ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ISSN 1728-2667

ЕКОНОМІКА **90/2006**

Засновано 1958 року

Досліджуються актуальні проблеми теорії та практики ринкових перетворень в Україні, розкривається природа суперечностей трансформаційної економіки в контексті відносин власності, наводиться розгорнутий аналіз державного регулювання ринку страхових послуг, вивчаються особливості розвитку інституційної структури грошово-кредитного ринку в умовах транзитивної економіки.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Topical issues of the theory and practice of market changes in Ukraine are studied in the collections of articles, which trace an origin of conflicts of a transformation economy in the context of relations of ownership, present a detailed analysis of the state regulation of the market of insurance services, investigate specific features of a development of the institutional structure of the money-and-credit market under transition economy.

For scientists, professors, aspirants and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	**В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф.**
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. Мандибура, д-р екон. наук, проф.; А.О. Старостіна, д-р екон. наук, проф.; О.І. Черняк, д-р екон. наук, проф.; В.Г. Швець, д-р екон. наук, проф.; А.В. Шегда, д-р екон. наук, проф.; В.Л. Осецький, д-р екон. наук, проф. (відп. секр.).**

Адреса редколегії	**03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет; ☎ (38044) 259 71 82**
Затверджено	**Вченою радою економічного факультету 14.11.06 (протокол № 4)**
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, б-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28**

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

ЗМІСТ

Науменкова С.В.
Розвиток світової фінансової системи та особливості формування нової парадигми забезпечення міжнародної фінансової стабільності 4

О.П. Гребельник
Застосування митних зборів як квазітарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності 7

П.О. Нікіфоров, В.І. Кравець
Інституційні передумови розвитку структури фінансового ринку 9

О.М. Тридід, К.В. Орєхова
Принципи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства 12

Т.В. Грищенко
Економіко-правові засади діяльності банків на ринку цінних паперів 13

Є.М. Бойко
Сучасний стан та проблеми процесу формування фінансових ресурсів підприємствами в Україні 15

Н.І. Версаль
Корпоративні облігаційні кредити: сутність та особливості використання у вітчизняній практиці 16

Ю.Л. Субботович, Л.М. Демиденко
Фінансові аспекти реформування комунального господарства в Україні 19

О.П. Білик
Специфіка економічних суперечностей трансформаційної економіки 21

А.В. Новіков
Сучасний стан та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні 22

Г.М. Пурій, В.В. Пересунько
Особливості кредитної діяльності комерційних банків України у сучасних умовах 24

Ю.В. Драчук
Боргова політика України та фінансування державного бюджету 27

О.Ю. Сова
Концептуальні підходи до проблеми збалансованості бюджету 30

Т.А. Баталова
Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства в українській економічній літературі кінця XX – початку XXI століття 32

Ю.В. Нетесаний
Роль банку у складі фінансово-промислової групи 34

Д.С. Казимір
Економічні передумови виникнення та становлення інститутів спільного інвестування 36

С.О.Шарманська
Економічна теорія прибутку: теоретико-методологічні підходи і сучасність 38

А. Стасенко
Стабільна робота нафтогазового комплексу як запорука економічної та енергетичної безпеки держави 41

М.В. Трохимченко
Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України 43

О.В. Комендант
Сучасна економіка, як економіка, заснована на знаннях 45

І.Е. Новікова
Особливості становлення та розвитку банківської системи Києва в другій половині XIX – на початку XX ст. 50

І.С. Каракулова
Передумови та перспективи становлення недержавних пенсійних фондів в Україні 53

К. Філіпова
Стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства методом сіткового планування 55

Н.В. Корень
Перспективне бюджетне планування в Україні 59

Kyiv National Taras Shevchenko University

CONTENTS

Naumenkova S.V.
The world financial system development and features the main approaches to the provision of the world financial stability 4

Grebelnik O.P.
Introduction custom duty as the quasitariff tools for regulation of external economic activity 7

Nikiforov P.O., Kravets V.I.
Institutional preconditions development of financial market 9

Trydid O.M., Orekhova K.V.
Principles of management of enterprise financial and economic activity 12

Grischenko T.V.
Economic and legal bases of activity of banks in the market of valuable papers 13

Boyko Ye.M.
Modern state and problems of forming financial recources of enterprises in Ukraine 15

Versal N.I.
Corporative bond lending: essence and features its using in native practice 16

Subbotovich Yu. L., Demydenko L.M.
Financial aspects of communal servicesreforming in Ukraine 19

Bilyk O.P.
Specific of economic contradictions in transformation period 21

Novikov A.V.
Private pension system of Ukraine, current status and prospects of development 22

Puriy G.M., Peresunko V.V.
Pecualirities bank crediting in Ukraine in modern conditions 24

Drachuk Yu.V.
Ukraine's debt policy and financing of state budget 27

Sova O.Yu.
The conceptual approaches to the problem of unbalanced budget 30

Batalova T.A.
Problem rise of the competitiveness native plants in the ukrainian economical literature in the end XX – beginning XXI century 32

Netesanyi Yu.V.
Role of the bank in structure of financial-industrial group 34

Kazimir D.S.
Economical causes of occurrence and development of institutes of the general investment 36

Sharmanska S.O.
Economical theory of profit: methodological way and the present 38

Stasenko A.
Stable work of oil and gas complex is in gage of economic and power security of the state 41

Trokhimchenko M.V.
The evaluation of investment appeal of Ukrainian regions 43

Komendant O.V.
Modern economy as a knowledge based economy 45

Novikova I.E.
Features of becoming and development of Kiev bank system in second half XIX – the beginnings of XX centuries 50

Karakulova I.S.
Preconditions and prospects of the development non-government pension funds in Ukraine 53

Filipova K.
Strategic planning of firm's innovation activity by network planning method 55

Koren N.V.
Perspective budget panning in Ukraine 59

Kyiv National Taras Shevchenko University

С.В. Науменкова, д-р екон. наук, проф.

РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Розглянуто особливості розвитку світової фінансової системи, досліджено основні напрями підходів щодо забезпечення міжнародної фінансової стабільності в сучасних умовах.

This article studies the features of the world financial system development; it also examines the main approaches to the provision of the world financial stability in the present condition.

Глобалізація економічного простору обумовлюють необхідність більш детального розгляду питань щодо забезпечення міжнародної фінансової стабільності. Питання розробки та запровадження ефективного механізму забезпечення стабільності функціонування фінансових систем набувають особливої актуальності в умовах посилення інтеграційних процесів. Крім того, глобалізація фінансів, за ствердженням зарубіжних фахівців, призвела до сприйняття міжнародної фінансової стабільності у глобальне суспільне благо, що має перевагу над національними цілями та інтересами. В останніх роботах на цю тему досить чітко сформульована теза, що, на нашу думку, є визначальною для формування нової парадигми забезпечення міжнародної фінансової стабільності, а саме: фінансові системи, що орієнтовані на вирішення національних завдань, можуть бути нездатними забезпечити глобальний підхід, необхідний для досягнення міжнародної фінансової стабільності за відсутністю окремих загальновизнаних і обов'язкових координаційних механізмів. Ця теза також знайшла своє підтвердження в спрямованості окремих робочих та офіційних документів МВФ, а саме: OP/02/212 "Financial Soundness Indicators: Analitical Aspects and Country Practices"; WP/04/187 "Defining Financial Stability", WP/04/120 "Private Finance and Public Policy", WP/04/101 "Toward a Framework for Safeguarding Financial Stability" та ін.

Еволюція поглядів щодо формування концепції забезпечення міжнародної фінансової стабільності охоплює такі основні етапи:

І етап (70-ті роки XX ст.): дотримання принципів Вашингтонського Консенсусу, що є певним віддзеркаленням концепції ринкового фундаменталізму. Після кризи Бреттон-Вудської системи промислово розвинені країни почали упроваджувати принципи лібералізму, що найбільш повне відображення знайшли у політиці Р.Рейгана та М.Тетчер. Основними постулатами концепції ринкового фундаменталізму є сприйняття ринку як само регульованої системи, яка забезпечить досягнення процвітання глобальної економіки та автоматично призведе до формування глобального суспільства.

ІІ етап (80-ті роки XX ст.): зростання ролі провідних міжнародних фінансових організацій (МВФ та Світового банку) у реалізації принципів Вашингтонського Консенсусу. Після періоду стагнації світової економіки діяльність цих організацій спрямовувалася на забезпечення часткового контролю над глобальними економічними процесами. Країни зі слабкими економіками в умовах нестачі фінансових ресурсів вимушені були зверталися до них за допомогою, що обумовлювало сприйняття МВФ як стабілізатора економічних процесів.

ІІІ етап (90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.): Розробка програми реформування діяльності міжнародних фінансових інститутів (МФІ) та перехід до реалізації нового етапу забезпечення міжнародної фінансової стабільності. Зазначимо, що у 1998 р. Конгрес США санкціонував створення Консультативної комісії, яку очолив А.Мілцер, основне завдання якої – аналіз ефективності діяльності міжнародних фінансових інститутів – МВФ, Всесвітнього банку та регіональних банків розвитку. Так, частка міжнародних фінансових інститутів у сукупному обсязі капіталу, що отримують країни зі слабкими економіками, не перевищує 5 %, разом з тим велика кількість країн перебувають в залежності від МФІ. Критичні зауваження та пропозиції щодо реформування діяльності МФІ містяться у звітній доповіді Консультативної комісії [1]. Крім того, в умовах високої мобільності капіталу швидкість розповсюдження фінансових криз та глибина їх впливу та економічні системи обумовлюють проведення певної модернізації "фінансової архітектури".

Розробка концепції забезпечення міжнародної фінансової стабільності в умовах високо інтегрованої економіки, на наш погляд, безпосередньо пов'язано з особливостями подальшого розвитку фінансової системи та її складових – фінансових ринків, фінансових інститутів та систем забезпечення. Це насамперед визначається:

- ✓ посиленням концентрації фінансово-промислового капіталу;
- ✓ інтернаціоналізацією фінансових ринків;
- ✓ глобалізацією фінансових потоків;
- ✓ суттєвим посиленням ролі небанківських фінансових інститутів;
- ✓ розширенням сфери діяльності фінансових корпорацій;
- ✓ організаційним та технічним переозброєнням фондових ринків;
- ✓ певними змінами у діяльності регуляторних органів;
- ✓ запровадженням нових фінансових продуктів та послуг на основі інфраструктурних перетворень та фінансових інновацій.

Зміни, що позначилися у розвитку фінансових систем протягом останніх років [3, С.50-56], обумовили необхідність переходу до формування нової концепції забезпечення міжнародної фінансової стабільності.

Це, насамперед, обумовлено тим, що:

- ✓ механізм функціонування міжнародної фінансової системи характеризується надзвичайною складністю та визначається використанням значного переліку нових фінансових інструментів, різноманітністю операцій та швидкістю переміщення капіталу, що впливає на особливості фінансових ризиків, форми їх прояву та можливі наслідки;
- ✓ певна дестабілізація фінансової системи, що супроводжувалися низкою фінансових та валютно-фінансових криз, обумовлює необхідність розробки додаткових заходів щодо регулювання фінансових ринків, запровадження системи індикаторів стійкості фінансового сектору;
- ✓ механізми національного пруденційного нагляду в умовах глобалізації фінансових ринків та підвищення мобільності капіталу потребують відповідної модернізації;
- ✓ розширення діяльності фінансових установ та безпосередня участь нефінансових корпорацій в операціях на фінансовому ринку обумовили зміни щодо системних ризиків; спостерігається переміщення системних ризиків з банківського сектора до ринку капіталу та похідних фінансових інструментів;
- ✓ використання фінансових інновацій впливають на специфіку конкурентної боротьби між фінансовими інститутами на різних сегментах фінансових ринків та обумов-

© С.В. Науменкова, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

люють напрями їх технічного та організаційного переозброєння;

✓ якісні зміни, що відбулися у фінансово-банківській сфері, потребують певного вдосконалення діяльності регулятивних органів, у т.ч. на основі відповідної гармонізації національних нормативних та регуляторних систем;

✓ інтеграція фінансового сектору, консолідація фінансової інфраструктури обумовлюють запровадження спільних стандартів та їх співставності зі світовими нормами у сфері платежів, забезпечення технічної сумісності інфраструктури платежів та прозорості ціноутворення на відповідні банківські та фінансові послуги [2, С.60-61].

Насамперед, слід зауважити, що функціонування світової фінансової системи відбувається в умовах стрімкого зростання ємності фінансових ринків. Так, сукупний обсяг світових фінансових активів вже перевищує 120 трлн. дол. США, і, за прогнозами, у 2010 р. збільшиться до 200 трлн. дол. США. Зауважимо, що біля 80 % світового обсягу капіталу припадає на США, країни єврозони та Велику Британію, а також Японію. Характеризуючи зростання ємності фінансових ринків, доцільно відзначити, що найбільш стрімкими темпами відбувалося зростання ринку облігацій порівняно з ринком акцій (Таблиця 1). Частково це можна пояснити стрімким зростанням обсягів випуску державних боргових цінних паперів більшістю економічно розвинених країн.

***Таблиця 1*. Динаміка показників функціонування фінансових систем окремих країн світу за період 1970 – 2004 рр. (у % до ВВП)[1]**

Країна	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2004 р.
США					
Готівка	*6*	*5*	*5*	*6*	*6*
М1	*21*	*15*	*14*	*11*	*11*
М2	*60*	*57*	*56*	*50*	*53*
М3	*65*	*72*	*72*	*73*	*79*
сукупні банківські активи	*54*	*54*	*53*	*58*	*53*
сукупні активи фінансових інститутів	*н/д*	*111*	*171*	*257*	*н/д*
акції	*34*	*25*	*35*	*132*	*114*
облігації	*47*	*53*	*108*	*157*	*159*
Велика Британія					
Готівка	*8*	*5*	*3*	*4*	*3*
М4	*52*	*50*	*86*	*93*	*110*
сукупні банківські активи	*51*	*47*	*108*	*156*	*262*
сукупні активи фінансових інститутів	*н/д*	*110*	*242*	*377*	*н/д*
акції	*41*	*23*	*57*	*167*	*133*
облігації	*52*	*31*	*33*	*74*	*70*
Німеччина					
Готівка	*5*	*6*	*7*	*6*	*7*
М1	*15*	*17*	*22*	*28*	*30*
М2	*25*	*29*	*39*	*н/д*	*65*
М3	*42*	*48*	*59*	*68*	*70*
сукупні банківські активи	*121*	*160*	*216*	*303*	*146*
сукупні активи фінансових інститутів	*н/д*	*182*	*259*	*353*	*н/д*
акції	*11*	*7*	*17*	*48*	*38*
облігації	*26*	*37*	*67*	*112*	*70*
Франція					
Готівка	*10*	*5*	*4*	*3*	*6*
М1	*28*	*24*	*25*	*23*	*30*
М2	*44*	*51*	*44*	*44*	*58*
М3	*62*	*69*	*74*	*65*	*78*
сукупні банківські активи	*…*	*…*	*…*	*…*	*255*
акції	*6*	*4*	*14*	*84*	*65*
облігації	*14*	*19*	*42*	*55*	*86*
Японія					
Готівка	*8*	*9*	*10*	*13*	*15*
М1	*29*	*29*	*27*	*48*	*71*
М2	*74*	*86*	*114*	*127*	*137*
М3	*127*	*136*	*180*	*219*	*227*
сукупні банківські активи	*66*	*77*	*134*	*127*	*168*
сукупні активи фінансових інститутів	*122*	*157*	*269*	*260*	*н/д*
акції	*41*	*25*	*76*	*70*	*71*
облігації	*23*	*60*	*78*	*124*	*141*
Канада					
Готівка	*4*	*3*	*3*	*3*	*3*
М1	*11*	*9*	*7*	*11*	*13*
М2	*38*	*47*	*56*	*48*	*49*
М3	*46*	*63*	*64*	*65*	*69*
сукупні банківські активи	*…*	*…*	*…*	*…*	*152*
акції	*9*	*18*	*26*	*87*	*89*
облігації	*33*	*52*	*68*	*76*	*67*
Нідерланди					
Готівка	8	6	7	5	6
М1	23	21	25	35	40

Kyiv National Taras Shevchenko University

Закінчення табл. 1

Країна	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2004 р.
М2	н/д	н/д	н/д	н/д	100
М3	53	60	77	92	105
сукупні банківські активи	71	129	184	254	362
сукупні активи фінансових інститутів	116	191	285	431	н/д
акції	*41*	*16*	*38*	*185*	*97*
облігації	*11*	*25*	*73*	*85*	*98*
Україна					
Готівка	…	…	…	*8*	*12*
М1	…	…	…	*12*	*20*
М2	…	…	…	*15*	*32*
М3	…	…	…	*16*	*32*
сукупні банківські активи	…	…	…	*22*	*39*
регулятивний капітал банків	…	…	…	*3*	*5*
сукупні активи фінансових інститутів	…	…	…	н/д	6

[1] *Складено за даними:G.J Schinasi .Preserving Financial Stability. IMF. -2005. P.4-5; Бюллетень Національного банку України. –2005. -№10. –С. 30, 34, 48-52.*

Слід звернути увагу на те, що найбільш динамічного розвитку в сучасних умовах набуває ринок похідних фінансових інструментів, ємність якого за період 1986-2004 рр. зросла майже у 76 разів – з 614 млрд. дол. США до 46,62 трлн. дол. США. Це насамперед обумовлено стрімким зростанням загального обсягу операцій з фінансовими деривативами та використанням значного переліку нових фінансових інструментів, що знаходяться в обігу. Найбільш стрімкими темпами відбувалося зростання номінальної вартості похідних фінансових інструментів, що знаходилися в обігу, за такими видами, як процентні опціони (у 184 рази – з 144 млрд.дол.США до 24,6 трлн. дол. США) та опціони на фондові індекси (у 80 разів – з 37,8 млрд. дол. США до 3,02 трлн. дол. США).

Порівняння показників фінансової системи (у % до ВВП), розраховане як середнє за даними таких країн як США, Німеччина, Велика Британія, Японія, Франція, Італія, Канада та Нідерланди, свідчить про те, що найбільш стрімкими темпами відбувалося зростання обсягів цінних паперів, потім – активів фінансових інститутів, банківських активів, більш повільними темпами йшло зростання грошової маси, обчисленої за агрегатами М3, М1 та готівки. Отже, темпові зміни вартісних характеристик фінансових агрегатів порівняно з ВВП характеризувалися таким співвідношенням:

T(securities)>T(financial institution assets)>
>T(bank assets)>T(M3)>T(M1)>T(M0).

На жаль, для фінансової системи України динаміка показників грошового обігу суттєво випереджала показники розвитку небанківських фінансово-кредитних установ, про що свідчить досить низький рівень їх капіталізації.

***Таблиця 2*. Динаміка показників розвитку банківського сектору України у 2000 – 2006 рр. (у % до ВВП)**

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Сукупні банківські активи	21,83	23,31	28,3	37,94	38,96	51,10	57,00
Регулятивний капітал	3,03	3,93	4,47	5,02	5,27	6,3	7,00
Зобов'язання банків	18,01	19,43	23,88	33,07	33,62	45,02	50,00
Кредити надані	13,90	15,72	20,70	27,80	28,19	37,37	47,00
Коефіцієнт мобілізації коштів банківською системою	11,02	12,57	16,70	23,05	24,06	28,54	н/д

В Україні активи банків майже у 8 разів перевищують активи небанківських фінансових установ. Разом з тим протягом 2001-2005 рр. банківський сектор України розвивався досить динамічно, про що свідчать дані табл. 2. Так, сукупні активи за 5 місяців 2006 р. зросли до 57 % ВВП, кредити – 47 % ВВП, зобов'язання – 50 % ВВП, регулятивний капітал – 7 % ВВП. Також доцільно звернути увагу на посилення ролі банківської системи у перерозподілі фінансових ресурсів. Так, спостерігається зростання коефіцієнта мобілізації коштів банківською системою, що характеризує зобов'язання банків за коштами суб'єктів господарювання та фізичних осіб порівняно з ВВП: з 9 % у 1999 р. до майже 24 % у 2004 р.

Слід зазначити, що після низки фінансових криз 90-х років МВФ та Світовим банком було розроблено систему FSAP (Financial System Assessment Program) "Програму оцінки роботи фінансового сектора", що рекомендована для запровадження як у країнах з розвиненими фінансовими ринками, так і такими, що знаходяться у стадії розвитку. Впровадження програм оцінки стійкості фінансового сектору розпочалося з кінця 1990-х років у багатьох країнах світу, а саме: у Великій Британії (1996 р.), Швеції (1997 р.), Угорщині, Норвегії (2000 р.), Австрії, Іспанії (2001 р.), Бельгії, Франції, Данії (2002 р.), Індонезії (2003 р.), Росії (2004 р.), Україні (2005 р.).

Основною метою реалізації таких програм є:

✓ зниження вірогідності настання та гостроти прояву криз на міжнародних фінансових ринках;

✓ забезпечення загальної координації дій міжнародних фінансових інститутів, що здійснюють контроль за глобальними фінансовими процесами (МВФ, Світового банку, Банку Міжнародних розрахунків, Базельського комітету банківського нагляду, Міжнародної комісії з цінних паперів, Міжнародної асоціації органів страхового нагляду та ін.);

✓ формування відповідних інструментів для визначення стабільності фінансового сектора окремих країн.

✓ Побудова ефективного механізму для забезпечення фінансової стабільності базується на:

✓ веденні комплексного безперервного аналізу потенційних факторів ризику та рівня уразливості фінансової системи;

✓ оцінки впливу факторів ризику на рівень фінансової стабільності;

✓ розробці необхідних заходів для забезпечення відповідного стану фінансової системи та досягнення рівня фінансової стабільності.

Kyiv National Taras Shevchenko University

На думку фахівців НБУ [4], запровадження такої системи в Україні спрямоване на:

✓ підвищення прозорості функціонування фінансової системи України та її складових в процесі інтеграції у світовий фінансовий простір;

✓ покращення інформованості урядових органів щодо стану фінансової системи;

✓ забезпечення необхідного підґрунтя для розробки системи попереджувальних заходів щодо забезпечення фінансової стабільності та їх вчасного впровадження.

1. Аллан Х.Мелцер. Реформирование международных финансовых институтов: план обеспечения финансовой стабильности и экономического развития// Экономические перспективы. Электронный журнал Госдепартамента США. Т.6. – №1, февраль2001 р.; Науменкова С.В. Забезпечення стабільності функціонування фінансових систем в умовах глобалізації: формування нової парадигми // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Євроінтеграційний курс України: фінансовий вимір. (Збірник наукових праць): / НАН України. Інститут регіональних досліджень. –Львів, 2006. –Вип.3 (LIX). –Ч.І. –С.58-64. 2. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Сучасна модель фінансової системи: порівняльний аналіз основних підходів // Фінанси України. -№6. – 2006. –С.44-56. 3. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи. –К.: НБУ, Центр наукових досліджень: Матеріали круглого столу, 7-8 вересня 2005. 4. Шинази Г.Дж. Сохранение финансовой стабильности. – МВФ: Управление внешних связей, 2005. – С.23. 5. Financial Soundness Indicators: Analitical Aspects and Country Practices. Order Information. Occational Paper 212. –IMF. –April 8, 2002. 6. The Monetary Policy of the ECB: European Central Bank. – 2004. –126 p. 7. Defining Financial Stability, WP/04/187. –IMF, 2004. 8. Private Finance and Public Policy, WP/04/120. –IMF, 2004. 9. Schinasi G.J .Preserving Financial Stability. IMF. -2005. P.4-5; Toward a Framework for Safeguarding Financial Stability WP/04/101. –IMF, 2004.

Надійшла до редколегії 08.02.06

О.П. Гребельник, д-р екон. наук, проф.

ЗАСТОСУВАННЯ МИТНИХ ЗБОРІВ ЯК КВАЗІТАРИФНИХ ЗАХОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Викладено науково-методологічні засади впровадження квазітарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Обґрунтовано їх сутність та особливості функціонування в умовах інтегрування України до світової системи господарювання. Дана класифікація митних зборів, як заходів державного регулювання зовнішньоекономічних відносин.

It is stated scientifically methological basis of introduction the quasi tariff tools for regulation of external economic activity. Motivated the essence of exported quota and particularites of operation in condition of the integration Ukraine to world system of economy. Such clasification of tariff collection, as tool of government regulation of external ralitions.

Реформування економіки України та подальший її розвиток на шляху інтеграції у світове співтовариство на сьогодні не можливе без відпрацювання оптимальної моделі зовнішньоекономічної політики. При цьому, однією з основних умов ефективного впровадження оптимальної моделі зовнішньоекономічної політики є удосконаленя системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та методів її регулювання з урахуванням національних інтересів, гармонічно поєднаних з вимогами міжнародної інтеграції.

У цьому контексті особливої уваги заслуговують дослідження економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які функціонально реалізуються через систему оподаткування експортно-імпортних операцій, оскільки саме у податковій системі сфокусована уся гама економічних, політичних та соціальних інтересів, як держави, так і суб'єктів господарювання.

Крім розгалуженої системи нарахування митного тарифу [5,с.111], як регулятивного інструменту державної політики в сфері зовнішньої торгівлі, існує цілий комплекс квазітарифних інструментів. Застосування даного інструментарія формально незв'язано з регулюванням зовнішньоторговельної діяльності, але на практиці дані платежі мають сутт'євий вплив на реалізацію економічних інтересів суб'єктів господарювання в сфері зовнішньоекономічних відносин.

Одним із найбільш поширених квазітарифних заходів, поряд з акцизом на імпорт та податком на додану вартість при ввезенні товарів на митну територію України є нарахування та сплата митних зборів при переміщенні вантажів через митний кордон.

Досить часто митні збори ототожнюються зі всією сукупністю митних платежів. Це некоректно, оскільки митні збори є тільки одним із видів митних платежів, які нараховуються при переміщенні через митний кордон, тобто митні збори є тільки складовою митних платежів. Тому під митними платежами, на наш погляд, потрібно розуміти всі види податків та зборів, які нараховуються у встановленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб.

Не є логічним і ототожнення митних зборів з митними податками. Так, за Рокочою В.В. [1,с.117] під митним податком розуміється обов'язковий збір, якому підлягає міжнародний обмін товарами та послугами. Вважаємо, що митні збори не є податком, так як їх економічна природа зовсім інша. Податки вилучаються державою через позаекономічний та економічний примус з метою виконання нею соціально-економічних, політичних та правових функцій [2, с.106–107].Тобто, за методикою нарахування податки це обов'язкові платежі на користь держави.

Митні збори не є обов'язковими платежами, так як вони сплачуються тільки після надання певних послуг митними органами, тобто вони є платою за певну послугу. І направляються митні збори, як правило, не державі, а на розвиток тих структур які контролюють нарахування та сплату даних платежів – тобто розвиток митної системи країни.

Трапляються також визначення, в яких митний збір ототожнюється з іншими платежами, які нараховуються під час переміщення через митний кордон. Найчастіше це відбувається при ототожненні митного тарифу та митних зборів. Так, Передрій О.С. [3, с.106–107] дає таке визначення: "Митний тариф – це систематизований перелік митних зборів при імпорті, а інколи і при експорті, з тієї чи іншої країни". Дане визначення неправомірне, з нашої точки зору, з двох причин: по-перше, поняття " митний збір" ототожнюється з категорією "митний тариф". Це зовсім різні види платежів, як було доведено вище. Перший є різновидом податку при переміщенні через кордон, другий – це платіж за певні послуги митних органів при переміщенні через кордон. По-друге, звужується діапазон дії митного тарифу як податку до двох, хоча часто найбільш поширених режимів, – імпорту та експорту, при цьому не вказується, що даний податок може застосовуватись і в інших режимах.

Інколи, навпаки, з метою завулювання застосування того чи іншого податкового важеля декларується нарахування митних зборів, хоча по своїй економічній природі дані митні платежі є непрямими податками на зовнішню

© О.П. Гребельник, 2006

Київський національний університет імені Тараса Шевченко

торгівлю. Так, у 1998 р. було введено додатковий митний збір на нафтопродукти (0,01 ЄВРО за 1 кг), а з 1 липня по 31 грудня 1999 року з метою ви шукання додаткових джерел для своєчасної виплати заробітної плати, стипендій, пенсій та інших соціальних виплат в Україні до митного збору за митне оформлення товарів, які імпортувалися в Україну додатково було включено збір у розмірі 2 відсотків митної вартості товарів [4,с.20].

Вважаємо, що дані митні платежі були названі митними зборами виключно з метою надання уряду повноважень щодо їх застосування, так як загальнодержавні платежі Кабінетом Міністрів України не можуть бути запроваджені відповідно до законодавства. Але і обовязкове їх нарахування, і мета їх запровадження – збільшення доходної частини Державного бюджету свідчать про податкову природу даних видів митних платежів.

Таким чином, на нашу думку, під митними зборами потрібно розуміти митні платежі, які стягуються за здійснення на користь платника певних дій з боку митних органів під час митного оформлення товарів та інших предметів.

Вважаємо, що митні збори доцільно класифікувати за двома ознаками: залежно від функцій, що виконують митні органи, та від операцій, що здійснюють платники.

За першою ознакою митні збори можна поділити на два види: митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків та митні збори за надання послуг у сфері митно-тарифних відносин.

До митних зборів, що класифікуються за критерієм за виконання покладених на митницю обов'язків, можна віднести такі види митних платежів:

✓ за перебування товарів та інших предметів під митним контролем. Під час перебування товарів та інших предметів під митним контролем, за кожний день перебування в перші п'ятнадцять календарних днів митні збори не стягуються, за кожний наступний календарний день стягуються у розмірі 0,05 % загальної митної вартості товарів та інших предметів.

Митні органи значно ускладнили процедуру перебування товарів під митним контролем. Так, якщо раніше підставою для нарахування були робочі дні, то нині нарахування митного збору за даним видом платежів відбувається на підставі календарних днів. Тобто у суб'єкта господарювання значно зменшився період проходження митних процедур, але це стало додатковим джерелом надходження коштів на митницю;

✓ за митне оформлення транспортного засобу індивідуального користування, якщо цей засіб використовується для перевезення товарів та інших предметів в обсягах, що підлягають обкладенню митом;

✓ за видачу посвідчень на право реєстрації (перереєстрації) ввезених до України громадянами транспортних засобів;

✓ за зберігання товарів та інших предметів, що підлягають обов'язковій передачі митниці.

До митних зборів, що нараховуються за надання послуг у сфері митно-тарифних відносин можна віднести платежі за: за видачу підприємству свідоцтва про визнання його декларантом; за продовження терміну дії (перереєстрації) свідоцтва про визнання його декларантом; за супроводження підакцизних товарів; за видачу ліцензій на відкриття магазину безмитної торгівлі; за видачу ліцензій на відкриття митного ліцензійного складу.

За другою ознакою митні збори поділяються на митні збори, які нараховуються за вантажною митною декларацією, та додаткові види митних зборів.

Митні збори які нараховуються за вантажною митною декларацією, справляються при кожному здійсненні митного оформлення товарів та інших предметів за вантажною митною декларацією. До даного виду митних зборів, можна віднести митні платежі за:

✓ митне оформлення товарів та інших предметів;

✓ митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне ввезеного (вивезеного). За митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна під зобов'язання про його зворотне вивезення (ввезення) за кожною вантажною митною декларацією сплачується еквівалент 30 дол. США; за кожним додатковим аркушем до неї – еквівалент 15 дол. США.

У даній частині застосування митних зборів митні органи значно посилили фіскальний тиск на суб'єктів господарювання. Якщо раніше митні збори нараховувались і сплачувались тільки при тимчасовому ввезенні майна, то нині вони сплачуються як при ввезенні, так і при вивезенні майна з митної території України;

✓ митне оформлення у разі транзиту іноземних товарів. Якщо товари переміщуються в режимі транзиту, то за митне оформлення сплачується за кожною вантажною митною декларацією еквівалент 10 дол. США, за кожним додатковим аркушем до неї – еквівалент 5 дол. США.;

✓ митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад. При ввезенні товарів на митний ліцензійний склад плата за митне оформлення складає: за кожною вантажною митною декларацією 30 дол. США; за кожним додатковим аркушем до неї – 15 дол. США.;

✓ митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари та інші предмети, чи поза робочим часом, встановленим для митниці.

В окремих випадках держава може диференціювати розмір ставки митного збору в залежності від товарної позиції при ввезенні чи вивезенні тих чи інших товарів з митної території країни. Так, у разі митного оформлення експорту брухту та відходів чорних і кольорових металів з України ставки митних зборів збільшуються у п'ятикратному розмірі, це не розповсюджується на суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють експорт цих товарів згідно з Державною програмою утилізації звичайних видів боєприпасів, не придатних для подальшого використання та зберігання.

Залежно від операцій, що здійснюють платники, держава може встановлювати додаткові види зборів на митному кордоні країни. Прикладом такого виду зборів слугує введення додаткових тимчасових митних зборів в Україні: з 1999 року у разі застосування митного забезпечення у вигляді пломб з порядковим номером і зображенням державної символіки України щодо товарів та предметів, які експортуються та імпортуються, до митного збору за митне оформлення додатково включається плата у розмірі 3 ЕВРО за кожну пломбу; гербовий збір, в середньому 0,2-0,5 % вартості вантажу за маркування вантажних декларацій при ввезенні товарів в Україну у 2000 р.; додатковий збір за утилізацію тари імпортних товарів 2002 р..

Інші держави також практикують поповнення Державного бюджету за рахунок введення додаткових зборів на митних кордонах. Так, при вв'їзді до Росії з вересня 2003 року введено обов'язкове страхування автомобілів які перетинають митний кордон. Мінімальна плата 25 дол. США за страхування автомобіля на 15 діб, хоча автомобіль може перебувати на митній території Росії всього один день.

Існують додаткові збори на кордоні в залежності від виду транспорту. Відповідно до Кодексу торгового мореплавання (стаття 84) до таких зборів відносяться: корабельний, причальний, якорний, канальний, маячний, вантажний, адміністративний, санітарний.

Kyiv National Taras Shevchenko University

Отже, нарівні з митними податками, митні збори є дієвими засобами не тільки системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, але й інструментами податкової політики держави.

1. *Рокоча В.В.* Міжнародна економіка. Кн. І. – К.: Таксон, 2000. – Міжнародна торгівля: теорія та політика. – 320 с. 2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 /За ред. Мочерного С.В.. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – 763 с. 3. *Передрій О.С.* Міжнародні економічні відносини. Ужгород: Госпрозрахунковий редакційно-видавничий відділ комітету інформації, 2000. – 152 с. 4. Постанова КМУ від 19.05.99 року № 840 // Бізнес №23 1999 р. 20 с. 5. *Гребельник О.П.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 111 с.

Надійшла до редколегії 09.02.06

П.О. Нікіфоров, д-р екон. наук, проф.,
В.І. Кравець, асист.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

В статті розглядаються проблеми формування фінансового ринку в умовах трансформаційних змін. Автори здійснили аналіз передумов розвитку фінансових інститутів.

The problems formation of financial markets in conditions of transformations replacements are consider in article. The authors are realized the analysis of the preconditions development of financial market.

Фінансовий ринок є одним з ключових елементів розвитку національної економіки. По своїй природі він концентрує у своїй структурі всі економічні інтереси, котрі властиві господарським суб'єктам. Фактично, для сучасної ринкової економіки фінансовий ринок є центром господарського буття. За станом фінансового ринку можна судити про стан економіки, впливаючи на фінансовий ринок, можна керувати економічною активністю суспільства [1]. Функціонування фінансового ринку, його ефективність та відповідність перспективам суспільно-економічного зростання держави, залежить від його структури. Особливої уваги вимагає інституційна складова побудови та розвитку структури фінансового ринку. Як відзначає В.Базилевич, – "...зростання ролі фінансової системи, фінансових відносин у господарському житті визначають нову роль фінансових інститутів у сучасному економічному середовищі... сучасний фінансовий ринок – це ринок інститутів посередників, віртуальних технологій передачі інформації" [2].

Дослідження передумов розвитку інституційної структури фінансового ринку у сучасній економічній науці є не надто розробленим. Як пояснює В.Зимовець, – внутрішні аспекти функціонування фінансового сектора та його місце в системі економічних відносин вимагають глибших (ніж у макроекономіці) підходів дослідження, зокрема, застосування методів інституційного аналізу [3]. Інституціоналізм як окремий напрям економічної думки теж не приділяє пильної уваги питанням фінансового сектора і зосереджується переважно на відносинах між економічними агентами, передусім у виробничому секторі (П. Бріджмен, Р. Коуз), економічній історії (Д. Норт, Д. Хікс), правах власності (Р. Капелюшников). Останні дослідження цієї проблеми, здійснені як зарубіжними, (Р. Ентов, В. Фомічев), так і вітчизняними (В. Зимовець, П. Єщенко, Б. Кваснюк, В.Кредісов) вченими, засвідчують поступове поглиблення розуміння як сутності інституційної системи національної економіки, так і фінансового ринку в її структурі. Разом з тим питання інституційних передумов розвитку фінансового ринку є недостатньо розробленим.

Головні недоліки економічної реформи в Україні пов'язані зі слабкістю інституційного підходу у державному управлінні трансформаційними процесами. Проведені в країні ринкові перетворення часто не пов'язані між собою інституційно, а іноді й просто протирічать одне одному. Недосконалість механізмів приватного і договірного права, майже постійне невиконання рішень арбітражних судів, реальна практика здійснення операцій (за умови неплатежів) спонукають підприємства з метою захисту своїх інтересів вдаватися до нелегітимних способів захисту бізнесу. Формуються неформальні структури, котрі заміщують відсутні інститути, але при цьому вони діють за принципово іншою мотивацією економічної діяльності.

У зв'язку з цим однією з головних проблем економічного розвитку країни, як відзначає В.Кредісов, стали величезні трансакційні витрати, пов'язані з підготовкою і здійсненням господарських операцій в умовах нерозвинутості ринкових відносин, які мають ґрунтуватися на механізмі приватного права [4].

Світова наука виробила методи, що дають змогу оцінити існуючі економічні інститути і розробити шляхи їх удосконалення. Необхідно виявити ступінь прийнятності набутого в розвинутих ринкових країнах досвіду, а також визначити міру потреби у розробці власних, суто специфічних кроків щодо розвитку фінансового ринку України.

Інституційне середовище має вирішальне значення для вибору цілей, ідеології, "правил гри", шляхів, моделей, етапів, механізмів соціальних перетворень суспільної системи. Тому важливо, щоб інституційна атмосфера створювала сприятливі умови для оптимального розвитку економічного потенціалу на стадії переходу до ринкової економіки, підвищувала могутність держави і добробут народу, зміцнювала його етичні цінності.

Інституційні умови відтворення економічної системи залежать від якості легітимних суспільних інститутів. Вони утворюють інституційну систему, в якій реалізуються складні виробничі, економічні, соціальні, екологічні, побутові врешті-решт фінансові відносини всіх суб'єктів громадянського суспільства.

Як уже зазначалося, місце фінансового ринку в інституційній системі є визначальним, адже велика частина прав власності опосередковується фінансовими інститутами різних типів. Функціонально фінансовий сектор призначений для ефективного розміщення чистих заощаджень інших інституційних секторів – домогосподарств, нефінансових корпорацій і державного управління.

Відомий російський вчений Р.Ентов, виділяє такі категорії як "інституціональна угода" та "інституціональна структура". Термін "інституціональна угода" пояснюється як визначений набір поведінкових правил, що керують економічною поведінкою у специфічній конкретній сфері економічної діяльності. "Інституціональна структура" – це вся сукупність "інституціональних угод" в економіці, включаючи організації, законодавство, звичаї й ідеологію. Коли термін "інститут" використовується економістом, звичайно мова йде про "інституціональні угоди". Також поняття "інституціональні зміни" звичайно використовується стосовно до змін у будь-якій конкретній "інституціональній угоді", але, як правило, ніколи стосовно до всієї "інституціональної структури" [5]. Отже, ми можемо визначити інституціональну структуру фінансового ринку як сукупність всіх господарських суб'єктів, що діють на ринку з

© П.О. Нікіфоров, В.І. Кравець, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

метою реалізації та придбання фінансових активів, а також формальних та неформальних норм їх поведінки, що визначаються юридичними, культурними, психологічними аспектами сприйняття ринкової ситуації.

Інститут – це "сукупність норм і правил". Головне в інституті – та організована динаміка, яка дозволяє чітко спрямовувати людську активність належним і певним чином. Інститут примушує діяти людину, яка потрапляє в структуру його функціональних місць, не так, як їй самій хочеться, а так, як передбачають правила функціонування інституціоналізованого механізму, зокрема – фінансового механізму, якщо мова йде про який-небудь фінансовий інститут.

Будь-який інститут завжди містить спеціально організований простір функціональних місць з жорсткими процедурами взаємодії між ними. За рахунок цього функціонального механізму забезпечується головне призначення будь-якого інституту: організовувати взаємодію між людьми, що потрапили в ті або інші місця інституту, за чітко визначеними нормами та правилами. Саме дана компонента фінансового інституту (як і будь-якого іншого) дозволяє додавати статус реальності (але локальної, тільки в межах функціонального простору інституту) абсолютно нереалістичним (у звичайному житті) передумовам теоретичних побудов. У результаті такої ідеалізованої взаємодії між функціональними місцями створюється принципова можливість досягнення справедливості у конфліктній ситуації, що виникла. Все це справедливе і по відношенню до функціонування будь-якого фінансового інституту. Наприклад, простір фондової біржі (типового фінансового інституту) організований саме як простір взаємодії не "живих людей", а функціональних місць, що ідеалізуються: "покупця", "продавця", "маклера" (організатора торгів) тощо. Потрапляючи в цей простір, людина повинна (!) поводитися саме як "раціональний homo economicus", а самий біржовий ринок організовується як "ефективний".

Отже, можна стверджувати, що "фінансовий інститут" – це така соціальна форма, яка опосередковує фінансові відносини людей, надаючи їм певну процедурну "ідеальну добавку".

На відміну від структур матеріальної діяльності, у фінансовому інституті суб'єктивність людини не елімінується. Навпаки, людина, яка входить у простір фінансового інституту, набуває додаткових ступенів свободи. У неї з'являється можливість розрахунку своїх дій і прогнозу їх можливих наслідків (у тому числі – у вигляді фінансового результату). Більш того, наявність в країні вкорінених фінансових інститутів дає в руки держави додаткові можливості з управління суспільством і це важлива властивість інституту.

Ми схиляємось до думки, що в структурі будь-якого інституту є ще дві обов'язкові складові, які є необхідними функціональними умовами: "матеріальні опори" (МО) "духовні опори"(ДО) інституту. Позитивом даного підходу є не тільки компактність форми представлення будь-якого інституту, але і те що він може бути використаний як організаційна схема: вона задає систему принципів, якими слід керуватися при створенні (участі в становленні) нових фінансових інститутів.

МО – це ті матеріальні речі, на які "посаджений" інститут: будівлі, технології, оргтехніка, інвентар тощо, тобто те, що безпосередньо використовується в процесі функціонування інституту. Без цієї матеріальної компоненти жоден інститут існувати не може. Будь-який фінансовий інститут обов'язково має такі матеріальні опори свого існування. Більш того як відзначає І.Лютий, визначальною тенденцією розвитку сучасної фінансової системи є її технологічна, а не економічна зумовленість. Сьогодні не економічні, а саме технологічні процеси визначають розвиток фінансового ринку, викликають до життя окремі інструменти, продукти, послуги фінансового ринку [6].

ДО – це те, що має вкоріненість у "вдачах людей"; це – "посадка" інституту на свідомість людей, на їх психіку, те, що Д.Норт називає "неформальними обмеженнями" [7]. Без такої вкоріненості у свідомість людей інститут існувати теж не може.

Однією з головних проблем становлення вітчизняного фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки є відсутність вкоріненості "ринкових цінностей" у свідомості більшості українців. Цим фактом, можна пояснити те, що і дотепер не з'явилися в Україні повноцінні інститути західного типу. На наш погляд, перш за все тому, що замість фінансових інститутів в Україні діють фінансові установи, які постійно міняють правила гри. Справа в тому, що інститут може максимізувати свою суспільну корисність тільки в тому випадку, коли існує його внутрішня структурна збалансованість між матеріальними та духовними опорами його функціонування. Балансування між внутрішніми сутнісними складовими інституту визначається на основі суспільного компромісу. Кожен із учасників ринкової взаємодії повинен визнавати інститут як чинник координації його економічної діяльності, котрий зумовлює взаємний економічний ефект для кожного з контрагентів. Головною передумовою такого визнання повинна бути функціональність (мінімізація трансакційних витрат) та стабільність, сталість, гарантованість економічної взаємодії.

Стосовно останнього, то як зазначає російський вчений С.В. Попов із цього приводу: "Будь-яка зміна порушує соціальну визначеність, що породжує хаос у відносинах між людьми... Отже, повинні були виникнути соціальні структури, що протистоять змінам, зберігають традиції і культуру, які обмежують можливість свавілля і відтворюють структури життя незалежно від зовнішніх чинників. Такі структури отримали назву інституцій (від лат. "встановлення", "устрій"). Роль інститутів у житті суспільства – бути незмінними постійними утвореннями в соціальному житті суспільства; образно кажучи, інститути – "тверді тіла" суспільного життя й історії, якими ніхто не може управляти" [8]. Саме цим можна пояснити, що прагнення до інституціоналізації дуже велике у всякому суспільстві – адже вона забезпечує незмінність і спокій життя.

У випадку розбалансованості інститут не здатен реалізувати свій внутрішній потенціал, він може бути формально присутнім на ринку, але реально виконувати принципово протилежні функції. Зокрема він здатен реалізовувати свій економічний потенціал у напрямку реалізації інтересів досить обмеженого кола ринкових гравців. При цьому інструментарій фінансового інституту не тільки не використовується ефективно з позицій суспільної користі, але й може бути використаний для побудови певних схем, котрі нівелюють саме покликання фінансового інституту. Більш того, слабкість вітчизняного фінансового ринку полягає якраз у переважанні у економічній діяльності суб'єктивних інтересів фінансових установ над об'єктивними потребами суспільного розвитку.

Новітня історія України свідчить, що швидка приватизація державних та комунальних об'єктів власності у поєднанні з жорсткою фіскальною та монетарною політикою призвели до формування проблемної фінансової ситуації і на мікрорівні вітчизняної економіки. Намагання приватизованих "підприємств" вижити в умовах катастрофічної нестачі оборотних коштів і гострої платіжної кризи, що паралізувала нормальні фінансові розрахунки між економічними суб'єктами, обумовили появу нестандартних форм організації фінансів: побудову бартерних ланцюж-

Kyiv National Taras Shevchenko University

ків, розповсюдження взаємозаліків, вексельних та інших фінансових схем.

Становлення нової схемної форми локальної організації фінансових відносин мало своїми наслідками те, що в економіці країни відбулась диференціація, своєрідне "розшарування" з утворенням автономних секторів некласичних видів, склались вертикально інтегровані підприємницькі об'єднання з неринковою поведінкою, а фінансові схеми з вимушеного способу виживання підприємств перетворились у "зброю" у руках небагатьох – невидиму для юридичної системи, таку, що дозволяє не тільки "втікати" від податків, але і використовувати кризові ситуації і недоліки у фінансовому законодавстві для отримання надприбутків.

Ринкові реформи в Україні здійснювались без належного врахування інституціональних проблем суспільних трансформацій в результаті чого виник "інституційний вакуум", що знайшов своє відображення, з одного боку, у деформалізації інституціонального простору країни, а з іншого – в руйнації класичних ринкових інститутів: вартості, ціноутворення власності тощо. Інститут фінансового права виявився у значній мірі безсилим перед "схемною" формою організації фінансів в якій самостійною одиницею фінансової відповідальності поступово стає організаційно-фінансова схема як принципово нова форма локальної фінансової організації, яка вимагає відповідного відображення в нормативних актах фінансового законодавства при побудові де-юре фінансових інститутів

Ключовим питанням побудови дієвого фінансового ринку, з розвинутою інституційною структурою є формування таких передумов економічної діяльності, за яких мотивація економічної поведінки спонукатиме господарських суб'єктів до побудови системи інституційних зв'язків. В цьому сенсі, можливими є два шляхи розвитку: еволюційний та революційний.

Еволюційний шлях формування інституційної структури фінансового ринку полягає у поступовій взаємодії між господарськими суб'єктами, котра рано чи пізно призведе до формування адекватного сучасному ринку інституційного забезпечення. Цей шлях може бути досить тривалим. Тривалість такої трансформації може визначатись як ступінь спротиву існуючої структури фінансового ринку до внутрішнього та зовнішнього конкурентного впливу. Щодо внутрішньої конкуренції, то в першу чергу вона визначається існуючим фінансовим потенціалом господарських суб'єктів. Поступове зростання добробуту населення створює необхідні внутрішні передумови для конкурентної боротьби на фінансовому ринку. інша річ, що існуючі фінансові установи здатні підтримувати існуючий стан ринку в тому числі і через штучне обмеження можливостей приватного інвестування. Зовнішній конкурентний вплив визначається тими процесами, котрі відбуваються на глобальному фінансовому ринку. В цьому сенсі, потенціал внутрішнього спротиву є досить обмежений – світове конкурентне середовище здатне подолати будь-які перешкоди на своєму шляху. Інше питання, які наслідки такої боротьби будуть для національного ринку і чи не виникне ситуація заміни вітчизняних фінансових установ – іноземними. В будь-якому варіанті, еволюційний розвиток інституційної структури фінансового ринку полягає в поступовій взаємодії між формальними та неформальними інститутами фінансового ринку. При цьому, еволюційність змін виражається в тому, що своєрідні зв'язки неформальних інститутів можуть поступово замінятися новими, на деяких відгалуженнях цих зв'язків можуть з'являтися нові формальні інститути. У той же час, формальні інститути можуть створювати нові неформальні інститути чи модифікуючи старі. Відповідно, можна виділити два способи взаємодії (взаємного настроювання) інститутів:

- ✓ модифікація формальними інститутами неформальних;
- ✓ легітимізація неформальних інститутів.

Революційний шлях формування інституційної структури фінансового ринку полягає у процесі так званого "імпорту інститутів". Необхідність революційної зміни інститутів (імпорту інститутів) обумовлена неможливістю на деяких етапах економічного розвитку самостійно, еволюційним шляхом створити інститути, необхідні для подальшого просування в напрямку сформованих економічною системою цілей.

Іншим фактором, що визначає важливість імпорту інститутів є можливість спрямованого ("антропогенного") імпортування із селекцією необхідних інституціональних рис, необхідних суспільству на даному етапі розвитку.

Імпорт інститутів як революційна інституціональна зміна характеризується наступними основними рисами (відмінними від еволюційних):

- ✓ незалежність від попередньої траєкторії розвитку;
- ✓ гранична швидкість, одномоментність перетворення;
- ✓ можливість спрямованого впливу на характеристики імпортованих інститутів;
- ✓ соціальна ризикованість імпортування.

Деякий досвід імпортування у вітчизняній економіці вже є. Зокрема, на самому початку трансформаційних перетворень були створені головні сегменти фінансового ринку. Проте на вітчизняному досвіді можна зафіксувати той факт, що не завжди формальне імпортування (точніше копіювання за західними взірцями) призводить до реального впровадження інституту у економічне життя. Навпаки, відсутність у економічних агентів необхідної мотивації перетворює їх у фінансові установи зі специфічними схемами господарської діяльності.

Отже, на наш погляд, в кінцевому підсумку найбільш адекватним шляхом розвитку структури фінансового ринку є комбінування еволюційного та революційного шляхів. При цьому, провідна роль повинна виконуватись державою як універсальним суспільним інститутом узгодження економічних інтересів. Інституційні зміни необхідні, але їх проведення є надзвичайно тонкою справою. Головна функція державного управління в цьому контексті полягає у виробленні адекватної ринковій ситуації програми дій, в котрій повинні бути закладені основні пріоритети розвитку фінансового ринку, з визначенням можливостей як адаптації існуючої структури до вимог забезпечення інноваційного та інвестиційного розвитку держави, так і використання світового досвіду побудови фінансових інститутів, адаптованого до вітчизняних умов.

1. Теорія фінансів: навч.пос./ за заг.ред.О.Д.Василика. К.: Центр навчальної літератури, 2005, С.391. 2. *Базилевич В.Д.* Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці. // Фінанси України.- 2004.- №5.- С.5-9. 3. *Зимовець В.* Місце фінансового сектора в сучасних концепціях інституціональної організації економіки // Економіка України.-2004.-№11.-С.15. 4. *Кредісов В.* Роль біхевіоріальних чинників у побудові ринкової інституційної системи. // Економіка України. – 2003. -№1. – С.46. 5. *Энтов Р., Радыгин А.и др.* Развитие российского финансового рынка и новые инструменты привлечения инвестиций. М.: ИЭППП, 1998. – 480с. 6. *Лютий І.О.* Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави // Фінанси України.- 2004.- №5.- С.24. 7. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – №3. – С.7. 8. *Попов С.В.* Теория конструктивного мышления: курс лекций. – М.: 1995. – С.54.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Національна бібліотека України

О.М. Тридід, д-р екон. наук,
К.В. Орєхова, викл.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

The system of principles of management of enterprise financial and economic activity are considered.

Запропоновано систему принципів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Ефективність наукового дослідження та практичної реалізації фінансово-господарської діяльності підприємства обумовлюється дотриманням в просторі та часі системи принципів. На це, зокрема, вказує Смирнов Е. [1], який вважає, що принцип – це основне положення, будь-якої теорії, вчення, світогляду.

Значний внесок у вирішення проблеми визначення принципів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства зробили Бланк І.А. [2], Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. [3], Крамаренко В.І., Холод Б.І., Воробйов Ю.М., Дудар А.П., Логвіна О.В., Воробйова О.І., Сиволап О.В., Цвєткова І.І., Блажевич О.Г. та Каменських Е.О. [4]. Але, незважаючи це, на сьогоднішній день досліджуване питання є остаточно нерозв'язаним.

Так, наприклад, Бланк І.А. [2] достатньо поглиблено ставиться щодо визначення принципів формування та розподілу капіталу підприємства. Але вчений не приділяє уваги низці питань, що стосуються основоположень його використання.

Крамаренко В.І., Холод Б.І., Воробйов Ю.М., Дудар А.П., Логвіна О.В., Воробйова О.І., Сиволап О.В., Цвєткова І.І., Блажевич О.Г. та Каменських Е.О. [4], навпаки, висвітлюють принципи формування та використання капіталу, не привертаючи уваги принципам його розподілу.

Через це, метою даної роботи є уточнення системи принципів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Для вирішення поставленої задачі конструктивним представляється використання методу синтезу та критичного аналізу.

Синтезування та критичний аналіз теоретичних підходів вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення принципів управління фінансово-господарською діяльністю підприємства [2 – 4] дозволили авторам цієї роботи диференціювати останні на такі групи (рис. 1): принципи формування капіталу; принципи розподілу капіталу; принципи використання капіталу.

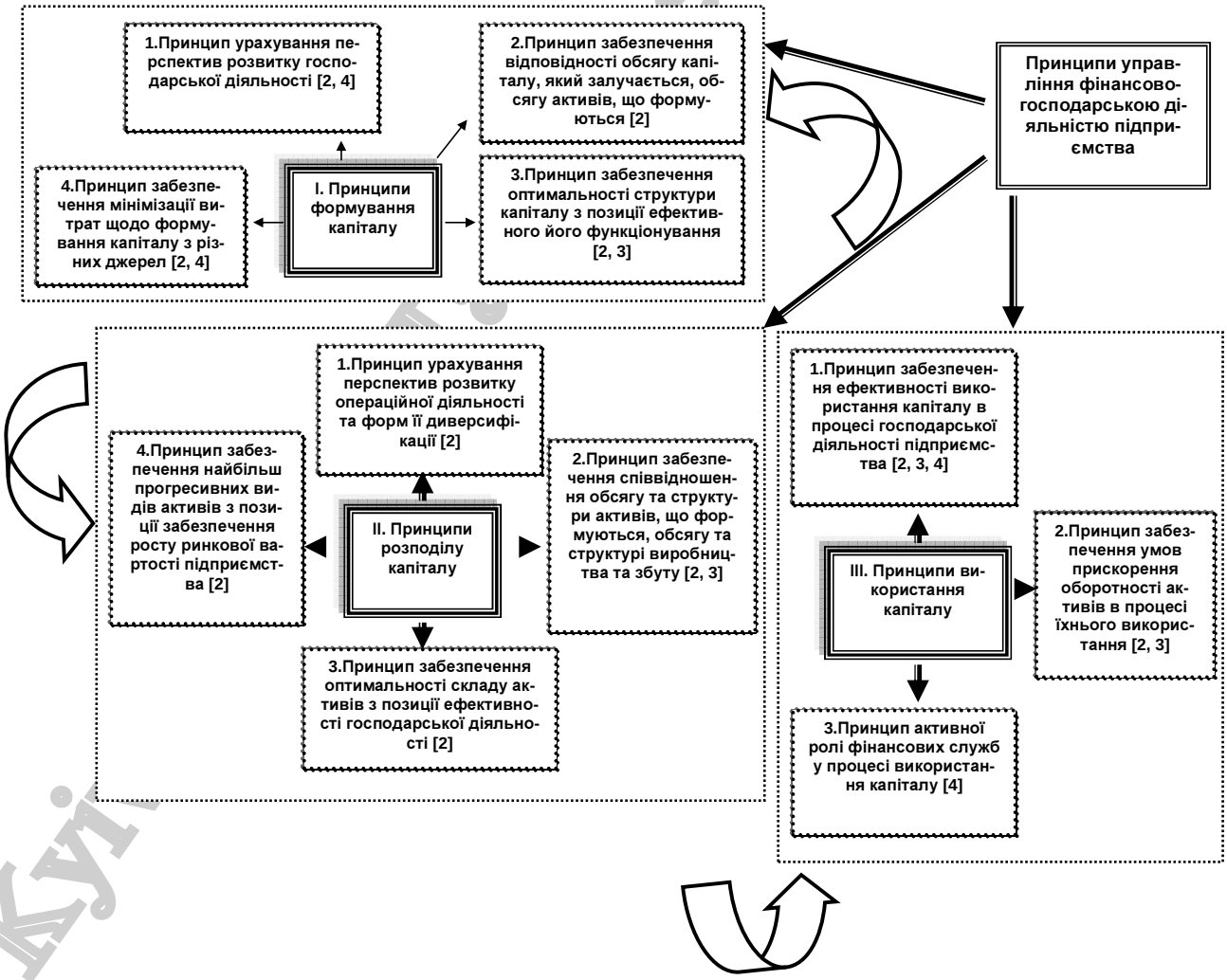

Рис. 1. Принципи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства

© О.М. Тридід, К.В. Орєхова, 2006

На наш погляд, до принципів формування капіталу належать:

✓ урахування перспектив розвитку господарської діяльності – всі розрахунки, що пов'язані зі стратегічним та тактичним формуванням обсягу та структури капіталу, повинні бути включені у бізнес-план підприємства;

✓ забезпечення відповідності обсягу капіталу, який залучається, обсягу активів, що формуються – загальна потреба в капіталі визначається виходячи з потреби підприємства в оборотних та необоротних активах;

✓ забезпечення оптимальності структури капіталу з позиції ефективного його функціонування – ефективність господарської діяльності підприємства в значній мірі залежить від структури капіталу, що використовується;

✓ забезпечення мінімізації витрат щодо формування капіталу з різних джерел – фінансові служби у своїй діяльності повинні прагнути до мінімізації вартості як складників позикового, так і складників власного капіталу підприємства.

До складу принципів формування активів слід відносити:

✓ урахування перспектив розвитку операційної діяльності та форм її диверсифікації – процес формування активів підприємства має кореспондувати з задачами розвитку його операційної діяльності;

✓ забезпечення співвідношення обсягу та структури активів, що формуються, обсягу та структурі виробництва та збуту продукції – загальна потреба в активах визначається виходячи з виробничої потреби підприємства та ринку;

✓ забезпечення оптимальності складу активів з позиції ефективності господарської діяльності – сутність цього принципу полягає у визначенні оптимального співвідношення між необоротними та оборотними активами підприємства, а також їх складниками;

✓ забезпечення найбільш прогресивних видів активів з позиції забезпечення росту ринкової вартості підприємства – в процесі вибору об'єктів та інструментів формування активів фінансові служби повинні враховувати їхню перспективність, мультифункціональність, здатність генерувати прибуток та підвищувати ринкову вартість підприємства.

Основними принципами використання капіталу є:

✓ забезпечення ефективності використання капіталу в процесі господарської діяльності підприємства – сутність цього принципу полягає в максимізації рентабельності власного капіталу при прийнятному для підприємства рівні фінансового ризику;

✓ забезпечення умов прискорення оборотності активів в процесі їхнього використання – необхідність реалізації цього принципу обумовлена тим, що розмір операційного прибутку підприємства в значній мірі залежить від прискорення оборотності активів;

✓ принцип активної ролі фінансових служб у процесі використання капіталу – ефективність використання капіталу значною мірою визначається діяльністю конкретних фізичних осіб – керівників і фінансових менеджерів підприємства.

Опанування фінансовим менеджерами системи принципів управління фінансово-господарською діяльністю дозволить більш ефективно організувати процес кругообігу капіталу, поліпшити фінансовий стан підприємства, підвищити його ринкову вартість та забезпечити фінансову стійкість. З іншого боку, визначення основоположень формування, розподілу та використання капіталу вимагає від сучасної економічної науки обґрунтування кількісно-якісних характеристик цього явища. Це необхідно спеціалістам з фінансів для того, щоб комплексно оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства та з'ясувати найбільш дієві способи, методи та інструменти її регулювання.

1. Смирнов Э.А. Теория организации: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 248 с. 2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 525 с. 3. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 144 с. 4. Управління ресурсами підприємства: Навч. посіб. // Під ред.. канд. екон. наук Ю.М. Воробйова і д.е.н. Б.І. Холода. – Київ: "Центр навчальної літератури".

Надійшла до редколегії 08.02.06

Т.В. Грищенко, канд. екон. наук, доц.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Висвітлено економіко-правові основи операцій комерційних банків з цінними паперами.

The economic and legal bases of operations of commercial banks with valuable papers are determined.

В сучасних умовах комерційні банки є універсальними фінансовими посередниками, здатними виконувати все різноманіття операцій на фінансовому ринку країни, в тому числі і на його фондовому сегменті. Водночас у цьому універсалізмі сучасної банківської діяльності закладені певні суперечності, спроможні порушити стабільність банківської системи. Проблемам діяльності комерційних банків на ринку цінних паперів присвячені праці відомих вітчизняних вчених І.А.Бланка, Д.М.Гладких, Б.В.Губського, А.М.Мороза, А.А.Пересади, М.І.Савлука та ін. Актуальними на сьогодні є подальші дослідження ролі банків у розвитку фондового ринку країни, суперечностей даного виду банківської діяльності та формування економіко-правових засад здійснення банківських операцій з цінними паперами.

Як свідчить світовий досвід, роль банків на ринку цінних паперів у різних країнах неоднакова. Це залежить від національного законодавства, історичних традицій, особливостей формування національних фондових ринків. Найактивніше банки беруть участь в діяльності фондового ринку в Німеччині. А у США, Канаді, Японії їх роль у цій сфері економічних відносин законодавчо обмежена.

Основна теоретична і практична проблема діяльності банків на ринку цінних паперів пов'язана з необхідністю виконання ними перш за все базових банківських операцій (депозитних, кредитних та розрахункових), які і визначають сутність банку як фінансового посередника, а також з можливою надмірною ризикованістю операцій з недержавними цінними паперами.

З одного боку, банківська система повинна уособлювати стабільність і непохитність інституційних засад ринкової економіки, а з іншого – фондові операції мають певний спекулятивний характер і їх здійснення пов'язане з тим чи іншим рівнем ризику, насамперед, систематичного [5,с.23]. Вважається, що відокремлення ризику за операціями з цінними паперами від ризику за традиційними банківськими операціями сприятиме стабілізації банківської діяльності. В 30-ті роки XX ст. причиною масових банкрутств банків у США була саме їх надмірна активність на ринку недержавних цінних паперів. У відповідь на це був застосований розподіл банків на універсальні та інвестиційні. Діяльність універсальних банків на фондовому ринку була обмежена. В європейських країнах банкам дозволяється поєднувати звичайні банківські операції з більшістю операцій на ринку цінних паперів. Обмеження ризикованості цих операцій

© Т.В. Грищенко, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

здійснюється шляхом належного державного контролю та спеціальних обмежень, що стримують надмірні інвестиції банків у цінні папери.

І все ж банки (навіть тих країн, де існують обмеження) прагнуть диверсифікувати діяльність та розширити свої операції на ринку цінних паперів. Банки використовують не тільки прямі, а й опосередковані шляхи участі в інвестиційній діяльності через трастові операції, кредитування інвестиційних фондів, співпрацю з брокерськими фірмами. Банки зарубіжних країн виходять на міжнародний фондовий ринок, створюють мережі закордонних інвестиційно-банківських філій, дочірніх компаній, банківських холдингів. За рахунок операцій з цінними паперами банки можуть вирішити важливі завдання щодо стабілізації своїх доходів, зменшення питомої ваги кредитного ризику, забезпечення регіональної диверсифікації діяльності, підтримання своєї ліквідності, забезпечення високої гнучкості банківських активів та ін.

При формуванні банківської системи України (кінець 80-х – початок 90-х років) згідно законодавства створювались переважно універсальні банки, яким дозволялось займатись також інвестиційною та торговельною діяльністю з цінними паперами. У даний час згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" можуть створюватись спеціалізовані інвестиційні банки. На сьогодні українські банки на фондовому ринку працюють за такими основними напрямами:

- ✓ випуск власних цінних паперів;
- ✓ здійснення інвестицій у статутні фонди та акції інших юридичних осіб;
- ✓ купівля-продаж цінних паперів;
- ✓ операції з державними цінними паперами;
- ✓ депозитарно-реєстраторські операції;
- ✓ участь у приватизації;
- ✓ посередницькі та консультаційні послуги.

Водночас в українському банківському законодавстві є певні обмеження щодо діяльності банків з цінними паперами та їх інвестиційних операцій. Так, Законом України "Про банки і банківську діяльність" комерційним банкам заборонено діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі та страхування. Банки мають право здійснювати інвестиції лише на підставі письмового дозволу НБУ(однак це не поширюється на діяльність інвестиційних банків), без дозволу – лише у разі, якщо: інвестиція у будь-яку юридичну особу становить не більше ніж 5 відсотків регулятивного капіталу банку; юридична особа, в яку здійснюється інвестиція, веде виключно діяльність з надання фінансових послуг; регулятивний капітал банку повністю відповідає вимогам для інвестицій, встановленим нормативно-правовими актами НБУ. Банку забороняється інвестувати кошти в підприємство, установу, статутом яких передбачена повна відповідальність його власників.

Обсяги банківських операцій з цінними паперами обмежуються також економічними нормативами, які є обов'язковими до виконання всіма банками згідно з Постановою Правління НБУ №368 від 28.08.2001 р. "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні". З метою забезпечення контролю за інвестиційною діяльністю банків, а саме за прямими інвестиціями, Національний банк установив два нормативи інвестування: Н11- норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою та Н12 – норматив загальної суми інвестування. Нормативи встановлюються з метою обмеження ризику, пов'язаного з операціями вкладання коштів банку до статутних фондів установ, що може призвести до втрати капіталу банку. Згідно з нормативами інвестування участь банку у капіталі окремої установи не повинна перевищувати 15 відсотків капіталу банку, а його сукупні інвестиції не мають перевищувати 60 відсотків капіталу.

НБУ застосовує також і "непрямі" обмеження на банківські інвестиції. Так, при розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) інвестиції банків у акції та інші цінні папери віднесені до найризикованіших активів – активів зі ступенем ризику 100 відсотків. Що в свою чергу підвищує вимоги до розміру банківського капіталу.

Регулювання діяльності спеціалізованих інвестиційних банків має певні відмінності. Чинні правові норми визначають, що банк набуває статусу спеціалізованого інвестиційного банку, якщо більше 50 відсотків його активів є активами, пов'язаними з інвестиційною діяльністю. Банкам, що спеціалізуються на здійсненні однієї чи декількох банківських операцій, у зв'язку із концентрацією ризиків установлюються спеціальні (підвищені) значення економічних нормативів для забезпечення більш високого, порівняно з універсальними банками, рівня адекватності регулятивного та основного капіталу, рівня ліквідності та запобігання надмірному перекладанню банками ризиків на своїх кредиторів (вкладників). Для інвестиційних банків встановлено значення нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2) – не менше ніж 20 відсотків (для універсальних банків – 10 відсотків), нормативу адекватності основного капіталу (Н3)– не менше ніж 12 відсотків (для універсальних – 4 відсотки). Однак інвестиційні банки мають можливість розширювати свої операції з цінними паперами, оскільки граничне значення нормативу загальної суми інвестування (Н12) встановлене на рівні 90 відсотків.

Згідно з вимогами НБУ комерційні банки зобов'язані створювати резерв на відшкодування можливих збитків від операцій з цінними паперами. Резерви згладжують негативні наслідки для банків втрат від реалізації цінних паперів за ціною нижчою, ніж ціна придбання. Відповідно до Постанови Правління НБУ №561 від 17.12.2003 р. "Про затвердження Положення про порядок визначення справедливої вартості та зменшення корисності цінних паперів" банки повинні створювати резерви під цінні папери, що обліковуються в портфелях банку 15 і більше робочих днів, у сумі перевищення їх балансової вартості над сумою очікуваного відшкодування, що коригується на фактор ризику емітента.

Отже, параметри інвестиційної діяльності українських банків на фондовому ринку чітко визначені законодавством. Водночас масштаби цієї діяльності банків об'єктивно обумовлені станом розвитку самого ринку цінних паперів і безпосередньо банківської діяльності. Про стан та динаміку операцій комерційних банків з цінними паперами свідчать дані табл. 1.

***Таблиця 1*. Цінні папери в структурі активів банків України, млн. грн.**

Показники діяльності банків станом на	Загальні активи	Кредитний портфель	Частка кредитного портфеля в активах, %	Цінні папери	Частка цінних паперів в активах, %
01.01.2001	39866	23637	59,3	2175	5,5
01.01.2002	50785	32097	63,2	4390	8,6
01.01.2003	67774	46736	69,0	4402	6,5
01.01.2004	105539	73442	69,6	6534	6,2
01.01.2005	141497	97197	68,7	8157	5,8
01.01.2006	223024	156385	70,1	14338	6,4

Розраховано за даними НБУ [7]

Copyright © Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського

Як бачимо, частка цінних паперів в загальних активах банків коливається в межах 5 – 8 відсотків. А частка прямих банківських інвестицій у статутних фондах акціонерних товариств – близько 9,6 відсотків, що значно менше частки у статутних фондах інших груп власників. Ця норма не відповідає реальним потребам економіки. Значущість банків у формуванні статутного капіталу підприємств має бути більшою [5, с.24]. Діяльність банків на ринку корпоративних цінних паперів стримується несталістю курсів цього виду паперів, недостатньою ліквідністю як цінних паперів, так і банків, обмеженістю власного капіталу банків. Вплив операцій з цінними паперами на доходи банків є також незначним. Станом на 01.01.2004 року лише 23 % банків України отримали прибуток від інвестиційних цінних паперів та приблизно 7 % банків – від довгострокових інвестиційних вкладень [6].

На інвестиційну активність комерційних банків на фондовому ринку також негативно впливає сектор державних боргових зобов'язань, відволікаючи ресурси з реального сектору економіки країни. Так, високу зацікавленість у банків викликали облігації внутрішньої державної позики для погашення простроченої бюджетної заборгованості з податку на додану вартість, адже дисконт за цими цінними паперами становив 19-25 %. В результаті значну частину емісії цих облігацій викупили саме банки. З іншого боку, банки, інвестуючи кошти в такі цінні папери, мають змогу не тільки розширити дохідну базу, а й підтримати свою ліквідність та створити високоякісні види застави для запозичення ресурсів на міжбанківському ринку.

І все ж комерційні банки відіграють значну роль у розбудові фондового ринку України, виконуючи функції емітентів, інвесторів та професійних учасників. Вирішення нагальних завдань функціонування та розвитку ринку цінних паперів в країні, підвищення рівня капіталізації та ліквідності банківського сектору сприятиме формуванню необхідних економічних передумов для ефективного здійснення банками операцій з цінними паперами в законодавчо визначених межах.

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 20.09.2000 р. 2. Постанова Правління НБУ №368 від 28.08.2001 р. "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні". 3. Постанова Правління НБУ №561 від 17.12.2003 р. "Про затвердження Положення про порядок визначення справедливої вартості та зменшення корисності цінних паперів". 4. Банківські операції / А.М.Мороз, М.І.Савлук, М.Ф.Пуховкіна та ін. – К.: 2002. 5. Брітченко І., Перепелиця Р. Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 23 –27. 6. Фінансові результати діяльності банків України за станом на 01.01.2004 р. // Вісник НБУ. – 2004. – № 3. – С. 60 –63. 7. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2006 року // Вісник НБУ. – 2006. – № 2. – С. 49.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Є.М. Бойко, канд. екон.наук, доц.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються проблеми процесу формування фінансових ресурсів підприємствами реального сектору економіки в сучасних умовах.

The article discloses the problems of the financial resources formation by the enterprises of real sector.

Становлення ринкової економіки, що супроводжується зростанням обсягів ВВП (за остання десять років майже у 5 разів), посиленням конкурентних умов та динамізмом функціонування бізнесу, розширенням альтернативних джерел формування фінансових ресурсів обумовлює необхідність підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств. При цьому, прискорення економічного розвитку країни неможливе без створення стійкої фінансової системи, базовою й основною ланкою якої є фінанси підприємств. Стан фінансів підприємств залежить, у першу чергу, від їх здатності знаходити ефективні шляхи акумулювання та використання фінансових ресурсів, здатності формувати прибуток за наявних умов впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Проблеми формування та використання фінансових ресурсів традиційно знаходилися у полі зору теорії та практики фінансового менеджменту. Дане питання пов'язане з іменами зарубіжних науковців: Дж. Літера, Р.С. Каплана, Р. Брейли, С. Майерса, М. Міллера, Ф. Моділ'яні, С. Росса, У. Шарпа та інших.

Розвиток теорії фінансового менеджменту пов'язане з таким іменами українських та російських вчених: А. Поддєрьогіна, А. Ковальова, І. Балабанова, О. Стоянової та інших.

Разом з тим, у роботах вітчизняних науковців поки що відсутня повна й цілісна концепція, яка б включала абсолютно всі напрями процесу формування фінансових ресурсів реального сектору економіки та враховувала специфіку сьогодення.

Написання даної статті зумовлене необхідністю оцінки сучасного стану та тенденцій формування підприємствами своїх фінансових ресурсів, окреслення основних проблемних питань та пошуку шляхів їх вирішення.

Як відомо, від стану фінансів підприємства залежить добробут не лише самої господарюючої одиниці, а й добробут держави та населення. Адже фінанси підприємства виступають матеріальною базою формування фінансових ресурсів інших ланок фінансової системи.

У той же час, не зважаючи на певні позитивні тенденції в економічному розвитку країни, стан фінансів значної частки українських підприємств залишається досить критичним. Так, станом на березень 2006 року 41,5 % загальної кількості підприємств отримали збитки, що становить в абсолютному вимірі 8 635,7 млн. грн. Обмежені можливості фінансувати розвиток підприємств за рахунок власних ресурсів призводять до необхідності пошуку позикових ресурсів.

Сучасний стан з формуванням фінансових ресурсів підприємств має суперечливий характер. З одного боку, існують негативні фактори, які перешкоджають напряму фінансових потоків до підприємств. З іншого боку, в країні спостерігається покращення інвестиційного клімату, розвивається та вдосконалюється робота фінансової інфраструктури тощо.

З метою проведення попередньої оцінки інвестиційного клімату та фінансового стану підприємств проведемо аналіз обсягів виробництва промислової продукції та інвестицій в основний капітал за період з 1991 по 2005 рр. (табл.1).

Питома вага збиткових підприємств помітно зменшилася: з 52 відсотків у 1998 році до 41,5 відсотків станом на початок 2006 року. Збільшилася кількість підприємств у яких відбулося покращення показників фінансово-господарської діяльності.

© Є.М. Бойко, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

Таблиця 1. **Обсяги виробництва промислової продукції та інвестицій в основний капітал (у відсотках до попереднього року)**

Рік	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Промисловість України	95,2	93,6	92,0	72,7	88,0	94,9	99,7	99,0	104,0
Інвестиції в основний капітал	92,9	63,1	89,6	77,5	71,5	78,0	91,2	106,1	100,4
Рік	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**			
Промисловість України	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1			
Інвестиції в основний капітал	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9			

Джерело: розраховано за даними Державного комітету статистики України

Так, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за п'ять років зріс з 13034,3 млн. грн. до 57619,3 млн. грн., або в 4,4 рази.Все це говорить про позитивні зрушення у фінансово-господарській діяльності підприємств. У той же час, ми не можемо не враховувати дію факторів, які перешкоджають ефективному формуванню фінансових ресурсів підприємствами в Україні.

Перш за все, проблеми з формування фінансових ресурсів пов'язані з низькою інвестиційною привабливістю українських підприємств, досить частим використанням застарілих технологій, високою зношеністю основних засобів, слабким попитом на інновації, низькою конкурентоспроможністю.

За даними Світового економічного форуму, який оцінює конкурентоспроможність економіки країн світу, у 2005 році Україна опинилася на низькому місці у світовому рейтингу. За індексом конкурентоспроможності Україна посіла 84-те місце зі 117. Це на два місця вище, ніж попереднього року, коли було оцінено 104 країни.

Досить часто низька конкурентоспроможність продукції українських товаровиробників пов'язана саме з проблемою відсутністю достатнього обсягу джерел оновлення виробничого обладнання.

На ускладнення процесу формування фінансових ресурсів також впливає недостатня прозорість вітчизняних підприємств. Це проявляється в обмеженні доступу тих же менеджерів, власників, потенційних інвесторів та кредиторів до правдивої, неупередженої та достовірної інформації про реальний стан справ на підприємствах. За даними досліджень компанії PricewaterhouseCoopers, яка розрахувала так званий "Індекс непрозорості" ("The Opacity Index"), країни, що мають найбільш високий рівень даного індексу щорічно недоотримують іноземних інвестицій на 131 млрд. дол. [1].

Значною проблемою для багатьох українських підприємств залишається проблема дефіциту не лише інвестиційних ресурсів, але і ресурсів для фінансування своєї поточної діяльності. Це призводить до того, що часто довгострокові ресурси використовуються для вирішення поточних питань. Беззаперечно це призводить до покращення короткострокової платоспроможності, але призводить до зниження фінансової стійкості у довгостроковому періоді.

Крім того, на ефективність процесу формування фінансових ресурсів впливає ефективність загального менеджменту підприємств. Становлення ринкової економіки характеризується невисоким рівнем менеджменту на українських підприємствах. Це проявляється у відсутності комплексного підходу до питань управління підприємством, у тому числі фінансового; переважанням необхідності досягнення короткострокових цілей, що проявляють у бажанні отримати "швидкі" прибутки, над середньо- та довгостроковими; недостатньому досвіді фінансового управління у ринковому середовищі; низькому рівні відповідальності керівників перед власниками за прийняті ними рішення; неврегульованості відносин між керівникам та власниками підприємств.

У той же час, нажаль, ми спостерігаємо ситуацію, коли фінансові менеджери не володіють навичками практичного застосування інструментарію фінансового та економічного аналізу, на базі яких приймаються оперативні управлінські рішення. Подолати дану проблему можна через проведення бізнес- тренінгів фінансового спрямування, введенням на підприємстві системи фінансового контролінгу, впровадження управлінських інформаційних систем, які б відповідали специфіці бізнесу.

Отже, аналіз процесу формування фінансових ресурсів окреслив ряд досить важливих факторів, що визначають його проблеми: низьких рівень інвестиційної привабливості українських підприємств, що стоїть на заваді залучення додаткових джерел фінансових ресурсів; відсутність системного підходу до питань управління; низький рівень фінансової прозорості для потенційних інвесторів, кредиторів тощо; недостатній рівень професіоналізму у сфері фінансового менеджменту.

1. *А. Долгополова* Прямые иностранные инвестиции. Рынок ценных бумаг // 2002 р., №6.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Н.І. Версаль, канд. екон. наук, доц.

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЙНІ КРЕДИТИ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Розглянуто особливості облігаційних корпоративних кредитів як джерела фінансування підприємств в Україні.

The features of corporative bond lending as financing source of enterprises in Ukraine are considered.

Розвиток економіки потребує відповідного кредитного забезпечення, однак банківські кредити є не завжди прийнятними для суб'єктів господарської діяльності за обсягами, термінами та ціною. Саме тому альтернативним джерелом ресурсної бази підприємства може стати залучення фінансових ресурсів шляхом облігаційних позик, хоча механізм їх випуску та обороту в Україні не в повному обсязі відповідає вимогам економіки, що розвивається.

Дослідженням питань облігаційних кредитів переймаються останнім часом все більше вітчизняних науковців. Так, Лютий І. та Нічосова Т. розглянули ринок корпоративних облігацій реального сектору економіки, визначивши основні тенденції і перспективи його розвитку на основі всебічного структурного аналізу й оцінки його конкурентного середовища, Охріменко О. зупинився на розгляді сучасної структури ринку корпоративних облігацій. Безумовно, що згадки про особливості обігу корпоративних облігацій зустрічаються в

© Н.І. Версаль, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

працях таких науковців, як Мороз А., Савлук М., Лагутін В., Міщенко В. та інших.

Метою статті є дослідження сутності та механізму реалізації корпоративних облігаційних кредитів у вітчизняній практиці.

Перш за все зауважимо, що під облігаційними кредитами маємо на увазі випуск підприємствами облігацій, які засвідчують внесення їх власниками грошових коштів і підтверджують зобов'язання відшкодувати їм номінальну вартість цих облігацій у передбачений строк з виплатою фіксованого процента (якщо інше не передбачено умовами випуску). Ці кредити можна вважати різновидом фірмових кредитів (кредитів, які підприємства отримують поза безпосереднім зверненням до фінансових посередників. Це звичайно не означає, що фінансові посередники не братимуть у ньому участі. Мова йде лише про те, що у разі недостатності власних коштів підприємства спеціально не звертатимуться до банківських та небанківських фінансових посередників, а використовуватимуть альтернативні джерела), оскільки кредиторами можуть виступати як суб'єкти господарювання, так і фізичні особи. При цьому підприємства, які здійснюють емісію облігацій, як правило, не обмежують коло майбутніх кредиторів.

Існує багато видів облігацій, які можуть випускати суб'єкти господарювання, та в сучасних умовах має суттєве значення виокремлення їх видів за такими ознаками, як коло обігу облігацій та гарантія повернення грошових коштів [1]. За колом обігу виділяють облігації, що вільно обертаються, та облігації з обмеженим колом обігу. Облігації, що вільно обертаються є облігації, первинними та наступними власниками яких можуть бути будь-які юридичні та фізичні особи. Розміщення таких облігацій здійснюються шляхом відкритого продажу. Облігації з обмеженим колом обігу – це облігації, первинними та наступними власниками яких можуть бути лише особи, коло яких заздалегідь визначено емітентом у рішенні про випуск облігацій. Розміщення таких облігацій здійснюється шляхом закритого продажу, тобто розміщення та обіг облігацій здійснюється між юридичними особами (професійними учасниками ринку цінних паперів, банками, страховими компаніями, інститутами спільного інвестування тощо), перелік яких заздалегідь визначено емітентом у рішенні про випуск облігацій. За гарантією повернення коштів розрізняють звичайні облігації та облігації з додатковим забезпеченням, зобов'язання емітента за якими повністю або частково забезпечуються страховою компанією або поручителем.

Як правило, розміщення облігацій передбачає розкриття великого обсягу інформації для всіх зацікавлених осіб, навіть конкурентів. Якщо ж компанія не зацікавлена у такому розголосі інформації, вона швидше звернеться за кредитом до комерційного банку. Саме тому до випуску облігацій найчастіше вдаються великі компанії та фірми, що діють в умовах інформаційної прозорості та залучають великий обсяг фінансування, враховуючи, що затрати з випуску облігацій скорочуються із збільшенням обсягу облігаційного кредиту.

Особливим є склад учасників, які беруть участь в емісії та обігу корпоративних облігацій (табл. 1).

Таблиця 1. **Характеристика учасників емісії та обігу корпоративних облігацій**

Учасник емісії та обігу корпоративних облігацій	Характеристика учасника
Емітент	підприємства всіх передбачених законом форм власності, об'єднання підприємств, створені відповідно до чинного законодавства, акціонерні та інші товариства, що від свого імені випускають облігації і зобов'язуються виконувати обов'язки, що випливають з умов емісії цих облігацій.
Андеррайтер	юридична особа, яка відповідно до укладеного з емітентом договору андеррайтингу здійснює розміщення облігацій емітента. Андеррайтером може бути виключно особа, яка у встановленому порядку одержала ліцензію на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності по випуску та обігу цінних паперів (торговець цінними паперами).
Депозитарій	юридична особа, яка провадить виключно надання послуг щодо зберігання цінних паперів незалежно від форми їх випуску, відкриття та ведення рахунків у цінних паперах, обслуговування операцій на цих рахунках, обслуговування операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів та здійснення клірингу (взаємозаліку).
Зберігач	комерційний банк або торговець цінними паперами, який має дозвіл на зберігання та обслуговування обігу цінних паперів і операцій емітента з цінними паперами на рахунках у цінних паперах як щодо тих цінних паперів, що належать йому, так і тих, які він зберігає згідно з договором про відкриття рахунку в цінних паперах; при цьому зберігач не може вести реєстр власників цінних паперів, щодо яких він здійснює угоди.
Інвестор	особа, яка купує облігації з метою отримання доходу.

Згідно українського законодавства емісія облігацій може здійснюватися за умови дотримання наступних вимог [20]:

- ✓ реєстрація випуску облігацій в реєструвальному органі;
- ✓ повна оплата статутного капіталу;
- ✓ облігації на пред'явника можуть пропонуватися виключно для відкритого продажу.

В цілому можна визначити наступні основні переваги облігаційних кредитів для емітентів:

- ✓ не потребують застави;
- ✓ залучення ресурсів відбувається за умови збереження незалежності від кредиторів, а отже відсутність ризику дострокової вимоги повернення коштів;
- ✓ диверсифікація кредиторів, а отже у разі неможливості одночасного повернення коштів завжди є можливість домовитися з частиною кредиторів про пролонгацію (подовження дії) облігаційного кредиту;
- ✓ сприяння формуванню публічної кредитної історії;
- ✓ спроможність емітента впливати на обсяги, строки та вартість облігаційного кредиту (так, в Україні вартість корпоративного облігаційного кредиту в середньому, як правило, на 3-7 % нижча, ніж банківського кредиту);
- ✓ облігації не дають права на управління підприємством;
- ✓ умови випуску облігацій акціонерним товариством можуть передбачати можливість обміну облігацій на акції власного випуску, які акціонерне товариство викупило в акціонерів.

Складність процедури оформлення та реєстрації емісії для підприємства – це лише перший крок для емітента, оскільки він має також запропонувати такі умови, які б зацікавили інвестора. Інвестор, в свою чергу, звертає ува-

Kyiv National Taras Shevchenko University

гу на такі характеристики емісії корпоративних облігацій: строк до погашення, періодичність виплати відсотків, купонна ставка, ліквідність корпоративних цінних паперів, можливість неповернення коштів, оферта.

Строк до погашення. В Україні це надзвичайно релевантний фактор, оскільки трансформація економіки призводить до виникнення значних ризиків, також присутній й інфляційний ризик. Саме тому найбільш оптимальним строком є термін від двох до трьох років. Так, компанія "Мандарин Плаза" емітувала облігації з тривалим терміном обігу – 7,5 років з можливістю дострокового викупу через кожні два роки. Щоб компенсувати триваліший термін інвестування в ці облігації та підвищення їхньої привабливості серед інвесторів, емітент установив ставку прибутковості на рівні 25 % річних, що враховує можливість коливання відсоткових ставок на ринку за такий тривалий період [02].

Періодичність виплати відсотків. Як і у випадку зі строком до погашення наявність інфляційного ризику, а також підтвердження платоспроможності емітента є встановлення проміжних виплат (квартальних чи щопівріччних), які додають впевненості інвесторам. Наприклад, банк "Форум", який випустив у 2003 році дисконтні облігації терміном на три роки. Таким чином, інвестор, купуючи облігації з дисконтом, за 36 місяців мав отримати повну номінальну вартість облігації. Та оскільки впродовж усього періоду обігу облігацій не було можливості пред'явити їх емітенту для дострокового викупу, а також унаслідок відсутності періодичних купонних платежів, що дає змогу інвестору отримувати грошовий прибуток від інвестування облігацій уже в процесі їхнього обігу, ці облігації не знайшли відповідного попиту на ринку [03].

Купонна ставка. Зазвичай, переваги інвесторів можуть бути у двох площинах: досягнення максимального прибутку за умови наявності відповідного рівня ризику, або ж мінімізація ризику за умов отримання певного прибутку. Також емітенти можуть встановлювати як фіксовану, так і плаваючу ставку купона. Наприклад, по облігаціях телекомунікаційної компанії "Фарлеп-Інвест" в 2003 році уперше в Україні було застосовано процедуру визначеного заздалегідь поетапного зниження прибутковості облігацій. Так, за трирічними облігаціями на перший рік обігу встановлено на рівні 17 %, на другий – 16 %, на третій рік – 15,5 % річних. Причому, відсутність дострокового викупу за облігаціями не дає змоги інвесторові здати облігації раніше у разі зростання ставок на ринку [0].

Ліквідність корпоративних цінних паперів. Мова йде про спроможність інвестора швидко й без значних втрат продати облігації. Звичайно, що чим ліквідніший цінний папір, тим нижчу ставку купона запропонує емітент.

Оферта. Можливість інвестора пред'явити облігації емітенту для дострокового викупу.

Таким чином, серед інвесторів залишаються привабливими корпоративні облігації з періодичною виплатою купонного прибутку та наявністю оферти.

Якщо звернутися до офіційної статистики ДКЦПФР, яка подається у Звіті Державної комісії цінних паперів та фондового ринку кількість обсягів облігаційних кредитів зростає, про що свідчать дані, наведені у табл. 2. Активними учасниками на цьому ринку є товариства з обмеженою відповідальністю та державні підприємства. Власне вони й здійснюють найбільші обсяги емісії. Акціонерні товариства також випускають облігації, але не в таких значних обсягах, що пояснюється особливостями вітчизняного законодавства. Так, згідно Закону України "Про цінні папери та фондову біржу" від 18.06.1991 року тільки акціонерні товариства обмежувалися у своїй можливості випуску облігацій на суму, що не перевищує 25 % статутного фонду і лише після повної оплати усіх випущених акцій. Зважаючи ж на те, що мінімальні вимоги до статутного капіталу акціонерних товариств становлять 1250 мінімальних зарплат, чинних на момент заснування товариства, то звичайно обсяги випусків не можуть бути значними. Мав змінити цю ситуацію новий Цивільний кодекс України, в якому вже зазначено, що акціонерне товариство має право випускати облігації на суму, яка не перевищує розміру статутного капіталу або розміру забезпечення, що надається товариству з цією метою третіми особами. Однак у 2006 році був прийнятий новий Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок", в якому відзначено, що юридична особа має право розміщувати облігації на суму, яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення, що надається їй з цією метою третіми особами.

Таблиця 2. **Обсяг випуску облігацій за видами емітентів протягом 1996 – 2004 років, млн. грн. [5]**

Вид суб'єкта підприємницької діяльності	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Банки	0,663	0,5	-	-	5	73,44	87,38	329,158	217,93
Страхові компанії	-	-	-	-	-	-	25,15	7	112
Державні підприємства	1,946	102	3,5	120	-	56,5	150	1154	520,04
Дочірні підприємства	-	-	-	-	-	-	3510	438	117,96
Акціонерні товариства	-	0,035	2,691	-	45,809	168,524	84,92	1093,936	385,93
ТОВ	10,2	3,9	2	8	19,083	352,86	417,17	1102,07	2515,2
Об'єднання (концерни, корпорації), приватні підприємства, командитні товариства, орендні підприємства та інші	-	10	-	4,188	-	43	-		237,53
Усього	12,81	116,44	8,191	132,19	69,892	694,3239	4274,62	4241,86	4106,6

Відповідно у 2005 році статистика випусків облігацій виглядала наступним чином: комерційні банки – 2564,726 млн. грн., страхові компанії – 41,9 млн. грн., інші суб'єкти підприємницької діяльності – 10141,65 млн. грн. Усього випуск облігацій у 2005 році становив 12748,28 млн. грн.

Також варто відзначити, що фінансові посередники все частіше використовують облігаційні кредити як джерело формування ресурсної бази і в 2005 році вони вперше стали лідирувати за обсягами випусків.

Наступна таблиця дає змогу визначити, які підприємства були лідерами за обсягами випусків облігацій. Фактично дані, наведені нижче, підтверджують високу активну участь державних підприємств у формуванні ресурсів шляхом випуску облігацій.

Таким чином, ми з'ясували сутність корпоративних облігаційних кредитів, визначили їх основні види, учасників, переваги застосування, а також дослідили основні характеристики емісії корпоративних облігацій. Дослідження обсягів емісії облігацій засвідчило, що найбільш активними емітентами до 2005 року були товариства з обмеженою відповідальністю та державні підприємства, в той час як фінансові посередники почали лідирувати лише у 2005 році, що пов'язано насамперед з недосконалою нормативно-правовою базою.

Kyiv National Taras Shevchenko University

Таблиця 3. **Перелік емітентів, які здійснили найбільші випуски облігацій протягом 2002-2005 років**

Емітент	Обсяг випуску, млн. грн.	% від загального обсягу емісій
2002 рік		
Дочірня компанія "Газ України" НАК "Нафтогаз України"	3500	81,88
Державна компанія з утилізації відходів як вторинної сировини "Укрекокомресурси"	100	2,34
ТОВ Аркада-Фонд	70	1,64
ТОВ Спільне українсько-швейцарське підприємство "Метален"	50	1,17
Державне акціонерне товариство "Титан"	50	1,17
ТОВ Торговий дім "Запоріжсталь"	40	0,94
ВАТ "Сармат"	30	0,70
2003 рік		
ВАТ "Укртелеком"	700	16,5
Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця"	500	11,79
Державне підприємство "Енергоатом"	500	11,79
Дочірня компанія "Укртрансгаз" НАК "Нафтогаз України"	300	7,07
ТОВ "Автосоюз"	214	5,05
2004 рік		
Державне підприємство "Енергоатом"	430,04	10,47
ТОВ Спільне українсько-швейцарське підприємство "Метален"	200	4,87
ТОВ "Каштанове місто"	189,34	4,61
ТОВ "Територіальне міжгосподарче об'єднання "ЛІКО-ХОЛДІНГ"	182,75	4,45
ТОВ "СКВО"	156	3,8
ТОВ "Атраком"	134,28	3,27
ТОВ "Транссан Термінал Компані"	106,6	2,6
Страхова компанія "Лемма" у формі АТЗТ	100	2,44
2005 рік		
ЗАТ Комерційний банк "ПриватБанк"	500	3,92
ВАТ АКІБ "УкрСиббанк"	450	3,53
ТОВ "Столиця"	388,7	3,05
ТОВ "Ковчег"	300	2,35
ДП "Державний міжнародний аеропорт "Бориспіль""	300	2,35

Водночас прийняття Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" сприяло вирішенню багатьох проблем. І вже на початку 2006 року найбільш значні за обсягом випуски облігацій зареєстровані за період січень – березень 2006 року – це випуски облігацій банків, а саме у січні здійснив випуск облігацій ВАТ АКБ "Надра" на суму 250,0 млн. грн. (або 7,04 % від загального обсягу зареєстрованих облігацій); у лютому – ЗАТ Комерційний банк "ПриватБанк" на суму 500,0 млн.грн. (або 14,08 % від загального обсягу зареєстрованих облігацій); у березні – ВАТ АКІБ "УкрСиббанк" на суму 250,0 млн. грн. (або 7,04 % від загального обсягу зареєстрованих облігацій).

1. Закон України "Про цінні папери і фондову біржу" № 1201-XII від 18.06.1991 з урахуванням змін. 2. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" № 3480-IV від 23.02.2006. 3. Рішення ДКЦПФР про затвердження "Положення про порядок випуску облігацій підприємств" № 322 від 17.07.2003. 4. Український діловий тижневик "Контракти". – 2003. – № 37. 5. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку – www.ssmsc.gov.ua.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Ю.Л. Субботович, канд. екон. наук, доц.,
Л.М. Демиденко, канд. екон. наук, доц.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Розглядаються проблеми фінансового забезпечення комунального господарства в Україні.
The problems of financial providing of communal servicesreforming in Ukraine.

Забезпечення стабільного функціонування фінансової системи, поліпшення ринкових інституцій та краще реагування на проблеми соціального захисту населення в умовах трансформаційного періоду в Україні зумовлює необхідність надання більших повноважень органам місцевого самоврядування щодо власної цінової та тарифної політики в комунальній сфері в контексті пошуку шляхів поповнення доходної частини місцевих бюджетів. Перші кроки у вирішені цієї проблеми було зроблено у 1997 році з прийняттям Закону України "Про місцеве самоврядування". Виконавчі органи місцевого самоврядування можуть суттєво впливати на оплату побутових, комунальних, транспортних та інших послу, що надаються комунальними підприємствами та організаціями, а також в межах визначених законодавством мають право погодження вказаних питань із підприємницькими структурами інших форм власності.

У дослідження та розв'язання проблем розвитку економіки регіонів України та визначення ролі місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування у цих процесах зробили відомі економісти, суспільні діячи О.Д. Василик, І.О. Луніна, В.І.Кравченко, О.П. Кириленко. Проте на жаль, поки що у вітчизняній науковій літературі немає глибогоко і всебічного аналізу функціонування фінансів комунальних підприємств як складного і суперечливого економічного явища, ключової опори місцевої влади для розв'язання соціально-економічних проблем теріторіїальної громади. Необхідно навчитися користуватися комунальною власністю в ринковому режимі з метою створення сприятливих умов відтворення у житлово-комунальному господарстві.

© Ю.Л. Субботович, Л.М. Демиденко, 2006

Taras Shevchenko National University

Світовий досвід свідчить, що комунальна власність при будь-якому суспільному ладі та політичному режимі здатна значно впливати на обсяги місцевих бюджетів, а стабільним джерелом доходів бюджетів є муніципальні платежі за послуги, що надаються місцевими органами влади.У 90-х роках за рахунок муніципальних платежів у Німеччині, Іспанії та Румунії формувалося 16 % доходів місцевих бюджетів, Португалії – 19 %, Греції –22, Люксембурзі –29 % [1, с. 227]. При цьому характерною ознакою є те, що муніципальні платежі за послуги не покривають, або частково покривають видатки на їх здійснення. Підходи до визначення рівня оплати послуг, що надаються місцевою владою грунтуються на двох принципах: частина витрат дотується, а частина забезпечується платежами населення, які є джерелом доходів місцевих бюджетів. І кожна країна має власні особливості щодо прирегативи вибору у цьому напрямку.

В Україні комунальні платежи населення безпосередньо не включаються до доходів місцевих бюджетів, проте підприємства комунальної власності сплачують податок на прибуток, який є джерелом доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, (стаття 69 Бюджетного Кодексу України). Таким чином, прибуток до оподаткування підприємств комунального господарства залежить як від встановлених державою тарифів, так і від платіжної дисципліни населення, щодо розрахунків за спожиті послуги. Низький рівень оплати праці робітників посилює негативну тенденцію зростання заборгованості населення за комунальними платежами, що призводить до зростання витрат з місцевих бюджетів у вигляді надання житлових субсидій менш забезпеченим верствам населення.

Рішення про підвищення плати за житлово-комунальні послуги приймаються не підприємствами даної сфери чи енергетиками, а місцевою владою. Таке право мають міські та районі ради. У різних областях та регіонах ціни на опалення та гарячу воду суттєво відрізняються. При цьому плата вноситься споживачами або протягом всього року рівними частинами (як, наприклад, у місті Києві), або основна сума сплачується в період опалення, а в інший час лише абонентська плата.

Тарифи можна встановлювати як на вироблену, так і на спожиту сировину. В першому випадку, тарифи будуть нижчими, тому що вони враховують фактичні втрати ресурсів. В Україні споживач оплачує послуги за ціною, що включаючи втрати на шляху доставки послуг. Наприклад в Києві із 100 % відпущеного тепла до населення доходить тільки 80 %, а 20 % втрачених все рівно закладаються в ціну. Кошти на фінансування ремонту теплотрас, капітальний ремонт інженерних мереж із місцевих бюджетів виділяються неохоче. Для вирішення цієї проблеми підприємства енергетики залучають кошти Світового банку, який, зокрема, виділив гроши на заміну труб у тепломережі міста Києва.

Деякі товариства співвласників багатоповерхівок вже відчули суттєву економію, встановивши в будинку єдиний лічильник, завдяки якому почали економити до 52 % теплової енергії, а кожен мешканець будинку заощаджує від 15до 30 грн. щомісяця.

Необізнаність населення України заважає їм відстоювати свої права. Мало хто знає, що встановлена норма температури в квартирі 18 °С і за кожний градус відхилення при температурі від 18 °С до 12 °С плата за опалення квартири має зменшуватися на 5 % за весь період опалення; за кожен градус відхилення при температурі від 12 °С до 5 °С плата повинна зменшуватися на 10 % за період опалення, а при температурі 5 °С і нижче плата за опалення не стягується. Правила перерахунку за опалення регулюються спеціальною постановою №1197 Кабінету Міністрів України "Про затвердження Правил надання населенню послуг водо-, теплопостачання та водовідведення".

Залишається гострою проблема переплати за воду тими споживачами, що не мають лічильників води, а це майже 88 % населення України. В основу розрахунку ціни за вказані ресурси покладено визначення фактичного споживання холодної води у конкретному будинку на поточний період на одну особу. Наприклад, людина в середньому споживає 3 -3,5 куб. метрів води, а додатково сплачує, на сьогодні, за 6-7 куб. метрів.

Таким чином, підприємства житлово-комунального господарства перекладають свої неефективні витрати на споживачів. Витрати на 50 –квартирний будинок на місяць складають 1500 грн., у тому числі 330 грн. – вивезення сміття (11 грн. на день), 200 грн. послуги двірника, 200 – на дрібні витрати, а де ще 800 грн?

Відповідно до проекту нового Житлового кодексу України підприємство, що порушує умови договору, щодо надання комунальних послуг, або його невідповідності послуг встановленим нормам та стандартам повинно зменшити плату за них. У випадку припинення водопостачання, водовідведення, енерго-, теплопостачання в опалювальний сезон довше встановленого строку постачальник послуг забов'язаний відшкодовувати збитки за кожний день, коли послуга не надавалася.

Необгрунтована тарифна політика на комунальні послуги призвела до того, що в структурі дебіторської заборгованості енергетичних компаній та підприємств водопостачання найбільшу питому вагу займають борги населення, а потім вже юридичних осіб (приватних та державних). Місцева влада Києва безпосередньо не погашає заборгованості за платежами населення, проте щорічно частково компенсує підвищення цін на експортовані енергоресурси.

Крім того, соціальна справедливість у сфері житлово-комунальних платежів реалізується також за рахунок тих громадян, які сумлінно оплачуюють надані послуги. Болючою залишається проблема пільг окремим верстам населення. У переліку пільг на житлово-комунальні послуги крім громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, Ветеранів Великої Вітчизняної війни, реабілітованих осіб, осіб, що мають особливі трудові заслуги перед Батьківщиною, ветеранів військової служби та ветеранів органів внутрішніх справ зазначені судді у відставці, працівники прокуратури, пенсіонери. За членами їх сімей також зберігаються пільги. Розмір пільги становить 50 % плати за житло, комунальні послуги (водопостачання, газ, електричну та теплову енергію).

Уряд України мав на меті реалізувати "Програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства 2004-2010 р.", яку планувалося здійснити у два етапи. На першому етапі – 2004-2005 рр. було передбачено складання нормативно-правової бази та стабілізація фінансового стану підприємств житлово-комунального господарства. На другому етапі – 2006-2010 рр. планувалося здійснення переходу до 100 %-вой оплати споживачами житлово-комунальних послуг.

Отже, як бачимо, сьогодні ми переходимо відразу до другого етапу невдалої реформи – суттєвого підвищення цін на послуги житлово-комунальних підприємств. І мова зовсім не йде про паралельне підвищення якості послуг, що надаватимуться такими підприємствами та про більш ефективне використання ними природних, фінансових, трудових ресурсів.

На нашу думку, існуюча система формування тарифів на послуги електро-, газо-, водо-, теплопостачання після їх перегляду в бік зростання буде тільки посилювати роз-

http://vestnik.univ.kiev.ua

рив між бідними та багатими, тому що далеко не всі, хто дійсно потребує допомоги на оплату житлово-комунальних послуг, зможуть реально одержати субсидію з місцевого бюджету. При цьому, дуже замало тішитися тим, що і більш заможні громадяни суспільства вже не матимуть можливості користуватися низькими тарифами.

1. *Кравченко В.І.* Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. – 487 с.

Надійшла до редколегії 08.02.06

О.П. Білик, канд. екон. наук

СПЕЦИФІКА ЕКОНОМІЧНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкривається природа економічних суперечностей, їх сутність, основні причини виникнення в умовах переходу до ринкової моделі господарювання.

Character of economic contradictions, their essence, main reasons of appearance during transition period are revealed.

Останнім часом з'явилось чимало робіт, автори яких аналізують причини кризи, що вразила більшість перехідних економік, хід і наслідки реформ. Проте особливої уваги заслуговує розгляд трансформаційних процесів з позиції принципу суперечливості. Такий кут зору допоможе глибше зрозуміти основні причини, виявити суперечності перехідної економіки і взаємозв'язки між ними, оцінити доцільність обраних засобів і форм розв'язання суперечностей.

Теоретико-методологічні основи суперечностей у науковій літературі розроблені досить глибоко і всебічно. Вагомий внесок у створення існуючих методологічних підходів зробили відомі вчені, зокрема В.Базилевич, А.Гальчинський, В.Геєць, П.Єщенко, В.Іноземцев, Б.Кваснюк, С.Кірєєв, В.Тарасевич та ін. Разом з тим багато питань функціонування транзитивної економіки залишаються невивченими.

Перехідна економіка являє собою особливий "позасистемний" стан, її структура представлена залишками старих форм, елементами нової системи, а також змішаними (перехідними відносинами). Вона виходить далеко за межі еволюційних змін; знаходиться в зоні якісних перетворень, існує між двома епохами, двома цілісними системами [1, с.4]. Однією з головних її рис є те, що "в цей період усі суперечності загострюються, зростає їхня кількість та інтенсивність" [2, с.524].

Перехідність епохи (її нестійкість, невизначеність), загострення соціальних суперечностей одержують неоднозначне відображення в економічній науці. Не завжди в цю епоху вдавалося розгледіти дійсні перспективи розвитку. Приміром, фізіократ В. Мірабо повернення до ідеального минулого, яким здавались йому феодальні відносини, вбачав можливістю позитивного розв'язання суперечностей своєї епохи. Критикуючи недоліки капіталізму, що зароджується, закликав повернутися назад, до дрібнотоварного виробництва С. Сісмонді [3, с.40]. Головна особливість будь-якого перехідного періоду – створення можливостей для формування нового економічного механізму на макрорівні. Загальною закономірністю є і причинність вступу економіки в перехідний стан: необхідність розв'язання суперечностей, що нагромадилися в рамках даної системи господарювання. У старій системі починають з'являтися елементи, не характерні для неї. Перехідний період супроводжується появою всіх тих нововведень, що сприяють розв'язанню або ослабленню суперечностей, що нагромадилися. "Будь-яка економічна система має свої глибинні внутрішні суперечності, що рано чи пізно призводять її або до всеохоплюючої системної кризи і розвалу, або до трансформації в нову якість [4, с.303]. Вони є найбільш стійкими, адже пов'язані не лише з продуктивними силами суспільства, виробничими відносинами, окремими елементами відтворювального процесу, але й з національними традиціями, ідеологічними поглядами, неформальними звичаями, моральними устоями та кодексами побутової поведінки, внутрішніми самообмеженнями, що випливають з виховання, ментальності, оточуючого середовища, навіть кліматичних умов, за яких відбувається життєдіяльність людини. Тобто, термінами інституціональної теорії, у розвитку суспільств перехідного типу значну, а часто і вирішальну роль відіграють інтернальні інституції [5, с.422]. Внутрішні, глибинні суперечності не можна швидко зняти, розв'язати за допомогою адміністративних, економічних і інших насильницьких дій і механізмів. Формальне руйнування старої системи не може усунути одномоментно ті форми економічної поведінки й економічної психології, що культивувалися протягом життя трьох поколінь [5]. Так виникали феодальна, капіталістична і соціалістична формації, так проходили всі реформи, навіть у межах однієї і тієї ж формації.

Особливий відбиток на хід трансформаційних процесів накладає інверсійний тип ринкового трансформування, а, отже, формується і специфіка економічних суперечностей.

Класичний тип формування ринкової економіки пов'язаний з переходом від аграрного суспільства до індустріального. Розвиток індустріальної системи створює науково-технологічний базис для утвердження ринкових відносин. Інверсійний тип ринкового трансформування являє собою формування ринкової системи в умовах індустріального суспільства. Директивно-планову форму зв'язку закріплено в матеріально-речовій структурі виробництва і в розміщенні продуктивних сил. Тому "ринкове трансформування передбачає не тільки функціональну заміну планових зв'язків на ринкові, але й структурну перебудову (включаючи зміни в розміщенні продуктивних сил). Останнє завдання є незмірно складнішим від функціональних змін, хоча початково це не було усвідомлене ані політиками, ані багатьма професіональними економістами, що ускладнювало й без того не просту економічну ситуацію" [6, с.26].

Інверсійний характер ринкового трансформування проявляється в усіх економічних процесах. Якщо класичний тип формування ринкової економіки містить у собі процеси переходу від дрібної приватної власності до крупнішої, від вільної конкуренції до олігополії, монополії та розмаїття ринкових структур, від вільного ціноутворення до включення механізмів державного регулювання цін, то інверсійний тип ринкового трансформування передбачає протилежні переходи: від загального одержавлення власності до розвитку розмаїття її форм, від державної монополії до включення конкурентних засад, від директивно-планових цін до вільного ціноутворення тощо. У структурі ринкового трансформування А.А. Гриценко і С.І. Кірєєв виділяють три основні трансформаційні потоки: первісне нагромадження капіталу як основоположний, провідний процес; переструктурування економіки у відповідності з новими закономірностями її функціонування; соціалізацію економіки як протилежний первісному нагромадженню процес, призначений гасити напруженості, породжені двома попередніми процесами [6, с.26]. Ці потоки, будучи відносно самостійними, в той же час тісно взаємопов'язані. Недиференційованість цих потоків у структурі ринкового

© О.П. Білик, 2006

Kyiv National Economic University

трансформування не дозволяє адекватно оцінювати події, що розгортаються, з точки зору перспективи і приймати правильні рішення. Так, важливою рисою інверсійного типу ринкового трансформування є суперечність між соціалізацією директивно-планової економіки, що інтенсивно руйнується, і соціалізацією капіталу, яка ще не сформувалася. Відсутність адекватних форм прямування цієї суперечності породила значний розрив в соціальній тканині суспільства і погіршила трансформаційний перехід.

Перетворення пропорцій відтворення і структури народного господарства – особливо складний процес. Він не може бути здійснений у короткий термін, тому що для цього потрібні значні капіталовкладення і досить тривалий інвестиційний період. Якщо не враховувати інерційність структури народного господарства, то будь-які заходи економічної політики можуть призвести до загострення кризи в перехідній економіці. На жаль не була вироблена ефективна структурна політика, практично була відсутня промислова політика, орієнтована на перетворення структури національної економіки. В умовах лібералізації економіки і прискореної її відкритості це призвело до того, що економічні суперечності замість свого розв'язання різко загострилися, складні економічні проблеми залишилися невирішеними, ускладнилися соціальні явища, посилилися кризові тенденції, було зруйновано фундамент довгострокового економічного зростання. Усе це ускладнило перехідні процеси і негативно позначилося на результатах реформ.

На сучасному етапі економічного розвитку України виникла, перебуває у фазі протистояння і вимагає невідкладного розв'язання системоутворювальна суперечність між сформованим техніко-економічним базисом і новим техніко-економічним укладом, який зароджується в його надрах. Специфіка цієї суперечності зумовлена технологічною неоднорідністю виробництв. У вітчизняній економіці співіснують "доісторичні" і новітні технології. Розв'язання цієї суперечності викликає необхідність подолання рудиментарних відносин, нееквівалентного обміну між промисловістю і сільським господарством, позаекономічного примусу і деяких інших анахронізмів, що не відповідають сучасним тенденціям економічного розвитку у розвинених країнах. Низька норма нагромадження, у загальному обсязі якої частка коштів на розвиток найбільш перспективних напрямків мізерно мала, спричинює подальше загострення цієї суперечності. Розв'язання останньої можливе шляхом надання адекватних форм прямування цієї суперечності, а саме шляхом технічно-технологічного переоснащення виробництв, підвищення продуктивності праці, застосування, насамперед, новітніх технологій, властивих майбутньому суспільству як у нових, інтелектуальних, так і в традиційних індустріальних галузях.

Структурні зміни в економіці України характеризуються стрімкою втратою галузями позицій, що визначають науково-технічний прогрес, а напрям і динаміка трансформації структури промисловості свідчать про прогресуюче технологічне відставання України від розвинених країн світу. Частка машинобудування та металообробки неухильно знижується при тому, що понад 60 % становить виробництво проміжної продукції. Зазначена деформація структури національного виробництва стала неминучою через відсутність державної промислової політики та переорієнтацію товаровиробників на наявний платоспроможний попит, передусім за кордоном. Однобічний розвиток експортних галузей сировинного спрямування (частка сировинних і низькотехнологічних товарів становить близько 80 %) призводить до розмежування низькотехнологічної структури української промисловості на два протилежні сектори – домінуючий експортний зі спрощеною структурою сировинного спрямування і підлеглий неекспортноспроможний, деградуючий, який охоплює галузі як традиційного, так і високотехнологічного виробництва. Ця тенденція не сприяє адекватним інноваційно-технологічним структурним зрушенням національного виробництва і суперечить загальносвітовим тенденціям економічного розвитку.

Особливістю трансформаційних процесів, які сьогодні відбуваються в Україні є невиконання державою ролі каталізатора структурних зрушень в економіці та формування нових інноваційних пріоритетів. З метою модернізації виробничого потенціалу на основі технологічного оновлення, запровадження ресурсозбереження, підвищення частки продукції високого ступеня переробки, подолання тенденції деградації науково-виробничого потенціалу необхідно змінити пріоритети і методологію структурної політики держави. Остання має ґрунтуватися на знанні закономірностей глобального науково-технічного та економічного розвитку, чіткому виявленні власних конкурентоспроможних переваг і напрямків "прориву". Саме стимулюючи такі напрямки, можна у стислі строки вивести економіку на передовий технологічний рівень, забезпечити конкурентоспроможність багатьох видів вітчизняної продукції на світовому ринку.

1. *Єщенко П.С., Кваснюк Б.Є., Бірюков О.А.* Нова модель держави. – Слов'янськ: Печатный двор, 2002. – 143 с. 2. *Мочерний С.* Економічні суперечності // Економічна енциклопедія: У трьох томах. – К.: Академія, 2001. – Т.1. – 848 с. 3. Экономика переходного периода: Уч. пособие / Под ред. В. В. Радаева, А. В Бузгалина. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 410 с. 4. *Нестеренко В.П., Гасанов С.С.* Противоречия переходной экономики и их отражение в экономической теории и политике // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю.М. Осипова. – СПб: ТОО ТК "Петрополис", 1996. – С. 303-310. 5. *Бодров В.Г.* Інституціональні механізми ринкових перетворень перехідної економіки // Переходная экономика: методология, теория, политика. Сборник научных трудов. – Днепропетровск: Наука и образование, 2003. – С. 418-451. 6. *Гриценко А.А., Кірєєв С.І.* Соціально-ринковий вибір в Україні: модель та реальність // Трансформаційні моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя. / Геєць В.М. (За ред). – К.: Логос, 1999. – С. 23-55.

Надійшла до редколегії 08.02.06

А.В. Новіков, асп.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджується сучасний стан системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні та визначаються перспективи і пріоритетні напрями діяльності українських недержавних пенсійних фондів.

This article researches a current status of private pension system of Ukraine and determines perspectives and priority directions of ukrainian private pension funds activities.

Централізована система соціального захисту населення, що склалася раніше в умовах повного панування державної власності, стала ю Виникла необхідність появи нових інститутів соціального захисту громадян. Ці зміни не могли обійти стороною один з найважливіших соціально-економічних інститутів – пенсійну систему. Соціальна значимість пенсійної системи визначається тим, що вона зачіпає життєво важливі інтереси майже 14 млн. українців – пенсіонерів за віком, інвалідів та членів родин, що втратили годувальника.

В умовах централізовано-керованої економіки з пануванням державної власності єдиним інститутом у цій системі

© А.В. Новіков, 2006

був інститут державного пенсійного забезпечення. Адекватне зростання доходів пенсіонерів значно відстає від збільшення рівня цін. При високому тарифі страхових внесків на пенсійне забезпечення (32 % від фонду оплати праці) ми маємо низький рівень як абсолютних, так і відносних розмірів пенсій. Саме тому у ринковій економіці сформувався ще один інститут – система недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ).

Досвід закордонних країн показує доцільність побудови соціального захисту на основі багатосторонньої відповідальності: на рівні держави, підприємства і персональної відповідальності працівника за свій матеріальний добробут. Відповідно до розподілу соціального ризику між трьома суб'єктами виробничих відносин, у багатьох країнах побудована трирівнева пенсійна система. Роками сформована традиція в закордонних країнах, виражена в особистій відповідальності населення за одержання прийнятного рівня доходу після виходу на пенсію, вважається загальновизнаним обов'язком кожного індивіда. Однак необхідно враховувати, що формування почуття особистої відповідальності вимагає не одного десятиліття цілеспрямованої роботи, а також відповідних економічних умов у країні. Новизна інституту недержавного пенсійного забезпечення в умовах перехідної економіки (як одного з найважливіших механізмів соціального захисту населення) та дослідження ефективності його запровадження і визначає актуальність даної статті.

НПЗ відіграє значиму роль у соціальному захисті населення. Досвід закордонних країн дозволяє зробити висновок про масовий розвиток НПЗ, як необхідного етапу еволюції економічної системи. Його розвиток у значній мірі буде відображатися на стані економіки країни.

Вивчення проблем пенсійного забезпечення, зокрема його недержавного сектора, зв'язано з іменами авторів, що досліджують проблему в різних господарських і фінансово-економічних системах. До них можна віднести закордонних вчених: Д. МакГілла, Г. МакТаггарта, Е. Девіса, Г. Кларка, і вітчизняних: О. Ткача, В. Грушка, А. Михайлова, Е. Лібанову, Г. Нечай, а також ряд інших.

Для того щоб зрозуміти в якій мірі система недержавного пенсійного забезпечення впливає на рівень соціального захисту населення в Україні, в першу чергу, необхідно проаналізувати її сучасний стан, а потім, враховуючи отримані результати, визначити головні напрями її подальшого ефективного розвитку.

Так за даними моніторингу системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 01 січня 2006 року у 2005 році, система недержавного пенсійного забезпечення зберігає тенденцію збільшення активів та учасників пенсійних фондів, а також кількості установ, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення [1].

Станом на 01.01.2006 року Держфінпослуг погоджено 76 статутів пенсійних фондів, до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 54 пенсійних фондів (з них 42 – відкритих, 8 корпоративних та 4 професійних пенсійних фонди) та про 37 осіб, які планують отримати ліцензію на провадження діяльності з адміністрування пенсійних фондів. Держфінпослуг видано 27 ліцензій на провадження діяльності з адміністрування пенсійних фондів. Згідно з інформацією, наданою ДКЦПФР, станом на 01.01.06 видано 77 ліцензій на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності з управління активами пенсійних фондів, дію чотирьох з яких подовжено.

Загальний розподіл пенсійних фондів по регіонах України залишається відносно сталим, найбільша кількість пенсійних фондів розміщена в Києві – 34 з 54. Решта розміщена в регіонах (Дніпропетровська обл. – 7, Харків – 3, Донецька обл. – 2, Львів – 3, Сімферополь – 1, Суми – 1, Івано-Франківськ – 1, Черкаси – 1, Херсон – 1).

Територіальний розподіл адміністраторів пенсійних фондів відображено на рис.1.

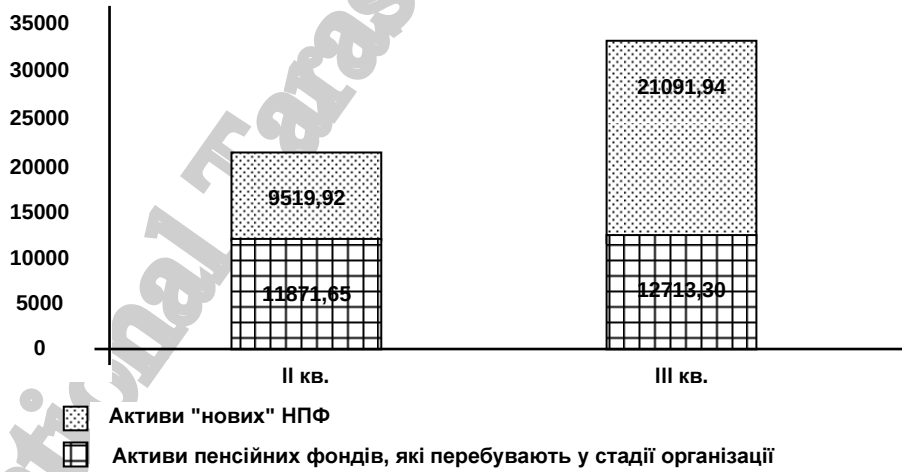

Рис.1. Динаміка загальної суми активів НПФ у 2005 році (тис. грн.).
Джерело: Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України // http://www.dfp.gov.ua [1]

Найбільша кількість адміністраторів НПФ розташована в Києві – 26 з 37. Решта розміщена в регіонах (Дніпропетровська обл. – 2, Львів – 3, Харків – 3, Донецьк – 1, Суми – 1, Івано-Франківськ – 1).

На сьогоднішній день, послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення надаються пенсійними фондами, створеними відповідно до норм Закону "Про недержавне пенсійне забезпечення" [2] та пенсійними фондами, які розпочали роботу з початку 90-х років (тобто до набрання чинності цим Законом) і перебувають у стадії реорганізації відповідно до законодавства за планом реорганізації, погодженим із Держфінпослуг (таких пенсійних фондів на сьогодні 4).

Загальна сукупна сума активів, сформованих пенсійними фондами станом на 01.10.2005, становить 33 805,238 тис. грн., 62,4 % яких, а саме 21 091,937 тис. грн., становлять активи "нових" пенсійних фондів.

Як свідчить діаграма на рис.1, у порівнянні з даними попереднього звітного періоду (2 кварталу) загальна сума активів "нових" пенсійних фондів зросла на 11 572,018 тис. грн. або у 2,2 рази, що свідчить про підвищення довіри до системи недержавного пенсійного забезпечення.

Kyiv National Taras Shevchenko University

Аналіз кількісних показників звітного періоду в порівнянні з даними за 1 півріччя 2005 року свідчить про збільшення кількості учасників пенсійних фондів на 13,6 %.

На кінець 3 кварталу кількість учасників пенсійних фондів становить 68 641 осіб, з них 58,2 % (39 950 осіб) становлять учасники "нових" пенсійних фондів (рис.2).

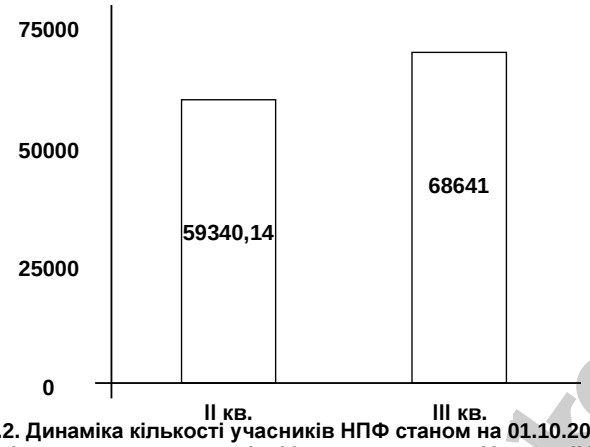

Рис.2. Динаміка кількості учасників НПФ станом на 01.10.2005.
Джерело: Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України // http://www.dfp.gov.ua [1]

Як вже зазначалось, загальна сума активів НПФ становить 33 805,237 тис. грн. Інвестиції пенсійних активів НПФ (включаючи активи і "нових" НПФ та НПФ, які знаходяться в стадії реорганізації) складають 27 376,235 тис. грн. При цьому 77,0 % від суми активів, що інвестовано, а саме, 21 090,005 тис. грн., розміщено на банківських депозитах (в одному чи декількох банках).

Необхідно відмітити поступове зменшення частини розміщених активів на депозитних рахунках в банківських установах, що пов'язано з тенденцією до поступового зменшення комерційними банками розміру відсоткових ставок на депозитні вклади. Пенсійні активи розміщені в середньому строком від 3 до 12 міс. за депозитними ставками розмір яких коливається від 11 % до 18 %.

Інвестування активів в інші фінансові інструменти здійснювалось за наступними напрямами:

- ✓ в облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України розміщено 3 147,264 тис. грн. або 11,50 % від суми інвестованих активів;
- ✓ в акції українських емітентів – 8,54 % від суми інвестованих активів або 2 337,234 тис. грн.
- ✓ в банківські метали розміщено 1,82 % від суми інвестованих активів або 500,204 тис. грн.
- ✓ в цінні папери, дохід за якими гарантовано Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими радами – 1,05 %, від суми інвестованих активів або 287,416 тис. грн.
- ✓ в об'єкти нерухомого майна інвестовано 0,05 % від суми інвестованих активів або 14,114 тис. грн.

Надходження, що розміщені на поточних рахунках пенсійних фондів складають 4 578,634 тис. грн. Відповідно до законодавства про недержавне пенсійне забезпечення [2] протягом двох тижнів з дати зарахування цих коштів вони мають бути використані за цільовим призначенням.

На сьогоднішній день кількість учасників НПФ за розрахунками автора становить біля 0,35 % від загальної кількості зайнятого працездатного населення, що є дуже низьким показником. Це фактично свідчить про відсутність впливу третього рівня пенсійного забезпечення на добробут майбутніх пенсіонерів у масштабах країни.

Аналогічна ситуація і у розрізі співвідношення загального суми пенсійних активів до розміру ВВП. Загальна сума пенсійних активів НПФ становить 0,008 % від розміру ВВП, у той час як у країнах Західної Європи цей показник складає від 2,0 % у Італії до більш ніж 125,0 % у Швейцарії [3].

Усі ці факти свідчать про те що хоч активність на ринку недержавного пенсійного забезпечення і зростає швидкими темпами, якщо оцінювати розвиток ринку у відносних показниках, але ж не є достатньою з позиції масового поширення участі працездатного зайнятого населення у програмах НПФ.

Відповідно, на думку автора, це демонструє невисокий рівень довіри населення до діяльності НПФ та їхньої ефективності. В значній мірі це може пояснюватись тим, що більшість НПФ обрали пасивну стратегію інвестування пенсійних активів, тобто розміщення коштів учасників на депозитних рахунках комерційних банків і фактично відіграють роль простих посередників між населенням та банками.

Отже, існує необхідність розвитку різних стратегій інвестування НПФ, що дозволить учасникам програм недержавного пенсійного забезпечення здійснювати вибір враховуючи власну схильність до ризику та обирати між різними напрямами інвестицій.

1. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Департамент нагляду за недержавними пенсійними фондами // http://www.dfp.gov.ua. 2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 року №1057-IV. 3. Global pension statistics project: measuring the size of private pensions with an international perspective. Financial Market Trends, No. 87, October 2004.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Г.М. Пурій, викл.,
В.В. Пересунько, здобувач

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто суть банківського кредитування, проаналізовано обсяги банківських кредитних операцій в Україні.
Bank crediting and amount of bank credit operations are considered in this article.

В умовах ринкової економіки комерційні банки виступають головними суб'єктами грошово-кредитних відносин у суспільстві і їхня роль визначається спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси для задоволення фінансових потреб реального сектору економіки.

© Г.М. Пурій, В.В. Пересунько, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

Посередницька діяльність комерційних банків на фінансовому ринку України, передбачає виявлення тимчасово вільних коштів вкладників, залучення в банк, надання їх у вигляді кредитів особам, що мають потребу в позикових коштах і приносить реальну користь усьому суспільству. Надання кредитів і проведення кредитної політики є основною операцією комерційних банків, яка забезпечує їм відповідний рівень доходу, а також є основним джерелом фінансування діяльності підприємств у ринковій економіці.

У зв'язку з вищезазначеним, на сучасному етапі надзвичайно актуальним є вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності банківських інститутів на фінансовому ринку України.

Роль кредитування в різних фазах економічного циклу є не однаковою. В умовах економічного піднесення кредит виступає чинником зростання, який, перерозподіляючи величезні кошти й товарні маси, живить підприємства додатковими інвестиційними ресурсами. Поряд із зазначеними позитивними аспектами, не можна не враховувати і ті негативні наслідки кредиту, які можуть виявитися в умовах надвиробництва товарів, а особливо в умовах інфляції, адже нові платіжні засоби, що входять за допомогою кредиту в оборот, збільшують і без того надмірну грошову масу [1].

На сучасному етапі в економіці України намітилися позитивні тенденції до економічного зростання, темпи та стійкість якого залежать, в першу чергу, від здатності банківської системи забезпечувати суб'єктів господарювання необхідними кредитними ресурсами.

Становлення та розвиток кредитної діяльності комерційних банків перебуває в постійному русі залежно від зміни потреб економічного розвитку країни. Усі кредити, що надаються комерційними банками, відповідно до різних ознак поділяються на велику кількість видів і типів. Існують також різні принципи та методи банківського кредитування, форми забезпечення кредитів. У сучасній банківській практиці застосовуються три основні методи кредитування: цільова позика, кредитна лінія і кредитування поточного рахунка у міру надходження платіжних документів до нього в межах відкритого ліміту кредитування ("овердрафт"). Найпоширенішими у вітчизняній практиці є цільові кредити [2].

На сьогоднішньому етапі можна констатувати одночасне збільшення обсягів обох банківських операцій – як депозитних, так і кредитних (табл.1).

Важливо відзначити істотне зростання за останні декілька років не лише депозитів до запитання, а й строкових вкладів, і, відповідно, зростання довгострокових кредитів в порівнянні з короткостроковими, що є безпосередніми ознаками фінансової стабілізації та підвищення довіри населення до вітчизняної кредитної системи.

Таблиця 1. **Динаміка обсягів кредитних і депозитних операцій банків України***

Показник	Дата					
	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
1. Зобов'язання банків за депозитами фізичних осіб, млн. грн.	6649	11165	19092	32113	41207	72542
1.2. З них: зобов'язання банків за строковими вкладами фізичних осіб, млн. грн.	4569	8060	14128	24861	33204	55257
2. Зобов'язання банків за коштами суб'єктів господарської діяльності, млн. грн.	13074	15653	19703	27987	40128	61214
2.1. З них: строкові кошти суб'єктів господарської діяльності, млн. грн.	2867	4698	6161	10391	15377	26807
3. Кредити надані фізичним особам, млн. грн.	941	1373	3255	8879	14599	33156
4. Кредити надані суб'єктам господарської діяльності, млн. грн.	18216	26564	38189	57957	72875	109020
5. Довгострокові кредити, млн. грн.	3309	5683	10690	28136	45531	86227
5.1. З них: довгострокові кредити суб'єктам господарської діяльності, млн. грн.	2761	5125	9698	23239	34693	58528

*Складено на основі даних Вісника НБУ. – №5, 2006. – с.70.

Порівняльний аналіз обсягів депозитів, залучених банківськими установами України від фізичних осіб, і масштабів кредитного обслуговування економіки дає змогу зробити висновок про значний перерозподіл залучених у населення ресурсів на користь корпоративних клієнтів. Особливістю українського банківського сектору є все ще недостатня увага до кредитування фізичних осіб. Обсяг кредитів, наданих фізичним особам, в 3 рази менший від обсягу кредитів, що надані суб'єктам господарювання. Так, кредити, надані фізичним особам, на 01.01.2006 р. становили 33156 млн. грн., що є незначним порівняно з кредитами суб'єктам господарювання (109020 млн. грн.). Таку динаміку обсягів кредитування фізичних осіб можна пояснити тим, що:

✓ по-перше, з початку формування ринкових відносин у нашій країні банківські установи недостатню увагу приділяли розвиткові того напряму діяльності, що пов'язаний з обслуговуванням фізичних осіб, бо вважали його малоприбутковим видом діяльності й більшою мірою вбачали в такій діяльності спосіб формування порівняно дешевих ресурсів з метою подальшого їх використання для кредитування корпоративних клієнтів;

✓ по-друге, формування банківської системи України почалося із створення галузевих банків, зорієнтованих на обслуговування певних груп підприємств (за винятком Ощадбанку), а новостворені універсальні банки не приділяли обслуговуванню фізичних осіб належної уваги, зосереджуючись, в першу чергу, на корпоративному секторі;

✓ по-третє, недостатня кількість платоспроможних позичальників, не розробленість відповідної нормативно-правової бази із захисту прав кредиторів, нестабільність політичної й економічної ситуації у країні загалом не могли сприяти інтенсивному розвиткові споживчого кредитування;

✓ по-четверте, сфера банківської діяльності була обмежена недостатнім рівнем доходів населення, частка з яких могла б бути спрямована на заощадження і, відповідно, формування ресурсної бази банків [3].

Аналізуючи період з 2000 по 2006 р., можна зауважити, що з кожним роком обсяги наданих кредитів мають тенденцію до зростання (табл. 2).

Отже, протягом аналізованого періоду часу кредитні вкладення в банківську систему України збільшилися у 7,4 рази.

Taras Shevchenko National University

Таблиця 2. **Динаміка вимог банків за кредитами, наданими в економіку України***

Показник	Дата					
	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
1. Заборгованість за кредитами, всього, млн. грн.	19157	27937	41444	66836	87474	142176
2. Темпи зростання кредитів банків, %	-	145,8	148,8	161,3	130,9	162,5

* Розраховано на основі даних Вісника НБУ. – №5, 2006. – с.70.

Серед "працюючих" активів станом на 1 січня 2006 року 70,1 % припадає на кредитний портфель (табл. 3).

Таблиця 3. **Частка кредитного портфеля в обсязі сукупних активів банківських установ України***

Показник	Дата					
	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
1. Загальні активи, млн. грн.	39866	50785	67774	105539	141497	223024
1.1.У тому числі кредитний портфель, млн. грн.	23637	32097	46736	73442	97197	156385
2. Частка кредитного портфеля в загальній сумі активів, %	59,3	63,2	69	69,6	68,7	70,1

* Розраховано на основі даних Вісника НБУ. – №5, 2006. – с.70.

Протягом останніх років змінилася на краще і якість кредитного портфеля банків.

Як свідчать показники табл. 4, частка проблемних банківських кредитів (прострочених та сумнівних) у загальному обсязі кредитного портфеля знизилася з 11,3 % за станом на 01.01.2001 р. до 2,2 % – на 01.01.2006 р., що й вказує на позитивні тенденції у сфері банківського кредитування.

Таблиця 4. **Динаміка структури заборгованості за банківськими кредитами***

Показник	Дата					
	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005	01.01.2006
1. Кредитний портфель, млн. грн.	23637	32097	46736	73442	97197	156385
2. Проблемні кредити (прострочені та сумнівні), млн. грн.	2679	1863	2113	2500	3145	3379
3. Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	11,3	5,8	4,5	3,4	3,2	2,2

* Розраховано на основі даних Вісника НБУ. – №5, 2006. – с.70.

В Україні більшість кредитів банківські установи надають суб'єктам господарювання. Однак, позитивним є те, що банки продовжують нарощувати обсяги кредитування фізичних осіб (табл. 5).

Таблиця 5. **Динаміка кредитів наданих установами банків в економіку України, станом на 1 січня***

Показник	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Усього, млн. грн., з них:	19157	100	27937	100	41444	100	66835	100	87474	100	142176	100
1. Кредити, надані суб'єктам господарювання, млн. грн.	18216	95,1	26564	95,1	38189	92,1	57957	86,7	72875	83,3	109020	76,7
2. Кредити, надані фізичним особам, млн. грн.	941	4,9	1373	4,9	3255	7,9	8879	13,3	14599	16,7	33156	23,3

* Розраховано на основі даних Вісника НБУ. – №5, 2006. – с.70.

Станом на 1 січня 2006 р. частка кредитів, наданих фізичним особам становила 23,3 %, а суб'єктам господарювання – 76,7 %.

Диспропорцію між кредитами юридичним і фізичним особам зумовлює ряд об'єктивних факторів, що перешкоджають активному розвиткові кредитних операцій банків для населення, а відтак і повноцінній реалізації банками функцій фінансового посередника у масштабах усієї економіки і на фінансовому ринку зокрема. Серед цих факторів доцільно виокремити наступні:

1) порівняно високий рівень початкових витрат, які мають здійснюють банки, впроваджуючи нові види банківських послуг;

2) недостатньо розвинута інфраструктура фінансового ринку щодо розвитку мережі філій та формування загальної культури активного користування населенням банківськими послугами;

3) невисокий рівень доходів більшої частини населення не дає змоги банкам активно реалізовувати повноцінні депозитні стратегії зі широким розмаїттям відповідних послуг для фізичних осіб, унаслідок чого потенціал з надання кредитних послуг банків залишається нереалізованим.

Окрім зазначених об'єктивних чинників, що впливають на обмеженість кредитних вкладень, варто виділити і недостатню пропозицію з боку банків адекватних кредитних продуктів для населення.

Серед основних факторів, що перешкоджають ефективному функціонуванню та розвиткові кредитного ринку слід відзначити наявність ще досить високих процентних ставок за позичками, що надаються фізичним особам. За даними Національного банку України, станом на 31.05.2006 р. процентні ставки за кредитами в національній валюті перебували на рівні 14,9 %, а в іноземній валюті – 10,0 %. Процентні ставки за кредитами, на нашу думку, є досить високими і це пояснюється високою вартістю залучених депози-

Kyiv National Taras Shevchenko University

тів, а також все ще великим рівнем кредитного ризику за цими позичковими операціями.

До чинників, що зумовлюють певний рівень процентної ставки за кредитами, можна віднести і обмеженість вільних грошових коштів для кредитних операцій, адже внаслідок їх обмеження з боку пропозиції, формується висока ціна кредиту для позичальників. Проблема ефективної діяльності банків з залучення коштів фізичних осіб на банківські депозити у подальшому набуватиме ще більшої актуальності, оскільки сьогодні депозитні продукти банків поки ще залишаються безальтернативним напрямом розміщення коштів населення. Однак у міру розвитку інфраструктури вторинного фондового ринку, інфраструктури приватного інвестування, пенсійного і страхового забезпечення конкурентна боротьба за вільні грошові ресурси населення загострюватиметься. Це, в свою чергу, поставить перед банківськими установами завдання щодо розширення асортименту депозитних послуг та додаткового залучення клієнтів привабливими умовами зберігання їх коштів [4].

Вирішення проблеми високого рівня процентних ставок за позичками ми вбачаємо у наступному: по-перше, стимулюванні конкуренції на кредитному ринку, що призведе до зниження процентних ставок за кредитами, їх зростання за строковими депозитами, розширення переліку послуг, що надаються комерційними банками, і зниження банківських тарифів на них [5]; по-друге, активному залученні на вітчизняний фінансовий ринок кредитних ресурсів іноземних банків. Доцільно також зауважити, що швидке здешевлення кредитів за рахунок дешевих грошей іноземних банків призведе до зниження ставок за вкладами населення, які становлять значну частину пасивів банку, що в кінцевому результаті може призвести до переливання дедалі більших обсягів вкладів у небанківський сектор [6].

Сьогодні в економіці України спостерігаються тенденції економічного зростання ВВП країни, а за ним і доходів населення, що може докорінно змінити ситуацію з пропозицією кредитних ресурсів, а відтак і надати потужного поштовху в розвитку ринку банківського кредитування, але можливі непередбачувані тенденції пов'язані з інфляційними процесами.

Перехід до ринкових умов господарювання вимагає докорінного технічного оновлення виробничої бази підприємств, що зумовлює тенденцію до зростання попиту на масштабні довгострокові кредити. За таких обставин в асортименті кредитних послуг банків для юридичних клієнтів повинні бути представлені консорціумне та проектне кредитування, що дадуть змогу банківським установам диверсифікувати та мінімізувати кредитний ризик при вкладенні значних обсягів фінансових ресурсів у реальний сектор, мобілізувати значні обсяги ресурсів для інвестування, а також раціонально розмістити кредитні ресурси у масштабах усієї економіки та підтримувати ставку процента на оптимальному рівні для суб'єктів господарювання.

Зважаючи на високі ризики вкладень у реальний сектор економіки, постає потреба у формуванні нової інституційної структури, яка б виконувала функції посередника щодо обміну інформацією про платоспроможність позичальників. З огляду на світовий досвід, можна стверджувати, що такою структурою є кредитне бюро. Надання кредитів з врахуванням довідок або звітів кредитного бюро має істотно знизити ризики банків щодо споживчого кредитування, скоротити час і витрати на перевірку потенційних позичальників та, відповідно, зменшити ставки кредитування, а також спростити процес отримання кредитних ресурсів.

У сфері кредитування суб'єктів господарювання кредитне бюро відіграє особливо важливу роль, адже обсяг інформації, що акумулюється у бюро, включає безліч різних даних не тільки про діяльність потенційного позичальника, його фінансове становище, а й про інших його кредиторів, акціонерів та менеджерів [7].

В Україні уже закладено підвалини з метою формування таких відносин – створено Перше всеукраїнське бюро кредитних історій, яке є надзвичайно важливим інструментом спрощення, пришвидшення та здешевлення доступу до кредитних ресурсів, а також і зменшення ризиків пов'язаних із кредитними операціями комерційних банків.

Отже, для ефективного функціонування кредитного ринку необхідна стабільна економічна ситуація в країні, наявність розвиненої інфраструктури та державне регулювання, яке б забезпечило стабільність банківської системи та захист інвесторів. З метою розвитку сектору банківського кредитування доцільно здійснювати наступні заходи:

- ✓ по-перше, вдосконалити регулятивну базу з метою охоплення всіх видів банківських кредитів, включаючи і ті, котрі нині не розвинені на належному рівні (іпотечний та консорціумний кредит) та проведення тих активних операцій, що не належать до категорії банківського кредиту, але, здійснюючи які, банки набувають прав кредитора (факторинг, форфейтинг, лізинг);
- ✓ по-друге, знизити ціну кредиту та розширити його доступ для ширшого кола клієнтів;
- ✓ по-третє, встановити НБУ диференційовані значення окремих економічних нормативів для операцій комерційних банків, які спрямовані на надання стратегічно важливих для економіки кредитних ресурсів (надання пільг щодо створення обов'язкових резервів та оподаткування доходів банків);
- ✓ по-четверте, створити умови для акумуляції у банках значних вкладів населення, щоб забезпечити необхідний обсяг кредитів, котрі мають надавати банки.

1. *Владичин У.В.* Роль кредитування в економічному зростанні України // Банківська справа. – 2004. – №1. – С. 98. 2. *Чайковський Я.* Сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування // Банківська справа. – 2005. – №2. – С. 44. 3. *Дзюблюк О.* Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації стратегія розвитку в Україні // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 45. 4. *Дзюблюк О.* Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації стратегія розвитку в Україні // Банківська справа. – 2005. – №3. – С. 50. 5. *Кот Л.* Перспективи розвитку окремих напрямків кредитування в Україні // Банківська справа. – 2003. – №2. – С. 71. 6. *Владичин У.В.* Роль кредитування в економічному зростанні України // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 98. 7. *Гриньова В.М., Колодзієв О.М.* Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 99.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Ю.В. Драчук, асп.

БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

У роботі здійснено аналіз боргової політики України у сфері вартості, строків та обсягів запозичень, обґрунтовано граничний обсяг державного боргу а також розглянуто підходи щодо формування дефіциту (профіциту) бюджету.

This work tells about the analysis provided for the debt policy of Ukraine. It was paid attention to the price, duration and volume of borrowings. The debt ceiling and budget deficit (surplus) formation were under consideration too. As a result, author proposed the ways for optimization Ukraine's debt policy.

Проблема державного боргу набула актуальності у другій половині XX століття, коли держави стали неспроможними акумулювати у бюджеті достатні фінансові ресурси для виконання своїх функцій і почали застосову-

© Ю.В. Драчук, 2006

Kiev National Economic University

вати боргову політику, позичаючи на внутрішньому та зовнішньому ринках. На сьогодні питання що стосуються управління державним боргом та фінансування державного бюджету за рахунок боргових джерел є одними з основних і в Україні.

Основи розвитку теорії державного боргу та управління ним закладені в працях вчених всього світу. Серед них такі відомі вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, К. Маркс, Дж. Б'юкенен, А. Лафер, Ф. Фрідман та інші. Вагомий внесок у розробку фундаментальних питань теорії державного боргу зробили Б. Болдирев, М. Богачевський, О. Василик, Л. Дробозіна, Л. Красавіна, І. Лютий, К. Павлюк, В. Суторміна, В.Федосов та інші. При цьому, чіткої одностайності поглядів щодо оптимального обсягу фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок боргових джерел на різних етапах розвитку економіки ні у підручниках, ні в монографіях ні в періодичних виданнях України і світу не спостерігається.

Даною роботою робиться спроба на основі аналізу власного досвіду України обґрунтувати притаманний нашій державі оптимальний на сьогодні обсяг фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок боргових джерел, та визначити відповідні можливості вдосконалювати та проводити виважену боргову політику а також розвивати методи управління державним боргом.

Поточним часом управління державним боргом характеризується проведенням виваженої боргової політики, націленої на зменшення боргового навантаження на економіку держави.

Між тим, протягом останніх років спостерігається поступове зростання обсягів платежів за державним боргом в абсолютній величині, що пов'язано із закінченням пільгових періодів за раніше отриманими кредитами (протягом пільгових періодів сплачувалися лише відсотки). Зважаючи на це, Уряд, спираючись на підвищення міжнародних кредитних рейтингів України, здійснює низку нових запозичень на зовнішніх ринках. Зокрема, в 2003 році було здійснено два випуски облігацій зовнішньої державної позики (ОЗДП) України з доходністю 7,65 % річних та з терміном погашення в 2013 році на загальну суму 1 млрд. дол. США. Відтак відбулося помітне зменшення вартості обслуговування та подовження строковості державних запозичень порівняно з 2000 роком. ОЗДП 2000 року мають бути погашені в 2007 році та мають вартість 10 % річних по облігаціях номінованих в ЄВРО, та 11 % річних за облігаціями, номінованими у доларах США.

Протягом 2004 та 2005 років тенденція до зменшення вартості державних зовнішніх запозичень продовжилася. У 2004 році здійснено два випуски облігацій зовнішньої державної позики, один з яких має дохідність 6,875 % та термін погашення 7 років, другий – здійснений за ставкою ЛІБОР для 6-місячних депозитів з маржею 3,375 %, що на момент випуску становило 4,9 % з терміном погашення – 5 років. Емісія ОЗДП 2005 року характеризувалася доходністю 4,95 % річних та і терміном обігу 10 років. [3]

Тенденція подовження терміну обігу державних цінних паперів спостерігається і на внутрішньому ринку. Зважаючи на те, що висока ліквідність Єдиного казначейського рахунку не потребує залучення короткострокових облігацій внутрішньої державної позики для покриття тимчасових касових розривів, для фінансування державного бюджету використовуються, в основному, середньострокові інструменти із запровадженням довгострокових.

Таким чином, незважаючи на активне позичкове фінансування української економіки, загалом рівень її боргового навантаження залишається порівняно невисоким. Так, якщо співвідношення державного боргу та ВВП склало у 2003 році для України лише 29 %, аналогічний показник для США становив 63 %, країн єврозони – 70,6 %, в тому числі Греції, Бельгії, Італії – понад 100 %, Японії – 155 %. Водночас обтяжливість цього навантаження для бюджету в Україні є значно більш високою через більш високу вартість позичкових ресурсів.

Саме тому підвищення ефективності управління державним боргом є одним із найактуальніших питань ринкового реформування вітчизняної економіки.

На сьогодні, за умов економічного зростання, політика здійснення державних запозичень націлена на те, щоб запобігти збільшенню обсягу державного боргу в абсолютному значенні. Тобто фінансування дефіциту бюджету повинно здійснюватись за рахунок не боргових джерел.

Слід зазначити, що проблема подолання дефіциту бюджету в Україні є однією з найбільш важливих і спірних фінансових проблем. При її обговоренні нерідко розглядають досвід закордонних країн, економіка яких функціонує нормально і при достатньо високих рівнях бюджетного дефіциту стосовно валового внутрішнього продукту. Проте, при цьому варто брати до уваги джерела фінансування дефіциту бюджету в цих країнах, оскільки саме вибір джерел фінансування бюджетного дефіциту, а не його розмір самий по собі має принципове значення для нормального функціонування економіки.

Тому, державні запозичення пропонується здійснювати в розмірах, необхідних для забезпечення здійснення платежів з погашення державного боргу. Такий підхід відповідає Програмі діяльності Кабінету Міністрів України "Назустріч людям" та новій стратегії управління державним боргом України "В майбутнє – без боргу", яка базується на зваженому підході до здійснення нових запозичень.

Здійснення державних запозичень в межах, необхідних для погашення державного боргу дозволить врівноважити розмір виплат по державному боргу у майбутньому періоді.

Також, такий підхід дасть змогу поступово замінити дорогі запозичення минулих років дешевшими борговими інструментами, що дозволить знизити вартість державного боргу в цілому та спрямувати "зекономлені" ресурси на фінансування важливих загальнодержавних потреб.

У разі прийняття бюджету в майбутньому з дефіцитом поряд із можливістю ширше профінансувати видатки розвитку постає проблема пошуку джерел фінансування дефіциту державного бюджету та ефективності використання додатково отриманих коштів. Такими джерелами можуть бути надходження від приватизації, залишки готівкових коштів на казначейському рахунку та державні запозичення.

Негативними наслідками надмірних державних запозичень виступають:

- ✓ зростання державного боргу та боргового навантаження на державний бюджет;
- ✓ побудова фінансової піраміди на внутрішньому ринку державних цінних паперів (в разі фінансування за рахунок короткострокових інструментів)
- ✓ погіршення структури державного боргу, що призведе до зростання вартості обслуговування боргу та скорочення програмних видатків державного бюджету;
- ✓ формування пікових навантажень платежів за державним боргом на державний бюджет у майбутніх періодах.

Затвердження державного бюджету з профіцитом хоча й меншою мірою забезпечує фінансування видатків розвитку, проте дає змогу зменшити обсяг державного боргу, що призведе до таких позитивних наслідків:

- ✓ зменшення абсолютного розміру державного боргу;

✓ зменшення навантаження витрат, пов'язаних з державним боргом, на державний бюджет;

✓ зменшення залежності держави від зовнішніх кредиторів;

✓ можливого дострокового погашення державного боргу, що в свою чергу призведе до економії коштів на його обслуговування.

Серед цих підходів з точки зору як боргової так і бюджетної політики найприйнятнішим на сучасному етапі є дотримання курсу на здійснення державних запозичень в межах, необхідних для погашення державного боргу. Такий підхід дає можливість утримувати показники державного боргу в безпечних межах та вдосконалювати механізми управління державним боргом.

Найчастіше вживаються показники відношення боргу до ВВП, до експорту товарів і послуг та відношення платежів з обслуговування боргу до експорту товарів і послуг.

Країни Євросоюзу згідно з Маастрихтською угодою 1993 року зобов'язалися витримувати дефіцит своїх бюджетів в розмірі не більш як 3 % ВВП, державний борг в межах 60 % ВВП, а річний приріст заборгованості – також не більше 3 % ВВП, тобто обсяги заборгованості і бюджетного дефіциту кількісно синхронізуються. [2]

Бюджетний кодекс України (ст. 18) визначає, що величина основної суми державного боргу не повинна перевищувати 60 % річного обсягу ВВП.[1]

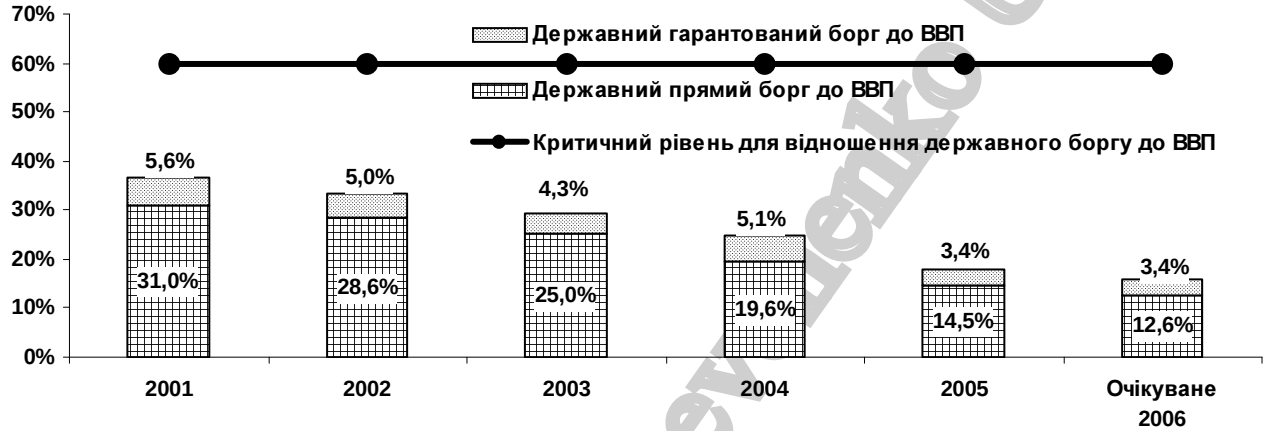

Рис. 1. Відношення обсягу державного боргу та гарантійних зобов'язань до ВВП

Втримання боргу на економічно безпечному рівні є вагомою складовою політики, орієнтованої на забезпечення динамічного розвитку національних економік. При перевищенні економічно обґрунтованого рівня державного боргу виникає ризик фінансової дестабілізації та уповільнення економічного розвитку.[2]

В останні роки спостерігаються суттєві інституційні зміни в практиці формування і управління державним боргом України, що стосуються як диверсифікації боргових фінансових інструментів, так і регулятивних нововведень управлінського характеру. Вектор запозичень поступово переорієнтовується із зовнішніх ринків на внутрішній, що є одним з базових елементів боргової політики держави на сучасному етапі. Стратегічною метою державної боргової політики України має стати залучення фінансових ресурсів для реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП та ефективного використання запозичених ресурсів.

У протилежному випадку з метою забезпечення підконтрольності динаміки державного боргу і підвищення ефективності запозичень політика в області державного боргу повинна базуватись на двох підходах: обмеженні кількості нових запозичень та оптимізації їх структури. Обсяг нових запозичень повинен відповідати обсягу коштів, які спрямовуються на погашення державного боргу. Розмір державного боргу і його структура повинні забезпечувати можливість гарантованого виконання зобов'язань по його погашенню і обслуговуванню, а також гарантовану можливість рефінансування боргу, незалежно від стану бюджету і прогнозованої зміни зовнішньоекономічної кон'юнктури в конкретний період часу.

Боргова політика також повинна забезпечувати можливість гнучкої реакції на умови залучення позик, що змінюються, на різних сегментах внутрішнього і зовнішнього ринків і забезпечувати можливість використання найсприятливіших на відповідний період джерел, форм і інструментів запозичень. Крім того, боргова політика повинна бути націлена на постійне активне управління державним боргом з метою зниження ризиків, пов'язаних з його структурою, і зниження вартості його обслуговування.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки можливості рефінансування зовнішнього боргу за рахунок внутрішніх запозичень без істотного погіршення структури державного боргу по термінах певною мірою обмежені. Тому необхідно докладати зусиль для формування тенденції до вирівнювання умов залучення позик на внутрішньому і зовнішньому ринках, по-перше, по вартості залучення, по-друге по термінах. Це дозволить створити сприятливі умови для значного зниження ризиків, пов'язаних з рефінансуванням боргу, і ставить задачу альтернативного використання інструментів внутрішнього і зовнішнього боргу.

При вирішенні такого завдання необхідно враховувати, що порівняльна ефективність залучення зовнішніх запозичень в значній мірі залежить від грошово-кредитної і курсової політики, а вартість запозичення залежить від оцінки інвесторами ризику, тому може значно коливатися в умовах нестійкої зовнішньоекономічної кон'юнктури. Виходячи з цього, зміна структури тим більше є бажаною стратегією управління боргом. Дотримання останнього безпосередньо пов'язане із розвитком вітчизняного фондового ринку, зокрема із сектором державних боргових зобов'язань.

Розвиток ринку державного внутрішнього боргу необхідно забезпечити за рахунок новацій в інструментах запозичень, відлагодження інфраструктури ринку, поліпшення нормативного регулювання ринку державних цінних паперів. Необхідною передумовою є активізація діяльності емітента, передбачуваність валютного і грошово-кредитного ринку. В умовах, коли політика НБУ спрямована на зниження ціни грошей, саме сектор державних цінних паперів може бути привабливим зважаючи на низькі ризики. Процентна політика на ринку державного внутрі-

Kyiv National Taras Shevchenko University

шнього боргу в даний час напряму пов'язана із змінами в грошовій сфері.

Подовження середніх термінів обертання державних цінних паперів і зниження прибутковості інструментів дозволить досягти істотної економії процентних витрат і направити заощаджені засоби на фінансування непроцентних витрат бюджету. Стратегія формування портфеля державних внутрішніх зобов'язань, заснована на пропозиції різноманітних фінансових інструментів, буде позитивно сприйнята інвесторами. Серед новацій, які могли б бути запропоновані на ринку, необхідно розглянути можливість випуску нового виду цінних паперів – облігацій із змінним купоном, що дозволить знижувати ціну запозичення в залежності від кон'юнктури фінансового ринку або рівня інфляції.

Таким чином, оптимізація боргової політики України потребує розробки та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики, короткота середньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та довгострокові завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, неборгових інструментів фінансування бюджетних видатків.

1. Бюджетний кодекс України; 2. *Василик О.Д., Павлюк К.В.* Державні фінанси України. 2-ге видання. – К.: НІОС, 2004. – 510 с.; 3. www.minfin.gov.ua.

Надійшла до редколегії 08.02.06

О.Ю. Сова, асп.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ БЮДЖЕТУ

В статті розглядаються концепції збалансованості бюджету.

Expounded in the article are conceptions of the balanced budget are defined.

Визначальну роль у формуванні і розвитку економічної структури будь-якого сучасного суспільства відіграє державне регулювання, що здійснюється у рамках обраною владою економічної політики. Економічні і політичні реформи, проведені в Україні з початку дев'яностих років минулого століття, не могли не торкнутися сфери державних фінансів, і, в першу чергу, бюджетної системи. Одним з важливих механізмів, що дозволяють державі здійснювати економічне і соціальне регулювання, є державний бюджет. Виникає проблема теоретичного осмислення необхідності концептуальних засад та механізмів балансування бюджету.

Метою статті визначено розгляд концепцій збалансованості бюджету, які сформовані світовою фінансовою наукою і досліджуються в рамках національних економік.

Проблематика дефіцитних фінансів привертає увагу багатьох вітчизняних економістів, зокрема: М.І. Крупки, Т.П. Вахненко, Б.Є. Кваснюка, І.О. Луніної, О.І. Барановського, В.В. Дем'яненка, В.В. Козюка тощо. Питанням наслідків незбалансованих бюджетів займались як економісти-класики, так і представника кейнсіанства, монетаризму, неоконсерватизму та інших шкіл.

В економічній теорії розрізняють декілька підходів до вирішення проблеми збалансованості державного бюджету:

1. Концепція щорічного балансування.
2. Концепція балансування протягом економічного циклу.
3. Концепція функціональних фінансів.

Порівняємо основні постулати згаданих підходів.

1. Сутність концепції щорічного балансування полягає в тому, що кожного фінансового року повинна бути рівність між доходами і видатками бюджету. Це повинно припинити інфляцію, збільшити приватні інвестиції, прискорити темпи економічного зростання, сформувати цінову та грошову стабільність.

Однак ця концепція заперечує стабілізаційний вплив фіскальної політики на економіку і, відповідно, обмежує роль держави. Наголошується на тому, що зростання державних витрат не стимулює зростання сукупного попиту через ефект витіснення, а зниження податків призводить не до зростання споживчих витрат домогосподарств, а до зростання заощаджень у зв'язку з очікуванням зростання податків у майбутньому.

Вимогу збалансованості мінімально необхідного бюджету, усунення держави зі сфери втручання у ринкову стихію, природа якої є раціональною, проголошували представники англійської політекономії. Відстоювався принцип "здорових фінансів".

З точки зору А. Сміта, проблема збалансованості публічних фінансів виходить на перший план. Фінансуючи видатки за рахунок створення боргу, держава споживає мобілізовані під процент ресурси, не створюючи суспільний капітал, або витрачає кошти приватного сектору менш продуктивно, зокрема на ведення війн, що знижує капітал у економіці [1]. Д. Рікардо віддає перевагу фіскальним, а не борговим, каналам поповнення бюджету. Він це пов'язує з такими наслідками боргової активності уряду, як нецільове витрачання приватних заощаджень, відплив капіталу за кордон тощо.

Д. Рікардо в "теоремі еквівалентності" вказує на те, що фінансування дефіциту бюджету як за рахунок збільшення податків, так і за рахунок позик, справляє однаковий вплив на поведінку економічного агента, а, отже, на динаміку суспільного продукту. Дефіцит, утворюючись за рахунок податкових недонадходжень, фінансується через державні позики [2].

На практиці уряди рідко мали збалансовані бюджети, регулярно здійснювали запозичення і мали боргові проблеми. Французький вчений П. Годме вказує, що [3, 204]:

- ✓ не дивлячись на те, що затверджені проекти бюджетів були збалансовані, в ході їх виконання частіш за все утворювався дефіцит, оскільки бюджетні видатки, як правило, перевищували прогнозні розрахунки доходів;
- ✓ збалансований бюджет міг бути результатом певних маніпуляцій, які усували з проекту бюджету деякі з видатків, але не відміняли їх здійснення, необхідність фінансування яких змушувала вдаватися до запозичень.

К. Макконелл та С. Брю зауважують, що "...економісти обґрунтовують необхідність збалансованого на щорічній основі бюджету не небезпекою дефіцитів і зростанням державного боргу, а потребою обмежити небажане і неекономічне розширення державного сектора" [4, 451].

Крім того, деякі неоліберальні економісти (Л. Мізес, Ф. Хаєк) трактують бюджетний дефіцит як посягання держави на приватний сектор.

Оскільки видатки бюджету зростають за умов зниження сукупного попиту, зниження виробництва та зайнятості (зростають видатки на соціальну допомогу по безробіттю тощо), а доходи знижуються через негативну динаміку

© О.Ю. Сова, 2006

податкових надходжень, то балансування бюджету на щорічній основі не є економічно нейтральним. Це обумовлюється тим, що зниження видатків бюджету і збільшення податків є стримуючими сукупний попит заходами. Якби уряд при проведенні економічної політики прагнув мати збалансований бюджет щороку, то його дії тільки підсилювали б кон'юнктурні коливання.

До "Великої депресії" 30-х років XX ст. бюджет, що щорічно балансується, вважався бажаною ціллю державних фінансів і фінансової політики. Однак при більш ретельному розгляді цієї проблеми стає очевидним, що такий бюджет в основному виключає, або в значній мірі зменшує, ефективність фіскальної політики держави, що має антициклічну стабілізаційну спрямованість.

2. Концепція балансування протягом економічного циклу ґрунтується на тому, що бюджет потрібно балансувати не щорічно, а протягом ділового циклу. У період спаду уряд повинен збільшувати видатки, що призводитиме до зростання дефіциту, у період піднесення – збільшувати податки і зменшувати видатки. Вилучення певної частини доходів під час "буму" не допустить різких перепадів в економіці і надасть їй плавності та стабільності. У разі економічного зростання утворюється позитивне сальдо державного бюджету, яке повинно покрити дефіцит за умов спаду виробництва.

Таким чином, урядові фіскальні дії повинні створити позитивну антициклічну силу.

Ключова проблема даної концепції бюджету полягає в тому, що підйоми і спади в економічному циклі можуть бути неоднакові по глибині і тривалості. Наприклад, тривалий і глибокий спад, за яким піде короткий період процвітання, буде означати появу великого дефіциту в період спаду, маленького позитивного сальдо або його відсутність в період процвітання і, отже, циклічного дефіциту бюджету.

Збалансований за період циклу бюджет був би сумісний зі стабілізаційною політикою держави тільки в тому випадку, коли спади і підйоми в національному господарстві були б однакові як по тривалості, так і по амплітуді. У дійсності це не так, і тому незбалансованість державного бюджету і наявність державного боргу можна розглядати як неминучі наслідки стабілізаційної політики. У той же час ця політика, сприяючи росту національного доходу під час спаду і стримуючи зростання доходів у фазі підйому, сприяє збалансованості державного бюджету в тривалому періоді [5, 369].

Американський економіст Р. Ліндхольм стверджує, що "старе правило публічних фінансів проголошує – бюджет повинен балансуватись економікою, а нове правило проголошує – бюджет повинен балансувати економіку" [6].

3. Подібною за змістом до філософії циклічно збалансованого бюджету є концепція "функціональних фінансів" А. Лернера [7, 539]. Метою державних фінансів визначено забезпечення збалансованості економіки, а не бюджету. При цьому досягнення макроекономічної стабільності може супроводжуватися як стійким позитивним сальдо, так і стійким дефіцитом.

Таким чином, збалансованість бюджету є відповідно до даної концепції другорядною проблемою.

Якщо податкові надходження коливаються в тому ж напрямку, що і ЧНП, то дефіцити, що, як правило, автоматично з'являються під час спадів, допомагають перебороти спад. Навпаки, бюджетні надлишки, що мають тенденцію автоматично з'являтися під час економічних підйомів, будуть сприяти подоланню можливої інфляції. Однак при всій принадності політики бюджетного дефіциту, великі дефіцити приводять до значних негативних наслідків навіть для економічно розвинутих країн.

Державний бюджет має виступати інструментом макроекономічного дезінфляційного балансування. А якщо наслідком цієї політики виявиться накопичення значних боргів, то суспільна ціна боргового тягаря все одно є меншою, ніж інфляція та безробіття. Тому "функціональні фінанси" мають забезпечувати проведення такої політики, яка б була зорієнтована на довгострокове економічне зростання.

Маючи визначені права у встановленні податків і створенні грошей, уряд здатен в достатньому ступені фінансувати дефіцит бюджету.

Стосовно ділового циклу "функціональні фінанси" пропагують виключно фінансові операції публічної влади. За допомогою дефіцитного фінансування, операцій з активами, кредитами, стягування податків, надання субсидій держава повинна проводити заходи у відповідні роки, на які припадає та чи інша фаза ділового циклу. Так, під час кризи держава повинна розширювати операції з купівлі активів, надання кредитів підприємствам, субсидій домогосподарствам, підтримувати низькі процентні ставки, тобто створювати середовище для протиставлення сукупного попиту, що стимулюється державою, циклічному навантаженню. Під час пожвавлення, держава має проводити політику підтримки помірно високих процентних ставок, розширювати запозичення, тобто проводити політику, спрямовану як на пригнічення інфляції на фазі буму, так і уповільнення темпів зростання до помірних [8, 19].

У відповідь тим, хто виражає стурбованість із приводу великих державних боргів, до яких може привести проведення політики функціональних фінансів, її прихильники висувають три аргументи [9, 217]:

- ✓ макроекономічна рівновага може викликати економічне зростання і збільшення податкових надходжень до бюджету;
- ✓ уряд для ліквідації дефіциту завжди може збільшити позики або провести грошову емісію;
- ✓ бюджетний дефіцит у цілому позитивно впливає на розвиток національної економіки.

Звичайно, негативний вплив бюджетного дефіциту на економічний розвиток простежується, але все-таки в концепції переважає позитивний настрій.

Звернемо увагу на бачення концепцій збалансованості державного бюджету представниками кейнсіанської та монетаристської шкіл.

Кейнсіанською течією в економічній теорії була зроблена спроба обґрунтувати постійні дефіцити в економіці. Кризовий стан ринкової системи Заходу 30-х років XX ст. та способи його подолання виступили об'єктом теоретичного аналізу Дж.М. Кейнса, який обґрунтував необхідність державного втручання в економіку з метою стимулювання попиту для досягнення повної зайнятості.

Фінансова політика держави, активність якої має спрямовуватись на розширення сукупного попиту, повинна проводитись через збільшення видатків публічного сектору навіть, якщо вони не забезпечені відповідними фіскальними надходженнями. Ця ідея лягла в основу свідомого створення бюджетного дефіциту як додаткового імпульсу розширення сукупного попиту і згодом розвинулася в концепцію дефіцитного фінансування [10, 230].

Однак при всій принадності згаданої політики, великі дефіцити приводять до значних негативних наслідків навіть для "багатих" в економічному відношенні країн.

Важливим аспектом теорії дефіцитного фінансування є теорія мультиплікативного ефекту: постійне утворення дефіциту нагнітає сукупний попит, через мультиплікаційне розширення якого, держава не зустрічає труднощів в обслуговуванні державного боргу, що є безпосереднім наслідком дефіцитного фінансування.

Повернення до консервативних тенденцій в середині 70-х років XX ст. як реакція на довгострокові кризи відтворення

та потужні кон'юнктурні збурення, що, зокрема пояснювалось інтенсивним дефіцитним фінансуванням, в теоретичному плані спиралося на ідеї монетаризму. Ця неоконсервативна течія, пропагуючи вагомість грошово-кредитної політики в процесі втручання держави в економіку, приділяла значну увагу проблемі збалансованості публічних фінансів. Інфляція, супроводжуючи активну позикову політику держави, руйнує інвестиційну активність економічних агентів. За таких обставин державні фінанси повинні бути збалансованими.

Отже, монетаризм відносно дефіциту бюджету продовжує в економічній теорії лінію апологетики "здорових фінансів", ідеї якої зводяться до балансування бюджету на щорічній основі. Бюджетний дефіцит, зокрема на думку М. Фрідмена, є лихом через його проінфляційність.

Трансформацію тимчасових дефіцитів у надлишок коштів досліджували економісти ще однієї неоконсервативної течії – так званої "теорії пропозиції", найвідомішим з яких є А. Лаффер.

Економісти цієї школи вважають, що найбільш суттєвою з причин повільного росту та дефіциту є надлишкове оподаткування. А балансування рівнем фіскального навантаження має врівноважити бюджет та стимулювати приріст інвестицій, розв'язуючи проблему державного боргу.

Що стосується української бюджетної політики, то вона тривалий час базувалася на першій концепції. Вимога бездефіцитності бюджету була "альфою й омегою" нашого економічного розвитку. Практика бюджетного процесу в Україні показує, що ще не сформовано достатніх постійних джерел доходів, щоб покривати видаткову частину державного бюджету. В умовах трансформаційної економіки провокується збільшення дефіциту бюджету. Значного фінансування потребують програми соціального характеру, а без них не відновиться довіра населення до державного гарантування прав і захищеності людини, підприємця, громадянина. Стабільності економіці не додає часта зміна високопосадовців, від рішень яких залежить прийняття законодавчих актів в бюджетно-податковій сфері.

В бюджетній політиці України увагу приділено створенню умов для постійного підвищення реальних доходів населення, якості життя та якості державних послуг, соціально-економічному розвитку регіонів та їх економічному потенціалу, зміцненню ресурсної бази місцевих бюджетів, істотному поліпшенню умов для приватного інвестування та розвитку підприємницького потенціалу громадян.

Все це дає підстави говорити про застосування в Україні концепції функціональних фінансів як інструменту досягнення і підтримки макроекономічної стабільності, про що є відповідний пункт в Основних напрямах бюджетної політики на 2006 рік: "спрямування бюджетної та грошово-кредитної політики на утримання макроекономічної стабільності та поміркованого рівня інфляції" [11].

Кінцеві результати збалансування бюджету дають не тільки кількісні, а й якісні характеристики фінансового стану країни, фінансової діяльності держави і бюджетного менеджменту. Вони також відображають спрямованість і характер фінансової політики держави в залежності від тієї чи іншої доктрини, яка покладена в її основу. Все це підкреслює в сьогоденні актуальність проблеми необхідності збалансування державного бюджету держави.

1. *Smith A.* An Inqiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations // www.cs.cmu.edu. 2. *Ricardo D.* The principles of political economy and taxtion // www.cs.cmu.edu. 3. *Годме П.* Финансовое право. – М.: Прогресс, 1978. 4. *Макконелл Р., Брю С.* Макроекономіка: Пер. з англ. – Львів: Просвіта, 1997. 5. *Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С.* Макроэкономика. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 1997. 6. *Lindholm R.W.* Public finance and fiscal policy. – New York: McMillan, 1992. 7. *Lerner A.P.* Consumer's surplus and micro-macro // Journal of political economy. – 1963. – February. 8. *Козюк В.В.* Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 9. *Крупка М.І.* Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів, 2001. 10. Финансы капитализма: Учебник / Б.Г. Болдырев, Л.П. Окунева, Л.П. Павлова и др. Под ред. проф. Б.Г. Болдырева. – М.: Финансы и статистика, 1990. 11. Основні напрями бюджетної політики на 2006 рік // www.rada.gov.ua.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Т.А. Баталова, асп.

ПРОБЛЕМА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ КІНЦЯ XX – ПОЧАТКУ XXI СТОЛІТТЯ

У статті розглядаються теоретичні розробки українських учених про сутність та фактори конкурентоспроможності підприємств.

In the article analisis theoretical working ukrainian scientists about essence and factories of the competition ability plants.

Конкурентоспроможність суб'єктів господарської діяльності є однією з важливих проблем розвитку національного господарства в ринкових умовах і характеризує ефективність діяльності та потенційні можливості підприємства в умовах конкурентного середовища. Дослідження питання підвищення конкурентоспроможності підприємства з метою розробки системи заходів для зміцнення позицій та досягнення конкурентних переваг підприємства залишається актуальним в українській економічній літературі кінця XX – початку XXI століття. До кінця 80-х років XX століття вищезгадана проблема практично не розглядалась у працях вітчизняних науковців. В умовах функціонування адміністративно-командної системи принципи ведення господарства не сприяли становленню конкурентних відносин між підприємствами через обмеження свободи дій в підприємницькій діяльності, надмірний вплив держави в цю сферу економічних відносин. Тому зараз у період трансформації економіки України підвищення конкурентоспроможності економічної системи стало основним завданням економістів.

Розгляд та аналіз теоретичних розробок українських учених-економістів кінця XX – початку XXI століття має важливе значення для посилення конкурентоспроможності підприємства. Завданням нашого дослідження є ґрунтовний аналіз економічних праць вітчизняних дослідників, таких як Антонюк Л.Л., Губського Б.В., Гончарук Т.І., Кобиляцького Л.С., Сіваченка І.Ю., Скудара Г., Соколенка С.І., Шнипко О.С., які вивчають засади діяльності підприємств в умовах конкуренції.

Аналіз досліджуваної проблематики дає змогу стверджувати, що розкриття проблеми конкурентоспроможності підприємства українськими вченими відбувались у трьох напрямках :

1. Аналіз сутності та факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємств (Губський Б.В., Гончарук Т.І., Кобиляцький Л.С., Скудар Г., Сіваченко І.Ю.).
2. Аналіз проблем досягнення конкурентного статусу вітчизняних підприємств (Губський Б.В., Сіваченко І.Ю., Соколенко С.І.).

© Т.А. Баталова, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

3. Визначення базових інструментів в якості підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства (Антонюк Л.Л., Кобиляцький Л.С., Шнипко О.С.).

Єдиного усталеного визначення "конкурентоспроможності підприємств" в українській економічній літературі немає, оскільки це питання знаходиться в умовах розробки. У дослідженні розкриємо дане поняття в інтерпретації Губського Б.В., як "здатність в умовах відкритої економіки тривалий час залишатись прибутковим" [1, с. 13], Скудара Г., "як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та на ринках інших країн" [2, с. 17], Гончарук Т., "як здатність забезпечити прибуткові умови виробництва (відтворення) та реалізації (поставки) товарної продукції за цінами не вище і за якістю не гірше, ніж у будь-яких інших контрагентів у своїй ринковій ніші" [3, с. 31].

Окремо економісти досліджували роль та значення факторів, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства. Адже фактор – це рушійна сила економічних, виробничих процесів, і дає вплив на результат господарської діяльності. Українські науковці мають достатні напрацювання з даного питання.

І.Ю. Сіваченко вважає, що вирішальними чинниками конкурентоспроможності є :

✓ переваги її товару над товарами конкурентів;

✓ нижчі витрати, і, відповідно, ціни;

✓ переваги над конкурентами щодо рівня управління маркетингом – швидкість реагування на зміни попиту, виходу на ринок і доставки споживачеві. Учений зазначає, що конкурентний статус фірми (підприємства) формується за рахунок як внутрішніх так і зовнішніх факторів. Про використання внутрішніх чинників підприємство турбується самостійно, а створення умов для забезпечення зовнішніх конкурентних переваг – найважливіше завдання держави [4, с. 89].

Г. Скудар, розглядаючи стратегію посилення конкурентоспроможності підприємства стверджує, що необхідно враховувати найважливіші передумови формування конкурентних переваг :

✓ розробку і запровадження корпоративної комплексної системи управління конкурентоспроможністю;

✓ створювати й реалізовувати принципово новий підхід до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств;

✓ вибір і реалізацію сучасної конкурентної стратегії ринку, продукту, технології [3, с. 17].

Л.С. Кобиляцький пояснює, що конкурентоспроможність підприємства визначають фактори, які характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансового становища підприємства, ефективності організації збуту і просування товару порівняно з іншими підприємствами-конкурентами [5, с. 257].

Гончарук Т.І. серед базових факторів посилення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників визначає потенціал :

1. Ресурсний (залежить від політики фірми з накопичення основного капіталу, маркетингу, професійної підготовки, організації управління);

2. Ціновий (рівень та динаміка цін на використовувані ресурси виробництва та готову продукцію);

3. "Фактору середовища"(включає контроль держави за надійністю банківської системи, рівнем інфляції, валютного курсу) [3, с. 24].

Також дослідники вважають, що отримання конкурентної переваги можливе при ефективному використанні всіх факторів, і лише після цього можна розраховувати на очікуваний результат – підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності. Проблема подолання не конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника є чи не найгострішою на сьогодні. Відбувається перехід від командно-адміністративної системи господарювання до відкритої економіки, яка характеризується тим, що ліквідується монополія держави і формуються нові форми та методи конкуренції. Учені Губський Б.В. [1], Сіваченко І.Ю. [4], Соколенко С.І. [6] визначають ряд проблем, що постали перед українськими підприємствами і є перепоною у забезпеченні ефективного функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища :

✓ тенденція до тінізації економічних процесів (підприємство, що існує в рамках закону, стикається з нечесною конкуренцією і не витримує її);

✓ висока ступінь монополізму в окремих сферах і галузях економіки (рівень концентрації у промисловості України в п'ять разів вищий, ніж у Західній Європі: у машинобудуванні – у 14 разів, у хімічній – майже у 9 разів) [2, с. 145];

✓ технологічне відставання в галузях промисловості (вирішується за допомогою іноземних капіталовкладень, які на сьогодні є дуже мізерними. Наприклад, для модернізації комплексу чорної металургії необхідно 40 млрд. дол. США, а реально надходить лише 4.4 млрд. дол. США) [2, с. 45];

✓ неефективна система міжвідомчої статистики (вона дає загальні уявлення про певні процеси і не дозволяє зробити надійні висновки);

✓ несприятливий фактор робочої сили (до сих пір залишається проблемою "відтік розумів" – виїзд за кордон висококваліфікованих працівників через низьку оплату праці. Протягом 1996-2000 рр. Україну покинув 851 учений (доктори і кандидати));

✓ існуюча податкова система України (за висловом Шнипко О.С. "найвизначнішою рисою сучасної податкової системи України, яка негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, є надмірне переважання в ній фіскальної спрямованості") [7, с. 159];

✓ низький інноваційний потенціал (застарілість найбільш розповсюджених технологій у провідних галузях промисловості, незначна частина інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва, низька відновлюваність машин і обладнання).

Перераховані вище несприятливі умови та проблеми вітчизняних товаровиробників дають уявлення про реальну систему економічних відносин, яка характерна для національного господарства України періоду трансформації. Українські вчені-економісти розглядають справжній стан речей в сфері конкуренції, спрямовуючи зусилля насамперед на практичні аспекти їх вирішення.

Дослідники Антонюк Л.Л. [8], Кобиляцький Л.С. [5], Шнипко О.С. [7] найповніше визначали базові інструменти в якості вирішення проблем підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств:

✓ державна підтримка (за рахунок державних субсидій, збільшення капіталовкладень у високотехнологічні галузі та інші стимулюючі заходи) [5, с. 279];

✓ залучення іноземного капіталу і більше включення в глобальну економічну систему (створення спільних підприємств, заснування міжнародних кооперативів у сфері послуг і кооперації, залучення інвестицій ТНК в національну економіку. Прикладом вдалого залучення інвестицій ТНК є угода про створення газотранспортної системи України із такими консорціумами як "Промгаз" і "Рургаз") [7, с. 234];

✓ структурна перебудова податкової політики України (спрощення її, скорочення числа неефективних податків і зборів, поліпшення взаємодії податкової адміністрації і платників податків, і лише тоді зможемо стверджувати, що податкова система сприятиме формуванню умов для стабільного економічного розвитку на основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства та економіки в цілому);

Kiev National Taras Shevchenko University

✓ сприяння розвитку венчурних суб'єктів господарювання (джерело фінансування наукомістких виробництв та малого підприємництва. Оскільки малий бізнес є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції) [8, с. 224];

✓ вплив банківського кредиту на відтворювальні чинники підвищення конкурентоспроможності (оскільки банківські позички забезпечують підприємства фінансовими коштами для нарощування інвестицій, запровадження інновацій, підвищення якості продукції. Наприклад, значно зросли обсяги довгострокових інвестиційних кредитів відносно ВВП – з 0,7 % у 1996 р. до 5,3 % в 2002 р., по короткострокових – з 6,0 % до 13,4 % відповідно, що є свідченням посилення ролі кредиту в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств) [7, с. 209];

✓ розвиток інноваційної сфери як необхідної складової підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника і економіки загалом (перш за все треба перешкодити руйнуванню інноваційного потенціалу, і покращити ті позитивні зрушення, що відбуваються в інноваційних процесах);

✓ приватизація як одна з умов підвищення ефективності діяльності підприємств та створення конкурентного середовища (на підтвердження цього можемо навести такі дані: приватизовані підприємства збільшують обсяги виробництва у 2001 р. відносно 2000 р. на 38 %, тоді як державні лише на 19 %, тобто у 2 рази менше) [7, с. 730].

Отже, проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства в українській економічній літературі кінця XX – початку XXI століття представлені як дослідниками – теоретиками, так і економістами – практиками, що свідчить про актуальність дослідження згаданого напрямку. Аналіз економічної літератури дає змогу стверджувати, що рецепти підвищення конкурентоспроможності підприємств національного господарства криються в оптимальному використанні конкурентних переваг, заснованих на інноваційній діяльності з урахуванням трансформаційного періоду економічної системи України.

1. *Губський Б.В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К. : Наук. думка, 1998. – 390с; 2. *Скудар Г.* Стратегія піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 16-25; 3. *Гончарук Т.І.* Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. – Суми, 2003. – 60с; 4. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : навчальний посібник за ред. Сіваченка І.Ю.. – К : ЦУЛ, 2003. – 186с; 5. *Кобиляцький Л.С.* Управління конкурентоспроможністю : навчальний посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 304 с.; 6. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України. – К. : Логос, 1999. – 568 с.; 7. *Шнипко О.С.* Національна конкурентоспроможність : сутність, проблеми, механізми реалізації. – К.: Наук. думка, 2003. – 334 с.; 8. *Антонюк Л.Л.* Міжнародна конкурентоспроможність країни : теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Ю.В. Нетесаний, асп.

РОЛЬ БАНКУ У СКЛАДІ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ГРУПИ

Визначається роль банку як внутрішнього фінансового інституту ФПГ.
Article determines a role of the bank as internal financial institute FPG.

Розробка обґрунтованої фінансової політики забезпечує найбільш оптимальне використання матеріальних і фінансових ресурсів. Успіх підприємства в сучасних умовах господарювання значною мірою визначається впливом факторів зовнішнього середовища (діяльністю конкурентів, соціально-економічним розвитком країни загалом, платоспроможністю постачальників і покупців, темпами інфляції, податковою, митною і фінансово-кредитною політикою уряду). Це вимагає більш тісної співпраці між фінансовими інститутами та промисловими підприємствами, лише така співпраця сприятиме нівелюванню негативних впливів на фінансово-промислову групу.

Проблема формування і функціонування ФПГ завжди знаходилася у центрі уваги українських та іноземних вчених. До науковців, які досліджують ФПГ в Україні, можна віднести роботи: Бесараба Є.О., Катаєва А.В., Загороднього А.Г., Кузьміна О.Є., Кузьмінського В.О., Федоренка В.Г. та інших. До іноземних спеціалістів можна віднести праці таких науковців: Чирбиков Г.О., Гросман С.Г., Хард О.Д., Клеін В., Стенер Г., Болтенкова О.Н., Михайлова Е.В. та інші.

Метою статті є визначення особливостей фінансової діяльності ФПГ, розглянути, як взаємодіють банківський та промисловий капітали, виявити їхні форми та методи організації, проаналізувати їх значення для розвитку промислового сектору економіки.

Фінансово-промислова група як форма інтеграції промислового і банківського капіталу характеризується безліччю форм існування. Об'єднання банків і промислових підприємств не може носити закінчений характер, структура завжди перебуває в динаміці і має безліч варіацій. Склад, структура і форма керування кожною конкретною фінансово-промисловою групою визначаються індивідуально, на основі реального стану виробництва та ресурсів групи. Але найчастіше можна виділити дві структури коли банк виступає у ролі внутрішнього фінансового інституту ФПГ.

Перша, пов'язана з виконанням функцій так званого "кишенькового" банку. Роль банку підлегла, виключно обслуговуюча, банк використовується тільки для управління грошовими потоками (cash flow) для управління ліквідністю підприємств членів фінансово-промислової групи. Подібний банк невеликий, тому у видачі гарантій, пошуку іноземних інвесторів, роль такого банку незначна.

Друга – це виконання банком ролі фінансового центра групи, тобто банк стає в центрі всіх фінансових потоків ФПГ і одноосібно керує ними. Саме банк здійснює фінансовий менеджмент ФПГ, та керує діяльністю всіх інших фінансових інститутів. Банк діє в групі як компетентний радник і партнер. В світовій практиці найчастіше саме банк є ініціатором організації фінансово-промислової групи і знаходиться в самому центрі її створення.

"Як показує практика, найбільшого успіху досягають ті фінансово-промислові групи, які очолюються кредитними інститутами. Вони володіють значним досвід по керуванню корпоративними фінансами і інвестиційними проектами, фондового, прямого і непрямого інвестування (різних форм оренди, лізингу, венчурного фінансування та ін.). Саме банки і великі корпорації є основним локомотивом міждержавної економічної інтеграції" [3, с. 9-10].

Необхідно звернути увагу на деякі риси очолюваних банком фінансово-промислові групи. Вони створюються тільки у формі конгломерату. Така тенденція визначається тим фактом, що більшість банків проводить стратегію диверсифікованості своїх інвестиційних портфелів і намага-

© Ю.В. Нетесаний, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

ються проникнути відразу в кілька індустріальних секторів – головним чином туди, де найвищий рівень прибутковості. Характеризуючи в цілому діяльність банківських ФПГ, слід зазначити, що, незважаючи на відносно короткий строк існування, банківські ФПГ уже сьогодні займають провідні позиції на українському ринку.

Стратегія, розроблена промисловими фінансово-промисловими групами, докорінно відрізняється від стратегії, яку впроваджують банківські ФПГ. Різниця в кінцевій меті, що визначає тип стратегії. Виробничник може ризикувати всім заради отримання прибутку. Банкір за професійною особливістю здійснює розширення свого бізнесу обережно, зберігаючи ліквідність і платоспроможність, поступившись при цьому високими прибутками.

Банку легше створити працездатну фінансово-промислову групу, що приносить прибуток, тому що банківські структури мають досконалішу організаційну структуру.

У ФПГ існує можливість поєднувати функції, які може виконувати тільки один суб'єкт фінансового ринку: перерозподільні – банки; страхування – страхові компанії; заощадження і акумуляція ресурсів – банки, фінансові компанії, пенсійні та інші фонди, кредитні спілки; кредитування – банки та кредитні спілки; фондовий ринок – банки, інвестиційні компанії, фондові біржі, брокерські компанії. Все це дає можливість використання синергетичного ефекту для акумуляції ресурсів з метою їхнього подальшого інвестування у виробництво. Ефект виникає завдяки можливості швидкого формування необхідних коштів з ресурсів різної тривалості і отриманих з різних джерел, подовжувати короткострокові ресурси, використовувати диверсифікованість на різних ринках, покривати можливі ризики в одному секторі фінансового ринку прибутками на іншому.

"Банк не здатний накопичувати фінансові ресурси (і управляти ними) поодинці. Його роль вторинна в тому розумінні, що ресурси вже є (у підприємств, у людей), і завдання банку – залучити ці ресурси у своє керування... Завдання банку полягає в мобілізації ресурсів як можна дешевше... Дешеві ресурси виникають тільки в процесі спільних інтересів і при наявності загальної мети банку і підприємства – члена ФПГ" [5, с. 82].

Принципово важливим моментом роботи банку в структурі фінансово-промислової групи є необхідність швидкої зміни фінансових потоків в середині групи та поза її межами. Банк повинен постійно розробляти стратегію співпраці з клієнтами, аналізувати умови конкурентів, розширювати спектр пропонованих послуг. Тільки постійна робота банку в цьому напрямку може створити умови, при яких фінансові ресурси працюватимуть на ФПГ.

Джерела акумуляції ресурсів можуть бути використані в такий спосіб:

1. Банк відкриває розрахункові рахунки підприємствам і організаціям, що входять до фінансово-промислової групи, вирішуючи тим самим завдання залучення відразу великої кількості працюючих клієнтів, що сьогодні є перспективні напрямки банківської діяльності. І дає можливість використовувати практично безкоштовні ресурси, які завжди в певній кількості залишаються на розрахунковому рахунку.

2. Залучення частини цих коштів на платній основі, на більш довгий термін (депозити). Для цього треба переконати клієнта в доцільності не тільки залишити частину коштів на рахунку, але зробити це саме в даному банку. Для підприємств – членів ФПГ переконання в доцільності вибору банку неумисні.

3. Одержання прибутку від здійснення загальних фінансових схем у рамках ФПГ, використання коштів, що беруть участь у схемі на якийсь час як безкоштовні ресурси. Деякі галузі, ФПГ та окремих підприємств, що входять до групи, можуть отримати урядові та іноземні цільові кредити, беручи участь у міжнародних програмах.

4. Банк може одержати іноземні приватні або банківські кредити під свої гарантії. Як правило, одержання іноземного кредиту легше для банку, ніж для промислового підприємства.

5. Кошти, вкладені іноземними інвесторами для розвитку виробництва, також певний час будуть у розпорядженні банку як кошти на рахунках підприємств, тобто будуть безкоштовними ресурсами.

6. Відкриття рахунків: пенсійним фондам, інвестиційним, венчурним, страховим, лізинговим компаніям, кредитним спілкам, що входять до фінансово-промислової групи. Саме ці структури акумулюють ресурси населення на довгостроковій основі і дозволяють отримати значні ресурси в тривале користування.

7. Підприємства фінансово-промислової групи приносять із собою в банк значні ресурси фізичних осіб, що працюють на цих підприємствах.

Особливу увагу банк повинен приділяти залученню заощаджень людей, особливо працівників, зайнятих на підконтрольних підприємствах. Якщо підприємства або фізичні особи однієї ФПГ здійснюють розрахунки в рамках обслуговуючого банку, фізичного переміщення коштів не відбуваються, робляться тільки внутрішні банківські проводки по меморіальних ордерах, в результаті банк не втрачає фінансових ресурсів. Такий порядок розрахунку через банк особливо вигідний підприємствам ФПГ: платежі надходять вчасно, прискорюється оборот коштів, зменшується величина необхідних оборотних фондів, збільшується фондовіддача і рентабельність, у деяких випадках можна домогтися зменшення або відстрочки сплати податків. В подібних випадках використовують векселі підприємств ФПГ, куплені на вторинному ринку або отримані по взаєморозрахунку.

Банк акумулює ресурси фінансово-промислової групи, але це не виключає обслуговування і залучення коштів інших клієнтів (підприємств – не членів фінансово-промислової групи і фізичних осіб). "Залучення грошових ресурсів поза межами групи носить менш стабільний характер, витрати на залучення ресурсів більш високі." [2, с. 84].

Активне проведення банком операцій на ринку "коротких" грошей дозволяє зберегти поточну ліквідність, і збільшити на короткий строк внутрішні ресурси, дає можливість без ускладнень виконувати роль фінансового центра групи при будь-яких нестандартних ситуаціях.

При формуванні довгострокової ресурсної бази, коли ринок міжбанківських кредитів не вирішує проблеми, банк може використати: векселів та депозитні сертифікати. Цими інструментами банк може користуватися як для формування зовнішніх зобов'язань перед клієнтами, так і для внутрішніх цілей – при переміщенні фінансових ресурсів між підприємствами фінансово-промислової групи. Ці кошти стають джерелом фінансування середньострокових та довгострокових інвестиційних проектів.

"Діючи за описаною схемою, головні банки ФПГ спільними зусиллями з іншими членами групи акумулюють ресурси різного характеру – і "довгі", і "короткі" гроші – у загальний фінансовий фонд. Ними можна профінансувати будь-яку схему, задуману менеджерами банку і зацікавлених у ній партнерів по ФПГ. Це дозволяє знизити ризики по ФПГ в цілому. Зміст роботи банку на ринку ресурсів міститься в його цілеспрямованих діях по акумуляції ресурсів для фінансування саме внутрішньо групових проектів" [2, с. 85].

При створенні ресурсної бази банк ставить за мету:

✓ утримати у своєму розпорядженні усі можливі кошти підприємств – членів ФПГ і фізичних осіб, що працюють у ФПГ;

Електронна версія журналу

✓ залучити кошти ззовні в інтересах фінансово-промислової групи;

✓ одержати цільове кредитування;

✓ подовжити строк ресурсів для середньострокового та довгострокового інвестування, використаного в інтересах всієї ФПГ.

Виконання розрахункових операцій, тобто забезпечення безперебійного грошового обігу одна з найважливіших функцій взаємодії між банками і підприємствами. У зв'язку з тим, що діяльність банку складається з надання підприємствам необхідних їм послуг у сфері забезпечення платіжного обороту, у банківській справі виділяють три основних види трансформації:

Трансформація строків: перетворення короткострокових платіжних позицій у довгострокові (і навпаки).

Більшість вкладників прагне розмістити свій капітал на короткотерміновій основі, а фінансування капіталовкладень в економіку вимагає як правило довгострокових ресурсів, саме тому банки повинні забезпечити взаємодію між різними видами капіталів.

Трансформація розмірів: перетворення платіжних позицій малих розмірів у відносно великі (і навпаки).

Суть даної трансформації полягає в том, що велика кількість дрібних внесків може бути протиставлена невеликій кількості великих кредитів, і навпаки для фінансування ряду дрібних кредитів у розпорядженні є невелика кількість великих внесків.

Трансформація ризиків: перетворення великих грошових потоків з меншою ризикованістю в більш дрібні фінансові потоки з більшою ризикованістю (і навпаки).

Банк в межах фінансово-промислової групи повинен виконувати такі операції, як:

1. Швидко проводити розрахунки між підприємствами ФПГ.
2. Створити оптимальну кореспондентську мережу по Україні, країнам СНД та закордоном.
3. Завжди мати кошти на рахунку, для фінансування потреб ФПГ.
4. Пільгове обслуговування членів фінансово-промислової групи. Швидше та лояльніше обслуговування партнерів групи, в порівняння з іншими клієнтами.
5. Пропонувати значну прибутковість по залученим ресурсам. Нарахування відсотків на залишок, конкурентноздатні ставки.
6. Безкоштовне надавання банківських послуг. Тарифні ставки необхідно формувати індивідуально для кожного клієнта.
7. Надання небанківського сервісу, надання клієнтам телефонних, телеграфних, факсимільних послуг, консультаційних послуг по різним напрямкам, юридичних послуг та ін.

Фінансування банком не фінансового сектора, містить три головні види:

✓ комерційна банківська діяльність (тобто кредитування);

✓ прямі інвестиції, або діяльність так званих ділових банків (придбання контрольних пакетів акцій підприємств з метою керування);

✓ портфельні інвестиції, або інвестиційна банківська діяльність.

Для України це питання є досить актуальним в зв'язку з дефіцитом інвестиційних ресурсів для реструктуризації діючих підприємств, розробки нових товарів і послуг, просування їх на ринок, що особливо важливо для подальшого розвитку фінансово-промислової групи.

Фінансовий капітал повинен перебувати в певному співвідношенні із промисловим капіталом. Його мета – організація та обслуговування грошового обігу, але не стільки заради прибутку, а заради забезпечення безперервності відтворювальних процесів господарських структур ФПГ. Саме для забезпечення цієї безперервності і безперебійності виробничих процесів банк повинен періодично забезпечувати виробництво позиковими коштами.

Члени фінансово-промислової групи для банку не звичайні клієнти, хоча банк і виконує звичайні операції для них. Головна різниця в тому, що всі структури фінансово-промислової групи виконують єдину програму. У рамках єдиної програми метою банку є не одержання постійного позичальника, а бути фінансовим оператором групи. Таким чином, банк одержує можливість керування всіма фінансовими ресурсами групи, і вигода банку не від кредитування членів ФПГ під високі відсотки, а від керування всіма фінансовими потоками групи.

Кредитуючи підприємства-члени фінансово-промислової групи, банк зацікавлений в одержанні таких відсотків по кредиту, які будуть під силу підприємству і не погіршать його фінансового стану. Це призведе до розширення, модернізації, рентабельності виробництва в середині ФПГ, підприємство почне приносити прибуток, частина якої прийде до банку. Крім того, банк виграє від оборотів, які збільшаться за рахунок збільшення поточних рахунків виробничих підприємств, ці кошти знову підуть в оборот. Іншими словами, кредитуючи підприємства, банк не повинен розглядати відсотки по кредиту як свій єдиний доход з даної операції. Одержавши додаткові ресурси, банк може одержати з них прибуток за рахунок вкладення вже по звичайних, ринкових ставках стороннім клієнтам.

Таким чином, виступаючи кредитором, банк не тільки кредитує всі ланки фінансово-промислової групи, але і здійснює моніторинг всіх фінансових потоків. Це дозволяє групі в цілому мобільно і централізовано управляти і контролювати свої ресурси. Збільшує ефективність функціонування в умовах конкуренції і сприяє отриманню оптимальних прибутків.

1. Закон України "Про промислово-фінансові групи в Україні" від 21.11.1995 року, №438/95-ВР.; 2. *Дворецька О.Є., Нікольський Ю.Б.* ФПГ: менеджмент + фінанси. – М.: Прінтлайн, 2001; 3. *Макаревіч Л.* Найбільша сила національного капіталу. – М., 2001; 4. *Олійник А.Н.* Інституціональна економіка. М., 2000. – 316 с.; 5.Смірнов А. Державний борг. – 2003.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Д.С. Казимір, асп.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

В статті розглянуто основні передумови виникнення та фактори розвитку інститутів спільного інвестування. Охарактеризовано процес розвитку інститутів спільного інвестування.

In clauses principal causes of occurrence and development of institutes of the general investment are considered. Development of institutes of the general investment is characterized.

Останні роки в Україні значними темпами розвиваються інститути спільного інвестування. Хоча в країнах з розвиненими фінансовими ринками бум спільного фінансування розпочався ще в 60-70 рр.

Інвестиційні фонди та інші інститути спільного інвестування відіграють важливу роль в розвитку фондового ринку економічно розвинутих країн. За рахунок коштів дрібних інвесторів, які вони вкладають в ці фінансові інститути, здійснюються трильйонні грошові потоки на фондових рин-

© Д.С. Казимір, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

ках. Зростає кількість інвесторів, що купують та продають цінні папери через Інтернет. Поступово в цей процес втягуються і громадяни України, які самостійно виходять на фондові ринки з метою купівлі-продажу акцій, облігацій чи розміщенням готівкових коштів.

В сучасних умовах України інститути спільного інвестування можуть стати ефективним інструментом накопичення грошових капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток економіки, розбудову як фінансової, так і виробничої сфер національного господарства. Надходження коштів у сферу спільного інвестування, в свою чергу, розширить потенціал внутрішніх запозичень, адже ІСІ в усьому світі є одними з найбільших операторів на ринку державних боргових зобов'язань. Розвиток індустрії спільного інвестування – один з опосередкованих стимулів для розбудови фондового ринку, а саме, це є обов'язковою умовою для так довго очікуваного і необхідного імпорту капіталу в національну економіку.

Дану проблематику широко досліджували ряд іноземних та вітчизняних науковців. Серед них можна відзначити В.Д. Міловідова, Я.М. Міркіна, Й. Вальтера, Г. Кларка, Дж. Томпсона, Р. Мертона, Д.О. Данілова, В.М. Шелудько та інші.

Метою даної статті є аналіз передумов становлення та факторів розвитку інститутів спільного інвестування. Для реалізації наміченої мети в статті розглядається процес розвитку інститутів спільного інвестування від попередіх до сучасних інститутів спільного інвестування.

В основі роботи інвестиційних фондів лежать концепції довірчої власності й довірчого управління. Робота будь-якого інвестиційного фонду побудована на довірі й передачі майна під управління фонду – інвестор довіряє управляти своїми грошима інвестиційному фонду. Суть діяльності інвестиційного фонду полягає в інвестуванні професійним управляючим зібраних у безлічі інвесторів грошей на ринку цінних паперів з метою одержання прибутку й розподілу отриманого прибутку серед інвесторів.

Інститут довірчої власності почав формуватися ще в давнині в міру розвитку відносин довірчої власності, а надалі позики й колективної власності. В опублікованій в 1925 р. у США брошурі про історію трастів автори – співробітники трастового відділу одного з найбільших американських банків Банк оф Манхеттен Компані – приводять документи, що свідчать про існування відносин довірчої власності в Стародавньому Єгипті. На основі довіри й опікунства управлялось майно єгипетських фараонів та їх дітей. Опікунами виступали наближені до монархів жерці. Ці історичні приклади пов'язані з розпорядженням спадщиною, заповітами, опікою власності малолітніх принців та принцес [1; с.68].

Приклади історії показують, що розвиток діючих на основі довірчого управління інститутів (одним із прикладів яких є сучасні інвестиційні фонди) позв'язано в першу чергу з еволюцією системи власності, з персоніфікацією прав власника, що веде до появи інституту успадкування – безпосередньої генетичної бази таких інститутів. З ускладненням і розвитком форм власності відбувається й ускладнення процедур опіки, заповіти й розпорядження майном. Перед опікунами, у міру еволюції форм багатства, встають питання не тільки схоронності матеріальних, речовинних елементів капіталу, але й управління фінансовим майном, ліквідації одних форм багатства й заміни їх новими. Відносини довірчої власності переростають у відносини довірчого управління.

Розвиток діючих на принципах довірчої власності й довірчого управління інститутів пов'язаний також з еволюцією системи права. Власність і її охорона – один з основних об'єктів права. Одним з перших правових кодексів стародавності виступала регламентація прав і обов'язків власників і їхніх довірених осіб. Одним з перших древніх правових кодексів, що містять правила опікунства й управління капіталами за дорученням, є зводи Солонія, написані в Стародавній Греції приблизно в 600 р. н.е. У них підтверджувалися права людини на вибір спадкоємця й особи, що має право на одержання власності іншої особи незалежно від родинних зв'язків. У Греції, де економічні відносини виражалися в розвитку товарних ринків, демократизація прав спадкування майна відповідала інтересам перших купців і перших "бізнесменів" у процесі збереження комерційної власності, її передачі діловим партнерам, а не пасивним родичам. Відповідно до зводів Солона, партнери по торговельних угодах, міняли, виробники продукції для продажу могли шляхом передачі свого майна колегам зберегти справу, забезпечити спадкоємність підприємницької структури.

Поява комерційної, або підприємницької власності вимагало адекватного росту професіоналізму опікунів, поступової спеціалізації останніх, їхньому перетворенню з пасивних нотаріусів, що завіряють заповіти, в активних управляючих. З розвитком комерційної власності пов'язана поява фінансових активів – головних форм багатства в сучасну епоху. У Стародавньому Римі мабуть уперше одержала широке поширення й була закріплена в нормах римського права, можливість створення підприємства, що поєднувало декількох учасників і розглядався як самостійну особу . Підприємство стало відділятися від його власників. Таким чином, фактично мова йде про появу й правове визнання юридичної особи.

У Середні віки засновані на довірчій власності відносини одержали поширення в часи хрестових походів. Спочатку це була передача замка й сімейства під охорону й управління довіреній особі, поки лицар перебував далеко від будинку. Оскільки він не міг бути впевнений, чи повернеться додому, те як одержувач доходів вказувався хтось іншої, наприклад, дружина або спадкоємець. Надалі подібна практика стала застосовуватися до будь-якої власності [1; с.41].

Згодом взаємна форма власності придбала таку популярність, що стали з'являтися всілякі організації, засновані на ній, наприклад, взаємні страхові компанії. Серед компаній, які організовувалися на основі взаємної форми власності, були також інвестиційні компанії й інвестиційні фонди.

Перехід від прототипів і попередників до перших інвестиційних фондів у Європі й особливо у Великобританії відбувся в XVIII-XIX в. Це були ще не зовсім інвестиційні фонди в їхньому сучасному розумінні, а скоріше їхні близькі аналоги – інвестиційні компанії, що інвестували кошти широкого кола інвесторів з метою одержання доходів.

В 1774 р. датський торговець і брокер Adrian van Ketwich запросив інвесторів вкладати гроші в траст, названий Eendragt Maakt Magt. Фонд був створений безпосередньо після кризи 1772-1773 років, при цьому, а багато в чому й у чинність цього, метою його творця було надати інвесторові зі скромними інвестиційними можливостями інструмент для диверсифікованості ризиків. Інвестиції здійснювалися в Австрію, Голландію, Німеччину, Іспанію, Швецію, Росію, а також у цілий ряд колоніальних плантацій Центральної й Південної Америки [2]. У наступні роки в Данії й Голландії було створено ще біля десятка інвестиційних компаній.

В англосаксонських країнах першою інвестиційною компанією, відкритої для участі сторонніх інвесторів, став сформований у Лондоні в 1868 р. Foreign and Colonial

Government Trust [3]. Слідом за ним були створені ще більше 10 аналогічних компаній. При цьому відмінною рисою англійських інвестиційних компаній того часу була їхня міжнародна спрямованість – більшість зібраних коштів вкладалося за межі країни.

Однак уже із середини 20-х рр. XX століття США вийшли на лідируючі позиції у світі по розвитку інститутів колективного інвестування. В основі цього процесу лежав сильний економічний підйом у США послу Першої світової війни – США надавали позики як безпосередньо на ведення воєнних дій, так і на післявоєнне відновлення Європи. У підсумку з найбільшої країни-боржника США перетворилися в один з найбільших кредиторів.

Так до Другої світової війни серед фінансових інститутів всіх країн домінували банки. Однак в післявоєнні роки в результаті зростання доходів населення, активного розвитку ринку цінних паперів, надання послуг, недоступних банкам, важливим постачальником фінансових ресурсів на національних ринках розвинутих країн стали спеціалізовані небанківські фінансово-кредитні інститути.

Найбільшого поширення інститути спільного інвестування набули у Сполучених Штатах Америки. Так в Сполучених Штатах Америки близько 33 % сімей володіють сертифікатами інститутів спільного інвестування. Ріст інвестиційних фондів відбувається і в інших країнах, друге місце займає Люксембург, а третє Франція [4,с.26].

Ріст популярності інвестиційних фондів призвів до того, що вони сьогодні займають важливе місце в структурі фінансових активів населення країн з розвиненими фінансовими ринками. В процесі акумулювання активів для інвестицій інституціональні інвестори орієнтуються на дві основні групи інвесторів: населення й компанії різних організаційно-правових форм, при цьому залежно від виду інвестора, його спеціалізації, пріоритетною буде одна із цих груп.

Інвестиційні фонди споконвічно створювалися саме для залучення інвестицій приватних осіб, а надалі й широких верств населення. І до сьогоднішнього дня інвестиційні фонди залишаються орієнтованими, як правило, на масового роздрібного клієнта.

Найважливішим фактором росту частки фінансових активів населення, що приходяться на інвестиційні фонди, є той факт, що інвестиційні фонди виявилися єдиним інструментом, що надав можливість взяти участь в бурхливому рості ринку акцій у розвинених країнах в 90-ті рр. XX ст. Фактично, єдиною альтернативою були прямі вкладення в акції, що, однак, спричиняло істотно більші витрати у вигляді необхідності самостійного управління інвестиційним портфелем, а також гірші можливості по диверсифікації активів і більш високі комісійні.

1. *Миловидов В.Д.* Паевые инвестиционные фонды, АНКИЛ ИНФРА-М, М., 1996, с. 68. 2. The origins of mutual fund, K.geert,Yale University,March 2003, p 4. 3. mutual funds Factbook, Investment Company institute, p. 16. www.ici.org. 4. Коллективные инвестиции в современной России / Под ред. С.А. Михайлова. – М.: Центр коллективных инвестиций. 1999. – 95с.

Надійшла до редколегії 08.02.06

С.О.Шарманська, асп.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРИБУТКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ І СУЧАСНІСТЬ

Стаття присвячена сформованій на Заході самостійній і розгорнутій немарксистській теорії прибутку в економічній теорії XX століття в умовах ринкової економіки.

Clause is devoted generated on west independent and developed (unwrapped) of the theory of the profit in the economic theory XX of century in conditions of market economy.

Розробка проблем походження прибутку за рахунок передбачуваного ризику і непередбачуваного ризику (невизначеності) у найбільш розгорнутому вигляді була представлена американським економістом Франком Найтом у 1921 році у роботі "Ризик, невизначеність і прибуток". На думку Найта, ідея Дж.Б.Кларка про виникнення прибутку тільки в умовах динамічної економіки, хоча і правильна у своїй основі, проте вимагає коректувань. З метою подібного коректування Найт і проводить розмежування понять передбачуваного ризику і невизначеного ризику, що виникають перед підприємницькою діяльністю в динамічних умовах. Як вододіл між двома поняттями ризику Найт висуває фактор передбачуваності. Частину ризику, на думку Найта, можна передбачити, тому підприємець може частково забезпечити захист собі від подібного ризику за допомогою різних засобів, наприклад, страхування. Але інша, невизначена частина ризику містить у собі абсолютно непередбачені процеси, від яких підприємець захистити себе, наприклад за допомогою того ж страхування, не може. До подібного непередбаченого (невизначеного) ризику можна віднести, наприклад, несподівані і різкі циклічні, структурні і кон'юнктурні зміни в загальній економічній діяльності. Саме правильна оцінка подібного непередбаченого ризику і проведення на основі цього підприємницької діяльності в динамічних умовах забезпечує, на думку Найта, успішних підприємців винагородою у вигляді прибутку (підприємницького доходу).

Необхідно підкреслити, що з часу виходу книги Найта проблеми обліку невизначеності (і відповідно ризику) у підприємницькій діяльності не тільки не зменшилися, але навіть зросли. Важливим фактором зростання подібного ризику є ускладнення інвестиційно-фінансових потоків. Поряд зі складним формуванням зазначених потоків в окремих країнах, що відбиває взаємопереплетення і взаємодію різних сфер і каналів накопичення грошового і реального капіталу (сфера кредитних банківських посередників, ринки корпораційних та державних цінних паперів, система державних фінансів і ін.), в сучасний період все більшу роль відіграють процеси глобалізації світової економіки, що ведуть до зростаючого взаємопроникнення інвестиційно-фінансових потоків між різними країнами і регіонами світу. Формування і рух подібних інвестиційно-фінансових потоків визначаються зміною норм прибутку у взаємодії з іншими важливими фінансовими і грошовими показниками (величинами різних процентних ставок, курсами цінних паперів, грошовою політикою Центральних банків різних країн і ін.).

Ідею про друге джерело походження прибутку в динамічній економіці звичайно пов'язують з роботами відомого економіста Й.Шумпетера. Як подібне джерело він вказав на "послідовне введення в економічний процес технічних, комерційних і організаційних інновацій" [7]. У такий спосіб Шумпетер як самостійне джерело прибутку висунув успішне впровадження підприємцями технічних і інших нововведень у виробництво і взагалі в економічну діяльність.

© С.О. Шарманська, 2006

Необхідно вказати на деякі особливості теорії Шумпетера. Насамперед у його розумінні нововведення трактувались в широкому значенні. До їх числа включались не тільки технічні винаходи, наприклад, нові види виробничої технології і техніки, нові методи виробництва, нові товари та послуги і т.п., але також всі нововведення як комерційної так і фінансової діяльності, у т.ч. пошуки нових ринків і розширення старих, пошуки нових джерел постачання і ресурсів (включаючи фінансові), всі поліпшення в організації виробництва, комерційної і фінансовій діяльності тощо. По суті відповідно до теорії Шумпетера джерелом прибутку виступає якась надпродуктивність, викликана нововведеннями. Центральним економічним агентом за Шумпетером є той підприємець, що своїми нововведеннями домагається переходу статичної економіки в систему динамічної нерівноваги, в умовах якої і породжуються нововведення.

У розробці проблем нововведення в якості одного з найважливіших джерел прибутку Шумпетер представив сутність успішної підприємницької діяльності як пошук нових новаторських ідей і реалізації їх (у рамках ринкових можливостей і обмежень) для створення нових виробництв, галузей і взагалі нових застосувань капіталу. Причому, саме поняття підприємництва у Шумпетера змінюється. Якщо в перших роботах він віддавав перевагу як новатора індивідуальному підприємцеві, то в наступному він припустив, що основна частина новаторської діяльності проводиться великими компаніями (в силу їх технічних і фінансових можливостей), часто під керівництвом найманого керівника (який у подібних випадках і виконує функції із впровадження нововведень у виробництво). Ідеї Шумпетера про роль нововведень і новаторській сутності успішної підприємницької діяльності знайшли широку підтримку в багатьох наступних роботах, присвячених цій тематиці, причому знову була піднята, поряд з великими компаніями, оцінка індивідуального підприємця-новатора (особливо в тих нових формах дрібного бізнесу, що в останні десятиліття стали розповсюджувачами інноваційної діяльності).

Висунута Найтом і Шумпетером гіпотеза про успішне ведення підприємництва, як джерела прибутку, на базі найкращої стратегії поведінки фірми в умовах непередбачуваного ризику і використання нововведень всіх видів, по суті зняло або принаймні мінімізувало зазначене вище протиріччя між передбачуваними джерелами прибутку і її функціонуванням, як вирішальний стимул підприємницької діяльності. В результаті нового підходу прибуток (у його вузькому розумінні) став розглядатись не як якась досить абстрактна оплата за працю управління, а як одночасне стимулювання і винагороду особливих підприємницьких талантів адаптації до потреб динамічного розвитку підприємницької діяльності за двома вирішальними напрямками: гнучка і адекватна відповідь на непередбачуваний ризик і не менш гнучке реагування на необхідність введення і використання нововведень за всіма вирішальними напрямками приватного бізнесу. Безсумнівно, що подібний підхід означав принципові зміни у теоретичному підході до прибутку. Ф.Найт настільки високо оцінював уміння правильно керувати виробництвом у невизначеній економічній ситуації, що розглядав підприємців, які наділені подібним вмінням, як найбільш продуктивний шар суспільства: "При системі підприємництва спеціальний соціальний клас – бізнесмени – направляють економічну діяльність. Вони – виробники, у той час як основна маса населення просто забезпечує їх продуктивними послугами…" [5].

Різна трактовка двох зазначених вище джерел походження прибутку і відповідно успішної частки підприємництва носить у цілому умовний характер. По суті це розподіл єдиного поняття не передбачуваного ризику на дві складові: одна – непередбачуваний ризик від невизначеної кон'юнктури, і друга – ризик від нововведень будь-якого роду.

Облік ризику і від непередбаченої кон'юнктури, і від використання нововведень настільки тісно й органічно переплітається в рамках єдиної підприємницької діяльності, що найбільш правильним є їх трактування в якості єдиного і в цілому вирішального джерела прибутку. Можна цілком погодитись з тими західними економістами, що наближають і навіть поєднують ці два джерела походження прибутку. Ось одне з подібних висловлювань. "Говорячи в цілому, економіст розглядає прибуток як віддачу від досить специфічного людського ресурсу підприємницьких здібностей... Частина підприємницького доходу називається **нормальним прибутком**. Це мінімальний дохід, або плата, яка необхідна для утримання підприємця в якійсь визначеній сфері діяльності". Економічний прибуток звичайно перевищує її нормальну величину. Ці перевищення, на думку авторів висловлювання, зводяться, поряд з можливістю знаходження і використання "монопольної ринкової влади", до "ризику, якому неминуче піддається підприємець, функціонуючи в динамічній і відповідно невизначеній ситуації або починаючи інноваційну діяльність".

Єдність двох теоретично розділених джерел походження прибутку є очевидним. По суті мова йде про єдине керівництво підприємницькою діяльністю, що органічно поєднує в собі і облік невизначеного кон'юнктурного ризику, і невизначених результатів інноваційної діяльності. Теоретичне узагальнення практики прийняття підприємницьких рішень у розвинутому ринковому середовищі підтверджує ця єдність. На практиці талан будь-якого акту підприємницької діяльності, що проходить в умовах інноваційного й іншого непередбаченого ризику, залежить в основному від правильного рішення трьох ключових проблем: доступу до необхідних і достатніх фінансово-інвестиційних ресурсів; одержання і кваліфікованого використання всієї необхідної інформації та вмілого підбора і розміщення кадрів. Прибуток виступає при цьому і як породження подібної вдалої підприємницької діяльності і як вирішальний стимул до її проведення.

Ідеї Шумпетера і Найта лягли в основу теорії прибутку і одержали підтримку переважної більшості західних економістів. Наступний розвиток теорії прибутку по суті складався, при визнанні як основні ідеї Найта і Шумпетера, у доповненні і збагаченні їх шляхом оцінки впливу на походження прибутку тих або інших більш конкретних факторів або суб'єктів підприємницької діяльності. Так Дж.Кейнс, розділяючи позиції Шумпетера про те, що прибуток формується в умовах динамічної нерівноваги, використовував ці ідеї в трактуванні проблем рівноваги грошових інвестицій. Багато нового в трактовку походження прибутку Найта і Шумпетера привніс англійський економіст Б.Кейрстед. На його думку, у довгостроковому плані вирішальну роль у походженні прибутку відіграють інвестиційні рішення, які засновані на правильному обліку майбутньої кон'юнктури і перспективної ролі нововведень, втілених у цих інвестиціях. Ідеї про вирішальну роль у походженні прибутку оптимально відібраних за всіма параметрами виробничих і інвестиційних рішень, підтримав і розвинув далі англійський економіст Г.Шэкл.

У ряді післявоєнних робіт, особливо в американській економічний літературі, велике увага приділяється аналізу зростаючої ролі інформації в успішному подоланні невизначеності в ринковій кон'юнктурі і вдалому виборі нововведень. Тим самим підкреслюється значення інформації в успішному веденні підприємницької діяльності і

відповідно в процесах формування прибутку. Однак при цьому аналізуються і певні обмеження подібної ролі інформації, у тому числі, дотримання необхідних термінів збереження таємниці комерційної інформації, більшою або меншою можливістю придбання або, навпаки, продажу цієї інформації, достатньою мобільністю і адекватністю використання отриманої інформації для проведення підприємницької діяльності тощо. Особливо виділяється роль швидкості поширення комерційної інформації. При повільному поширенні інформації багато підприємців не зможуть плідно використовувати її в економічній діяльності і одержати на цій основі прибуток. Надмірна швидкість поширення комерційної інформації може перешкодити навіть її первісному власникові одержати будь-які відчутні вигоди від її володіння; правильне орієнтування, що випливає з цієї інформації, у невизначеній ринковій кон'юнктурі або можливості по введенню прибуткового нововведення можуть майже одночасно бути використані конкурентом. Звідси випливають висновки про необхідність обмеження швидкості поширення комерційної інформації якимись оптимальними, для первинних власників інформації, рамками.

Розглянуті теоретичні розробки в цілому не ведуть до будь-яких принципових змін ідеї Найта і Шумпетера про походження прибутку, а лише формують важливе коригувальне доповнення до цих ідей у вигляді визнання зростаючої ролі в цих процесах комерційної інформації (з урахуванням умов і обмежень у її надходженні і використанні).

Третім джерелом прибутку в західній економічній думці XX століття визнається монополія. Під монополією на Заході розуміється політика обмеження конкуренції в її різних виглядах (насамперед у вигляді регулювання цін), проведена окремими приватними виробниками або їх групами. В даний час монопольна влада над ринком найчастіше пов'язується з великими розмірами виробника (компанії, корпорації), доповнене і іншими факторами, насамперед серйозними перешкодами для входження нових виробників у дану галузь або сферу підприємницької діяльності.

Проблеми формування монопольного прибутку в реальних умовах розвинутої ринкової економіки XX століття стали об'єктам дослідження багатьох західних економістів. Але принципове значення мали дві роботи – американського економіста Э.Чемберліна "Теорія монополістичної конкуренції" і англійської економістки Дж.Робінсон "Економіка недосконалої конкуренції", що вийшли у 1933 р. і присвячені новому трактуванню взаємозв'язку монополії і конкуренції в умовах розвинутої ринкової економіки XX століття. До появи цих наукових досліджень монополія в роботах західних економістів звичайно трактувалась як концентрація виробництва і відповідно продажів будь-якого товару в руках одного виробника, який міг в умовах відсутності конкурентів встановлювати завищені ціни (тобто більш високі ціни, чим у ситуації наявності конкурентів). Подібні монополістичні виробники розглядалися як виняткові випадки на тлі панування вільної конкуренції за переважною більшістю товарів. Чемберлін і Робінсон показали, що в ринковій економіці XX століття панує, за їх визначенням, монополістична або недосконала конкуренція, тобто взаємодія конкурентних і монополістичних сил. Монополістичні сили уособлюються комплексом факторів, що обмежують конкуренцію: на перше місце серед них висувається панування на галузевому ринку декількох або хоча б обмеженого кола виробників (ситуація так званої олігополії), що можуть взаємодіяти (і взаємодіють) на відповідному ринку з формування за одним напрямком загальної ринкової і особливо цінової політики, конкуруючи за іншими напрямками ринкової політики (наприклад: за нецiновими напрямками, асортименту, якості продукції, реклами тощо). Таким чином, в умовах монополістичної конкуренції виникає можливість завищення ціни, у випадку реалізації подібної можливості в рамках загального прибутку формується додаткова частина цього прибутку, як джерело якої і розглядається реалізована в ціні монополія.

У західній економічній літературі навколо оцінки монопольної складової прибутку відбувається найгостріша дискусія. Джерела її зрозумілі. Якщо джерела походження прибутку, зазначені Найтом і Шумпетером, у цілому носять позитивний характер, то монопольна складова несе серйозне негативне навантаження. У США ціла група відомих економістів (Дж.М.Кларк, А.Каплан, Э.Мэйсон, В.Феллнер і ін.) захищають ту позицію, що в структурі розвинутої ринкової економіки діють могутні фактори, що охороняють цю економіку від надмірного впливу монополістичних сил і тим самим сприяють збереженню ефективної конкуренції (що по суті означає мінімізацію ролі монопольної складової прибутку). З іншого боку в тих же США інша група відомих економістів (Дж.Бейн, Г.Мінз і ін.), що спеціально досліджують конкретну ситуацію, в тому числі і у галузевому розрізі, виявили численні факти монопольного обмеження конкуренції і відповідно наявність в цих випадках помітної монопольної складової прибутку.

Слід зазначити, що подібні розбіжності характерні і для економіко-статистичних робіт, які спрямовані на безпосереднє виявлення впливу монополії на величину прибутку. Більшість подібних робіт націлена на кількісний вимір взаємозв'язку між рівнями галузевих норм прибутку і рівнями концентрації у відповідних галузях. В одних роботах чітко розкривається позитивна кореляція між галузевою нормою прибутку і рівнем концентрації на рівні кампаній в цих галузях, в інших роботах фіксується по суті відсутність такого зв'язку.

Отже, монопольні можливості є важливим чинником, що впливає на завищення норм прибутку у найбільших компаніях порівняно із середньою нормою. Їх вплив на стійке відхилення галузевих норм прибутку залежить від того, якою мірою подібні найбільші компанії розподіляються за окремими галузями. Останнє і є вирішальним чинником прояву або, навпаки, відсутності стійкого перевищення норм прибутку окремих галузей над середньопромисловою нормою.

При оцінці проблеми монополії необхідно враховувати обмеженість влади навіть великих компаній над ринком (а саме з реалізації цієї влади виникає монопольний прибуток). Навіть найбільш могутні великі компанії, що досягають хоча б на визначений період серйозного впливу на ринки своєї продукції, завжди знаходяться в рамках ринкових обмежень, які обов'язково повинні ними враховуватись у своїй комерційній діяльності. На наш погляд, при загальній оцінці монопольної влади великих компаній корисно орієнтуватись на наступне методологічне розчленовування даної проблеми: "Суть змін у господарському механізмі капіталізму, мабуть легше зрозуміти, якщо "розщепити категорію "монополія"... на дві складові: організаційну і домінантну. Будь-яка корпорація монопольного типу є насамперед організованою цілісністю, що володіє внутрішньою упорядкованістю, погодженістю, взаємодією більш-менш диференційованих і автономних частин... У рамках корпорації... правила обміну продукту діяльності визначені технологією процесу виробництва або вольових рішень керівництва, а не ринковою ціною. Вся сума корпораційних відносин, вилучена в такий спосіб з ринкової сфери, не підкоряється диктату ринкового механізму... Домінантної складової корпорації назвемо здатність

останньої активно впливати на параметри ринку: випуск продукції, пропозиція, попит, ціну. Ця здатність може дорівнювати нулю, бути необмеженою або займати деяке місце у проміжках між двома крайніми значеннями. Здатність впливати на ринок додає корпорації монопольні риси і залежить, очевидно, від багатьох причин: розміру корпорації, частки її товарів у загальному обсязі реалізації на єдиному ринку аналогічної продукції, наявності замінників, характеру конкуренції і відносної фінансової та промислової потужності суперників, ступеня новизни продукції тощо. Кожен з названих факторів мінливий і рухливий. Відповідно будуть змінюватись і монопольні здібності корпорації – підсилюватись, слабшати, з'являтись або зникати". Підтвердженням дії цих факторів є сучасні прояви теорії прибутку. На сьогодні вирішальним фактором формування прибутку корпорацій у все більшій мірі стають інновації, інвестиції в людський капітал. Світовий досвід показує, що на сьогодні за рахунок інновацій забезпечується не тільки прибутковість, але і заробітна плата. Відповідним чином зростали і прибутки корпорацій.

Підтвердженням можливості і прояву монопольної ринкової влади великих компаній є багато інших фактів. Беззаперечним є значення положень теорії прибутку для економіки України, яка до волі тривалий час знаходиться на стадії переходу до цивілізованих ринкових відносин. Урахування стимулюючої функції прибутку повинно знайти своє відображення у зміні політики оподаткуванні прибутку підприємств, амортизаційні та інвестиційні політиці, що буде за нашим глибоким переконанням вагомим чинником покращення економічної ситуації в країні. Тут насамперед можна згадати численні справи з монопольної анти конкурентної поведінки окремих кампаній або груп компаній у рамках антитрестовського законодавства США та антимонопольних законодавств інших розвинутих країн; розкрите в конкретних дослідженнях принципів ціноутворення у великих компаніях, використання вищим керівництвом цих компаній для відносно тривалих періодів так званих цільових норм прибутку, що перевищують середньо промислові норми і інколи не включають податки; у випадку успішного використання цих "цільових" орієнтирів, компанії забезпечували себе монопольними прибутками тощо.

У такий спосіб сформована в XX столітті самостійна теорія прибутку об'єднала три вирішальні джерела його походження. Ця теорія, що обґрунтувала величезну, по суті ключову роль прибутку у функціонуванні розвинутої ринкової економіки, тим самим обґрунтувала (а не просто задекларувала як до XX століття) її стимулюючу функцію. Звідси витікає вкрай важливе значення з'ясування механізму стимулюючої функції прибутку у зв'язку з формуванням самостійної теорії прибутку, а також у зв'язку з загальним ускладненням порівняно з минулою структурою і функціонування розвинутої ринкової економіки у XX столітті.

1. Капиталистическое управление: уроки 80-х. / Под ред. А.А.Дынкина. Москва, 1988. 2. *Макконел К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.2 (пер. с англ.). М., 1993. 3. *Keirstead B.S.* An Essay in the Theory of Profit and Incme Distribution. Oxford, 1953. 4. *Keynes J.V.* A Tratise on Money. London, 1930. 5. *Knight F.H.* Risk, Uncertainty and Profit. Boston and New York, 1957. 6. *Schumpeter J.A.* History of Economic Analises. New York, 1954. 7. *Schumpeter J.A.* Capitalism, Sosialism and Democrracy. New York, 1942.

Надійшла до редколегії 08.02.06

А. Стасенко, асп.

СТАБІЛЬНА РОБОТА НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті аналізується сьогоднішній стан нафтогазового комплексу держави.

The today's state of oil and gas complex of the state is analysed in the article.

Нафтогазовий комплекс є однією з найважливіших складових економіки України, що у визначальній мірі забезпечує як функціонування усіх інших галузей, так і ступінь добробуту населення України. Саме від стану справ у нафтогазовому комплексі значною мірою залежить розвиток промисловості, сільського господарства, сфери послуг, комунального господарства України, а у кінцевому рахунку – якість життя та рівень розвитку суспільства.

Нафтогазова галузь – важлива складова паливно-енергетичного комплексу України, запорука енергетичної безпеки та незалежності держави.

У працях вітчизняних та зарубіжних вчених Діяка І.В., Ковалка М.П., Осінчука З.П., Денисюка С.П., Спиридонова І.А., Шидловського А.К., Шевцова А.І. та інших розглядаються окремі питання нафтогазового комплексу, висловлюється своє розуміння процесів, що відбуваються на енергетичних ринках різних держав.

Метою написання статті є дослідження газового сектору паливно-енергетичного комплексу України, висвітлення проблемних питань та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Найбільш впливовими факторами, що формують енергетичну сферу держави, можна визначити такі:

- ✓ наявність ресурсів палива, їх доступність та обсяги;
- ✓ вартість палива і економічна доцільність використання того або іншого виду;
- ✓ вартість технології, яка використовується для генерування енергії;
- ✓ конкуренція між різними виробниками енергії;
- ✓ екологічні вимоги, які висуває суспільство та держава до виробника енергії;
- ✓ реалізація політики енерго- та ресурсозбереження;
- ✓ вимоги забезпечення енергетичної безпеки економіки держави для максимального зменшення негативного впливу можливих зовнішніх і внутрішніх економічних та політичних подій. [6]

На сьогоднішній день в Україні відсутня національна комплексна енергетична політика, що має передбачати визначення і ухвалення на державному рівні пріоритетних напрямків та шляхів прискореного розвитку галузей ПЕК і механізмів подолання загроз національним інтересам у сфері енергетики, державне регулювання та контроль взаємовідносин між виробниками, постачальниками і споживачами енергетичних ресурсів з метою гарантування необхідного рівня енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави.

На теперішній час розвиток паливно-енергетичної галузі України характеризується хаотичністю, непередбачуваністю, відсутністю злагоджених між собою стратегій та пріоритетів, недосконалістю правового поля. Прийняті програми розвитку окремих галузей є неузгодженими між собою і, у значній мірі, застарілими, а Національна енергетична програма України, яка затверджена у 1996 р., мало відповідає реальним потребам сьогодення. [1,4]

Ситуація, в якій опинився нафтогазовий комплекс України, значною мірою обумовлена відсутністю виваже-

© А. Стасенко, 2006

Kyiv National Taras Shevchenko University

ного послідовного підходу до реформування об'єктів ПЕК та формування ринкового середовища у цій сфері, а також неузгодженістю процесів реформування в енергетиці з процесами реформування економічних відносин, які відбуваються нині в Україні.

Неефективне використання палива і енергії в економіці країни, що відображається у високому рівні енергоємності ВВП, який у 3-8 разів перевищує аналогічний показник для промислово розвинених країн. Крім того, висока зношеність основних фондів підприємств ПЕК, низький технічний та технологічний рівень устаткування, невирішеність проблем ресурсозбереження та екологічності підприємств гостро ставлять потребу їх широкомасштабної реконструкції та переоснащення комплексу.

Крім того, розвиток ситуації на світовому ринку нафти та нафтопродуктів, безумовно, має прямий вплив на внутрішній ринок України. Ринок України є повністю залежним від поставок російської нафти, експортне мито на яку залежить від цін на нафту на світовому ринку. Тому будь-які коливання світової кон'юнктури впливають на ціну на українському ринку. Іншою загрозою для нашої держави є те, що за сприятливої кон'юнктури на світовому ринку російські компанії надають перевагу експорту нафти та нафтопродуктів на європейський ринок, ніж збуту їх в Україні. Така ситуація загрожує встановленням дефіциту на внутрішньому ринку. Фактично єдиним засобом убезпечення національного споживача від різких коливань цін на нафтопродукти є створення в Україні резервних запасів нафти та нафтопродуктів.

Найбільш гостою проблемою газового сектору паливно-енергетичного комплексу на сьогоднішній день є неефективне державне регулювання цін на природний газ для споживачів України.

Провідним підприємством паливно-енергетичного комплексу України є Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України".

Структурна перебудова галузі в нових ринкових умовах та залучення інвестицій у нафтову та газову промисловість – це основний вид діяльності компанії, на яку покладена важлива місія забезпечення потреб побутових та промислових споживачів у паливно-енергетичних ресурсах, а також надійний транзит газу та нафти до країн Центральної та Західної Європи.[2,3]

На сьогодні НАК "Нафтогаз України" – компанія, яка є основним постачальником природного газу в Україні, 100 % акцій якої належить державі в особі Міністерства палива та енергетики України, за рахунок "пільгових" цін на природний газ практично субсидує населення, підприємства комунальної теплоенергетики та бюджетні організації на суму понад 4 млрд. грн. щорічно.

На світових ринках протягом останніх трьох років ціни на природний газ зросли майже втричі, у той час як внутрішньоукраїнські ціни на газ для населення, бюджетних організацій і підприємств комунальної теплоенергетики залишались незмінними з 1999 року та відшкодовують лише 50 % витрат, пов'язаних з видобуванням, закупівлею, транспортуванням та постачанням природного газу.

За таких умов, а також беручи до уваги зростання цін на природний газ, що постачається для українських споживачів з Російської Федерації, надзвичайно важливого значення для забезпечення енергетичної та економічної безпеки держави набуває необхідність закріплення на нормативному рівні нових засад ціноутворення на товари (роботи, послуги) нафтогазової галузі та вжиття термінових заходів щодо приведення цін на природний газ до їх економічно обґрунтованого рівня. Слід звернути увагу, що податкова складова в діючих цінах реалізації газу становить понад 60 % та є однією з причин збиткової реалізації природного газу споживачам. За обрахунками Компанії, у разі якщо ціни на природний газ для всіх категорій споживачів України залишаться незмінними в 2006 році то НАК "Нафтогаз України" недоотримає виручки від реалізації природного газу споживачам України на суму близько 7,9 млрд.грн. (населенню – 3,3 млрд.грн.; бюджетним організаціям – 0,2 млрд.грн.; підприємствам комунальної теплоенергетики – 2,7 млрд. грн.; промисловим споживачам – 1,7 млрд.грн).

Збитковими є також тарифи на транспортування, розподіл, постачання природного газу, що завдає значної шкоди суб'єктам господарської діяльності, які здійснюють підприємницьку діяльність у цих сферах.

Окрім вищезазначеного, у зв'язку із зміною умов закупівлі імпортованого природного газу виникає необхідність запровадити такі засади ціноутворення, які б стимулювали споживачів до зменшення обсягів споживання природного газу та встановлення засобів його обліку.

Проблема ціноутворення на природний газ, послуги з його транспортування, розподілу, постачання та зберігання не може бути розв'язана за допомогою ринкових механізмів оскільки відповідно до постанов Кабінету Міністрів України від 25.12.96 № 1548 "Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)" та від 27.12.01 № 1729 "Про порядок забезпечення галузей національної економіки та населення природним газом" ціни на природний газ для всіх категорій споживачів, тарифи на послуги з його транспортування, розподілу, постачання та зберігання встановлюються Національною комісією регулювання електроенергетики.

У той же час в умовах, коли зросла ціна закупівлі імпортованого природного газу, підприємства нафтогазового комплексу несуть значні збитки внаслідок встановлення цін на природний газ, а також тарифів на його транспортування, розподіл, постачання і зберігання на рівні, що є нижчим за економічно обґрунтований. Як наслідок виникає значна ймовірність зриву виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами щодо закупівлі природного газу, а отже загроза енергетичній та економічній безпеці держави. За таких умов проблема формування економічно обґрунтованих цін на природний газ та тарифів на транспортування, розподіл, постачання і зберігання потребує негайного вирішення.

З метою мінімізації соціальної напруги в державі та нормалізації фінансово-економічного стану НАК "Нафтогаз України" необхідно проводити впорядкування існуючих цін на природний газ для споживачів України.

Державне регулювання цін на природний газ, а також тарифів на послуги з його транспортування, розподілу, постачання та зберігання повинно здійснюватись на наступних засадах:

- ✓ забезпечення повного відшкодування всіх економічно обґрунтованих витрат;
- ✓ забезпечення рівня прибутковості, необхідного для фінансування капітальних інвестицій, підприємств, що реалізують природний газ, здійснюють послуги з його транспортування, розподілу, постачання і зберігання;
- ✓ диференціації цін на природний газ для всіх категорій споживачів України в залежності від обсягів споживання природного газу та інших умов його споживання;

Слід зазначити, що підвищення цін на природний газ не призведе до погіршення матеріального стану соціально незахищених верств населення, оскільки вартість послуг з газопостачання в прожитковому мінімумі населення складає лише 1,85 відсотків (кожна людина сплачує в серед-

Kyiv National Taras Shevchenko University

ньому за газ 7 гривень 84 копійки на місяць), крім цього вони будуть захищені завдяки діючому механізму пільг і субсидій, відповідно до постанови Уряду від 27.07.1998 № 1156 за користування житлом його утримання та оплату послуг водо-, тепло-, газопостачання, електроенергію та інше, вони сплачують 15-20 % середньомісячного сукупного доходу.

Необхідно звернути увагу, що приведення цін на природний газ до їх економічно обґрунтованого рівня матиме суттєвий позитивний вплив на розвиток конкуренції на ринку реалізації природного газу. Збільшення рівня цін на природний газ на внутрішньому ринку України до їх економічно обґрунтованого рівня є одним із чинників, який суттєво сприятиме впровадження енергозберігаючих технологій як в промисловості, так і побуті, розвитку використання альтернативних видів палива та джерел енергії.

Здійснення заходів удосконалення економічної політики на ринку природного газу дозволить досягти таких результатів:

✓ забезпечити встановлення економічно обґрунтованих цін на природний газ, а також тарифів на його транспортування, розподіл, постачання і зберігання для забезпечення беззбитковості зазначених видів господарської діяльності.

✓ гарантувати забезпечення природним газом споживачів України;

✓ забезпечити своєчасне та повне виконання умов контрактів щодо постачання імпортованого природного газу в Україну;

✓ створить умови для скорочення споживання природного газу та стимулювання впровадження енергозберігаючих технологій;

✓ сприятиме розвитку конкуренції на ринку реалізації природного газу.

Крім того, з метою недопущення газової кризи у майбутньому, державну політику необхідно орієнтувати на міжнародне співробітництво, а саме:

✓ створення сприятливих умов для інтеграції економіки України у світову економіку на рівноправній і взаємовигідній основі та ліквідації дискримінаційних обмежень на торгівлю з Україною в цілому;

✓ забезпечення доступу до ринків інвестицій в енергетичні і транспортні галузі західних країн та недискримінаційного доступу до енергетичних ресурсів Сходу, справедливих умов транзиту нафти та газу;

✓ забезпечення державної політичної підтримки програм диверсифікації постачання енергетичних ресурсів та розвитку експорту енергетичного обладнання і послуг;

✓ входження в існуючі міжнародні системи енергетичної безпеки;

✓ активізація співробітництва зі світовим товариством у напрямку участі в міжнародних програмах і проектах з питань забезпечення енергетичної та екологічної безпеки енергозбереження, впровадження ринкових відносин в енергетиці.

Належна реалізація завдань, поставлених перед Компанією, можлива тільки в умовах конструктивної співпраці НАК "Нафтогаз України" та всіх органів державної влади. Такий висновок зумовлено тим, що виробничий розвиток та стабільне постачання вуглеводнів нерозривно пов'язані з необхідністю у достатньому обсязі фінансувати поточні витрати та капітальні вкладення Компанії, що в сьогоднішніх складних умовах надмірного податкового тиску та обмеження рівня цін на продукцію Компанії є надзвичайно складною задачею.

Реалізація плану підвищення цін на природний газ матиме суттєвий позитивний вплив на розвиток ринку природного газу вже до кінця 2006 року, що характеризуватиметься наступними чинниками:

✓ буде забезпечена беззбиткова діяльність підприємств, що здійснюють реалізацію природного газу, а також надають послуги з його транспортування, розподілу, постачання та зберігання;

✓ встановлення економічно обґрунтованих цін на природний газ та тарифів на послуги з його транспортування, розподілу, постачання та зберігання для всіх категорій споживачів України створить умови для демонополізації відповідних ринків, а отже сприятиме підвищенню якості надання цих послуг;

✓ на ринку реалізації природного газу сформуються умови, за яких споживачі будуть заінтересовані у скороченні обсягів його споживання, впровадженні приладів обліку природного газу та енергозберігаючих технологій.

Досягнення зазначених результатів дозволить гарантовано забезпечити природним газом споживачів України, сприятиме впровадженню енергозберігаючих технологій як в промисловості, так і побуті, розвитку використання альтернативних видів палива та джерел енергії, що матиме своїм наслідком підвищення енергетичної та економічної безпеки України.

1. *Діяк І.В.* Енергетична безпека України. – К., 2001. 2. *Діяк І.В., Осінчук З.П.* Газова промисловість України на зламі тисячоліть. – І-Ф., 2000. 3. *Ковалко М.П.* Загальні риси енргетичної кризи в Україні // Техн. електродинаміка. – 1997 № 4. 3. *Ковалко М.П.* Проблеми нафтогазового комплексу України. – Л: УНГА, 2000. 4. *Ковалко М.П., Денисюк С.П.* Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України. – К.: Українські енциклопедичні знання, 1998. 5. *Ковалко М.П., Денисюк С.П., Шульга Ю.І. та ін*. Основні засади створення інформаційно-аналітичного забезпечення паливно-енергетичного комплексу / За ред. Ковалко М.П. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2000. 6. *Ковалко М.П., Шидловський А.К.* Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2001. 7. *Коновал П.* Енергетика XXI століття: час наступного вибору // Енергетика і ринок. 2003. № 7. 8. *Копылов В.А.* Государственная поддержка развития ТЭК Украины: проблемы и перспективы // Теория и практика управления/ 2004. №11. 9. *Пахомов Ю.М.* та ін. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К., 1997. 10. *Соколенко С.И.* Современные мировые рынки и Украина. – К., 1995. 11. *Спиридонов И.А.* Мировая экономика. – М., 1997. 12. *Шевцов А.І., Земляний М.Г., Дорошевич А.З. та ін.* Енергетична безпека України: Стратегія та механізми забезпечення/ Дн.: Пороги, 2002.

Надійшла до редколегії 08.02.06

М.В. Трохимченко, асп.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВІСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглядаються існуючі методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіонів України та окреслюються перспективи подальших наукових долсліджень у цій сфері.

In article considers the current approaches applied for the evaluation of investment appeal of Ukrainian regions and outlines prospects of future scientific research in this area.

В умовах гострої міжнародної конкуренції на ринку капіталів, внаслідок постійного перевищення попиту над їх пропозицією, важливою та актуальною проблемою постає оцінка позитивних та негативних тенденцій інвестиційної діяльності у регіонах України.

Оцінка інвестиційної привабливості регіону сприяє поглибленню оцінки загальної економічної ситуації у регіонах, дає системне уявлення про мотивацію поведінки різних типів інвесторів, визначає напрямки формування сприятливого інвестиційного середовища з метою активі-

© М.В. Трохимченко, 2006

Kyiv National Trade and Economic University

зації внутрішнього стратегічного інвестора і цілеспрямованого залучення іноземних інвестицій у різноманітних формах та значних масштабах у пріоритетні напрямки розвитку економіки, тобто допомагає змоделювати бажаний інвестиційний клімат.

Аналізу оцінки інвестиційної привабливості регіонів присвячена велика кількість наукових праць. Найбільшу увагу зазначеним питанням приділено у роботах Бланка І.А., Губського Б.В., Кужель О.В., Лесечко М.Д., Пересади А.А., Чемерис А.О., та ін. При цьому, методичні підходи, які приводяться в працях вчених є надзвичайно різноплановими, і, в окремих випадках, безсистемними.

Крім того, у більшості наукових праць інвестиційна привабливість розглядаються лише на макро- та мікрорівні, а мезорівень (регіональний рівень), який обумовлений регіональними відмінностями умов залучення інвестицій, є недостатньо вивченим.

У зв'язку з цим, основною метою даної публікації є висвітлення економічної сутності категорії "інвестиційна привабливість регіону" та аналіз існуючих методик, за якими вітчизняні та зарубіжні аналітики, в різні періоди часу пропонували визначити рівень інвестиційної привабливості регіонів.

Категорія "інвестиційна привабливість регіону" в літературі визначається як: відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій [1] та рівні задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного регіону [2].

Під факторами інвестиційної привабливості регіону розуміють – процеси, явища, дії, переважно об'єктивного характеру, що впливають на інвестиційну привабливість регіону і визначають його територіальні особливості [4].

Висока інвестиційна привабливість регіону дозволяє залучати великі інвестиції на його розвиток та гарантує отримання прибутку для інвесторів. Інвестиційна привабливість регіону може визначатись: вигідним географічним розташуванням регіону, наявністю необхідних умов природних ресурсів, дешевою та кваліфікованою силою, розвинутою інфраструктурою, ринком збуту продукції [6].

Оцінка інвестиційної привабливості регіонів є найважливішим аспектом прийняття будь-якого інвестиційного рішення, від правильності якого залежать наслідки як для інвестора, так і для економіки регіону та країни в цілому.

На сьогодні є чимало різних методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Перші оцінки були запропоновані у 60-х роках західними експертами. Однієї з перших у цьому напрямку, було дослідження Гарвардської школи бізнесу [12]. В основу якого була покладена експертна шкала, що включала певні характеристики кожної країни, такі як законодавчо-правові умови для іноземних та національних інвесторів, наявність можливостей вивозу капіталу, стан національної валюти, політична ситуація в країні, рівень інфляції, можливість використання національного капіталу. Однак, зазначена кількість визначених показників була недостатня для адекватного відображення існуючої ситуації, при прйнятті інвестиційних рішень. Тому подальший розвиток методичного апарату порівняльної оцінки інвестиційної привабливості країн, пішов по шляху розширення та ускладнення системи оцінюваних параметрів та введенні кількісних (статистичних) показників. Найчастіше використовувались наступні параметри та показники [13]: тип економічної системи, макроекономічні показники (обсяг ВНП, структура економіки), забезпеченість природними ресурсами, стан інфраструктури, умови розвитку зовнішньої торгівлі, участь держави в економіці. На прикінці 80-х років, через появу великої кількості країн з перехідною економікою, експертними групами (консультаційна фірма "Плен Екон", журнал "Форчун" та "Малтинешнл Бізнес"), незалежно один від одного, були розроблені спеціальні методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості країн. Вони являли собою спрощені методики порівняльної оцінки інвестиційної привабливості країн та враховували не тільки умови, але й результати інвестування, близькість країн до світових економічних центрів, масштаби інституціональних перетворень, "демократичні традиції", стан та перспективи проведених реформ, якість трудових ресурсів [13].

В даний час існує ряд авторитетних міжнародних інституцій, які проводять оцінку інвестиційної привабливості шляхом аналізу природо-ресурсного, інфраструктурного потенціалу, впливу факторів політичного, економічного, інституційного, соціально-культурного середовища. Зокрема, існують рейтинги Institutional Investor, лондонського часопису Eromoney, американської групи BERI, німецької газети Handelsblatt, відомі економічні журнали – Fortune, The Economist та авторитетні експертні агентствах – Moody's, Standard&Poor's, Fitch, IBCA, JP Morgan Chase, Merrill Lynch.

Найбільш відомою комплексною оцінкою інвестиційної привабливості країн світу є рейтинг журналу Euromoney, на основі якого, двічі в рік (у вересні та березні) визначаються оцінки інвестиційного ризику та надійності країн. При проведенні оцінки, вони надають переваги таким факторам, як кредитоспроможність, політична стабільність та політичні ризики, державний борг та існуючі боргові зобов'язання, платіжний баланс та його гнучкість, структура економіки, захищеність прав власності, гнучкість фіскальної та монетарної політики, наявність податкових порушень, націоналізація, девальвація, корупція і бюрократія, рівень прямих іноземних інвестицій, можливість реалізації угод, витрати на заробітну плату та продуктивність праці, структура доходів населення, розвиток інфраструктури, капіталізація банків, умови коротко- та довгострокового кредитування, умови доступу до міжнародного валютного ринку, темпи, перспективи та прогнози макроекономічного розвитку. Значення цих показників визначають розрахунково-аналітичним методом. Слід зазначити, що методичні підходи для складання даного рейтингу і склад показників оцінки постійно переглядаються авторами в залежності від зміни кон'юнктури світового ринку. При прийнятті рішень портфельні інвестори орієнтуються на спеціальні фінансові або кредитні рейтинги країн. На розробці таких рейтингів спеціалізуються найбільш відомі експертні агентства: Moody's, Arthur Andersen, Standart & Poor' s, IBCA та ін.

Для оцінки інвестиційної привабливості регіону Світовий банк пропонує використовувати чотири основні показники: розмір валового внутрішнього продукту та основних фондів на душу населення, характеристику природних та людських ресурсів.

За останнє десятиліття в Україні з'явилися нові вітчизняні, спеціально адоптовані до українських реалій методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Сучасні наукові методики в межах держави, різняться набором оціночних показників та методами інтегрування, хоча перелік показників є дуже близькими.

Так, С. Гуткевич запропонувала для оцінки інвестиційної привабливості регіонів використовувати п'ять показників: 1) оцінки економічного розвитку регіону; 2) оцінки рівня розвитку інвестиційної інфраструктури; 3) оцінки демографічної характеристики регіону; 4) оцінки рівня розвитку ринкових відносин та інфраструктури; 5) оцінки інвестиційного ризику [7, с.251].

Комплексна методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів України, що передбачає ранжування регіонів за п'ятьма узагальненими показниками була запропо-

Kyiv National Taras Shevchenko University

нована І. Бланком. Дана методика передбачає кількісний взаємозв'язок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості регіону з ефективністю інвестицій по кожному регіону, при чому ефективність інвестицій характеризується показником рентабельності власного капіталу, який виступає в даному випадку аналогом суми інвестицій в основні фонди, оборотні засоби і нематеріальні активи. Згідно з цією методикою всі регіони України групуються за чотирма групами інвестиційної привабливості: пріоритетної, достатньо високої, середньої та низької інвестиційної привабливості. [5, с.94-104].

О.Сталінська для оцінки інвестиційної привабливості регіонів пропонує використати матричний метод, з системою показників, для яких розраховуються їх значення (мінімальне, максимальне, нормоване та еталонне). Шляхом порівняння цих значень, визначається рівень інвестиційної привабливості регіону відносно іншого. Показниками виступають: чисельність населення; зростання виробництва; освоєння інвестицій; фінансові результати; експорт; кредиторська заборгованість; рівень заробітної плати; заборгованість в оплаті праці [11, с.68-69].

Російський вчений А.Асаул систематизував всі існуючі показники рівня інвестиційної привабливості регіонів, у три великі групи факторів [4]:

1. Фактори, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу (природні, виробничі, трудові, фнансові, інноваційні).

2. Фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, соціальні, економічні).

3. Інвестиційна активність (концентрація і розвиток прямих, портфельних інвестицій).

Нині рейтинг інвестиційної привабливості регіонів в Україні визначається за методикою та системою показників, запропонованими Інститутом реформ. Дана методика грунтується на використанні п'яти укрупнених груп найбільш важливих показників при прийнятті рішення про місце та обсяги інвестицій. До них відносять: економічний розвиток регіону, розвиток ринкової інфраструктури, фінансова інфраструктура, розвиток людських ресурсів, діяльність органів місцевої влади у сфері приватного підприємництва. За результатами інтегрування проводять ранжування регіонів за величиною загального рейтингу і визначають групи "лідери" (перші 7 місць), "переслідувачі" (8-14 місця), "основна група" (15-23) та "аутсайдери" (24-26 місця) [8, с.52].

До перевага даної методики, запропонованої Інститутом Реформ, можна віднести її прозорість та зрозумілість результатів розрахунку, а до недоліків – врахування показників, на які регіональні органи влади практично не можуть впливати, що зменшує можливості практичного використання цієї методики в процесі вдосконалення регіональної інвестиційної політики.

Заслуговує на увагу методика оцінки інвестиційної привабливості регіону, розроблена В.П.Письмаком [10, с. 255]. Ця методика враховує базові інвестиційні витрати інвестора, витрати на реалізацію проекту, наступні експлуатаційні витрати, особливості території, митні платежі. За цією методикою інвестиційна привабливість регіону визначається інтегральним показником, який визначає швидкість повернення капіталу вкладеного у виробництво за конкретним інвестиційним проектом.

Проведений аналіз методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів свідчить про величезні напрацювання з даної тематики. Однак багато дослідників вказують, що існуючі методичні розробки між собою мало узгоджені, мають різну методологічну базу, дуже спеціалізовані та не враховують у повному обсязі особливостей характеристики інвестиційної привабливості регіонів. Так, Сталинська Е. вказує, що серед найчастіше застосовуваних методик оцінки інвестиційного клімату варто виділити: 1) універсальні методи (максимальну кількість економічних характеристик інвестиційної привабливості); 2) порівняльний аналіз (оцінка економічних, соціальних та ринкових перетворень); 3) бальну оцінку інвестиційних можливостей (кількісне співставлення основних показників). [11, с.68].

Як висновок, можна зазначити, що оцінка регіональної привабливості регіону та факторів її формування дозволяє визначати орієнтири регіональної інвестиційної стратегії та продукувати напрямки регіональної політики, які враховують: баланс інтересів інвестора і одержувача інвестицій (регіону); баланс економічної та соціальної ефективності; необхідність оптимізації існуючої структури економіки регіону; об'єктивну потребу в інноваційній "наповненості" інвестицій та розвитку людського капіталу; співвідношення сприятливості інвестиційного клімату та ефективності використання залучених інвестицій; наслідки інвестування для соціально-економічної, екологічної і науково-технічної перспективи розвитку регіону і держави загалом

Але сучасна методологія оцінювання інвестиційної привабливості далеко не досконала і вимагає оптимізації показників. Тому, з метою глибшого і точнішого вивчення даної проблематики, при всіх існуючих підходах оцінки інвестиційної привабливості регіонів, пріоритетним повинен стати системний підхід, який би враховував переваги і недоліки вже існуючих методик.

1. "Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку. Наказ Держкомстату № 114 від 15.04.2003. 2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості піприємств і організацій. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій №22 від 23 лютого 1998 р. 3. *Арефьева Е.В.* Внешнеэкономическая и инвестиционная деятельность интегрированных производственных систем. – Х.: Основа, 1997. 4. *Асаул А.* Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов // Регіональна економіка..-2004. – №2. 5. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент. – К.: МП "Итем". – 1995. 6. *Гайдуцький А.* Оцінка інвестиційної привабливості економіки // Економіка і прогнозування. – 2004. – №4. 7. *Гуткевич С.* Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики. – К.:Изд-во Европ.ун-та, 2003. 8. Інвестиційний рейтинг регіонів України у 2002 році. Економічні Есе / Відпов. ред. В. Пинзеник. – К.: Інститут реформ, 2002. 9. Новые шансы для бизнеса в Восточной Европе. – "Экономика и жизнь", N 18, апрель 1990г. 10. *Письмак В.П.* Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения. – Донецк: АО "Издательство "Донеччина", 2000. 11. *Сталинская Е.* Оценка инвестиционной привлекательности регионов Украины // Економіст. – 2003. – № 9. 12. *Robert B.* Stobaugh How to Analyze Foreign Investment Climates. – Harvard Business Review, September – October 1969. 13. *B.Toyne, P.Walters.* Global Marketing Management: A Strategic Perspective. – Allyn & Bacon, 1989.

Надійшла до редколегії 08.02.06

О.В. Комендант, асп.

СУЧАСНА ЕКОНОМІКА, ЯК ЕКОНОМІКА, ЗАСНОВАНА НА ЗНАННЯХ

Визначено основні складові економіки, заснованої на знаннях. Розглянуто теоретичні погляди західних економістів: Р. Ромера, П. Страсманна, Р. Каплана та Д. Нортона. Зроблено висновок про рівень значимості знань і вмінь у сучасному суспільстві.

Major constituents of a knowledge based economy are identified. P. Romer's, P. Strassmann's, R. Kaplan's and D. Norton's views are considered. Significance of knowledge and expertise for a modern society is shown.

Сучасний світ зазнає суттєвих змін та загальної трансформації як самого суспільства, так і економічних базисів його побудови. Природа виробництва, торгівлі, зайнятості в майбутньому буде все більше відрізня-

© О.В. Комендант, 2006

Kiev National Economic University

тись від того, що ми маємо сьогодні. В цьому контексті важливе значення набуває дослідження питань впливу знань на розвиток сучасного суспільства та світову економіку в цілому.

Методологічні основи аналізу економіки, заснованої на знаннях, закладені в роботах таких видатних дослідників-економістів як Д. Белл, М. Кастельс, П. Ромер, які отримали подальший розвиток у працях сучасних економістів дослідників: Р. Абрамса, Д. Алена, М. Амстронга, К. Баррета, Г. Беккера, Б. Белла, Г. Бетчермана, В. Гаскова, К. Давідмана, Е. Джона, Л. Доствана, П. Злага, Р.Еренберга, К. Ерроу, В. Іскри, Р. Каплана, Б. Ніхана, Д. Нортона, К. МакМюллера, К. Стейбі, П. Страсманна, Т. Стюарта, Г. Хегтце. Поміж українських вчених досліджувальна проблема є досить новою і їй приділяється ще не достатньо уваги, хоча останнім часом почали з'явились публікацій, серед них роботи В. Геєця, Ю. Бажана, В. Мунтіяна, В. Семиноженка, О. Шевчука.

Метою статті є узагальнення основних теоретичних поглядів західних вчених, які розкривають позитивний вплив знань на розвиток сучасного суспільства та визначення ролі знань у формуванні сучасної економіки.

Ідея про те, що знання займають вагоме місце в економіці сама по собі не нова. Всі економіки, починаючи з найпростіших, базувались на знаннях про те, яким чином робити те, чи інше: як вирощувати, як збирати, як добувати, як будувати і всі ці знання накопичувались з розвитком суспільства. Особливого масштабу удосконалення знання набули після великої індустріальної революції. Однак протягом останніх 200 років прихильники неокласичних поглядів визнавали лише два фактори виробництва: працю і капітал. Знання, продуктивність, навчання та інтелектуальний капітал були визнані за зовнішні фактори і не враховувались в побудові економічної моделі. З плином часу рівень злиття інформації та знань в економічну активність став настільки великим, що стимулював глибокі структурні і якісні зміни у функціонуванні економічної системи та привів до трансформації основ конкурентних переваг.

Одним з перших економістів, що побачив недостатню увагу фактору знання, вважається представник стенфордської школи П. Ромер. Започаткована ним теорія нового зростання розглядає проблеми довгострокового зростання та пропонує зміну неокласичної теорії, шляхом введення фактору технології, а разом з нею і знання, на якому вона базується, як внутрішнього фактору економічної системи [4]. Теорія П. Ромера докорінно відрізняється від неокласичної теорії:

1. Знання розглядаються як базова форма капіталу. Накопичення досвіду приводить в кінцевому результаті до економічного зростання.

2. Нові технологічні дослідження, на відміну від одноразового впровадження технології, можуть створювати технологічну "платформу" для здійснення подальших інновацій, що є найголовнішою рушійною силою економічного зростання.

3. Нові технології підвищують рентабельність інвестицій внаслідок чого розвинуті країни продовжують накопичувати багатство, а країни, що розвиваються, незважаючи на їх дешеву і майже необмежену робочу силу та достатній капітал, не можуть досягнути такого рівня зростання.

4. Інвестиції та нові технології знаходяться в прямій залежності, роблячи одні одного ціннішими. Відкидається ідея технологічних циклів, постійний ефективний розвиток нових технологій приводить до економічного зростання країни.

Звичайно жодному першопрохідцю ще не вдавалось створити ідеальну модель. І нобелівський лауреат Р. Ромер не виключення. З нашої точки зору, найбільш дискусійним моментом в його теорії нового зростання є ідеалізація монополістичної ситуації в економіці. Вчений розглядає її з точки зору найбільш сприятливої для технологічного розвитку та створення нових технологій, відкидаючи при цьому ситуацію чистої конкуренції. У цілому, ромерівська теорія нового зростання зайняла вагоме місце в економічну бутті суспільства і започаткувала нову хвилю досліджень ролі знань в економічних процесах.

Знання на відміну від капіталу та робочої сили є суспільним благом, що доступне всім і кожному. Якщо знання висловлені, то вони відразу стають публічними, і не існує більше витрат для подальшого розповсюдження серед споживачів, тобто граничні витрати у випадку передачі знань дорівнюють нулю, що робить їх надзвичайно привабливими для користувачів. Широке впровадження економіки, заснованої на знаннях, в західних країнах доказує, що єдиним шляхом для економічного благополуччя країни в новому тисячолітті є стрімке визнання освіти і створення знань за головні рушійні сили розвитку.

В економічній науці вирізняють два основні види знань. Перший походить від об'єкта знань:

- ✓ "Знаю – що" – знання про факти, їх економічна значимість на сьогодні має спадну тенденцію;
- ✓ "Знаю – чому" – знання про суспільство, природу та людське буття;
- ✓ "Знаю – хто" – знання, що відносяться до соціального світу – знання про тих, хто знає як, і тих, хто це може зробити. Знання висококваліфікованих спеціалістів стає головним;
- ✓ "Знаю – коли" і "Знаю – де" стають виключно важливими в динамічному і швидкоплинному світі;
- ✓ "Знаю – як" – знання, що відносяться до здатності і вміння виробляти речі. Це прикладні знання, які на сьогодні мають найбільше значення, їх роль стрімко зростає.

Другий походить від джерела отримання знання:

- ✓ формальні. Під формальними розуміються знання отримані від так званої "традиційної освіти" в школі, в університеті, на бізнес семінарах та тренінгах;
- ✓ неформальні – знання, отримані від досвіду, їх не можна підтвердити дипломами та сертифікатами, їх не виявити з першої розмови. Це все те, що відокремлює людину від більшості інших і саме ці неформальні знання стають основними в XXI столітті.

Ефективність входження країни до економіки, заснованої на знаннях, в першу чергу, залежить від того, як швидко вона зможе трансформуватись у економіку, що навчається. Навчання означає не тільки споживання нових технологій для доступу до глобальних знань, а й ефективне використання їх для спілкування з іншими з приводу інновацій. В економіці, заснованій на знаннях, індивіди, фірми та країни мають змогу створити добробут у пропорційному відношенні до їх здібностей вивчати та ділитись нововведеннями. Ці процеси змінюють загальне економічне середовище, в якому головною конкурентною перевагою компанії стають не матеріальні активи, як нерухомість або обладнання, а нематеріальні, а саме інтелектуальний капітал. Найяскравішим прикладом 90-х років XX століття стала Корпорація Microsoft, в якій лише маленька частина ринкової вартості компанії припадає на матеріальні активи, а все інше складає інтелектуальний потенціал. Ця компанія є першим кроком до побудови нової економічної формації, в якій, поряд з очевидними вигодами з'являться певні недоліки. Основним з них, на нашу думку, буде, проблема обчислення рівня величини інтелектуального потенціалу фірми, оскільки існуючі методи визначення ринкової вартості не мають чіткого механізму його визначення. Цікавим в цьому аспекті є погляд П. Страсманна, який в статті "Глобальна сила знань" 2000 року розглядає інтелектуальний капітал як "зали-

Kyiv National Taras Shevchenko University

шок", що зостається після сплати постачальникам, працівникам, кредиторам або акціонерам, вирахунку податків та амортизації [6]. Його точку зору в певній мірі поділяють ще двоє американських економістів – К. Стейбі в праці "Інтелектуальний капітал та управління знаннями" [7] та Т. Стюарт в роботі "Інтелектуальний капітал" [8].

На практиці визначити рівень інтелектуального капіталу компанії, по-перше, дуже складно, по-друге, не завжди потрібно. Компанії хочуть розвиватись та зростати, а не затрачати багато сил на визначення показника інвестиційного капіталу. Тому рівень знань часто обчислюється в компаніях опосередковано через інші показники. Зазвичай інтелектуальний капітал компанії рахують як суму з практичних навиків працівників, наукових кадрів компанії, "ноу – хау", процесу введення новітніх розробок, також із можливостей всіх працівників постійно вдосконалюватись разом із ростом самої компанії. Це, звичайно, є досить умовний розрахунок. Одним з опосередкованих методів, що користується найбільшою популярністю серед американських компаній, є метод під назвою "Балансовий звіт Каплана та Нортона", який вперше був опублікований Р. Капланом та Д. Нортоном в 1996 році [9]. Метод Каплана і Нортона будується на поєднанні системи управління продуктивністю компанії та її стратегічними цілями, що дозволяє перевести стратегічне бачення фірми в дію. Головною ідеєю методу є об'єднання фінансових і нефінансових показників компанії, таких як показники внутрішнього бізнес процесу, показники навчання, показники зростання та торгові показники. Загальна схема балансового звіту подана на рис. 1.

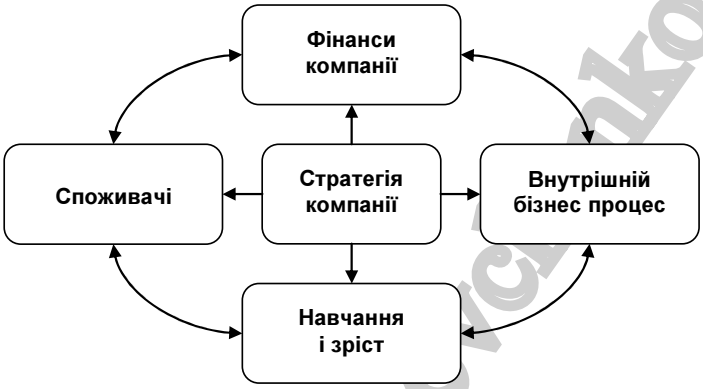

Рис. 1. Загальна схема методу "Балансового звіту Каплана та Нортона".
Джерело: http://www.valuebasedmanagement.net/methods_balancedscorecard.html

Вчені вважають, що задля успішного впровадження стратегії компанії в дію керівництву компанії необхідно її формувати, виходячи з чотирьох головних перспектив компанії: фінансових, споживацьких, перспектив до змін та внутрішнього бізнес процесу. Перспективи, в свою чергу, вимірюються за чотирма характеристиками. Вчені надали графічно-матричний вигляд методу, який зробив його наглядним та простим для розуміння. Ця простота методу зробила його надзвичайно популярним серед західних компаній, які користуються ним вже майже 10 років.

Як показник вживання інтелектуального капіталу на заході використовується також і ринковий "коефіцієнт Тобіна", запропонований нобелевським лауреатом Дж. Тобіном, що показує відношення ринкової вартості активу до його відновної вартості [10]. "Коефіцієнт Тобіна" використовують для визначення різних активів, для інтелектуального капіталу цей показник є більшим від одиниці. Якщо він дуже високий – це означає, що компанія отримує надприбуток від використання інтелектуального капіталу. За ситуації рівних постійних активів серед фірм-конкурентів виграє той, хто залучає додаткові інтелектуальні ресурси.

Виходячи з того, що економіка, заснована на знаннях, привносить із собою поряд з позитивними сторонами ще й негативні, вважаємо за необхідне для подальшого її дослідження розглянути основні характеристики та компоненти нової економіки.

По-перше, в XX столітті з'явилось поняття кодифікації знань під яким розуміється результат переходу знань з вербального і друкованого вигляду у цифровий формат. Інформаційна революція інтенсифікувала процес кодифікації знань та збільшила частку кодифікованих знань у всьому знаннєвому капіталі в розвинутих економіках.

Практично всі знання, що підлягали переведенню в цифрову форму сьогодні вже кодифіковані і можуть бути передані по сьому світу за відносно невелику платню. Кодифікація знань дає можливість швидкого порівняння інформації, чим так би мовити наводить мости на конкурентні погляди, надаючи споживачу можливість самому обирати вірний варіант. Відбуваються процеси зменшення рівня розбіжностей накопичених знань, шляхом постійного корегування і виправлення. Цей процес розвитку інформаційно-комунікаційних технологій передбачає пришвидшення темпів рівня зростання знаннєвого капіталу з подальшим позитивним впливом на економічне зростання країни в цілому.

За даними СОТ річне зростання комерційних послуг складає 12 % у 2002 р., 16 % у 2003 р., 16 % у 2004 р., причому частина комерційних послуг у загальній структурі торгівлі подолала 20 % межу і склала у 2004 р. – 2.1 трил. дол. [2]. Аналіз офіційної статистики свідчить, що у структурі комерційних послух вже сьогодні проявляються тенденції нової економіки. Традиційно найбільшу частину комерційних послуг складали фінансові та транспортні послуги. На початок 2004 року комерційні послуги мають дещо іншу структуру (див рис. 2). Якщо прийняти за сигнали економіки, заснованої на знаннях, сукупність прав власності, комп'ютерних та інформаційних та комунікаційних, то ми маємо майже третину всіх комерційних послуг. Тобто вже сьогодні на знання і інформацію припадає 24 % всіх економічних послуг. Економіка, заснована на знаннях, стрімко набирає обертів і не останню роль в цьому процесі відіграла можливість кодифікації набутих знань, яка полегшила і спростила ринкові трансакції та інтенсифікувала процеси розповсюдження знань. Кодифікація також зменшила потребу в додаткових інвестиційних ресурсах на придбання інформації.

Kyiv National Taras Shevchenko University

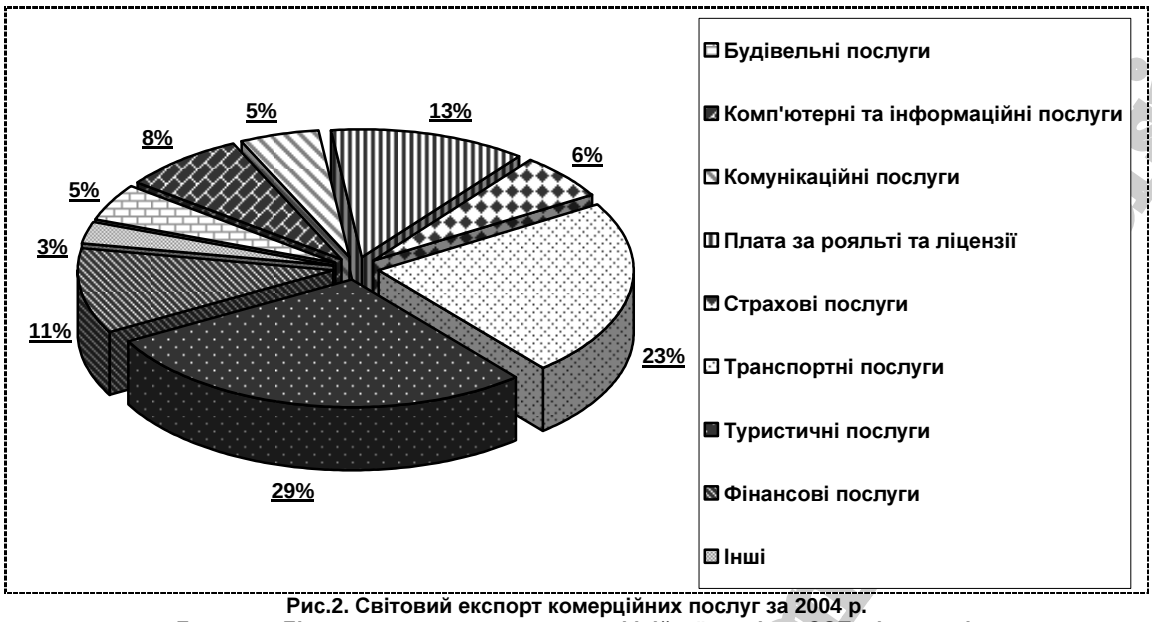

Рис.2. Світовий експорт комерційних послуг за 2004 р.
Джерело: Діаграму складено за даними офіційної сторінки СОТ в Інтернеті: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e

По-друге, процеси економічної глобалізації привели до появи організацій з м'якою організаційною структурою, так званих мережевих підприємств, які, шляхом впровадження менеджменту на всіх рівнях організації, значно знизили втрати і збільшили продуктивність як від робочої сили, так і від вкладених капітальних ресурсів. Це зменшило пласт середніх управлінців, які, зазвичай, випадали з нормального інформаційного процесу. Мережеві підприємства також уникають надмірної спеціалізації та ділення на відділи, а натомість впроваджують систему роботи в команді, постійного кар'єрного зростання та визначення багатофункціональних завдань. Мережеві організації поєднують динамізм, високу якість продукції та рівень пристосування до потреб споживачів з низькою ціною масової продукції. Ефективність мережевого підприємства, що прийшло на зміну великій корпорації, цілком і повністю залежить від знань та вмінь персоналу. Становище співробітників мереженого підприємства переростає із залежного в незалежне, відношення з керівництвом втрачають ієрархічний характер, стають більш лояльними. Система тейлоризму принесла виробникам вищу ступінь продуктивності порівняно з плановою економікою, шляхом "економії на масштабі", але система гнучкого управління може досягти вищої продуктивності ніж система тейлоризму завдяки "економії заміни", яка приводить до зменшення витрат, шляхом використання одного капітального блага для виробництва декількох продуктів. Причому "економія заміни" здійснює глибоку диверсифікацію продуктів та послуг без втрати "ефекту масштабу". Це стає можливим завдяки більш широкому використанню людського капіталу, який в мережених організаціях переростає в гуманний капітал. Сукупність гнучких підприємств створює середовище мережевої економіки, де відбувається інтерактивне пізнання, створення, розповсюдження експериментальних ідей та обмін інноваційною інформацією, де кожний індивід або підприємство легко може контактувати з іншим з будь якого приводу. Таким чином, економіка, заснована на знаннях, являє собою не що інше як своєрідний набір мереж, де можливість та здатність до доступу і входження до науко-інтенсивних та знаннєво-інтенсивних сфер визначається соціально-економічним положенням індивіда або фірми.

По-третє, інформаційно-комунікаційні технології суттєво зменшили витрати, чим збільшили можливості підприємств до систематизації, переробки та передачі інформації. Це призвело до зміщення акцентів у вагомості різних видів знань. Оскільки доступ до цифрових, в тому числі і до формальних знань, стає набагато простішим і дешевшим, то навички пов'язані з відбором та ефективною роботою з інформацією стають ключовими і практичні знання формалізовані в досвід робляться потрібними як ніколи раніше. За визначенням Л. Соета "Інвестиції в інформаційно-комунікаційні технології є взаємо доповнювальними до інвестицій в людський капітал" [5]. Це відбувається тому, що при прогресі інформаційно-комунікаційних технологій для коректного і правильного користування від людини вимагаються все новіші вміння, як у формі формальних, так і у формі неформальних знань. Мова не йде про субституцію, що мала місце в індустріальній економіці, де технічні прилади безпосередньо заміняли механічну роботу людини, чим повністю вивільняли роль працівника. В економіці, заснованій на знаннях, інформаційно-комунікаційні технології є водночас і засобом передачі, і місцем зосередження цифрових знань, тому робота співробітника в нових умовах гостро потребує практичних знань та творчого підходу. Через це роботодавці висувають чіткі вимоги до прикладних знань співробітників – відмінне володіння основами концептуального та між – особистісного менеджменту разом із відмінними особистісними комунікаційними здібностями.

По-четверте, економіка, заснована на знаннях, повністю залежить від розповсюдження і використання знань. Успіх індивіда, підприємства та економіки в цілому стає все більш залежним від їх вміння ефективно зібрати, поглинути, переробити та використати інформацію. Найбільшу ефективність в економіці, заснованій на знаннях, має той, хто зуміє поєднати винахідницьку діяльність з підприємницькою. В економіці, заснованій на знаннях, фірми гостро потребують систем комунікації як для внутрішнього міжфірмового інтерактивного спілкування, так і для зовнішнього спілкування з партнерами, клієнтами, споживачами тощо. Особливо, коли йдеться про інновації, зовнішня комунікація виступає для фірми механізмом зниження витрат та ризиків. Зовнішня комунікація дозволяє також фірмі швидко дізнаватись про нововведення ринку, закуповувати нові технологічні компоненти та діли-

ти витрати по маркетингу, просуванню, а іноді й виробництву. При виробництві нової продукції або сервісу фірма вирішує, яку діяльність вона буде проводити самотужки, яку в кооперуванні з іншими фірмами, а яку – у співпраці з науковими центрами та інститутами. Звісно останнє стосується поки що лише високо розвинуті країни, де співпраця з університетами і дослідними інститутами має плідні результати. Кооперування суб'єктів підприємницької діяльності і науково-дослідних інститутів створює інноваційну систему, яка набуває якісного нового змісту в економіці, заснованій на знаннях. Ця система складається з контактів, що існують між наукою, промисловістю та урядом з приводу розвитку науки та техніки. Вміння фірми активно взаємодіяти всередині даної системи прямо пропорційно загальному інноваційному розвитку держави. За визначенням OECD, "економічне благополуччя держави повністю залежить від можливостей її інноваційної системи до поширення інформації про нововведення…" [3].

По-п'яте, позитивні тенденції, принесені розвитком і розповсюдженням інформаційних технологій призвели до посилення світової конкуренції і породили нове глобальне явище – глобальну конкуренцію. В світі залишилось дуже мало фірм, які займають лідируючу позицію в своєму сегменті ринку, контроль над якими належить одній країні. Вони всі стали транснаціональними або мультинаціональними. Для успішного ведення бізнесу компанії стали вести гостру конкуренцію на всіх ринках, включаючи їх домашній ринок, вони стрімко досягають глобального рівня виробництва та швидкими темпами налагоджують продаж своїх товарів та послуг на міжнародний ринок. Глобальне виробництво здійснюється з об'єднанням всіх ресурсів і особливостей різних регіонів, які дадуть конкурентну перевагу над конкурентами. В цих нових умовах ведення бізнесу, конкурентноздатність фірми значним чином залежить від координації та синергічного делегування широкого кола виробничих, фінансових комерційних, управлінських та культурних можливостей, які можуть бути розміщені по всьому світу [1].

За останні 50 років НТП спричинив фундаментальний перегляд поняття конкурентної переваги. Було доведено, що після другої світової війни капіталозабезпечена країна США насправді експортувало трудоємні товари. Останнім часом внутріфірмова торгівля набрала обертів завдяки збільшенню обсягів торгівлі країн зі схожими наборами факторів виробництва. Стало очевидним, що відомі моделі торгівлі, що пояснюють виробничу спеціалізацію країн вже не завжди в змозі пояснити конкурентні переваги сьогодення. Традиційного пояснення міжнародної торгівлі в економіці, заснованій на знаннях, стає недостатньо.

По-шосте, виняткового значення в умовах нової економіки набувають виробничі мережі та географічні кластери. Фірмам надзвичайно вигідно співпрацювати з іншими організаціями у високотехнологічних сферах задля зменшення витрат. Надзвичайного поширення набувають транснаціональні технологічні корпорації, представництва яких розташовані навколо основних технологічних зон в різних країнах. Розширенні можливості глобальних комунікацій значно збільшили інформаційний потік звичайного підприємство, але цього замало і основною метою об'єднання компаній все ще залишається ефективний обмін інформацією, досвідом.

В економіці, заснованій на знаннях, панують нові правила, оскільки знання мають фундаментальні відмінності від інших звичайних товарів і ці відмінності вносять важливі зміни до планування нової економіки. Вся природа економічної активності та нашого відношення до неї змінюється. Інформація, на відміну від фізичних товарів знаходиться в безконкурентному положенні, оскільки вона не споживається по природі. Традиційні економіки побудовані в умовах оптимізації рідких ресурсів, а оскільки інформація і знання мають унікальні властивості, то само поняття обмеженості ресурсів змінюється. Ефект від споживання інформації можна отримувати знову і знову. Соціальна рентабельність інвестицій може бути примножена не на якийсь період часу, а на все покоління. Оскільки знання не зношуються, люди можуть їх дублювати нескінченну кількість разів, не несучи значних витрат. З цієї точки зору, знання є джерелом надприбутку.

Таким чином, основні характеристики економіки, заснованої на знаннях, полягають у наступному:

- ✓ зростання рівня кодифікації знань разом з поширенням цифрових інформаційних мереж приводить до популяризації знань;
- ✓ в економіці, заснованій на знаннях, розповсюдження нової інформації про відкриття та інновації відбувається майже миттєво завдяки широким можливостям інформаційно-комунікаційних технологій і відповідно користується великим попитом. Тому в новій економіці витрати на розповсюдження інформації про нововведення значно зменшується порівняно до інших типів економік, що в свою чергу прискорює цикл нововведення – тестування – впровадження;
- ✓ зростання частки накопичення знаннєвого капіталу позитивно впливає на рівень економічного розвитку країни. Це відбувається завдяки найголовнішій якості знань – невичерпності;
- ✓ кодифікація знань продукує їх конвергенцію, зводячи різні конкурентні сфери, зменшуючи рівень розбіжності та пришвидшуючи їх кругообіг;
- ✓ в економіці, основаній на знаннях, виняткове значення набуває інноваційна сфера, зокрема її знаннєва складова;
- ✓ процес навчання стає центральним як для індивідів, так і для організацій;
- ✓ в економіці, заснованій на знаннях, процес навчання виходить з його прийнятих рамок, під яким розуміли лише академічне або формальне навчання, тепер він включає і неформальне або практичні навички;
- ✓ знаннєві організації – мережеві організації;
- ✓ основними людськими якостями, що забезпечують успіх для індивіда стають: ініціативність, креативність, духовність, відкритість до змін, ризиковість, здатність швидко вирішувати проблеми .
- ✓ економіка, заснована на знаннях, відрізняється фундаментально від економіки, що базувалась на ресурсах, що панувала минулого століття, настільки, що традиційне бачення засад економічної діяльності має бути переглянуто.

Сили, що стимулюють появу нової економіки, приводять всіх суб'єктів світової економіки в рівні умови. Ці процеси відбуваються надзвичайно швидко і кожна нація має найти належну відповідь до нових економічних реалій. Перед урядами держав постає ціла низка завдань, які необхідно здійснювати, щоб забезпечити адекватне входження до нових умов. Державі необхідно підтримувати ринкові зміни та розвивати економіку у відповідь на наступ глобальної конкуренції та ринкові сили, будувати конкурентноздатне майбутнє на засадах підтримки підприємств та організацій з високим рівнем гуманного капіталу та знань, пристосуватись до загального зростання шляхом максимального використання потенціалу країни, створити державні програми підтримки індивідів в умовах переходу до нового суспільства. Для успішного функціонування підприємствам необхідно стати гнучкими організаціями, що постійно вдосконалюють і модернізують організаційну структуру, мене-

Національна бібліотека України

джмент, кадри, технічну базу для використання нових можливостей ринку. Перед урядами країн постає питання як заохотити громадян постійно навчатись, оскільки з урахуванням прискорених темпів розвитку технологій, протягом останніх років важливою умовою і потребою стає безперервна освіта та самоосвіта населення на протязі усього життя.

Всі ці компоненти є необхідними для адекватної відповіді країни до викликів нової економіки. Безумовно ці дії потребують часу і їх необхідно розглядати в довготерміновому періоді.

1. *Hatzichronoglou, T.* 1996, Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators, STI Working Paper 1996/5, OECD, Paris, p. 7. 2. International Trade Statistics 2005 // http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_toc_e.htm 3. *OECD, 1996,* The Knowledge-Based Economy, OECD Paris, p. 16; see also OECD, 1997, National Innovation Systems, OECD, Paris. 4. *Paul Romer* "Increasing Returns and Long-Run Growth," Journal of Political Economy, Vol. 94, No. 5 (Oct. 1986), pp. 1002-1037 // http://links.jstor.org/ 5. *Soete L..* 'Macroeconomic and Structural Policy in the Knowledge-based Economy,' in *Industrial Competitiveness in the Knowledge-based Economy: The New Role of Governments*, OECD, Paris, p. 136 6. http://www.strassmann.com/pubs/valuekc/ 7. http://www.sveiby.com/articles/IntellectualCapital.html 8. http://members.aol.com/thosstew/about.html 9. http://www.valuebasedmanagement.net/methods_balancedscorecard.html 10. http://en.wikipedia.org/wiki/Tobit_model 11. http://www.isu.org.ua/about 12. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e.

Надійшла до редколегії 08.02.06

І.Е. Новікова, асп.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КИЄВА В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XIX – НА ПОЧАТКУ XX СТ.

Досліджується процес виникнення і розвитку банківської системи в Києві в умовах ринкової трансформації економіки на межі XIX – XX ст. А також показано основні напрямки діяльності банківських установ.

The process of origination and development of the Kyiv bank system is studied in the condition of market economic transformation of the end of XIX – beginning of XX centuries. The major activity tendencies of the institutions are revealed.

Специфіка формування київської банківської системи другої половини XIX – початку XX ст. залишається малодослідженою ділянкою вітчизняної економічної історії, тому заслуговує належної уваги з точки зору правильного уявлення про процес розвитку банківництва в Києві.

Мета даного дослідження – розкрити особливості київської банківської системи, яка почала формуватись після селянської реформи 1861 р., дослідити процес розвитку банківських установ та показати основні напрямки їх роботи.

Розвиток банківської системи Києва припадає на другу половину XIX – початок XX ст. Така ситуація склалася в наслідок того, що в кінці XVIII – першій половині XIX ст. Київ являв собою містечко з погано розвиненою торгівлею і малою кількістю населення, якому банківські установи були не потрібні. Тут переважала легка – мануфактурна промисловість, в основі якої була ручна техніка та примусова праця кріпаків. Майже весь вироблений продукт споживався місцевим населенням, яке в 1797 р. налічувало лише 19000 жителів [1, с.2], тоді як вже навіть в 1863 р. воно збільшилось до 68424 чоловік, а в 1897 р. – до 247723 [4, с. 195]. Охочих розвивати важку промисловість не було, оскільки купці та ремісники мали досить прибутку з того виду діяльності, яким вони займалися. Ускладнювала появу банківських установ і політика Міністра фінансів Є.Ф. Канкріна, який дуже негативно ставився до розвитку банківської справи в Києві.

Перша серйозна банківська установа міста була відкрита в лютому 1840 р. Це була Київська контора Державного комерційного банку, яку відкрили певною мірою через політичні мотиви, оскільки ця частина України почала потрапляла під фінансовий вплив Польського банку. Згідно з урядовим наказом, мета відкриття Київської контори цього банку полягала в тому "щоб сприяти розвиткові промисловості в бік вигідного напрямку сільського господарства…" [1, с.5]. Та у зв'язку з тим що, промисловість ще перебувала у зародковому стані розвиток банківської системи міста не відбувався.

Певні зрушення у цьому плані почали відбуватися після Кримської війни (1853-1856 рр.). Але найбільший поштовх дало становлення ринкового господарства, якому сприяло скасування в 1861 р. кріпосного права. В результаті на підприємствах вже стали працювати вже наймані робітники, яких з часом ставало все більше та машини. У пореформений період в Києві швидкими темпами починає розвиватись промисловість, особливо харчова і легка (цукрово-рафінадна, борошномельна, дріжджова, винокурна, пивоварна, тютюнова тощо). Фабричний устрій остаточно витісняє відсталий мануфактурний технологічний спосіб виробництва. Стрімкий розвиток відбувається і в транспортній галузі. Такі передумови підштовхнули становлення машинобудівної та металообробної галузей промисловості, а це в свою чергу сприяло пожвавленню торгівлі, в тому числі й зовнішньої та нагромадженню капіталів.

Цей надзвичайний підйом економіки на ринкових засадах в Києві став можливим й завдяки становленню банківської системи. Оскільки, при такому темпі розвитку господарства дореформені державні банки, які більше нагадували по виду своєї діяльності ощадні каси, не задовольняли потреб ринку, то на зміну їм були створенні нові. Відповідна реформа банківської системи була розпочата з реформування Комерційного Державного банку, на зміну якому в 1860 р. було створено Державний банк, який згідно з його уставом, засновувався для "пожвавлення торгівельних оборотів та зміцнення грошової кредитної системи" [2, с.14]. В тому ж 1860 р. контора Державного банку була відкрита і в Києві. Першим управляючим її став відомий економіст того часу, професор Київського університету св. Володимира та майбутній міністр фінансів М.Х. Бунге. З появою цього банку, а зокрема й київської його контори, розпочалося формування вітчизняної банківської системи ринкового типу. Необхідно відзначити, що Державний банк був досить особливим банком, тому що поряд з безпосередніми функціями він ще й виконував функції звичайного комерційного банку. Окрім казначейства, відкривати свої рахунки в ньому могли комерційні організації та фізичні особи [3, с.62]. Справи Київської контори Державного банку йшли настільки добре, що її баланс вже в 1864 р. становив 8 млн. руб. [4, с.194], а на 1 січня 1906 р. – досяг 47 млн. руб. [4, с.313]. Завдяки цьому банк мав можливість вкладати кошти у промисловість. Особлива увага приділялася цукрозаводчикам, підприємства яких в 1909 р. отримали кредитів на суму 40 млн. руб. [4, с.313]. Одному з власників цукрових заводів – мільйонеру І.Г. Харитоненку кредит був наданий на суму 9 млн. руб. [5, с.155].

З розвитком ринкового господарства в Києві починають виникати і інші банківські установи, в тому числі приватні комерційні. Вже в 1868 р. тут розпочали свою діяль-

© І.Е. Новікова, 2006

Київський національний університет імені Тараса Шевченко

ність Київський приватний комерційний банк та Міське товариство взаємного кредиту.

Поява комерційних банків викликала ряд суперечок та протиріч серед місцевого населення. В успішне їхнє функціонування майже ніхто не вірив. Дехто навіть заявляв, що Київ не належить до промислових міст, тому з нього буде досить контори Державного банку. Це мотивувалось тим, що якщо приватні установи й зможуть розвинути свої операції, то цей результат буде досягнутим лише завдяки ризиковим спекуляціям згубним і для промисловості і для самих банків [9].

Міське товариство взаємного кредиту, яким керували домовласники, переважно займалося тим, що видавало позики під заставу нерухомого майна. Завдяки цим операціям власні капітали банку в 1897 р. становили 2211 тис. руб., вклади і поточні рахунки – 8598 тис. руб., дисконт і позики – 11299 тис. руб. [1, с.15]. Особливим в його діяльності було те, що серед однорідних кредитних установ це товариство було одним із найбільших товариств в Росії.

Київський приватний комерційний банк розпочав свою діяльність 8 жовтня 1868 р. значною мірою за допомогою М.Х. Бунге (на той час управляючий Київською конторою Державного банку), який підтримав його проект [6, с.180]. Початковий акціонерний капітал банку становив 1 млн. руб. [7, с.286]. Він був заснований місцевими підприємцями-цукрозаводчиками Д.С. Марголіном, О.О. Бобринським, Л.І. Бродським, Б.Б. Броневецьким в першу чергу з метою надання кредитів їхнім підприємствам, а також для обслуговування потреб сільськогосподарських кіл. Серед найважливіших активних операцій банку були облік векселів і надання позик за спеціальними рахунками.

З балансів банку, які були опубліковані вже до 1 листопада та до 1 грудня 1868 р. видно, що кошти, які діставала ця кредитна установа з приватних внесків збільшились майже вдвічі (з 28832948 руб. до 55985534 руб.), прибутки виросли в 6 разів, звіт векселів піднявся від 12 тис. до суми, яка перевищила півмільйона. Причому із всієї суми облікованих векселів, тобто із 539046 руб. 446279 руб. були забезпечені на товарах [9]. Це свідчило про те, що в місті існувала гостра необхідність в такій кредитній установі та її роботі, яка сприяла розвитку промисловості та торгівлі.

Відомо, що цей банк був одним із найстаріших акціонерних комерційних банків у Російській імперії та Україні, який "протягом першого десятиріччя свого існування, а потім в окремі періоди посідав одно з найвидатніших місць на київському кредитному ринку" [1, с.16]. До 1914 р. його акціонерний капітал зріс до 5 млн. руб. [6, с.286]. Проте у цьому ж році Київський приватний комерційний банк хотів перетворити у своє відділення в Києві Азовсько-Донський банк. З цією метою він купив більшу частину його акцій в Російсько-Французького банку, який в свою чергу перед тим купив їх в Київського приватного комерційного банку. Та процедура здійснення такого плану зустріла юридичні перешкоди, в зв'язку з чим Азовсько-Донський банк перерахував придбані ним акції К.І. Ярошинському, який почав використовувати Київський приватний комерційний банк, як ядро створюваної ним фінансово-промислової групи.

М.Х. Бунге, коментуючи появу в Києві приватних банківських установ в 1870 р. писав, що вони "стали головним місцевим осередком, в якому діловитість краю може знайти готові кошти" [10]. Зауважував він і те, що "із трьох кредитних установ жодна не заважає іншій; операції кожного ростуть, тому що кожна має своє коло діяльності і два нових приватних банки, не виснажуючи коштів контори (маючи на увазі Київську контору Державного банку), знаходять в ній опору, до пори до часу необхідну для їхнього розвитку" [10].

Значні дивіденди, роздані за 1870 р. Київським приватним комерційним банком та Київським товариством взаємного кредиту дали поштовх для появи нових банківських установ. В 1871 р. в місті розпочали свою роботу філії двох Петербурзьких банків – Міжнародного і Волзько-Камського.

У серпні цього ж 1871 р. гурт київських промисловців на чолі з крупним цукрозаводчиком Терещенком відкрив Київський промисловий банк. Його основний капітал становив 1,5 млн. руб. Найбільше уваги цей банк приділяв товаровим операціям з цукром та хлібом. Так як справи його спочатку йшли досить непогано, то в серпні 1872 р. ним була відкрита своя філія в Курську. В 1896 р. Київський промисловий банк придбали московські підприємці на чолі з залізничним будівником Л. Поляковим та перейменували його на Південно-Російський промисловий банк. В результаті цього основний капітал банку було збільшено до 5 млн. руб. та було засновано мережу філій в Житомирі, Кам'янці на Поділлю, Одесі, Кишиневі, Баку та Батумі. Пізніше було відкрито філію й в Софії [1, с.18].

Після того як, в 1902 р. правління банку було перенесено до Москви, справи київської філії почали погіршуватися і вона стала втрачати довіру місцевих ділових кіл. Внаслідок того, що в 1909 р. Південно-Російський, Московський та Орловський комерційний банки об'єдналися в один – З'єднаний банк, київську філію теж було перейменовано на Київську контору З'єднаного банку але такі трансформації не по впливали на покращення її становища [1, с.17-18].

Попри все це поява нових банків вплинула і на загальний хід кредитних операцій і на діяльність вже існуючих банків, а також на становище місцевого ринку. Великого розвитку набули операції по видачі позик та по обліку векселів; обороти місцевих банків збільшилися, а витрати зменшилися. Особливе пожвавлення відбувалося на місцевому ринку цукру, де певною мірою поселилася спекуляція. Спочатку це стосувалося лише цукру-піску, а згодом і рафінаду [11].

Проте, подальший підйом в розвитку місцевого господарства не міг задовольнити короткостроковий кредит, який надавався акціонерними банками та Київською конторою Державного банку, тому в 1872 р. з метою надання довгострокового кредиту було створено Київський земельний банк. Це був акціонерний іпотечний банк, основний капітал якого на момент заснування становив 1 млн. руб. Основними напрямками його діяльності були видачі позичок під заставу земель терміном від 10 до 66,2 р. та під заставу міської нерухомості – відповідно від 10 до 38,4 р. Окрім цього банком видавалися також і короткотермінові позички на період від 1 до 3 р. Причому, розмір довготермінової позички становив не більше 60 % від оціненої вартості заставленого майна, відповідно короткострокової – не більше 10 % [7, с. 284]. Оскільки діяльність банку була досить успішною, то в 1910 р. його баланс становив понад 113 млн. руб. [8, с. 59], а основний капітал до 1913 р. складав понад 6,8 млн. руб. [7, с. 284].

Слід відзначити й те, що Київський земельний банк тісно співпрацював із Страховим від вогню товариством. Ця співпраця мала своє відображення в спеціально надрукованих правилах, згідно з якими у випадку знищення або пошкодження пожаром заставленого в банку майна страхове товариство повинно було повністю компенсувати земельному банку збитки [12, с. 2]. Разом з тим ці правила містили певні пункти і підпункти, а також виключення відносно порядку видачі страховки та ряд взаємних обов'язків Київського земельного банку та Страхового від вогню товариства, яких вони мали дотримуватись і вико-

Kyiv National Economic University

нувати. Така співпраця давала банку можливість міцно триматися на фінансовому ринку.

З часом банківництво набуло такого швидкого темпу розвитку, що в 1872 р. було видано закон, який забороняв відкривати нові банки в містах, де діяла хоч одна кредитна установа. Цей закон мав на меті усунути конкуренцію між банками, яка сприяла появі не завжди законних банківських операцій. Дія обмежуваного банкового закону (до 1883 р.) та економічна криза середини 70-х – початку 80-х років на деякий час припинила розширення міської банківської мережі.

До 1882 р. в економіці країни гостро постало питання про відкриття державного банку, який би займався кредитуванням малоземельних селян. Така ситуація склалася в зв'язку з тим, що з одного боку, дворянство, намагаючись вкласти кошти в залізничне будівництво сподіваючись мати на цьому великі прибутки, було вимушене закладати свої маєтки на кабальних умовах в акціонерних земельних банках. Це призводило до прогресуючого росту заборгованості приватного землеволодіння, яке вже в 1867 р. складало 99,6 млн. руб., а в 1881 р. – 473,8 млн. руб. [13, с. 179]. Розпродаж таких земель з торгів досить часто проходив з ускладненнями тому, що сума боргу нерідко була набагато вищою за реальну ціну маєтку.

З іншого боку була величезна кількість селян, які мали бажання придбати земельні наділи, але на заваді їм був брак коштів. Тодішній міністр фінансів М.Х. Бунге розумів, що лише ефективна організація фінансової підтримки з боку держави може поліпшити ситуацію, оскільки "в такій важливій справі уряд повинен був бути абсолютним хазяїном" [14, с.66]. Таку підтримку селянству могла лише забезпечити організація довгострокового кредиту в особі Селянського поземельного банку. Він був створений в 1882 р. з метою "влаштування доступного селянам кредиту для купівлі землі" [15, с.60] за умови добровільного погодження між покупцями та продавцями питання купівлі-продажу. Особливістю роботи даного банку було те, що через декілька років він отримав право самостійно скуповувати земельні угіддя дворян з метою продажі їх селянам. Такий проект роботи банку був складений за ініціативи міністра фінансів С.Ю. Вітте та мав на меті сприяти збільшенню селянського землеволодіння. Не зважаючи на це, спочатку впровадження проекту викликало опір з боку деяких членів Державної ради [18, с.518].

В Україні відділення банку діяли у Київській, Чернігівській, Полтавській, Подільській, Волинській, Катеринославській, Харківській та Херсонській губерніях. В цілому по Російській імперії вже в 1883 р. таких відділень було відкрито 11, а до 1894 р. – 43 [16, с. 64]. За 22 роки діяльності банку, тобто до 1904 р. вище згаданим українським губерніям було видано 17207 позик на купівлю 1496385 дес. землі, з яких селянськими общинами було придбано – 275366 дес. (18,4 %), товариствами – 1172095 (78,3 %) та окремими селянами – 48924 (3,3 %) [17, с.583]. Очевидно, що переваги в процесі формування приватної земельної власності селян були насамперед у товариств, для окремих же селян навіть такий кредит був обтяжливим, навіть непосильним. Певні особливості діяльності банку спостерігались і в терміні видачі позик. Так, в Київські губернії за 28 років своєї роботи банком було видано кредитів на термін: 13 р. – 109006 руб., 18 р. – 53690 руб., 24 ½ р. – 230003 руб., 26 ½ р. – 29829 руб., 28 р. – 256400 руб., 34 ½ р. – 3924829 руб., 38 ⅓ р. – 291821 руб., 41 р. – 1259342 руб., 55 ½ р. та 51 ¾ р.- 24469943 руб. Ці дані свідчать про те, що переважно бралися довготермінові кредити [18, с.96].

Основним недоліком в функціонуванні Селянського поземельного банку було ще й те, що після отриманого ним дозволу на самостійну скупку дворянських земель на них почали різко зростати ціни. Зокрема, розглядаючи Київську губернію, слід відзначити, що з 1883-1885 рр. (88 руб. за 1 дес.) по 1903 р. (184 руб. за 1 дес.) ціни на землю збільшилися більше ніж у два рази. В інших губерніях ситуація була не краща, а в деяких ще гірша. Так, наприклад, в Полтавській та Подільській губерніях ціни на землю в 1903 р. були 202 та 193 руб. за 1 дес. відповідно [16, с.578].

Та попри всі недоліки в роботі цієї фінансової установи її заснування та багаторічна плідна діяльність була великим кроком з боку уряду у підтримці сільського господарства. Лише в Київській губернії за 28 років існування банку було отримано 9010 позик та куплено 245828 дес. землі, що від загальної кількості по Російській імперії складало 4,3 % та відповідно 1,8 % [8, с.60].

Враховуючи численні скарги дворян-землевласників на дорожнечу земельного кредиту і на нерентабельність маєтків, а також їхні прохання забезпечити довгостроковий кредит, який би полегшив становище, урядом в 1885 р. було прийнято рішення про відкриття державного Дворянського земельного банку. Згідно з положенням від 1 червня 1885 р. "Про державний Дворянський земельний банк" він створювався "для надання довгострокових позик спадковим дворянам-землевласникам під заставу належної їм земельної власності" [19, с. 3]. За трактуванням економіста того часу Я.А. Сербіновича, цей банк мав на меті "охороняти дворянські маєтки від загибелі", тоді як Селянський поземельний банк засновувався "для ловлі цієї погибелі на користь селян" [20, с.175]. До 1913 р. поряд з Київським на Україні існували ще й такі відділення банку: Бессарабське, Катеринославське, Одеське, Полтавське, Харківське та Чернігівське [21, с.214-215]. Беручи до уваги Київське відділення, необхідно зазначити, що до 1910 р. в ньому було закладено 699 маєтків [8, с.60].

Потреба у довгостроковому кредиті була настільки великою, що з 1894 р. в Києві починає діяти ще й філія Полтавського земельного банку, а з 15 квітня 1885 р. – Київське міське кредитне товариство, яке й завершило становлення іпотечних фінансових інституцій міста.

Філія Полтавського земельного банку видавала позики під заставу землі та маєтків, а також – позики під заставу будинків, які знаходилися в Києві, Умані, Черкасах, Звенигородці, Василькові, Радомишлі, Каневі та Чернігові. Лише в 1898 р. нею було видано 248 позик на суму 1846400 руб. Тоді як, наприклад, Київським земельним банком в цьому ж році було видано 471 позик на суму 9770300 руб., відділенням державного Дворянського банку – 45 позик на суму 8676800 руб., відділенням Селянського банку – 90 позик на суму 412389 руб. та Київським міським кредитним товариством 204 – позики на суму 6049000 руб. [17, с.67]. Причому останнє видавало позики виключно під заставу міської нерухомості, яка знаходилась в Києві.

Поряд з іпотечними в місті тим часом продовжувала розширюватись сітка приватних комерційних банківських установ. В 1894 р. до неї приєдналася Київська філія Російського для зовнішньої торгівлі банку, яка спеціалізувалась на цукрових операціях, завдяки чому в процесі розвитку перетворилась на цукровий банк. Згодом він посів перше місце на київському кредитному ринку.

В середині 1898 р. була відкрита Київська філія Московського купецького банку. Сфера її діяльності обмежувалася переважно звичайними банківськими операціями (дисконт векселів, позики під відсоткові папери), а характером вона роботи скидалася на Державний банк. Не зважаючи на те, що Московський банк що до дисконтних ставок і ві-

льної готівки міг конкурувати навіть з Державним банком, операції філії після кількох років розвитку почали занепадати. До цього призвели інертність в роботі, брак живої ініціативи та криза 1899-1900 рр.

Восени 1902 р. розпочала свою роботу Київська філія С.-Петербурзького дисконтово-позичкового банку, яка займалася фондовою роботою й цукровими операціями та векселевим дисконтом. Завдяки тому, що вона підтримувала ділові стосунки з іноземними капіталістами та торгівельними фірмами, спочатку її вдалося досягти деякого розвитку, але з часом вплив на місцевий кредитний рино помітно знизився. З відкриттям цієї філії завершився другий етап розвитку київської банківської системи.

Російсько-Японська війна 1905-1906 рр., бурхливі події 1905 р., надзвичайно несприятлива дощова осінь 1905 р. та неврожай хлібів 1907 р. та 1908 р. негативно вплинули на роботу банків міста. В цей час вони були вимушені працювати за зниженої кон'юнктури. Ситуація на ринку стабілізувалася лише в 1910 р., а в 1911 р. в місті було відкрито перший кооперативний банк – Київський союз установ дрібного кредиту "Союзбанк" та Київську філію Комерційного банку в Варшаві.

Розвиток банківської системи міста продовжувався не зважаючи на хід першої світової війни. 29 квітня 1914 р. в Києві відкрив свою філію Російський торгівельно-промисловий банк, а 1 травня 1915 р. концерном цукроварів Бродських був відкритий Київський торгівельний позичково-промисловий банк. На 7 люте 1919 р. його баланс в сумі становив приблизно 43 млн. крб., а капітал банку – 12 млн. руб. [1, с.58]. В 1916 р. торговцем цукру Златопольським в Києві було відкрито Дніпрово-Донецький банк. А 11 вересня цього ж року в місті розпочала свою діяльність Київська філія Озівсько-Дінського комерційного банку. Розвивалося банківництво і в 1917 р. У серпні тут відкрилася філія Промислового (Юнкер) банку, а у жовтні цього ж року було засновано Український народний кооперативний банк (Українбанк). Правління банку знаходилось в Києві. Його установниками і акціонерами було зверх ста великих кооперативних спілок. На 15 листопада 1918 р. баланс банку становив понад 46 млн. крб., активні операції – понад 14 млн. руб., кореспонденти й дебітори близько 16 млн. крб. та товарно-комісійні операції понад 6 млн. крб. [1, с.59]. За досить короткий час він зміг перетворитися на велику кредитну установу.

Отже, розгляд процесів становлення та розширення сітки місцевих банківських установ дозволяє висновок, що в пореформений період національна банківська система, а в тому числі й банківська система Києва зазнає якісних змін, оскільки вона починає переводитись на ринкові засади. Між тим процес формування та розвитку київської банківської системи ринкового типу був не досить послідовним, тому що постійно перебував під впливом економічних та політичних криз, формальних перепон і навіть погодних умов. Проте, до 1917 р. банківська система міста стала досить сформованою й набула чіткої структуризованості. Окрім філій державних банків вона містила іпотечні, комерційні, кооперативні та інші банківські установи, діяльність яких була спрямована на підтримку аграрного сектору, промисловості та торгівлі.

1. *Альтерзон С.Г.* Нарис розвитку київської кредитної системи, Київ.- 1929.- 90 с.; 2. *Пихно Д.И.* Коммерческие операции Государственного банка, К.: тип. ун-та.- Вып. I.- 1876.-121с.; 3. *Тихонов А.* Государственный банк и благо российской экономики (XIX – начало XX в.) // Рынок ценных бумаг.-1997.-№7.-С.62-63.; 4. История Киева в 3-х т. и 4-х кн. / АН УССР. Гл. ред. кол.: Ю.Ю. Конфудор / Т.2. Киев, 1983.- 463 с.; 5. История городов и сел Украинской СССР в 26 т. /Гл. ред. П.Т. Тронько /Т.9.-Киев, 1982.- 622 с.; 6. *Левин И.И.* Акционерные коммерческие банки в России.- Петроград, 1917.- 301с.; 7. Енциклопедія банківської справи / Під ред. Стельмаха В.С., К.-2001.-680 с.; 8. *Крохмалюк Д.* Банківська справа в Україні у складі Російської імперії (друга половина XIX століття – 1917 р.) // Вісник НБУ.- 2000.-№9.-С.58-63.; 9. *Бунге Н.Х.* Киевские частные банки // Киевлянин.-1868.- 7 декабря; 10. *Бунге Н.Х.* Операции Киевской конторы Государственного банка (статья вторая) // Киевлянин.- 1870. – 6 января; 11. *Бунге Н.Х.* Об открытии в Киеве новых банков // Киевлянин.- 1872.- 30 марта; 12. Правила о взаимных обязанностях Киевского земельного банка и Страхового от огня общества по прийому на страхимуществ в означенном Земельном банке задолженных, К.- б. г.-17 с.; 13. *Степанов В.Л.* Н.Х. Бунге: Судьба реформатора. -М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1998.- 398 с.; 14. *Зак А.Н.* Крестьянский поземельный банк (1883-1910).- М., 1911.- 607 с.; 15. *Чухась А.*, *Бобер Г.* Селянський поземельний банк Російської імперії // Вісник НБУ. – №4.- 2002.-С.60-61; Деятельность крестьянского банка на Украине // Украинский вестник.- 1906.-№8.-С.581-589; 17. Обзор Киевской губернии за 1898 год. – Киев, 1899.-136 с.; 18. *Витте С.Ю.* Воспоминания. Т.2 (1894-октябрь 1905). Царствование Николая II.-М.: Соцэкгиз, 1960.-640 с.; 19. Высочайшее утвержденное мнение Государственного совета об учрежденниии государственного Дворянского земельного банка.- Спб.: Тип. В. Кирбаума, 1885.- 19 с.; 20. *Сербинович Я.А.* Поземельный кредит его прошлое, настоящие и будущие.- С.-Петербург, 1887.-186 с.; 21. *Макаров А.Ф.* Банки и кредитные учреждения.- СПб.: Кн. дело, 1913.- 343 с.

Надійшла до редколегії 08.02.06

І.С. Каракулова, асп.

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають їх становленню.

In article examines modern conditions and prospects of the development non-government pension fund. It was lightened main problems, which prevent their formation.

Система пенсійного забезпечення є однією з основних складових державної соціальної політики. Адже сучасні демографічні тенденції більшості розвинутих країн і України зокрема, вказують на досить високу кількість населення пенсійного віку. Метою пенсійної системи будь-якої країни є забезпечення фінансової стійкості. Серед основних проблем пенсійного забезпечення в Україні можна виділити такі: складна економічна ситуація, тінізація економіки, зростання кількості людей пенсійного віку. Як показує досвід минулих років солідарна пенсійна система виявилась неефективною, а тому необхідним є перехід до багаторівневої системи пенсійного забезпечення. Значною проблемою залишається досить тривалий і складний процес її реформування.

Починаючи з 1 січня 2004 року набрав чинності Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення". Базовими інститутами які визначенні у законі як основа добровільного пенсійного забезпечення – недержавні пенсійні фонди. [1] Внаслідок прийняття нового соціального законодавства впроваджена трирівнева пенсійна система, яка розширить можливості для підвищення добробуту людей та економічного зростання в Україні. Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на засадах солідарності і субсидування і здійснення виплати пенсій та надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду. Другий

© І.С. Каракулова, 2006

Kyiv National Economic University

рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на засадах накопичення коштів у накопичувальному фонді, які обліковуються на пенсійних рахунках застрахованих осіб. Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат, що буде доповненням пенсій з I та II рівнів.[2, с. 65]

Дослідженню проблем функціонування та реформування існуючої пенсійної системи присвячені праці багатьох економістів: Н. Борецької, Н. Внукової, С. Кубіва, Е. Лібанової, Б.Надточії, С. Реверчука, А. Пересади, О. Терещенка та інших. У наукових працях зазначених та інших науковців розглядаються досвід різних країн у сфері пенсійного забезпечення, питання реформування вітчизняної пенсійної системи. Але сучасних досліджень ролі та значення недержавних пенсійних фондів, як основної ланки добровільного пенсійного забезпечення досить мало.

Основною метою даної статті є проаналізувати перспективи та сучасний стан розвитку недержавних пенсійних фондів. Довести необхідність їх створення та функціонування.

Система недержавного пенсійного забезпечення, як складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами, додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, пенсійних виплат за рахунок відрахувань на недержавне пенсійне забезпечення та інвестиційного доходу, нарахованого на ці відрахування.

Протягом тривалого часу розвиток багаторівневої пенсійної системи був неможливий, бо практично була відсутня законодавча база. Через слабке регуляторне забезпечення реєстрації та інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів, кошти використовувались не за призначенням, і пенсіонери та вкладники зазнали значних збитків. Багато пенсійних фондів здійснювали свою діяльність за схемами трастових фондів (створених відповідно до Указу Президента від 1994 року про трастові фонди та трастові компанії). Вони збирали ваучерні сертифікати та гроші, які інвестувалися у приватизовані компанії, банківські депозити та використовувались для фінансування різноманітних інвестиційних проектів. Недержавні пенсійні фонди мали щомісячно або щоквартально виплачувати визначені суми після досягнення пенсійного віку або здійснювати одноразові виплати після певної дати. У часи високої інфляції та падіння економіки реальна вартість депозитів багатьох трастових компаній різко знизилася, інвестиції були експропрійовані невеликими групами керівників підприємств. У цей період було створено "Український дім Селенга" – найбільший на той час трастовий фонд, який збанкрутів в серпні 1995 року. Збитки 100 тисяч вкладників складали приблизно 55 млн. дол. США. За оцінками, найбільший приватний пенсійний фонд "Оберіг" (другий за розміром після "Українського дому Селенга") зібрав заощадження від більш ніж 200 тисяч осіб зі всієї України. Крах "Оберегу" в 1995 році (а також низки інших "фінансових пірамід") істотно підірвав довіру населення до пенсійних фондів в Україні. Тому однією з актуальних проблем є забезпечення стабільності і гарантованості вкладів у недержавні пенсійні фонди. [5].

Незважаючи на невдалий досвід становлення недержавних пенсійних фондів і те що, вони є новими фінансовими інституціями для переважної більшості населення, ситуація може змінитись. В розвинутих країнах вони є одними з найбільш популярних засобів здіснення заощаджень, в тому числі на досягнення пенсійного віку, на противагу банківським депозитам та іноземній валюті. Недержавні пенсійні фонди є елементом третього рівня нової пенсійної системи, що створюється в Україні. Такі інституції надаватимуть послуги з недержавного пенсійного забезпечення, головною метою якого є забезпечення одержання людьми додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

У відповідності до законодавства виділяють три види недержавних пенсійних фондів: відкриті, корпоративні та професійні. В основу їх відмінності покладений принцип виборності категорії осіб, яким надано право бути засновниками фонду, його вкладниками чи учасниками. Цим визначаються і особливості діяльності того чи іншого виду фонду.

Учасниками відкритого недержавного пенсійного фонду можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи. Засновниками можуть бути одна чи декілька юридичних осіб з урахуванням обмежень, встановлених для бюджетних організацій. Такий недержавний пенсійний фонд дозволяє отримати максимально широке коло вкладників та учасників. [1]

Корпоративний пенсійний фонд може бути заснований тільки юридичною особою, що є роботодавцем (або декількома такими юридичними особами) для участі в ньому своїх працівників. До такого фонду можуть приєднуватися роботодавці-платники. Учасниками корпоративного недержавного пенсійного фонду можуть бути виключно фізичні особи, які перебувають (перебували) у трудових відносинах з роботодавцями-засновниками та роботодавцями-платниками цього фонду.

Професійний недержавний пенсійний фонд може бути заснований об'єднанням юридичних осіб-роботодавців, об'єднанням фізичних осіб, включаючи професійні спілки (об'єднання професійних спілок), або фізичними особами, пов'язаними за родом їх професійної діяльності (занять). Учасниками такого фонду можуть бути виключно фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності (занять), визначеної у статуті недержавного пенсійного фонду.

Досить суттєвим у процесі становлення недержавних пенсійних фондів є питання інвестування залучених недержавними пенсійними фондами грошових коштів вкладників. У Законі "Про недержавне пенсійне забезпечення" визначено, що активами пенсійного фонду можуть бути грошові депозити, цінні папери, об'єкти нерухомого майна та банківські метали. Як пенсійні активи у цінних паперах можуть використовуватися державні та квазідержавні облігації, корпоративні облігації і акції, а також облігації і акції іноземних емітентів. Водночас, заборонено інвестувати в цінні папери, емітовані пов'язаними особами; цінні папери, які не були зареєстровані на біржі, та похідні цінні папери. Відповідні обмеження на інвестиції накладаються через встановлення мінімальних /максимальних значень; на банківських депозитних рахунках не можна тримати більш як 40 % загальної вартості пенсійних активів; максимум 50 % цієї вартості можна вкладати в цінні папери, доходи за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України; до 20 % – в облігації місцевих позик; до 40 % – в корпоративні облігації, емітентами яких є резиденти України; до 40 % – в акції українських емітентів; до 40 % – в іпотечні цінні папери; до 20 % – в цінні папери іноземних емітентів; до 10 % – в об'єкти нерухомості та до 10 % – у банківські метали.

В силу нерозвиненості ринку цінних паперів недержавні пенсійні фонди розміщують свої кошти переважно на депозитних рахунках банків. При розгляді інвестованих

пенсійних активів на суму 27376,235 тис. грн. у III кварталі 2005 року, 21090,005 тис. грн. (77,04 %) були розміщені на банківських депозитах (в одному чи декількох банках). Враховуючи загальну тенденцію до поступового зменшення комерційними банками розміру відсоткових ставок на депозитні вклади, пенсійні активи розміщені в середньому строком від 3 до 12 місяців за депозитними ставками, розмір яких коливається від 11 % до 18 %. Станом на 30.06.2005 на банківських депозитних рахунках було розміщено 92,6 % (17466, 630 тис. грн.) від загальної суми інвестованих активів. Таким чином, частка активів, що розміщена на банківських депозитних рахунках поступово зменшується. В облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України, розміщено 11,5 % від загальної суми активів на суму 3147,264 тис. грн. В акції українських емітентів – 8,54 % або 2337,234 тис. грн. У банківські метали розміщено 1,82 % або 500,204 тис. грн. [4]

Іншою проблемою є нормативно не врегульоване питання розкриття фінансової і бухгалтерської інформації та вимог до звітності. В результаті, орган регулювання небанківських фінансових інститутів не має функцій і повноважень, необхідних для того, щоб вимагати від суб'єктів господарювання, регулювання і нагляд за якими він має здійснювати, інформацію про фінанси і рахунки. На перехідному етапі застосовувався існуючий Закон України "Про заходи щодо запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" який дозволив вимагати та отримувати детальну фінансову та облікову інформацію. Незважаючи на те, що було перевірено показники усіх існуючих недержавних пенсійних фондів, однак даних про оцінку чистих активів приватних пенсійних фондів і показники їх діяльності досі нема.[3, с.37]

Якщо розглядати позитивні зрушення у системі недержавного пенсійного забезпечення, то необхідно відмітити, що зберігається тенденція збільшення кількості установ, які надають послуги у цій сфері. Так, станом на 01.10.05 Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України погоджено 67 статутів недержавних пенсійних фондів, до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 48 недержавних пенсійних фондів (з них 38 – відкритих, 7 корпоративних та 3 професійні недержавні пенсійні фонди) та про 35 осіб, які планують отримати ліцензію на провадження діяльності з адміністрування пенсійних фондів.

Загальна сукупна сума активів, сформованих пенсійними фондами станом на 01.10.05, становить 33805,238 тис. грн., 62,4 % яких, з них 21091,937 тис. грн., становлять активи "нових" пенсійних фондів. У порівнянні з даними попереднього звітного періоду (II кварталу 2005 року) загальна сума активів цих недержавних зросла на 11572,018 тис.грн. або у 2,2 рази, що свідчить про підвищення довіри до системи недержавного пенсійного забезпечення та популяризації послуг із недержавного пенсійного забезпечення серед вкладників. [4]

Зросла і кількість учасників недержавних пенсійних фондів, в порівнянні з даними за 1 півріччя 2005 року на 13,55 %. На кінець III кварталу кількість учасників недержавних пенсійних фондів становила 68641 особа, з них 58,2 % (39950 осіб) становлять учасники "нових" пенсійних фондів. У середньому на індивідуальному рахунку учасника пенсійного фонду обліковується 465,48 грн.

На сьогоднішній момент недержавна пенсійна система знаходиться на початковому етапі становлення, тому невирішеними залишається цілий ряд питань. Необхідним є покращення системи гарантування вкладів, також подальшого вдосконалення потребує регулювання та нагляд за діяльністю недержавних пенсійних фондів. Досить складною залишається проблема диверсифікації та прибутковості акумульованих грошових коштів. Але незважаючи на певні проблеми на сьогодні створенні достатні передумови для становлення недержавних пенсійних фондів, про що свідчать статистичні показники їх діяльності.

Пенсійне забезпечення громадян є складною проблемою навіть для високо розвинутих країн. Його збалансованість залежить від багатьох, передусім економічних чинників. Адже пенсійна система може бути як надмірним тягарем для економіки країни, так і надійним джерелом для її інвестування і розвитку.

1. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 9 липня 2003 року № 1057-VI. 2. *Ковальська Г.С.* Актуальні питання реформування пенсійної системи України // Статистика України, 2004. – № 3. – С.65-69. 3. *Примостка О.О.* Фінансові установи у системі недержавного пенсійного забезпечення// Фінанси України. – 2004.- №6.- С. 37-40. 4. www.dfp.gov.ua – Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. 5. http://web.worldbank.org – Офіційний сайт Світового банку.

Надійшла до редколегії 08.02.06

К. Філіпова, асп.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ СІТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Побудовано модель процесу стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства за допомогою методу сіткового планування.

The model of strategic planning process of firm's innovation activity is elaborated based on network planning method.

Зростання компанії внаслідок інноваційного розвитку стало ефективним способом конкурентної боротьби на сучасному етапі розвитку економічних відносин. Потреба передбачати і планувати можливі зміни для виживання і перемоги у конкурентній боротьбі обумовлює необхідність стратегічного планування інноваційного розвитку підприємства. Таким чином, у XXI ст. сформувалися передумови для розвитку методології стратегічного планування інновацій.

Проблемам стратегічного планування й управління інноваційним розвитком підприємств присвячено праці таких вчених, як М.Башин, М.Бухалков, Г.Гольдштейн, Т.Дебазей, А.Ільїн, О.Коробейніков, А.Кофман, А.Тріфілова, Д.Черваньов.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності стратегічного підходу до організації інноваційної діяльності на підприємстві, що забезпечить підвищення його конкурентоспроможності.

Стратегічне планування інновацій представляє собою процес обґрунтованого вибору перспективних цілей інноваційного розвитку організації, а також розробку заходів і методів їх досягнення [2, 4]. З метою оптимізації тривалості процесу стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства застосовується метод сіткового планування.

Сіткове планування – це графічне зображення певного комплексу робіт, що відображає їх логічну послідовність, наявні взаємозв'язки та заплановану тривалість, і яке забезпечує наступну оптимізацію розробленого графіка на

© К. Філіпова, 2006

Kyiv National Trade and Economic University

основі економіко-математичних методів. Основним плановим документом при застосуванні сіткового планування є сітковий графік, що представляє інформаційно-динамічну модель, в якій відбиваються всі логічні взаємозв'язки і результати виконуваних робіт, необхідні для досягнення кінцевої цілі планування [7, 9].

Процес сіткового планування передбачає, що вся інноваційна діяльність буде описана у вигляді комплексу робіт і задач з певними взаємозв'язками між ними. Для розрахунку і аналізу сіткового графіку використовується набір сіткових процедур, відомий під назвою методу *критичного шляху*. Сіткова модель розробляється у 3 етапи:

1) визначення комплексу робіт,
2) оцінка параметрів робіт,
3) виявлення взаємозв'язків між роботами.

1. *Визначення комплексу робіт*. Робота розглядається як основний блок сіткової моделі. Під *роботою* розуміють діяльність, яку необхідно здійснити для отримання проміжних результатів. Групи робіт формують діяльність, яку слід здійснити для досягнення проміжних подій у ході виконання інноваційної програми.

Першим кроком планування інноваційної програми є побудова структури розбиття робіт (СРР), яка встановлює зв'язки між планом програми та функціональними специфікаціями робіт. Створення СРР на початковому етапі планування дозволяє:

✓ виявити роботи, за рахунок яких буде досягнута кожна ціль програми,

✓ перевірити, чи всі цілі знайшли відображення у плані програми,

✓ створити ефективну структуру звітності,

✓ визначити на відповідному рівні деталізації ключові результати, що мають бути відображені у календарному плані виконання робіт,

✓ вказати відповідальних осіб за досягнення ключових результатів,

✓ забезпечити членам команди розуміння їх ролі у загальній роботі з виконання програми.

Побудова структури розбиття робіт є ітераційним процесом, що найбільш ефективно проводиться з використанням методики "мозкового штурму" серед усіх членів програмної команди. Рівень деталізації специфікацій може варіюватися досить широко, але в результаті забезпечувати структуризацію конкретних результатів діяльності (кінцевих продуктів).

СРР як основа організації взаємозв'язків між роботами програми є ефективною графічною технологією, що дозволяє узагальнювати інформацію по графікам і датам завершення робіт, ресурсам і вартості для розгляду керівництвом відповідного рівня. Існує кілька підходів до побудови структури розбиття робіт, які передбачають поділ програми на: компоненти продукції, функціональні елементи діяльності, етапи життєвого циклу програми, елементи організаційної структури. Кожний підхід, розглянутий окремо, має сильні та слабкі сторони. У структурі, побудованій за функціональним принципом, акцент робиться на видах діяльності і окремих роботах, хоча при цьому знижується наочність представлення ключових кінцевих продуктів. Підхід до структуризації на основі розгляду структури продукту має зворотну тенденцію. На практиці найкращим підходом є розробка комбінованої структури на основі використання змішаного підходу. Мистецтво розбиття програм полягає у вмілому поєднанні трьох різних структур – процесу, продукту та організації у єдину структуру програми. Структура, побудована подібним чином, може відображати структуру продукту на верхніх рівнях і переходити до структур, які відображають специфічні роботи на нижніх рівнях, що дозволяє перейти до схеми визначення відповідальних за окремі види робіт. Даний підхід дозволяє фокусуючи увагу на кінцевих продуктах програми забезпечити таке розбиття робіт, що буде зручним для побудови структури відповідальності за конкретні роботи.

Успішність побудови структури розбиття робіт характеризується дотримання основних правил:

✓ кожен елемент програми повинен бути описаний і мати унікальний ідентифікатор. Назви елементів на кожному рівні мають відображати критерій розбиття робіт, а на нижчих рівнях – дії, пов'язані з виробництвом кінцевого продукту;

✓ кожний новий рівень у СРР додає детальний елемент, що пов'язаний із загальним елементом, який розміщений на рівень вище. Дане правило зумовлене необхідністю коректного визначення сумарної вартості програми при узагальненні інформації про роботи при переході від одного рівня на інший;

✓ розбиття робіт має виконуватися доти, допоки для кожної гілки структури не будуть визначені елементарні результати (продукти) програми, які забезпечують досягнення усіх цілей програми;

✓ деталізувати діяльність слід до рівня, який забезпечує достатню можливість отримання звітності, необхідної для керівництва, оскільки зайва деталізація робіт призведе до проблем зі збором та обробкою інформації. Тривалість детальних робіт не повинна перевищувати проміжки часу між контрольними точками.

Розробка сіткової моделі починається з перевірки результатів СРР. Слід впевнитися, що на нижчому рівні структури розбиття робіт визначені всі роботи, які забезпечують досягнення усіх проміжних цілей програми. Сіткова модель утворюється в результаті визначення взаємозв'язків між цими роботами та додавання сполучних робіт і подій. У загальному випадку даний підхід заснований на твердженні, що кожна робота спрямована на досягнення проміжного результату. Сполучні роботи не потребують отримання конкретного матеріального результату.

2. *Оцінка параметрів робіт*. Цінність календарних графіків, отриманих в результаті аналізу сіткової моделі, повністю залежить від точності оцінок тривалості робіт. Оцінка параметрів робіт є важливим завданням керівництва, яке залучає для вирішення цієї задачі осіб, відповідальних за реалізацію окремих частин програми. Процес оцінки здійснюється для кожної детальної задачі, потім оцінки можуть бути агреговані у плані програми.

Під тривалістю роботи розуміється час, необхідний для її виконання. Оцінка тривалості кожної окремої задачі виконується на основі попереднього досвіду і кількості запланованих для цієї роботи виконавців. При цьому розрізняють два типи робіт:

✓ з фіксованою тривалістю. Передбачається, що робота має певну тривалість, яка не залежить від кількості призначених на її виконання ресурсів. Тобто не можна прискорити виконання задачі, призначивши, наприклад, вдвічі більше виконавців, оскільки існують фактори, що визначають тривалість роботи та не залежать від кількості виконавців;

✓ з фіксованим обсягом робіт – тривалість роботи залежить від кількості призначених виконавців. Для робіт, тривалість яких залежить від кількості доступних ресурсів, можливим є варіант безпосереднього розрахунку тривалості виходячи з інформації про потрібні обсяги робіт і кількості доступних ресурсів. У цьому випадку збільшення чисельності виконавців призведе до скорочення часу виконання задачі.

3. *Виявлення взаємозв'язків між роботами*. Для того, щоб розрахувати календарний графік за методом критичного шляху, слід визначити зв'язки передування між роботами. Зв'язок передування відображає логічну залежність між роботами у реальній системі. Найчастішою причиною

The Journal Taras Shevchenko University

таких залежностей є технологічні обмеження, коли початок одних робіт залежить від результатів інших. Зв'язки передування утворюють структури сітки. Комплекс взаємозв'язків між роботами визначає послідовність виконання робіт.

Відповідно до встановлених зв'язків роботи поділяються на передуючі і наступні. Передуюча робота є забезпечуючою для наступної, тобто для виконання наступної роботи потрібне виконання усіх попередніх робіт. Для опису залежностей між роботами використовуються чотири типи зв'язків передування:

- ✓ *кінець – початок* – це стандартна послідовність, при якій попередня задача має завершитися до початку наступної,
- ✓ *початок – початок* – це найбільш загальна послідовність при моделюванні робіт, які мають виконуватися одночасно. У цьому випадку для початку роботи не потрібне завершення попередньої, потрібно лише, щоб попередня задача почалась,
- ✓ *кінець – кінець* – цей тип взаємозв'язку також використовується для моделювання паралельних робіт. У цьому випадку закінчення наступної роботи контролюється закінченням попередньої роботи,
- ✓ *початок – кінець* – цей тип взаємозв'язку використовується досить рідко у випадках, коли при плануванні потрібно затримати закінчення роботи на якомога більший термін, пов'язуючи її закінчення з початком іншої роботи.

Розробка коректної структури зв'язків між задачами є досить непростою процедурою, особливо для значних за обсягом програм. Кінцевим кроком етапу виявлення зв'язків між роботами є перевірка взаємозв'язків на логічні помилки.

Після побудови структури сітки і визначення оцінок тривалостей робіт є достатній обсяг інформації для розрахунку календарного графіку за методом критичного шляху.

Метод критичного шляху передбачає наявність наступної інформації для розрахунку календарного графіку:

- ✓ комплекс задач,
- ✓ взаємозв'язки між задачами,
- ✓ оцінки тривалостей кожної роботи,
- ✓ календар робочого часу програми,
- ✓ календарна дата початку програми.

За наявності вхідних даних здійснюється процедура прямого і зворотного ходу по графіку і вираховується вихідна інформація. *Прямий хід* починається з початкової дати програми і продовжується по графіку, при цьому для кожної задачі до початкового її строку додається її тривалість і віднімаються більш ранні початок і закінчення цієї задачі. Найбільш ранніми можливими датами для задачі є її початок і кінець, які є допустимими виходячи з логічної послідовності графіку. *Зворотній хід* використовує в якості вихідної точки кінцеву дату розкладу, вирахувану шляхом прямого ходу. Зворотній розрахунок здійснюється для визначення найбільш пізніх дат початку і закінчення задач. Пізніми датами задачі є найбільш пізні допустимі початок і кінець, які не призводять до затримки виконання всієї програми. На основі розрахованих ранніх і пізніх дат початку робіт визначаються величини *часових резервів* для кожної задачі. Найбільш значимими з усіх резервів є *повний резерв*, що представляє собою час, на який може бути збільшена тривалість задачі без затримки планового строку завершення програми. *Вільний резерв* відображає час, на який може бути затримане виконання задачі без обмеження повного резерву наступних задач.

Результатом розрахунків за методом критичного шляху є такі дані:

1) загальна тривалість програми і календарна дата її закінчення,

2) комплекс робіт, які лежать на критичному шляху. Будь-яка затримка таких робіт призведе до затримки загальної тривалості виконання програми. Резерв часу задач, що лежать на критичному шляху, дорівнює нулю, що означає, що їх ранні і пізні строки виконання співпадають,

3) рання і пізня календарні дати початку і кінця для кожної задачі програми.

У загальному випадку сітковий графік представляє собою графічне зображення плану виконання комплексу взаємопов'язаних робіт, головними елементами якого є події і роботи. Подія – це момент завершення певного процесу (роботи), що відображає окремий етап виконання інноваційного проекту. Кожна подія має подвійний характер: для безпосередньо попередніх робіт подія є кінцевою, а для всіх наступних – початковою. Події на графіку відображаються колами, а роботи – стрілками, які показують зв'язок між подіями. Упорядкування сіткового графіку полягає у такому розміщенні подій і робіт, за якого для будь-якої роботи попередня їй подія розміщена зліва і має менший порядковий номер порівняно з подією, що завершує цю роботу. Таким чином, у впорядкованому сітковому графіку всі роботи-стрілки спрямовані зліва направо: від подій з меншими номерами до подій з більшими номерами.

Розглянемо процес розробки інноваційної послуги підприємством "Український мобільний зв'язок".

В основу розрахунку календарного графіку виконання програми інноваційного розвитку покладемо метод критичного шляху, що дозволяє визначити тривалість процесу розробки програми. Оскільки у реальному житті тривалість виконання робіт по проекту характеризується певною мірою невизначеності, то для оптимізації тривалості процесу стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства мобільного зв'язку застосуємо модифікований метод критичного шляху, який дозволяє враховувати невизначеність при знаходженні тривалості робіт, – **алгоритм** PERT (Program Evaluation and Review Technique – метод оцінки і перегляду планів). Даний метод дозволяє визначити ймовірність завершення етапів проекту в заданий термін, а також обчислити очікувану тривалість проекту, враховуючи, що на практиці процеси формування стратегії підприємства залежать від великого числа як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, тому загальна тривалість виявляється випадковою величиною.

Основними етапами сіткового планування за методом PERT є наступні:

1) декомпозиція комплексу робіт на окремі частини та їх закріплення за відповідальними виконавцями;

2) виявлення й опис кожним виконавцем усіх подій і робіт, необхідних для досягнення поставлених цілей;

3) побудова первинних сіткових графіків і уточнення змісту планованих робіт;

4) "зшивання" сіткового графіка – об'єднання первинних графіків, розроблених кожним виконавцем для свого комплексу робіт, у зведену модель;

5) визначення тривалості виконання робіт сіткового графіка;

6) аналіз ресурсної та економічної реалізованості.

При застосуванні системи PERT для кожної роботи сіткової моделі приймають 3 оцінки тривалості виконання: найбільш імовірний час виконання (m), що визначається як тривалість роботи при нормальних умовах; оптимістична оцінка (a), яка показує мінімально необхідний час, коли усе йде за планом; песимістична оцінка (b), яка відображає максимальний час виконання роботи, необхідний при несприятливих умовах.

Kyiv National Taras Shevchenko University

Обмеження моделі. Слід враховувати, що моделювання передбачає спрощення реальних процесів з метою побудови зрозумілої моделі, придатної для аналізу. Таким чином економіко-математична модель враховує лише найвпливовіші фактори, нехтуючи розглядом часткових і незначних. Для визначення тривалості виконання робіт проекту використовувались експертні оцінки, що характеризуються певним рівнем суб'єктивізму.

Перелік робіт процесу стратегічного планування інноваційного проекту та заплановані терміни їх виконання наведені в табл. 1.

***Таблиця 1*. Роботи процесу стратегічного планування**

Робота		Роботи, що передують	Терміни виконання (тижнів)		
Позначення	Опис		оптимістична оцінка (a)	найбільш імовірний час виконання (m)	песимістична оцінка (b)
A	Збір інформації	-	2	3	5
B	Перевірка повноти і достовірності інформації	A	1	1,5	2
C	Якісний аналіз інформації	A	1,5	2	2,5
D	Визначення переліку найвпливовіших факторів	B,C	0,5	1	2
E	Визначення сильних і слабких сторін підприємства	D	1	2	3
F	Визначення конкурентної позиції підприємства	D	0,1	0,3	0,5
G	Побудова профілю конкурентних переваг	E,F	0,3	0,5	0,7
H	Оцінка зовнішніх ринкових можливостей	D	2	2,5	3
I	Оцінка зовнішніх ризиків	D	2	3	4
J	Визначення інтегральної оцінки підприємства	H,I	0,1	0,3	0,5
K	Формулювання висновків	J	0,5	1	1,5
L	Формування місії компанії	K	0,1	0,3	0,5
M	Визначення стратегічних цілей	L	0,5	1	1,5
N	Упорядкування цілей по рівням ієрархії	M	1	2	2,5
O	Визначення кола відповідальних осіб	N	1,5	3	4,5
P	Формування групи з розробки інновації	M	1	2	3
Q	Технічне проектування послуги	M	2	3	5
R	Формування маркетингової стратегії	M	3	5	7
S	Формулювання завдань конкретним виконавцям	O,P,Q,R	1,5	2	2,5
T	Оформлення планових документів	S	0,5	1	1,5
U	Доведення планових документів до виконавців	T	0,5	1	1,5

Очікувана середня тривалість роботи визначається за формулою математичного сподівання:

$$\mu = \frac{a + 4m + b}{6}.$$

Оскільки фактична тривалість може відрізнятися від середнього значення, необхідно знайти дисперсію тривалості роботи. Середнє квадратичне відхилення тривалості роботи визначається за формулою: $\sigma = \frac{b-a}{6}$, а дисперсія відповідно: $D = \sigma^2$. Розрахунок очікуваної тривалості виконання робіт, середньоквадратичного відхилення та дисперсії подано в таблиці 2.

***Таблиця 2*. Розрахунок показників виконання робіт**

Робота	Терміни виконання			Середня тривалість, μ	Середньоквадратичне відхилення, σ	Дисперсія, D
	a	m	b			
A	2	3	5	3,2	0,500	0,25
B	1	1,5	2	1,5	0,167	0,03
C	1,5	2	2,5	2,0	0,167	0,03
D	0,5	1	2	1,1	0,250	0,06
E	1	2	3	2,0	0,333	0,11
F	0,1	0,3	0,5	0,3	0,067	0,004
G	0,3	0,5	0,7	0,5	0,067	0,004
H	2	2,5	3	2,5	0,167	0,03
I	2	3	4	3,0	0,333	0,11
J	0,1	0,3	0,5	0,3	0,067	0,004
K	0,5	1	1,5	1,0	0,167	0,03
L	0,1	0,3	0,5	0,3	0,067	0,004
M	0,5	1	1,5	1,0	0,167	0,03
N	1	2	2,5	1,9	0,250	0,06
O	1,5	3	4,5	3,0	0,500	0,25
P	1	2	3	2,0	0,333	0,11
Q	2	3	5	3,2	0,500	0,25
R	3	5	7	5,0	0,667	0,44
S	1,5	2	2,5	2,0	0,167	0,03
T	0,5	1	1,5	1,0	0,167	0,03
U	0,5	1	1,5	1,0	0,167	0,03

Kyiv National Taras Shevchenko University

За отриманими значеннями середньої тривалості виконання робіт будується сітковий граф проекту з використанням підходу "вузол-робота", згідно якого робота позначається вузлом, а дуги показують відношення передування. Сітковий граф процесу стратегічного планування інноваційної послуги підприємством мобільного зв'язку поданий на рис. 1.

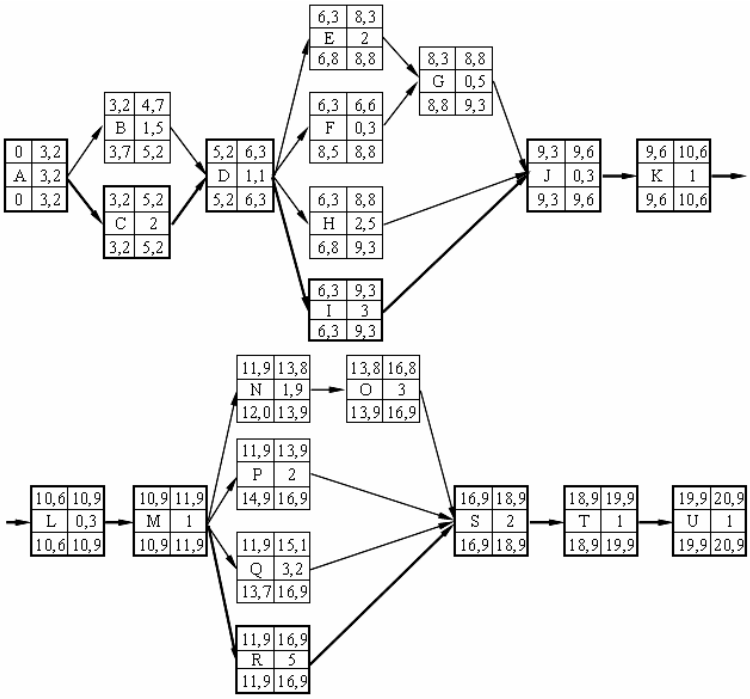

Рис.1. Сітковий граф процесу стратегічного планування

Сітковий графік (рис.1) показує, що критичний шляхом є: A – C – D – I – J – K – L – M – R – S – T – U.

Будь-яка затримка робіт, що лежать на критичному шляху, призведе до затримки загальної тривалості виконання інноваційної програми, тому керівництву слід докласти зусиль для забезпечення їх вчасного виконання.

Очікувана тривалість проекту дорівнює сумі середніх тривалостей робіт, що знаходяться на критичному шляху. Відповідно, очікувана тривалість процесу стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства мобільного зв'язку складає 21 тиждень, тобто 5,3 міс.

Дисперсія тривалості проекту дорівнює сумі дисперсій тривалості робіт, що знаходяться на критичному шляху:

$$D = 0{,}25+0{,}03+0{,}06+0{,}11+0{,}004+0{,}03+ +0{,}44+0{,}03+0{,}03+0{,}03 = 1{,}04.$$

Середньоквадратичне відхилення тривалості проекту дорівнює:

$$\sigma = 1{,}02 \text{ тижня.}$$

Тобто тривалість виконання програми зі стратегічного планування може варіюватися приблизно на 1 тиждень, що слід враховувати при складанні календарних графіків її виконання.

Таким чином, метод сіткового планування є ефективним інструментом стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства, який дозволяє оптимізувати тривалість процесу планування на основі визначення ймовірності завершення етапів проекту в заданий термін та обчислення очікуваної тривалості проекту, враховуючи невизначеність при знаходженні тривалості робіт.

1. *Алымов А.Н., Черванёв Д.Н.* Управление инновационным циклом. – К., 1992. 2. *Башин М.Л.* Планирование НИОКР. – М.: Наука, 1983. 3. *Бухалков М.И.* Внутрифирменное планирование. – М.: Инфра-М, 1999. 4. *Гольдштейн Г.Я.* Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологи, практика: Монография. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 2002. 5. *Ильин А.И.* Планирование на предприятии: Учебник. – Минск: Новое знание, 2003. 6. *Коробейников О.П., Трифилова А.А.* Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий // Наука и промышленность России. – 2002. – № 10. – С. 22-32. 7. *Кофман А., Дебазей Т.* Сетевые методы планирования и их применение. – М.: Прогресс, 1968. 8. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. – М.: ТАНДЕМ, 1998. 9. *Черваньов Д.М., Балан В.Г.* Сіткові моделі у менеджменті. – К.: РВВ ІМФ, 2003.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Н.В. Корень, здобувач

ПЕРСПЕКТИВНЕ БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено сутність та механізм середньострокової перспективи в бюджетному плануванні, проаналізовано зарубіжний досвід та визначено основні завдання.

The author investigates the essence and mechanism of budget planing, is analyzed foreign experience and outlines perspectives for the development.

Розвинена, міцна та збалансована фінансова система завжди є фундаментом економічного піднесення держави, про що переконливо засвідчує досвід розвинених країн світу, які змогли досягти високої ефективності функціонування ринкової економіки.

Найважливішою складовою фінансової системи держави та могутнім важелем державного регулювання економіки є бюджет. Критеріями "ефективності" та "результативності" бюджетної політики виступають макроекономічні показники. Протягом минулих років бюджетна політика

© Н.В. Корень, 2006

Kyiv National Trade & Economic University

держави сприяла досягненню макроекономічної стабілізації. Фактично за останні чотири роки українська економіка продемонструвала зростання в 40 %, щорічно суттєво перевищуючи прогнозні оцінки експертів. У 2005 році зростання ВВП становило 12 %, прогнозна оцінка цього показника на початку року становила 10 %. Варто зауважити, що досягнутий показник є найвищим результатом за часів незалежності, а також найкращим серед країн СНД та одним з найбільш високих показників за результатами минулого року в світі.

Незважаючи на реалізацію низки економічних реформ, відновлювальне економічне зростання, що розпочалося в Україні, обсяг "постійно актуальних" проблем в бюджетному процесі не зменшується. Динаміка подальшого економічного розвитку ставить нові цілі та завдання, які є більш складними та масштабними ніж ті, які були досягнуті в попередні роки. Сьогодні головна роль у стратегії державної політики, яка спрямована на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, відводиться фінансовій політиці, яка забезпечує спрямований розвиток всіх інших сфер держави.

Досягнення поставлених цілей та завдань може відбутися лише за умов формування та реалізації узгоджених та дієвих інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку. Одним з основних таких інструментів є перспективне бюджетне планування.

Питанням бюджетного планування, забезпеченості збалансованості бюджету, підвищенню ефективності бюджетних ресурсів приділено велику низку наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед них можна виділити роботи Василика О.Д., Геєця В.М., Чугунова І.Я, Кучукова Р.О., Жаліла Я.А. та інших. В роботах наголошується про недостатній рівень стратегічного планування, про необхідність формування методологічних основ в системі планування та прогнозування соціально-економічного розвитку [1, 2]. Наголошується, що стратегічне бюджетне планування є необхідною умовою підвищення керованості та якості процесу бюджетного планування, посилення впливу бюджетного регулювання на соціально-економічний розвиток держави [3, 4].

Метою данної статті є дослідження сутності та механізму перспективного бюджетного планування, вивчення зарубіжного досвіду, визначення системи основних завдань, спрямовних на формування основи реалізації перспективного бюджетного планування.

Інструмент перспективного бюджетного планування в світовій практиці не новий. Вперше перспективне бюджетне планування було запроваджене в 70-тих роках минулого століття в Канаді, Австралії, Данії, Німеччині, а починаючи з середини 80-х років, враховуючи проблеми, з якими довелося зіткнутися в минулому, і необхідність контролю за видатками, системи складання бюджету на перспективу перестали бути інструментом розробки нових програм, перетворившись в інструмент контролю за видатками і розподілом ресурсів в умовах жорстких бюджетних лімітів [5]. Практика стану та дієвості бюджетних систем різних країн світу доводить, що в багатьох країнах бюджети складаються на "середньострокову перспективу". В деяких країнах бюджетне планування на кілька років втілюється в детальних програмах, в інших – вони використовуються на більш агрегованому рівні.

В той час як в деяких країнах складання бюджету на середньострокову перспективу стало невід'ємною частиною процесу підготовки бюджету на рік і вважається одним з головних інструментів контролю над ефективним використанням бюджетних ресурсів, в інших – прогнозний аналіз використовується лише в якості вихідної інформації в процесі прийняття урядових рішень.

Бюджетне прогнозування полягає в оцінці попиту на бюджетні ресурси і їх граничних розмірів в майбутньому, планування – в формуванні цілей та принципів формування та розподілу фінансових потоків.

По суті метою середньострокового планування та прогнозування є зміцнення дисципліни та підвищення результативності бюджетної політики. Для цього потрібна системна взаємодія наступних факторів:

1. Встановлення загальних цілей податково-бюджетної політики та чітке визначення інструментів, за допомогою яких планується досягти встановлені задачі протягом планового періоду, що зазвичай складає 3-5 років.

2. Оцінка наслідків в сфері державних видатків, що дозволяє підвищити ефективність використання фінансових ресурсів, а також є підставою для внесення необхідних змін до системи управлінських рішень, що забезпечить досягнення встановлених цілей бюджетної політики в майбутньому.

3. Створення більш широких можливостей для внесення корегуваннь в бюджетну політику, для чого потрібен період більш ніж один рік, а також наявність інструментів для ефективної реалізації внесених змін.

4. Оцінка наслідків прийнятих політичних рішень для бюджетів на наступні роки, враховуючи, що видатки, передбаченні цими рішеннями, можуть бути висвітлені не в повному об'ємі в бюджеті на поточний рік (видатки в рамках державних інвестиційних проектів; бюджетні програми, ступінь впливу яких на видатки на майбутні роки буде підвищуватись по мірі збільшення об'єму ресурсів, що виділяються на ці програми; урядові рішення, вплив яких на бюджет поточного року спостерігається не відразу, а вплине на бюджети наступних років).

Крім того, проведення попередньої оцінки надасть можливості удосконалити методи прогнозування обсягів фінансових ресурсів бюджетної сфери та їх стану у перспективі [3].

Таким чином, зміст бюджетного планування полягає в розробці основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньостроковий період, що забезпечить розв'язання найбільш важливих завдань економічного розвитку [4].

Формування системи перспективного бюджетного планування забезпечується наступними необхідними етапами: узгодженість взаємозв'язків бюджетних показників з основним макроекономічними показниками та визначення джерел і обсягів бюджетних ресурсів, а також подальша оптимізація їх розподілу для забезпечення розвитку пріоритетних напрямів.

Прогнозні макропоказники економічного і соціального розвитку є основою прогнозних розрахунків доходної та видаткової частин бюджету, обсягу та структури державного боргу [4]. Перспективні оцінки стану макроекономіки – це не лише прогнози тенденції зміни макроекономічних величин. Перспективні оцінки базуються на формулюванні цілей та визначенні інструментів для їх досягнення в таких сферах, як грошово-кредитна, податково-бюджетна та митна політика, політика в системі управління валютним курсом, управлінні зовнішнім боргом, регулюванні діяльність приватного сектора, сприянні його розвитку та реформуванню державних підприємств.

Сьогодні основні стратегічні пріоритети державної політики у сфері доходів та видатків бюджету на середньострокову перспективу визначено Постановою Кабінету Міністрів України від 9 вересня 2003 року №1427 "Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на 2005-2007 роки".

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Аналіз досвіду складання бюджету на середньострокову перспективу засвідчив, що всі країни зіткнулися з нступними проблемами, що полягали в наступному:

✓ незадовільний рівень в системі макроекономічного прогнозування та узгодженості з бюджетною політикою;

✓ тенденція до завищення темпів економічного росту та об'єму ресурсів на протязі прогнозованого періоду;

✓ схильність розпорядників бюджетних коштів розглядати середньостроковий прогноз в частині видатків як можливість на отримання додаткових фінансових ресурсів з бюджету.

Проблеми аналогічного характеру притаманні і для вітчизняної системи формування бюджету на середньострокову перспективу. Варто зауважити, що проблеми в системі планування сьогодні притаманні для місцевих бюджетів, поряд з цим, механізми корегування в системі планування державного бюджету мають задовільний рівень.

Висновки та пропозиції. Проблема підвищення ефективності та результативності в системі бюджетного планування не втрачає своєї актуальності на будь-якому етапі бюджетного процесу. Для забезпечення формування основ перспективного бюджетного планування передбачається доцільним:

✓ удосконалення методологічних підходів в системі макроекономічного планування та прогнозування;

✓ удосконалення механізму середньострокового бюджетного планування державного та місцевих бюджетів;

✓ вдосконалення системи міжбюджетних відносин, підвищення результативності міжбюджетних трансфертів;

✓ зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів;

✓ впровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів.

Етап планування є визначальним етапом всього бюджетного процесу. Сучасний етап соціально-економічного розвитку держави потребує підвищення ефективності бюджетного планування, запровадження стратегічного бюджетного планування, що забезпечить підвищення рівня збалансованості бюджету, ефективність та результативність бюджетних видатків.

Подальше дослідження даної проблеми спрямоване на аналіз зарубіжного досвіду перспективного бюджетного планування, визначення кореляційних зв'язків основних складових системи перспективного бюджетного планування, формування основних напрямів підвищення результативності бюджетних видатків.

1. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За редакцією Б.Є.Кваснюка.– К.: Ін-т екон.прогнозув.: Х.: Форт, 2003. – 424 с. 2. *Жаліло Я.А.* Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 368 с. – (Серія "Економічні стратегії"; Вип. 8). 3. *Кучуков Р.А.* Теория и практика государственного регулирования экономических и социальных процессов: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2004 – 288 с. 4. *Чугунов І.Я.* Бюджетна стратегія в трансформаційній економіці // Наук.-практ. конф. "Стратегія економічного і соціального євроінтеграційного розвитку України: фінансова політика та основні напрями бюджетної реформи". – К.: НДФІ, 2004. – С. 225–232. 5. Managing Public Expenditure: A Reference Book for Transition Countries, 2001.

Надійшла до редколегії 08.02.06

Kyiv National Taras Shevchenko University

Наукове видання

ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 90

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 239 31 28

Підписано до друку 30.11.06 Формат 60x84 1/8. Вид. № 162. Гарнітура Arial. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,2. Обл.-вид. арк. 10. Зам. № 26-3716.

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
WWW: http://vpc.univ.kiev.ua

Kyiv National Taras Shevchenko University