидке розширення запозичення іноземної валюти в період до кризи означає, що велика кількість таких кредитів можуть втратити чинність через різке знецінення внутрішньої валюти по відношенню до валюти кредиту. Це, в свою чергу може поставити під загрозу платоспроможність банків та створити додаткові проблеми для державних органів.

Швидка інтеграція міжнародної фінансової системи на протязі минулого десятиріччя зіграла важливу роль у створенні та підтриманні глобальних дисбалансів та формування можливості легкого їх фінансування. Розширення трансграничних потоків капіталу та зміна форм його руху в умовах глобалізації виводить проблему капітальної позиції країн по відношенню одна до одної як найважливішу, тому що це визначає життєздатний режим світової економіки та дозволяє оцінювати

ступінь міжнародної інтеграції. Для розуміння ступеня фінансової взаємозалежності важливим стає аналіз стійкості позицій країн з точки зору їх схильності до фінансового ризику з боку інших держав та факторів їх фінансової вразливості.

Отже, в сучасних умовах саме ринок фінансового капіталу є основним механізмом передачі господарських сигналів усім економічним суб'єктам, механізмом зворотного зв'язку дій різноманітних регулятивних інститутів на національному та світовому рівнях та змін в середовищі ведення бізнесу.

1. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. – М.: Некоммерческий фонд "Поддержки культуры, образования и информационных технологий" 2001. 2. Маркузе Г. Разум и революция. – СПб., 2000. 3. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Global Development Finance 2009: Charting a Global Recovery // <http://siteresources.worldbank.org>.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто теоретичні основи дослідження структурних зрушень в економіці через взаємодію їх об'єктів та суб'єктів. Основне протиріччя механізму структурних зрушень полягає у невідповідності структури виробництва структурі споживання. Часткове вирішення даного протиріччя здійснюється через перерозподіл ресурсів між галузями виробництва. Зроблено висновок, що для успішної структурної трансформації економіки суб'єкти господарювання повинні слідувати механізму структурних зрушень, а не протистояти йому.

Theoretical basics of the research of structural adjustments mechanism in an economy are studied thru interaction of its subjects and objects. Main contradiction of structural adjustments mechanism is the inadequacy between the structure of production and consumption. Partial solution of this contradiction is made thru redistribution of resources among industries of the economy. For successful structural transformation economic entities should follow the structural adjustments mechanism rather than resist it.

Реалізація структурних зрушень в економіці, як і в інших системах, що здатні до самоорганізації, відбувається через механізм, який представляє собою "систему організації системи" [1]. В сучасній науковій літературі досліджено окремі види економічних механізмів – механізм господарювання, ринковий механізм ціноутворення тощо. Однак, в силу особливості структурних зрушень в умовах перехідної економіки та актуальності даної проблеми для економіки України потребує додаткового вивчення механізм зміни в якісних зв'язках між різними видами структури економічної системи.

Під механізмом структурних зрушень в загальному значенні ми розуміємо взаємодію елементів певної структури, за допомогою якої відбуваються структурні зрушення. Використовуючи такий підхід до економічної системи механізм структурних зрушень можна визначити як механізм узгодження зрушень в структурі виробництва та споживання, в структурі розподілу факторів виробництва і в структурі потреб.

Як і будь-який інший економічний механізм, механізм структурних зрушень складається з суб'єктів, об'єктів та їх взаємодії. Суб'єктами структурних зрушень є суб'єкти господарювання на різних рівнях економічної системи: індивіди, домогосподарства, фірми, галузі, регіони, держави та національні господарства в рамках світогосподарських відносин. Виходячи з того, що структурне зрушення це переважно категорія макrorівня, індивіди, домогосподарства та фірми агрегуються в рамках національного та світового господарства. Об'єктами структурних зрушень є різні елементи економічної системи, що складають ті чи інші економічні пропорції і мають кількісну та якісну визначеність на макrorівні. Це можуть бути окремі категорії населення з певним рівнем доходу, елементи сукупного попиту та пропозиції, виробничі одиниці, класифіковані за формами власності, об'єму виробленої продукції, галузевою приналежністю тощо.

Механізм структурних зрушень охоплює основні елементи продуктивних сил та виробничих відносин. На нашу думку, можна виділити два рівня механізму структурних зрушень: поверховий – він найбільш рухливий і піддається впливу несуттєвих факторів, в тому числі випадкових; та глибинний – відображає вплив змін в структурі потреб на структуру економічної системи.

Поверховий рівень механізму структурних зрушень охоплює пласт організаційно-економічних відносин, так званий механізм господарювання. Це і є та видима оболонка, в якій здійснюються глибинні соціально-економічні структурні зрушення, що супроводжуються змінами потреб, за якими стоять відповідні економічні інтереси суб'єктів господарювання.

Через механізм господарювання суспільство впливає на структуру економіки, приводячи таким чином організацію суспільного поділу праці, спеціалізацію, форми госпо-

дарських зв'язків у відповідність з новим рівнем розвитку продуктивних сил та системи потреб членів суспільства.

Структурні зміни в економічній системі починаються зі зміни організаційно-економічних відносин, кількісної та технологічної взаємозалежності між основними засобами, робочою силою тощо. Однак не всі структурні зміни ведуть до глибинних зрушень у економічних взаємозалежностях та незворотних змін в структурі потреб. Поверхові коливання є зворотними, тоді як глибинні являють собою певні ключові моменти в історичному розвитку економіки. В кінцевому підсумку можна говорити лише про прискорення або гальмування в розвитку структури економіки, про відхилення від прогресивної траєкторії, про ті чи інші структурні деформації, але не про вибір загально-історичного шляху структурної еволюції, який визначається не економістами або політиками, а всім пройденим шляхом розвитку людства.

Дослідження функціонування механізму структурних зрушень в економіці ми будемо робити ґрунтуючись на наступних передумовах.

- ✓ в умовах товарного виробництва механізм структурних зрушень має вартісний характер;

- ✓ зміни в структурі потреб повинні відповідати по вартісній та натурально-речовій формі змінам у структурі виробничих ресурсів, а зміни в структурі споживання (у тому числі виробничого) – змінам у структурі виробництва.

Виходячи з вищевикладеного, механізм структурних зрушень в економіці є перш за все вартісним механізмом вирішення їх основного протиріччя (нерівномірної динаміки розвитку різних видів структури економіки). Дане протиріччя може вирішуватися двоюко:

- ✓ через розподіл та перерозподіл наявних виробничих ресурсів у відповідності зі змінами в структурі потреб;

- ✓ через формування структури потреб, що відповідає наявному або планованому розміщенню виробничих ресурсів.

Не дивлячись на те, що з розвитком засобів масової інформації, системи маркетингу та реклами, все більшого значення набуває другий спосіб вирішення основного протиріччя, він є тільки доповнюючим до першого так як не може існувати окремо від змін у розподілі виробничих ресурсів.

Об'єднуючими ланками механізму вирішення протиріччя між змінами в структурі потреб та виробничих ресурсів є відносини розподілу та обміну. Основою механізму виступає процес розподілу та перерозподілу (обміну) засобів виробництва, робочої сили та грошей між сферами та галузями економіки. Даний вид розподілу складає одну з невід'ємних сторін поділу праці. К. Маркс писав, що вкладення капіталу в ту чи іншу сферу виробництва, кількості, в яких весь капітал суспільства

розподіляється між різними галузями і, нарешті, відношення в якому він переходить з однієї сфери виробництва до іншої – все це визначається змінним відношенням, в якому суспільство має потребу у продуктах цих сфер виробництва [2].

Структурні зрушення безпосередньо пов'язані основними потоками капіталу в економіці, їх припливами, відпливами та розподілом між суб'єктами та об'єктами цих зрушень. В умовах обмеженості ресурсів притік капіталу в певну сферу економіки спричинює відповідне обернене зрушення в структурі економіки через вплив цієї ж кількості капіталу з інших сфер. Так, зростання виробництва в галузях, що отримали притік інвестицій супроводжується зменшенням обсягу виробництва у недоінвестованих галузях.

Функціонування механізму структурних зрушень в економіці відбувається аналогічно роботі механізму середнього прибутку, про який Д. Рікардо зазначав: "З підвищенням, або з падінням цін прибуток зростає або зменшується нижче загального рівня. І приплив і відплив капіталу з галузі, де сталася така зміна, то стимулюється то пригноблюється. Якщо кожен може використовувати свій капітал як завгодно, то він, звісно, не буде задоволений прибутком у 10%, якщо вклавши свій капітал у іншу галузь він отримає 15%. Це нестримне бажання всіх капіталістів лишати менш прибуткову справу заради більш прибуткової створює сильну тенденцію щодо приведення прибутку до однієї норми, або встановлення такої пропорції, яка за розрахунками зацікавлених сторін вирівнює дійсні або уявні переваги одних перед іншими" [3]. Зрушення в структурі розподілу капіталу між сферами та галузями виробництва обумовлюючи зміни пропорцій, в яких вони вступають в утворенні середньої норми рентабельності, зумовлює структурні зрушення в економіці.

Відмінність механізму структурних зрушень від механізму середньої норми рентабельності полягає в тому, що спонукальним мотивом дії економічних суб'єктів щодо перерозподілу ресурсів між окремими елементами господарської структури, є не тільки бажання отримувати найвищу норму рентабельності на вкладений капітал, а і весь комплекс економічних потреб, що є вираженням певних інтересів. На рівні індивідів це може бути бажання до особистого збагачення, на рівні домашніх господарств – збільшення частки доходу, що йде на споживання або заощадження, на рівні підприємства – максимізація прибутку, на рівні держави та національного господарства – забезпечення стійкого економічного розвитку тощо.

Таким чином, основне протиріччя структурних зрушень в економіці набуває особливої форми внутрішнього протиріччя їх механізму. Нові потреби детермінують зміни в структурі розподілу виробничих ресурсів, однак самі по собі ці зміни не можуть відбутися без припливу ресурсів у розвиток відповідних структурних зрушень. Звідси, внутрішнім протиріччям механізму структурних зрушень в економіці є протиріччя між змінами в структурі потреб та наявністю у суб'єктів структурних зрушень ресурсів необхідних для здійснення відповідних змін в розподілі виробничих ресурсів між галузями економіки.

За рахунок припливу ресурсів до певних елементів структури економіки відбувається залучення додаткових ресурсів у розвиток того чи іншого структурного зрушення. Так, зрушення в структурі платоспроможного попиту на певний товар є ніщо інше, як залучення у процес споживання відповідного продукту нових суб'єктів господарювання та виробничих ресурсів, що є у їхньому розпорядженні. Вартісний приріст структурного зрушення попиту на певний товар при незмінній масі

грошей в обігу одночасно означає зменшення зрушень в структурі платіжного попиту на інші товари (в першу чергу товарів-замінників та доповнювачів).

Механізм структурних зрушень в економіці є одночасно механізмом перерозподілу вартості між зрушеннями з різною якістю та напрямком. Виходячи із закону граничної корисності, можна зробити висновок, що з розвитком структурного зрушення в економіці гранична корисність кожної нової залученої одиниці вартості зменшується по мірі входження структурного зрушення з фази зародження у фазу росту. В кінцевому підсумку гранична корисність одиниці припливу капіталу стає рівною нулю і структурне зрушення затухає. Так, у нашому прикладі структурного зрушення у бік збільшення попиту на певний товар гранична корисність кожної наступної залученої одиниці вартості у короткостроковому періоді спадає по мірі росту його ціни в результаті перевищення пропозиції платоспроможним попитом. Те ж саме стосується структурного зрушення у бік зростання частки продукції певного підприємства у загальному обсязі виробництва. Гранична корисність капітальних вкладень у короткостроковому періоді зменшується через дію закону спадної віддачі і відповідне зрушення затухає.

У зв'язку із вартісним характером механізму структурних зрушень в економіці виникає питання про початкові капітальні вкладення, що здатні ініціювати те чи інше структурне зрушення. Очевидно, що дана величина має бути рівна граничній корисності першої одиниці капітальних вкладень у розвиток структурного зрушення в економіці і залежить від ряду факторів: наявності у суб'єктів господарювання відповідних інтересів, потреб та ресурсів певного матеріально-технічного і технологічного рівня.

Питання про початкові капітальні вкладення капіталу, що здатні ініціювати прогресивні структурні зрушення є особливо важливим для сучасного етапу розвитку економіки України, яка потребує суттєвої структурної перебудови. Яку ціну необхідно заплатити суб'єктам господарювання в процесі ініціювання прогресивних структурних зрушень в економіці України? Відповідь на це питання потребує проведення додаткових досліджень.

Конкретизуючи визначення механізму структурних зрушень в економіці необхідно додати, що він пов'язаний не тільки з основним протиріччям структурних зрушень, а з усією системою їх протиріч: з вихідним (протиріччя між динамікою окремих елементів у структурі потреб), а також з похідними протиріччями (між зрушеннями у натурально-речовій та вартісній структурі економіки, між різнонаправленими зрушеннями в рамках однієї структури, між внутрішніми та зовнішніми зрушеннями).

При вирішенні протиріччя між зрушеннями у натурально-речовій та вартісній структурі економіки механізм структурних зрушень покликаний забезпечити динамічну відповідність між змінами даних структур. Вартісна структура економіки є більш динамічною через те, що грошовий капітал набуває самостійної форми руху зазвичай відірваної від реального капіталу. Функціонування механізму структурних зрушень у такому випадку зводиться до узгодження основних натурально-речових та вартісних потоків в економіці.

На основі механізму розподілу капіталу між різними структурними зрушеннями можна стверджувати наявність рівноваги у розвитку структурних елементів у відносно замкненій економічній системі, що обумовлений процесом припливу капіталу в одну сферу та його відпливу з іншої. Даний процес є найпростішим коливальним явищем, за допомогою якого підтримується рівновага в економічній структурі. На подібних процесах у більш загальному розумінні ґрунтується закон збереження економічної структури. Поки внутрішнє протиріч-

ча у відносно замкненій економічній системі менше їх протиріччя зі зрушеннями в структурі більш високого порядку – до тих пір дана структура може розглядатися як єдине ціле та відтворювати властиві їй структурні зрушення та взаємодію між ними. Вказана закономірність рівноваги структурних зрушень у відносно замкнених системах може слугувати одним з пояснень циклічності розвитку економіки поруч з інноваційною, організаційною та іншими теоріями.

В результаті вказане протиріччя може вирішуватися в декількох формах. По-перше, це асиміляція – поглинання одним видом структурних елементів іншого. Прикладом може бути зростання попиту на той чи інший товар або послугу внаслідок того, що вони за своїми споживчими властивостями є кращими ніж їх заміники (сьогодні вже ніхто не користується друкарськими машинками, а їм на заміну прийшли більш зручні у використанні персональні комп'ютери). Другою формою вирішення цього протиріччя є доповнення, тобто розширення меж економічної структури за рахунок залучення активним зрушенням раніше індивідуальних елементів при збереженні направленості протилежного зрушення, але зменшення його питомої ваги у загальному результаті. Наприклад, частка сільського господарства в структурі економіки США з 1950 по 2003 рік зменшилася з 8,3 % до 0,8 % при середньорічному темпі зростання обсягу виробництва в ньому за цей період на рівні 0,7 %, а в цілому по економіці – 3,2 % [4].

В третьому випадку вирішення протиріччя різнонаправлених структурних зрушень протікає у вигляді витіснення протилежних основному структурних зрушень. У подібній ситуації структурні зрушення є не тільки протилежними, але і антагоністичними. Вони стосуються самого виживання суб'єктів господарювання, що задіяні в них. Тут виникає звуження границь структури економіки, коли збільшення життєвого простору одних елементів зрушення веде до його зниження в інших. В результаті подібного зіткнення елементів взаємодіючих зрушень не обов'язково хтось перемає. Можливі різного роду деформації та виникнення абсолютно нових структурних тенденцій, які на початку не були властиві взаємодіючим зрушенням в структурі економіки. Прикладом можуть бути структурні зрушення в економіці України з 1990 року, пов'язані із зменшенням частки в структурі економіки машинобудування (з 30 % у 1990 році до 12-13 % у 2007-2008 рр.) [5] та зростання частки сировинних експортно-орієнтованих галузей (частка чорної металургії та металобробки у 2007 році складає 26,8 % від промислового виробництва та близько 30 % від загального обсягу експорту товарів та послуг) [6] при скороченні обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП) в цілому по економіці (в 2008 році досягнуто обсягу ВВП, що складає 69 % від обсягу ВВП 1990 року) [7].

Функціонування механізму структурних зрушень в економіці може бути представлене в залежності від форми вирішення протиріччя між різнонаправленими зрушеннями в межах певної економічної системи як проникнення капіталу у сусідні структурні сфери (реінвестування прибутку отриманого в галузі виробництва друкарських машинок у галузь виробництва персональних комп'ютерів) – у випадку асиміляції, фінансова взаємодопомога (підтримання величини інвестицій в сільське господарство на такому рівні, що забезпечує розширене відтворення та отримання нормальної норми віддачі на вкладений капітал, і переведення надлишкових інвестиційних ресурсів у інші галузі) – у випадку доповнення та фінансовий тиск ("проїдання" основного капіталу машинобудування та його переведення у сировинні експортно-орієнтовані галузі економіки) – у випадку витіснення.

Перші два випадки можна розглядати як конструктивну синергетику, а третій – як деструктивну ентропію.

Послаблення вказаних протирічч структурних зрушень може бути досягнуто на основі цілісної системи перерозподілу ресурсів із сфер, розвиток яких не відповідає критеріям ефективності економічної структури та загальному показнику якості структурних зрушень, до сфер, розвиток яких являє собою прогресивне зрушення в структурі економічної системи.

Внутрішні протиріччя механізму структурних зрушень в економіці виражають невідповідність між його об'єктивними та суб'єктивними елементами:

- ✓ суб'єктивні – пов'язані із суб'єктами здійснення структурних зрушень. Сюди можна віднести як самих господарюючих суб'єктів, так і їх діяльність в плані здійснення структурних зрушень;

- ✓ об'єктивні – сукупність матеріальних елементів економічної структури, на яких направлені дії суб'єктів і елементів, за допомогою яких суб'єкти господарювання здійснюють структурні зрушення.

Обидві групи цих елементів знаходяться у суперечливій залежності. На нашу думку, протиріччя механізму структурних зрушень вирішується у взаємодії його суб'єктивно-об'єктивних елементів. Суб'єктивні елементи структурних зрушень впливаючи на об'єктивні за допомогою різних інструментів в межах певної стратегії, здійснюють ті чи інші вкладення ресурсів, чим приводять структуру виробництва (розподілу обміну та споживання) у відповідність зі структурою своїх потреб.

В залежності від способу взаємодії суб'єктивних та об'єктивних елементів даного механізму можна виділити два його типи: адміністративно-командний та ринковий. В умовах товарного виробництва процес перерозподілу ресурсів у відповідності з потребами та технологічними зрушеннями опосередковується ринковим механізмом, який в сучасних умовах регулюється у більшій чи меншій мірі державною політикою. Поряд з цим, важливим регулятором економічних пропорцій є закони вартості, попиту та пропозиції. Вони визначають напрямок структурних зрушень через зміни вартісних та цінових пропорцій суспільного виробництва. Швидкість структурних зрушень в умовах товарного виробництва залежить від дії цих законів, тобто від того, наскільки швидко ринкова ситуація реагує на зміни суспільних потреб, умов виробництва і навпаки.

Рівновага між структурою виробничої бази та структурою змінного попиту в умовах ринкового господарства досягається через збереження надлишку виробничих потужностей над поточними потребами, в тому числі за рахунок сектору гнучких малих підприємств.

В адміністративно-командній економіці більшість з перелічених функцій (механізм ціноутворення, розподілу ресурсів між галузями тощо) бере на себе держава у вигляді тих чи інших управлінських органів.

В залежності від того, який механізм структурних зрушень домінує у певному проміжку часу, та чи інша причина відіграє основну роль у структуруванні економіки. Так, в умовах ринкового механізму активно проявляється така причина як економічні цикли; в умовах адміністративно-командного – домінує економічна політика держави.

Необхідно відмітити, що механізм структурних зрушень не є чітко детермінованим. Скоріше він складається як стохастична середня з цілого комплексу вірогідних причин, з яких лише декілька, на наш погляд найбільш суттєвих, знайшли відображення в даній роботі.

Аналіз показав, що в умовах перехідного періоду, коли збільшується вплив суб'єктивних (позаекономічних) факторів, протиріччя механізму структурних зрушень в економіці доповнюється видозміненою взаємодією суб'єктивних та об'єктивних елементів, яка надає спе-

цифічну форму даному механізму. На нашу думку тут виникає особливий тип механізму структурних зрушень, що притаманний перехідному стану економіки. Він характеризується порушенням зв'язків між суб'єктивними та об'єктивними елементами, так як в перехідній економіці не існує сформованих інститутів. Зазвичай, у господарюючих суб'єктів відсутні ресурси, стратегія та інструменти структурних зрушень. Таким чином система протиріч структурних зрушень в економіці доповнюється та посилюється протиріччям об'єктивної та суб'єктивної основи механізму структурних зрушень.

В житті реальна взаємодія даних основ є складнішою ніж прямолінійна протилежність, так як у чистому вигляді не може існувати об'єктивних або суб'єктивних економічних відносин. Тим не менше обидві виділенні нами основи мають достатню самостійність і тому можуть розглядатися в якості протилежностей, взаємодія між якими стає джерелом руху і розвитку структури економіки в перехідний період.

Не дивлячись на те, що однією зі сторін протиріччя є суб'єктивна сторона, в цілому протиріччя є об'єктивним, як об'єктивними є економічні відносини між суб'єктами. Відмічене нами протиріччя вирішується природним чином лише в тому випадку, коли існує тісний зв'язок між об'єктивною та суб'єктивною стороною механізму структурних зрушень і загострюється, коли цей зв'язок слабкий або відсутній. Це можна описати наступним чином: кожна стадія розвитку матеріального базису суспільства потребує відповідної економічної та соціальної структури, а перехідний період характеризується нестабільністю та нестійкістю цих структур. Сам механізм структурних зрушень не є сформованим.

Вищезазначене дозволяє зробити наступні висновки:

1. Якщо суспільство або його частина адекватно відображають об'єктивні тенденції еволюції структури економіки та створюють всі умови для їх розвитку, то протиріччя об'єктивної та суб'єктивної основи поступово послаблюється. У випадку, коли через певні причини цього не відбувається, протиріччя загострюється. Якщо діяльність господарських суб'єктів спирається на об'єктивні закони, то вона прискорює рух структурних зрушень в прогресивному напрямку; якщо вона спрямована проти об'єктивного економічного розвитку, тоді вона виступає у якості його стримувача і призводить до консервації відсталих структурних елементів, посилює негативні тенденції розвитку структури економіки.

2. Структура як філософська категорія є консервативною частиною явища або процесу, тим скелетом на якому тримаються його найбільш рухомі елементи. Інерція старої структури величезна, ось чому для її зміни дії економічних суб'єктів повинні мати потужний потенціал трансформації та сильну мотивацію. Та для успішної структурної трансформації економічної системи цього все одно замало. Необхідно врахувати особливості об'єктивного механізму структурних зрушень, щоб своїми діями не протистояти йому, а навпаки використовувати його дію.

1. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. – М., 1990. – С. 144–145.
2. Архив Маркса и Энгельса. Т. II (VII). – М., 1933. – С. 75, 77.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. – М., 1993. – С. 446.
4. Давыдов А.Ю. Особенности роста американской экономики в эпоху глобализации. Серия "Научные доклады: независимый экономический анализ", № 177. – М.: Московский общественный научный фонд; Институт США и Канады РАН, 2006. – С. 34, 37.
5. Розраховано за даними статистичних щорічників України за 2001, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 роки.
6. Там само.
7. Там само.

Надійшла до редколегії 18.09.2009

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІКА

Випуск 115

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"
Виконавець Д. Ананьївський

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, б-р Тараса Шевченка, 14, кімн. 43. ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 234 31 28



Підписано до друку 30.11.09. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 168. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,78. Обл.-вид. арк. 10. Зам. № 29-5030.

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