

Досліджено актуальні проблеми теорії та практики ринкових перетворень в Україні. Розкрито важливі питання економічної теорії, фінансів, обліку та аудиту, маркетингу та менеджменту.

Для наукових співробітників, викладачів, аспірантів та студентів.

Topical issues of the theory and practice of market changes in Ukraine are studied in the collections of articles. Urgent questions of economic theory, finance, accounting and audit, marketing and management are revealed.

For scientists, professors, postgraduates 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, корп. економічного факультету; ☎ (38044) 259 71 82
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 23.01.07 (протокол № 6)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 09.06.99
Зареєстровано	Міністерством інформації України. Свідоцтво про державну реєстрацію КІ № 251 від 31.10.97
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43; ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

Гайдай Т. Інституційна теорія: дослідження економічної ментальності.....	4
Дучинська Н. Нагромадження капіталу як основа інноваційного розвитку економіки	7
Нестеренко О. Неоліберальна економічна теорія Ф. фон Хайєка.....	10
Косенко Г. Соціально-економічні фактори забезпечення ефективної зайнятості в приміських районах	14
Гава Ю. Методологічні основи дослідження теорії інтелектуального капіталу	17
Гура Н. Досвід застосування сучасних інформаційних технологій при викладанні обліково-аналітичних дисциплін	21
Ковтун Н. Статистична характеристика розвитку інвестиційного процесу в Україні.....	23
Коблянська О. Актуальні аспекти аудиту експортних операцій.....	26
Онищенко В. Актуальні питання консолідації фінансової звітності контролюючих учасників спільних підприємств	29
Білик О. Корпоративні облігації в системі фінансового ринку України	32
Анісімова Л., Боклан Н. Удосконалення системи управління організацією.....	34
Жилінська О. Суб'єкти науково-технічної діяльності: проблеми визначення та класифікації за умов глобалізації.....	37
Овчаренко Т. Теоретичні підходи до становлення та розвитку теорії інноватики.....	41
Каніщенко О. Методологічні аспекти міжнародного маркетингу	43
Алексєєв А., Кравець Т. Модель оподаткування з урахуванням відтворення виробництва	46
Шпирко В., Рубаник Ю. Верхні оцінки ймовірності банкрутства страхових компаній для функцій розподілу з "важкими хвостами"	48
Баюра Д. Інституційна складова в трансформації системи корпоративного управління в Україні	51
Филіук Г. Генезис дослідження конкуренції і монополії в економічній теорії.....	55
Вірченко В. Типологізація інституційної структури фінансового ринку та класифікація фінансових інститутів, що її утворюють	58

CONTENTS

Gayday T. Institutional theory: research of economic mentality	4
Duchynska N. Capital accumulation as the basis of innovation development of economy	7
Nesterenko O. F. von Hayek's neoliberal economic theory	10
Kosenko G. Social and economic factors of providing of effective employment in suburban areas	14
Gava, Y. Methodological bases of intellectual capital research	17
Gura N. Using experience of up-to-date information technologies in teaching of accounting and analytic branch of science	21
Kovtun N. Statistical description of development of investment process in Ukraine	23
Koblyanska O. Actual aspects of the audit of export operations	26
Onishchenko V. Actual questions of financial statements consolidation for control ventures of jointly controlled entities	29
Bilyk O. Corporative bonds in the system of Ukrainian financial market	32
Anisimova L., Boklan N. Modernization of organization's management system	34
Zhylinska O. Subjects of scientific and technical activity: Problems of defining and classification in conditions of globalization	37
Ovcharenko T. Theoretical approaches to development of innovation theory	41
Kanishchenko O. Methodological aspects of international marketing	43
Alekseyev A., Kravets T. Taxation model that considers reproduction	46
Shpyrko V., Rubanyk I. An upper bound for the probability of ultimate ruin for distribution functions with "heavy tails"	48
Bayra D. Institution element in corporate management system transformation in Ukraine	51
Fylyuk G. The evolution of Monopoly and Competition research in economic theory	55
Virchenko V. Typology of institutional structure of financial market and classification of financial institutions as its primary and inherent constituent	58

ІНСТИТУЦІЙНА ТЕОРІЯ: ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МЕНТАЛЬНОСТІ

Присвячено з'ясуванню основних наукових підходів представників провідних течій інституційного напрямку до розкриття теоретичного змісту економічної ментальності.

The article is devoted to the explanation of the categorical theoretical contents of economic mentality on the basis of its interpretations by the representatives of main institutional streams.

Постановка проблеми. Визначальною рисою розвитку світової та вітчизняної економічної науки останніх десятиріч є неухильне зростання інтересу до нової інституційної економічної теорії. Для вітчизняних професійних економістів – як теоретиків, так і практиків, нагальним стає опанування її методологічним та теоретичним потенціалом, дослідним апаратом, технікою теоретичного аналізу. Для пострадянських транзитивних економік це ще вагомніше, оскільки розкриває нові дослідні можливості поєднання інституційної економічної теорії з економічною транзитологією та аналізом інституційного проектування.

В останні роки вивчення змісту й результативності інституційного реформування (проектування) стимулює зростаючий дослідницький інтерес учених-економістів до проблем економічної ментальності. Зокрема, вченими України, Росії та інших країн з перехідною економікою здійснюються перші спроби ідентифікації національних особливостей економічної ментальності народів цих країн, визначення ступеня їх відповідності європейській та "ринковій ментальності". Останнє важливо для формування більш реалістичних уявлень про дієвість, результативність і можливі перспективи соціально-ринкових перетворень у кожній окремій країні пострадянського простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що найближче до теоретичної розробки проблеми економічної ментальності підійшли вчені-економісти, які працюють у галузі інституційної економічної теорії. Серед російських дослідників йдеться насамперед про таких авторів фундаментальних праць інституційного спрямування, як Р. Нурєєв, А. Олейнік, В. Полтерович, О. Нестеренко, Ю. Латов, Н. Латова, Т. Вуколова, А. Тарушкін, О. Московський, О. Іншаков, Д. Фролов та ін. З числа українських учених слід відзначити внесок у розробку даної та наближеної до неї проблематики таких дослідників, як В. Тарасевич, С. Архирєєв, А. Гриценко, В. Лагутін, С. Панчишин, О. Прутська, В. Тарасевич та ін. Разом з тим проблема економічної ментальності в її загальноцивілізаційному та національному аспектах в економічній науці знаходиться ще на початку своєї теоретичної розробки. Річ у тім, що сама інституційна економічна теорія в Україні поки перебуває у стані становлення [2, с. 17–31; 6]. Її теоретичні положення потребують адаптації до умов перехідних економік. Цим, зокрема, зумовлюється відсутність у вітчизняній економічній літературі праць, безпосередньо присвячених дослідженню особливостей української економічної ментальності. Отже, нерозв'язаних питань у цій проблемі більше, ніж відповідей.

Метою даної публікації є інституційний аналіз змісту української національної економічної ментальності в контексті здійснюваних в Україні процесів ринкоутворення. Теоретико-методологічною основою її реалізації слугуватимуть основні наукові підходи та наукові здобутки провідних течій інституційного напрямку, їх дослідний апарат, техніка теоретичного аналізу.

Дослідження проблеми та наукові результати. *Ментальність* (від лат. *mens, mentis* – розум, мислення, розважливості, напрям думок, душевний склад) – сукупність соціально-психологічних установок, автоматизмів і звичок

свідомості, що формують способи бачення світу й уявлення людей, що належать до тієї або іншої соціокультурної спільноти. Як категорія суспільствознавства вона характеризує духовно-психологічну сферу, ціннісні орієнтири й спосіб мислення, виражає повсякденний образ індивідуальної й колективної свідомості.

Поняття ментальності слугує дослідженню свідомості людей у соціальному, політичному й етнічному контекстах. Активна інтердисциплінарна взаємодія економічної теорії з іншими суспільними науками, посилення антропоцентризму її окремих течій (традиційний і новий інституціоналізм) сприяло включенню цієї категорії і в сучасні економіко-теоретичні дослідження.

Сутність економічної ментальності. У ХХ ст. поняття ментальності активно увійшло в науковий обіг у філософії, соціальній психології, психо- та соціоісторії, етнології, історичній антропології, соціолінгвістиці. Стосовно економічної теорії мова також може йти про доцільність оперування поняттям "економічна ментальність". Хоча в широкому науковому контексті йому ще належить увійти в категоріальну сітку економічної науки, принаймні вітчизняної. Тому закономірний науковий інтерес становить більш детальне з'ясування змісту розглянутого поняття.

Значний науковий інтерес викликають перші міждисциплінарні спроби російських учених (економістів та економ-соціологів) визначити сутність економічної ментальності як об'єкта дослідження. Зокрема, Ю. Латов, Н. Латова, Т. Вуколова визначають суть даного поняття таким чином: "Економічну ментальність характеризують економічні цінності й норми поведінки, в тій чи іншій мірі властиві представникам певної групи. Найважливішими складовими економічної ментальності є ціннісно-мотиваційне ставлення до праці й багатства, норми й зразки соціальної взаємодії, стереотипи споживання, організаційні форми господарської життєдіяльності, ступінь сприйняття закордонного досвіду" [8].

Російський інституціоналіст А. Олейнік у глосарії до підручника "Інституційна економіка" в такий спосіб визначає сутність розглянутої категорії: "**Економічна ментальність (economic mentality)** характеризує специфіку свідомості населення, що складається історично й виявляється в єдності свідомих і несвідомих цінностей, норм й установок, які відображаються в поведінці населення. Вона включає стереотипи споживання, норми й зразки взаємодії, організаційні форми, ціннісно-мотиваційне ставлення до роботи й багатства, а також ступінь сприйняття (або несприйняття) закордонного досвіду" [4, с. 702]. Таким чином, зміст економічної ментальності становлять такі основні структурні елементи:

- цінності, мотиви, норми, зразки економічної поведінки й соціальної взаємодії у сфері господарської діяльності;
- ціннісно-мотиваційне ставлення до праці й багатства;
- уявлення про сприйняття та надання переваги певним організаційним формам господарювання;
- стереотипи споживання;
- ступінь сприйнятливості до закордонного досвіду та ін.

Структурування визначальних аспектів економічної ментальності, певно, можна продовжити й далі. Але при

цьому важливо відзначити, що в її основі лежать глибинні психологічні установки й цінності індивідів та соціальних спільнот, їх стійкі психологічні переваги та реакції, манера почувати й думати. Саме тому ментальність визначає мотиви й моделі поведінки, що виникають у процесі господарської діяльності й детермінують її. Вважається, що поняття ментального дозволяє з'єднати аналітичне мислення, розвинені форми свідомості з напівусвідомленими культурними шифрами. Економічну ментальність визначають такі ознаки, як історизм і суспільний характер. Їй властиві риси природного й культурного, емоційного й розумового, ірраціонального й раціонального, індивідуального та суспільного.

Економічна ментальність в інституціональній економічній теорії. Науковий пріоритет уведення в теоретичний оборот *ментальності соціальних груп як основної інституції* належить раннім інституціоналістам – Т. Веблену, У. Гамільтону, Дж. Коммонсу, У. Мітчеллу. Принагідно слід нагадати, що в цілому, незважаючи на незначні відхилення у відтінках значень, під інституцією вони розуміли переважно сукупність сталих звичаїв, традицій, *способів мислення* й поведінкових стереотипів індивідів як членів соціальних груп і суспільства в цілому. Представниками раннього інституціоналізму в поняття інституції включалися вироблені попереднім соціальним розвитком й успадковані наступними його фазами сталі **ментальні зразки**, що регулюють, регламентують взаємодію людей на рівні традицій, звичаїв і права. Уведення цих елементів у площину економічного дослідження бере свій початок у працях представників філософії прагматизму – К. Пірса й Дж. Дью, які були вчителями й друзями Веблена та Мітчелла. Зокрема, К. Пірс особливо підкреслював роль "мислительних звичок" [7, с. 83]. У праці "Місце науки в сучасній цивілізації та інші аспекти" (1919) Т. Веблен пише про інституції як про "усталені навички мислення (курсив – Г.Т.), загальних для більшості людей" [8, с. 239], підкреслюючи, що інституції є продуктом тривалого попереднього історико-соціального досвіду людей. У. Гамільтон визначав інституції в такий спосіб: "Інституції – це вербальний символ для кращого позначення ряду суспільних звичаїв. Вони означають переважаючий і стійкий *спосіб мислення* (курсив – Г.Т.) або дії, що став звичайним для групи й перетворився для народу у звичай" [9, с. 84].

Для традиційного інституціоналізму (раннього та сучасного) врахування фактору економічної ментальності в усій його соціальній повноті служить своєрідним "тараном" для прориву економічної теорії в галузь міждисциплінарних досліджень, суміжних з іншими суспільними науками. Такий підхід, що сформувався на основі включення соціального, історичного й культурного антропологенезу в площину економічної науки, означав перехід від аналізу "економічної людини" до всебічності, універсальності "людини соціальної". Елементи аналітичної та структурної чіткості були привнесені в дослідження економічної ментальності в складі неформального інституційного устрою суспільства передвісниками й представниками нового інституціоналізму (Ф. Хайєк, Д. Норт, Е. Ріх, А. Сен, Е. де Сото та ін.). Новий інституціоналізм апелює до економічної ментальності економічного індивіда з позицій методологічного індивідуалізму. Як елемент "твердого ядра" неокласики цей дослідницький принцип зберігається як конституюючий елемент практично всієї концептуальної складової нової інституційної економічної теорії, втілюється в різних течіях економічного імперіалізму, зокрема в теорії суспільного вибору.

Національна економічна ментальність та інституційні зміни. Слід зазначити, що ступінь реальної відповіднос-

ті (невідповідності) між неформальними й формальними інституціями багато в чому визначається національною економічною ментальністю. Цим зумовлений безсумнівний науково-практичний інтерес до її вивчення в рамках здійснюваних у пострадянських країнах інституційних економічних досліджень. **Національна економічна ментальність** – це відповідна інтегральна соціально-психологічна характеристика особливостей економічної життєдіяльності етносів, народностей, націй. Вона визначає специфічність інтересів, пріоритетів і мотивацій людей, що належать до певної національної культури, у сфері їхньої господарської діяльності. Цей тип ментальності відображає своєрідність бачення ними економічних відносин, зумовлює національний тип економічної поведінки. "У національній економічній ментальності особистості представлена та частина культури, що дає людині можливість орієнтуватися в господарському житті, у сучасних економічних реаліях" [8].

Не можна не погодитися з думкою вчених-суспільствознавців про те, що успіх соціально-економічних реформ, а тим більше системної й масштабної соціально-економічної трансформації, зрештою визначається готовністю націй до нового економічного устрою суспільства, нових інституцій. У категоріях інституційної економічної теорії йдеться про конгруентність неформальних і формальних інституцій. Зокрема, у сфері економічних перетворень має місце на увазі *конгруентність національної економічної ментальності* й створюваних у ході реформування (трансформації) *формальних інституцій*. Саме від цього, врешті-решт, залежить швидкість, глибина й послідовність, повнота й незворотність економічних реформ. Нам уявляються такими варіантами їхнього співвідношення:

1) повна невідповідність (неприйняття, відторгнення), що спричиняє провал, неефективність, затяжний характер і навіть безперспективність реформ;

2) часткова відповідність, що досягається або шляхом поступової адаптації національної економічної ментальності, або шляхом деформації нових формальних інституцій відповідно до пануючих національних ментальних стереотипів;

3) первісно високий (достатній) рівень взаємної відповідності. Зрозуміло, що найкращим є останній варіант. Він свідчить про ментальну (культурну, духовну, психологічну) готовність (схильність) націй до прийняття інституційних нововведень. У реальній дійсності відбувається більш складна взаємодія численних елементів національної економічної ментальності (як системи) із системою нових соціальних та економічних інституцій. Така взаємодія не виключає комбінування вищенаведених варіантів, йдеться лише про те, який з них все ж превалює.

Науково-практичне значення категорії національної економічної ментальності в інституційному проектуванні в Україні. Національна економічна ментальність надає економічному розвитку націй стабільності, постійної відтворюваності господарської етики, звичок, звичаїв, традицій та інших елементів неформального інституційного середовища. Цими якостями забезпечується генетична спадкоємність досягнень історичного та національно-культурного розвитку людських співтовариств. Саме завдяки врахуванню цієї відтворюваності й рутинізованості інституцій відкриваються додаткові пізнавальні можливості практичного застосування даної категорії в теоретичних дослідженнях в галузі транзитології та інституційного проектування.

Важливими віхами становлення української економічної ментальності є епоха Київської Русі (княжа доба), історія українського селянства й козацтва, становлення й роз-

виток капіталізму (друга половина XIX – початок XX ст.). Їхнє врахування дає можливість виділити деякі визначальні елементи економічної ментальності української нації.

1. Індивідуалізм. Для мікрокосму українця в цілому характерний своєрідний "самоцентризм". Його проявами служить пріоритет власних (індивідуальних) аспектів економічної життєдіяльності, здатність і прагнення до самостійного життєзабезпечення, здатність і бажання приймати самостійні рішення. Звернення переважно до власного здорового глузду й досвіду, а не звичка покладатися на думку авторитетів. Індивідуалізм в українському національному характері, безсумнівно, переважує над колективізмом.

2. Прагнення до економічної самостійності (незалежності). Така риса національного характеру, як прагнення до волі (феномен українського козацтва), у сфері економічного життя виявлявся в переважанні організаційних форм господарювання, які дають найбільшу економічну самостійність суб'єктові господарювання (одноособове селянське, хутірське господарство, фермерство). Соціальні філософи й соціо-психологи ведуть мову про притаманність українській ментальності свого роду хутірського типу психології. У цьому простежується певна ментальна спільність із поляками, литовцями.

3. Для українського господарського укладу не властива селянська громада. Про українську економічну ментальність, особливо порівняно з російською, можна говорити як про **антиобщинну**. Ця риса склалася історично й виявилася в неприйнятті українською суспільно-політичною й економічною думкою XIX ст. народницької ідеї общинного устрою.

4. Антиавторитаризм. Виявляється в тяжінні української економічної ментальності до демократичних цінностей, демократичному типу соціального й державного устрою. Історичними прикладами є багатокнязівство (VII–X ст.), вибірна гетьманська форма правління в Запорізькій Січі (XVII–VIII ст.), республіканський устрій козацької держави. Схильність до ліберально-демократичної моделі суспільного устрою виявилася й на початку XX ст., у період створення Української Народної Республіки (1917–20-х рр.).

5. Антиетатизм. Є споконвічною національною рисою української економічної й політичної ментальності. Виявляється в прагненні покладатися на себе, а не на державу. Зумовлений етнічно й історично, оскільки держава (після Київської Русі) протистояла як орган чужорідного національного й соціального гноблення.

6. Прагнення до статку. В етичному кодексі українця статок, багатство – це позитивні цінності, до яких варто прагнути. Таке оптимістично-здорове ставлення до добробуту (без ментальної надрику, трагічної рефлексії) ріднить українську ментальність із європейською.

7. Національна працьовитість. Доповненням до цієї риси є наслідувана усвідомлена (традиційна) підпорядкованість господарському розпорядку, здатність до підтримки динамічності й ритмічності трудового способу життя, схильність до естетизації праці й побуту.

Українська економічна ментальність і ринкові перетворення. Серед російських економістів переважає погляд про те, що російській культурі властива "антикапіталістична ментальність", що робить проблематичним або істотно ускладнює формування в Росії сучасної системи ринкового господарства. На цій основі в Росії переважають досить песимістичні оцінки ступеня культурної готовності росіян до "входження в ринок". Певним чином це підтверджується конкретними етнометричними дослідженнями, які показують, що "навіть найбільш "просунута" частина населення, молодь, не має всього необхідного набору цінностей "капіталістичної

ментальності" [3]. Підприємцві (за М. Вебером, Й. Шумпетером) властиві такі риси: 1) раціональність; 2) прагнення до багатства як самоціль (прагнення заробляти й прагнення інвестувати); 3) чесність (готовність виконувати взяті на себе зобов'язання, згода повідомляти про себе негативну інформацію); 4) самостійність (індивідуалізм); 5) прагнення до рівності можливостей (низька соціальна дистанція); 6) готовність до ризику; 7) прагнення до лідерства; 8) прагнення до новаторства.

Даному набору ментальних характеристик близька позиція сучасних дослідників, відповідно до якої ідеальна "капіталістична ментальність" повинна мати такі характеристики: сильний індивідуалізм, дистанціювання від влади, слабке уникнення невизначеності, сильну маскулінність [1].

Перші шість визначальних елементів економічної ментальності української нації в цілому відповідають набору основних рис психології ринкового типу. У діапазоні шкали цінностей від колективізму до індивідуалізму українська національна економічна ментальність більше тяжіє до європейської (східноєвропейської) ментальності. На жаль, спеціальні кількісні дослідження порівняльного ступеня інтенсивності цих рис поки відсутні.

Складний історичний шлях становлення української національної державності зумовив негативні деформації української економічної ментальності, які виникли під впливом досить давнього й стійкого комплексу національної меншовартості. Його проявами стали різні форми зречення від своєї етнічності, мови (використання суржику), культури, зневага до національних традицій, прагнення титульної нації навіть на своїй історичній території асимілюватися з політично пануючими націями.

Окремого розгляду заслуговує вивчення проявів *масового насильницького викорінювання рис національної економічної ментальності українців у радянський період*. Непоправної втрати національна економічна ментальність зазнала внаслідок колективізації, тоталітарних репресій, спрямованого викорінювання українського націоналізму. Ідеться, насамперед, про спланований голодомор 1930-х рр. на території України, що мав характер чітко спрямованого етноциду. Його метою й результатом було викорінювання багатомільйонної соціальної верстви (а можливо, і соціального кістяка суспільства) найбільш економічно активного й самодостатнього українського селянства, з його непереборною етнічною тягою до індивідуального землекористування, ринкових форм господарювання й тотальним неприйняттям колективізації. У подальшому, включаючи й епоху застою, у тих або інших формах тривало руйнування й активна деформація рис української національної економічної ментальності. Серйозне вивчення останніх, у тому числі й зусиллями вітчизняної економічної науки, має не тільки наукове, але й безсумнівне науково-практичне значення, сприяючи оптимізації ходу економічних реформ і демократичних перетворень в Україні.

Висновки та пропозиції. Наявні наукові підходи, які в економічній теорії ґрунтуються на синтезі міждисциплінарних досліджень економічної свідомості людини, дозволяють наблизитись до розкриття основ національної економічної ментальності. Під національною економічною ментальністю слід розуміти історично сформовану індивідуальну й суспільну економічну свідомість, специфічний характер якої визначається типом економічної епохи, культурними особливостями, соціальною належністю, етнонаціональними та іншими особливостями носіїв ментальності. Національна економічна ментальність надає економічному розвитку націй стабільності, постійної відтворюваності. Як елемент неформального інституційного середовища вона визначає конгруент-

ність (взаємовідповідність) національної свідомості та інституційних інновацій (законодавчих норм і правил), здійснюваних у процесі реформування транзитивних економік. Від ступеня їх взаємовідповідності залежить ефективність економічних реформ.

1. Hamilton W. Institution. Encyclopaedia of the Social Sciences. – N.Y., 1932. – Vol. VIII. 2. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays. – N.Y., 1919. 3. Дементьев В.В. Институциональная теория в Украине: направления исследований, особенности, перспективы // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Серія: економічна. – Донецьк, 2006. – Вип. 103-1. 4. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – Г., 2005.

5. Латова Н.В. Российская экономическая ментальность: какой она стала в 1990-е годы и какой тип работника сформировался в результате? // Интернет-конференция: "Поиск эффективных институтов для России XXI века" с 27.10.03 по 27.12.03. // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115492.html>. 6. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк, 2005. 7. Тавено Л. Ценности, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – Г., 2005. 8. Экономическая ментальность россиян: Тула – Россия – мир (грантовое исследование № КТК-292-2-02. Ю.В. Латова, Н.В. Латова, Т.С. Вуколовой) // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115492.html>.

Надійшла до редколегії 26.10.06

Н. Дучинська, канд. екон. наук

НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто напрями впливу нагромадження капіталу на інноваційний розвиток економіки. Виділено причини, що гальмують упровадження нових технологій.

The article deals with influence of capital accumulation on innovation development of the economy. The author reveals causes that are obstacles in introduction of new technologies.

Інноваційність розвитку української економіки є актуальною проблемою у зв'язку з отриманням нею статусу ринкової і прагненням інтегруватись до європейської спільноти. Зазначені обставини вимагають створення конкурентоспроможного виробництва, яке б позиціювало свої товари і послуги на світових ринках. Промисловість та сільське господарство, сфера послуг потребує впровадження та освоєння нових технологій.

Важливу роль у цьому відіграє нагромадження капіталу, що здійснюється на основі використання досягнень наукової думки. У поєднанні з інноваціями воно сприяє виникненню нових виробництв, модернізації і технічному оновленню існуючих.

Проблеми інноваційності розвитку економіки розглядаються в працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених [1; 2; 8; 9]. Проте в економіці відбуваються зміни, які потребують поглибленого аналізу в теорії, що послужило основою для вибору теми статті. Крім того, автор прагнув дослідити питання впливу нагромадження капіталу на інноваційний характер розвитку економіки.

Методологічною основою дослідження послужили наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, офіційний статистичний матеріал Державного комітету статистики України.

Інноваційна діяльність потребує перш за все фінансування науки і науково-технічних розробок. У 2004 р. загальний обсяг фінансування науки збільшився порівняно з 2003 р. на 14,1 % і склав 4724,6 млн грн, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – на 23 % (1516,2 млн грн), вітчизняних замовників – на 27,3 % (1682,7 млн грн), іноземних джерел – на 6,8 % (1075,5 млн грн), власних коштів – на 7,3 % (282,2 млн грн). Частка загальних асигнувань на наукову діяльність у валовому внутрішньому продукті (ВВП) України становила 0,44 % [3, с. 92]. Це досить мало порівняно з витратами розвинених країн, проте помітна позитивна динаміка.

У провідних промислово розвинених державах видатки на НДДКР становлять 2,5–3 % ВВП, у тому числі у Швеції – 3,5 %, Японії – 3,0 %, США – 2,6 %, Німеччині – 2,6 %, Канаді – 1,6 %, КНР – 0,6 % [5, с. 37]. Учені вважають, що зниження витрат на вказані цілі нижче певного рівня призводить до якісного відставання науково-технічного розвитку, неспроможності своєчасно використати відкриті науково-технічні можливості, ймовірності втрати ринків збуту.

Питома вага робіт, що виконувалися за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки, становила 11,4 % загальної кількості робіт, з яких більше третини впроваджено у виробництво. Проте в останні роки рі-

вень інноваційної активності промислових підприємств знижується. Так, у 2004 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1359 підприємств, або 13,7 % їхньої загальної кількості, тоді як у 2003 р. – 1496 (15,1 %), а у 2002 р. – 1808 (18,0 %) [3, с. 186].

Недостатнє впровадження інновацій на промислових підприємствах України у процесі нагромадження капіталу пов'язано з низкою причин, які є як традиційними, так і новими.

Перш за все, як показав аналіз, здійснений Інститутом Економічних досліджень та політичних консультацій, в Україні відсутня достатня пропозиція сучасного вітчизняного устаткування. Незважаючи на те, що машинобудівний комплекс представлений 1668 підприємствами із зайнятістю 1,6 млн осіб, машино- та приладобудівні підприємства України (Дніпропетровський, Новокраматорський, Горлівський, Маріупольський машинобудівні заводи, Харківський тракторний, авіаційний заводи) набирають потужностей, ринок не забезпечує попиту національних виробників у новітньому устаткуванні і машинах.

У 2004 р. 335 машинобудівних підприємств впроваджували інновації, 31,6 % з них здійснювали автоматизацію та механізацію, 51,0 % впроваджували нові технологічні процеси, 85,4 % освоювали виробництво інноваційних видів продукції. Найбільше нових технологічних процесів впроваджено на підприємствах з виробництва машин та устаткування – на 77 підприємствах, що становлять 22,9 % від загальної кількості. Понад 130 підприємств (38,8 %) цієї підгалузі також освоювали виробництво інноваційних видів продукції (розраховано за [3, с. 222]).

Позитивна динаміка у 2005 р. спостерігалась у машинобудуванні, де виробництво продукції збільшилось на 7,1 % проти 2004 р. Високі темпи приросту обсягів продукції одержано у виробництві машин для металургії (30,4 %), автомобільного транспорту (22,8 %). Перевищено обсяги 2004 р. у виробництві механічного устаткування (на 13,6 %), верстатів (на 10,7 %), у залізничному машинобудуванні (на 2,4 %). При цьому скоротились обсяги продукції у виробництві електричних машин і апаратури (на 14,9 %), контрольно-виміральної апаратури (на 14,0 %), машин для добувної промисловості та будівництва (на 8,4 %) [6, с. 9].

Проте цього недостатньо для задоволення потреб національної промисловості, тому частину нових технологій було придбано за кордоном. У 2003 р. за межами України 62 підприємства придбали нові технології, у 2004 р. – 63. У той час на внутрішньому ринку нові технології поставлено відповідно на 191 підприємство у

© Н. Дучинська, 2007

2003 р. і на 123 підприємства у 2004 р. [3, с. 259]. Всього у 2004 р. для вдосконалення виробничих процесів придбано 960 нових технологій.

Нові технології забезпечують зростання продуктивності праці і дозволяють добиватися головного в національній та галузевій конкурентоспроможності: виробництва товарів і послуг, які відповідають вимогам світових ринків, при одночасному зростанні реальних доходів. Технологічна конкурентоспроможність досягається, якщо реалізується низка умов, основними з яких є нагромаджений науково-технічний потенціал, державні стимули інноваційних процесів, наявність економічно і технологічно сильних підприємств (корпорацій).

Слід звернути увагу на те, що впровадження технологічних новинок в окремі галузі викликає ланцюгову реакцію. Це пов'язано з тим, що підприємства і галузі взаємопов'язані, тому виникає необхідність їх інноваційно-технологічної узгодженості. Підприємці слідкують за впровадженням новинок у суміжних галузях, щоб не відстати від них.

У США з середини 80-х рр. минулого століття розроблено Перелік провідних технологій, що містить 21 позицію. За критерієм важливості на першому місці – мікроелектроніка, на другому – комп'ютери з надзвичайно високою продуктивністю і програмні засоби до них. Інші місця поділили нові робототехнічні системи, інтегральна оптика, лазерні системи та ін.

Віднесення технології до провідної було здійснено відповідно до таких ознак: вона покращує характеристики виробів; забезпечує створення систем нових типів (наприклад, інформаційних); підвищує надійність виробів і, нарешті, робить їх доступними для споживачів (порівняно невисока вартість, нескладність виготовлення, незалежність від дефіцитних матеріалів і устаткування тощо).

Крім того, здійснюється система заходів щодо створення спеціальних механізмів відслідковування технологічного лідерства, частково систем SOCRATES та DINET, основною метою яких є моніторинг провідних технологій і прийняття рішень про інвестування. Вони дають можливість здійснювати аналіз зарубіжних технологій з виділенням ключових елементів їх параметрів, з визначенням випередження чи відставання США; прогнозувати найбільш імовірні напрями лідерства і виокремлювати пріоритетні галузі розвитку економіки.

У кінці 80-х рр. було прийнято Європейську програму EUCLID, що започаткувала процеси об'єднання країн ЄС на основі передових технологій. Основним призначенням цієї програми є ефективне використання існуючих засобів для проведення спільних науково-дослідних робіт, посилення стандартизації і взаємозамінності оборонної техніки, забезпечення координації розробок між Європою і США.

Впровадження нових технологій потребують значних капіталовкладень. На розвиток інформаційних технологій у США в наступні п'ять років заплановано витратити 290 млрд дол. До 2010 р. обсяг ринку інформаційних послуг у США має збільшитися в 10 тис. раз [9, с. 23].

Основним джерелом фінансування технологічних інновацій на підприємствах України є їх власні кошти, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт становила 77,3 %, що на 7 відсоткових пунктів більше порівняно з 2003 р. Для розвитку інноваційної діяльності 81 підприємство (6,0 % інноваційно активних підприємств) використовувало кредити. Частка кредиту в загальному обсязі фінансування інновацій становила 17,8 % [3, с. 187].

Однією з найголовніших перешкод для українських підприємств на шляху інвестування в нове обладнання є висока вартість запозичень. Комерційні банки встановлю-

ють досить високі відсоткові ставки. За даними Національного банку України, у травні 2006 р. відсоткові ставки становили в середньому 14,9 % на кредити в гривні та 10,5 % в доларах США для юридичних осіб, що, у свою чергу, вимагає швидких і високих прибутків на інвестиції [4, с. 59]. Під час впровадження нових технологій потрібен певний час для їхнього освоєння та отримання результатів, що суперечить кредитній політиці банків.

Великого значення набуває розміщення капітальних вкладень в активну частину основних фондів (у машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інформаційна техніка, телекомунікації). Капітальні вкладення, що пов'язані із впровадженням нової прогресивної техніки і технологій, з організацією випуску нових прогресивних товарів, із наданням нових послуг виступають важливою складовою інноваційної діяльності підприємств. Від обсягу капітальних вкладень та їх "якості" (частки капіталовкладень, пов'язаних із здійсненням технологічно прогресивних проектів, випуском нових видів продукції, матеріалів, впровадження нової техніки та технологій) залежать темпи інноваційного розвитку країни.

Разом з тим слід звернути увагу на те, що в постіндустріальній економіці напрям інвестування вже переключається з основних фондів на інформаційні технології. У 1991 р. у США витрати на придбання інформації та інформаційних технологій перевищили витрати на придбання основних фондів; у 1992 р. цей розрив склав понад 25 млрд дол [2, с. 78]. Це потрібно врахувати українським підприємцям, що функціонують в технологічно прогресивних сферах діяльності.

Крім експорту технологій з-за кордону, Україна імпортує машини та обладнання. Проблеми в цій сфері пов'язані з високими ставками імпортного тарифу. В країні існують так звані неявні податки на інвестиції. По-перше, це тарифи на імпорт машин та обладнання. Україна стягує додатковий податок з інвестицій, застосовуючи нульові ставки імпортного тарифу на машини та обладнання, що не відповідає намірам щодо стимулювання інвестицій. До того ж українські ставки мита на імпортні машини та обладнання вищі, ніж тарифи в економіках, які перебувають у процесі становлення, як у Туреччині, Вірменії, Азербайджані, Казахстані та Молдові, а також у розвинених країнах, наприклад в ЄС, США та Японії. Остання країна є абсолютним лідером в лібералізації імпорту машин та обладнання, застосовуючи нульові тарифні ставки в режимі найбільшого сприяння націй (РНС).

Так, на електричні машини та обладнання ставка імпортного мита (РНС) в Україні 5,5 %, тоді як у Вірменії – 3,7 %, Казахстані – 3,5 %, країнах ЄС – 2,5 %, Канаді – 2,3 %, США – 1,9 %, Японії – 0,2 %. Значно вищі ставки імпортного тарифу в Азербайджані – 9,4 %, а у Білорусі та Росії – навіть 12,2 % [4, с. 259].

Непослідовна податкова політика виявилась і в тому, що на початку 2005 р. уряд здійснив ряд кроків з метою розширення податкової бази, зокрема, достроково скасувавши пільги для підприємств у спеціальних економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку, що викликало незадоволення інвесторів. Більше того, вони втрачали довіру до українського уряду, згорнули виробництво, вивільнивши значну кількість підготовленої до праці робочої сили. Цей крок викликав сумніви щодо правового захисту прав власності також серед вітчизняних інвесторів, що негативно відобразилось на інвестиційному кліматі, відстрочці інвестиційних рішень.

До цієї проблеми слід додати погано розвинений інституційний механізм залучення іноземних інвестицій. Постановою Кабінету Міністрів був створений у серпні

2005 р. [7] Український центр сприяння іноземному інвестуванню. Мета його функціонування – поліпшення інвестиційного клімату і полегшення процесу залучення іноземних інвестицій в українську економіку. За ним закріплені всі функції попередньо існуючих з 1991 р. Агентств зі сприяння інвестиціям, проте механізми їх ефективної реалізації поки що відсутні. Окрім того, рівень прозорості їх діяльності та інформованості ними інвесторів доволі незначні.

Частка країни на світовому ринку наукомісткої продукції характеризується її здатністю не тільки виготовляти, але й реалізувати цю продукцію. Незважаючи на те, що в Україні наука напівзруйнована, має низький ринковий потенціал, існує значний попит з боку економіки на інновації та їх пропозиція з боку науки. Крім того, як свідчать знавці, вітчизняна наукомістка продукція в середньому становить приблизно 30 % вартості західної, володіючи деякими перевагами – більшою міцністю, пристосуванням до запитів конкретного замовника.

Кількість юридичних осіб, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, становила 353 підприємства. Серед них переважали великі підприємства – з чисельністю працюючих 25–39,9 тис. осіб. Обсяг реалізації продукції за межі України у фактичних цінах становив 4,8 млрд грн [3, с. 258].

Як відомо, продаж інтелектуального продукту передбачає його попереднє оформлення насамперед як власності, тобто патентування та ліцензування. Реалізація продукту не є завданням учених і не може слугувати мірою ринкової ефективності науки. Це доказ того, що слід поєднувати науку і підприємництво, розвивати інноваційний бізнес. Із науки в бізнес мають перетікати не кадри, а ідеї, а підприємництво повинне бути зацікавленим жити науку капіталом, що формується у сфері бізнесу. Така взаємодія викличе синергетичний ефект впливу на її учасників і на економіку в цілому.

Основна причина недостатнього розвитку інновацій криється не в специфічних властивостях самої науки, а у відсутності цивілізованих взаємовідносин науки із суспільством. Проблема полягає в тому, що значна частина українських нау-хау і технологій не купується, а просто викрадається через незахищеність інтелектуальної власності.

Останнім часом піднімаються питання визначення та узаконення прав інтелектуальної власності. Постає питання про те, кому повинна належати власність на винаходи – інноватору чи тому інституту, де вони створені. Зрозуміло, що від підпорядкування інтересів інноватора інтересам великого науково-дослідного або виробничо-інноваційного механізму необхідно перейти до розвитку приватної ініціативи інноватора, узгодженої з інтересами науково-дослідного (виробничо-інноваційного) механізму.

Принцип регульованої приватної ініціативи інноватора означає, що йому в межах великої науково-дослідної структури слід надавати широкі права. Так, він може на власний розсуд висувати і незалежно реєструвати інноваційні пропозиції, на їх основі ініціювати розробку науково-дослідних, інноваційних проектів, відстоювати їх переваги. Для цього інноватор може залучати ресурси як із підрозділів, де він працює безпосередньо, так і з інших підрозділів своєї фірми. Винахідник має стати співвласником об'єктів інтелектуальної власності, створених його працею в процесі виконання науково-дослідних та інноваційних проектів, на основі організаційно-економічних механізмів спільного сумісного чи спільного часткового володіння з подальшою передачею прав користування [1, с. 46].

Між інноватором та інтересами фірми можуть виникати протиріччя, тому їх слід гнучко регулювати з тим, щоб підтримувати ініціативу інноваторів і надати їм свободу дій. Керівництво науково-дослідної структури зацікавлене вибрати найперспективніші ідеї та проекти, оскільки від їх впровадження і реалізації залежать результати функціонування як інноваторів, так і структури в цілому.

Управління діяльністю працівників інтелектуальної сфери є новим для менеджерів процесом. "В умовах, коли окремі працівники володіють усіма необхідними навичками для створення готових інформаційних продуктів, так само як і можливостями придбання у власність всіх потрібних їм "засобів виробництва", об'єктивно складається ситуація, коли компанія в більшому ступені має потребу у подібних співробітниках, ніж співробітників в ній. Ось чому все менше і менше людей є "підлеглими", а все більше їхнє число виявляється "колегами" [2, с. 84].

Слід звернути увагу на необхідність нагромадження людського, інтелектуального, соціального та культурного капіталу з метою сприяння інноваційності розвитку економіки і формування постіндустріального суспільства. Останнє характеризується нестабільністю, виникненням біфуркацій (якісних стрибків). При такій ситуації вже недостатньо просто досягти технологічного лідерства та утримувати його досить тривалий час. У нових умовах треба бути готовим постійно відповідати на біфуркаційні виклики і навіть випереджати їх [1, с. 10].

Біфуркації стають постійним елементом економічної системи, що вимагає зміни інноваційної стратегії підприємств. Для підтримання високої конкурентоспроможності слід завойовувати лідерство за рахунок створення і впровадження нових продуктів, які б за економічними, технологічними, споживчими характеристиками випереджали аналогічні товари, створені конкурентами.

Виникає проблема підвищення продуктивності виробництва у зв'язку із впровадженням інноваційних технологій. Парадокс полягає в тому, що широкомасштабні капіталовкладення безпосередньо не забезпечують зростання продуктивності, якщо кошти направлені у сферу технологічних нововведень, особливо інформаційних технологій. У деяких випадках впровадження нововведень призводить навіть до спаду продуктивності в галузі.

Прикладом може служити американська економіка. Так, у кінці 80 – на початку 90-х рр. на придбання нових інформаційних технологій у галузях сфери послуг США було витрачено 750 млрд дол, продуктивність зросла лише на 0,7 % в рік.

В інших галузях становище було ще гіршим. У роздрібній торгівлі, де щорічний ріст інвестицій у нові технології складав 9,6 %, продуктивність збільшилась лише на 2,3 %. У банківській сфері витрати на інформаційні технології зростали темпом у 27,9 %, а приріст продуктивності не перевищував 0,1 % на рік. У галузі охорони здоров'я збільшення інвестицій на 9,3 % на рік було пов'язано зі спадом продуктивності на 1,3 % у річному численні [2, с. 80].

Разом з тим нововведення сприяють зростанню конкурентоспроможності країни на світовому рівні, забезпечуючи її технологічний прорив, що виправдовує і стимулює їх впровадження. Це слід враховувати Україні при розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва з країнами колишнього Радянського Союзу і розвиненими ринковими країнами.

Співробітництво в науковій і технічній сферах спрямоване на зберігання українського науково-технічного потенціалу, використання досягнень наукової думки інших країн, захист інтелектуальної власності, перетворення її результатів у товар, який можна використати як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Інфраструктура міжнародного науково-технічного співробітництва "уміщує формування договірно-правової бази (угод), узгодження пріоритетних напрямів, розробку планів та програм співробітництва, реалізацію на цій основі конкретних спільних науково-технічних проєктів, пошук адекватних форм співробітництва в інноваційній сфері та оптимальних схем трансферу технологій, відпрацювання фінансового механізму співробітництва" [8, с. 5]. Фінансування інноваційного розвитку досить ризиковий вид підприємницької діяльності, яка без ризику не існує в будь-якій сфері бізнесу. Тут є поле діяльності і для страхових компаній, які можуть страхувати ризик.

Інноваційному розвитку України повинна сприяти держава. Досвід стимулювання науково-технологічної сфери можна запозичити в розвинених країнах. Вони використовують як пряме бюджетне фінансування, так і підтримку інноваційної діяльності. Кожна країна шукає для себе оптимальне співвідношення цих форм. Разом з тим йдеться про створення цілісної системи стимулювання інноваційного розвитку країни, яка містить у собі державні асигнування, цільові дотації, надання необхідної інформації, підготовку кадрів, формування відповідних фондів, пільгове оподаткування і кредитування, технічну допомогу, податкові пільги і т. ін.

До найбільш поширених податкових пільг, спрямованих на стимулювання науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт у зарубіжних країнах, відносять: виключення з доходів підприємств, що оподатковуються, витрат на проведення вказаних робіт; списання цих витрат на собівартість продукції; податковий кредит на приріст науково-дослідних робіт, тобто зменшення нарахованої суми податку, що підлягає сплаті, на певний відсоток від витрат; прискорену амортизація [8, с. 5].

Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що між інноваційним розвитком економіки і нагромадженням капіталу існують тісні взаємозв'язки. Ці обидва процеси нероздільні, оскільки суттєві інновації потребують великих капіталовкладень, а високоєфективні інвестиції неможливі без інновацій.

Серйозна інновація не впроваджується в ізольованій системі, для її успішної реалізації потрібна взаємодія інших підсистем соціально-економічного процесу, що потребує здійснення інвестицій по всьому ланцюгу нововведень.

Державі необхідно розробити і впровадити заходи щодо стимулювання інноваційного розвитку підприємств і активізувати роботу з формування системи міжнародного науково-технологічного співробітництва як з країнами колишнього Радянського Союзу, так і з країнами світу.

Подальші дослідження слід спрямувати на з'ясування взаємозв'язку нагромадження капіталу з економічним ростом країни.

1. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізми використання / За ред. Б.В. Буркинського. – Одеса, 2005.
2. Морозов О.Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал: Монографія. – Донецьк, 2005.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К. 2005.
4. Нові виклики для економічної політики України: рекомендації до плану невідкладних дій. – К., 2006.
5. Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. – М., 2002.
6. Про соціально-економічне становище України за 2005 рік. – К., 2006.
7. Про утворення Українського центру сприяння іноземному інвестуванню: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.08.2005. № 666 // www.stc.gov.ua/ukrainian/news/about_us/2005-08-31_01.
8. Ступницький О. Транснаціоналізація науково-технічної політики в умовах посилення міжнародної економічної взаємозалежності: Монографія. – К., 2001.
9. Чуринов Н.Ф. Интеллектуальная промышленная собственность в структуре мировой экономики: Монография. – М., 2005.

Надійшла до редколегії 16.11.06

О. Нестеренко, канд. екон. наук

НЕОЛІБЕРАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ Ф. ФОН ХАЙЄКА

Проаналізовано провідні неоліберальні підходи Ф. фон Хайєка до дослідження соціально-економічних явищ. Визначено сутність концепцій спонтанного порядку, недосконалого знання та конкуренції як основ неоліберальної теорії.

Analysing of F. von Hayek's leading neoliberal approaches to social-economic phenomena research. Determining the substance of spontaneous order conception, imperfective knowledge and competition as the basis of neoliberal theory.

Ліберальна економічна ідея неодноразово затьмарила думки і мрії людей, так само як час від часу викликала глибоку відразу та явне роздратування. Чим пояснюється "маятниковий" характер оцінок економічного лібералізму та періодична зміна ставлення до нього? Поширення ліберального підходу в політиці та економіці зумовлюється, насамперед, привабливістю ідеї свободи індивіда в усіх її проявах, підкресленою повагою до дій та рішень людей, яких визнано самодостатніми величинами. Це – відмінна особливість лібералізму в усі часи, незалежно від того, протистоїть тільки-но сформована ліберальна система поглядів політичному абсолютизму та меркантилістській економічній політиці чи неолібералізм ХХ ст. виказує свою принципову незгоду з кейнсіанськими методами інтервенціоністської економічної політики або засиллям соціалістичних ідей та принципами їх реалізації.

Класичний лібералізм визнавав за державою право проведення політики щодо "охорони прав і свобод громадян", яку можна класифікувати як політику формування інституційного середовища, створення безпечних і прогнозованих умов суспільного розвитку. Реалії сучасної цивілізації доводять, що задля забезпечення безпеки (наприклад, у випадку терористичних, ядерних, екологічних та інших загроз) необхідним і можливим

визнається ігнорування індивідуальних прав і свобод та істотні обмеження демократії. Суперечність полягає в тому, що первинно однонаправлені цілі (безпека і свобода) перетворюються на взаємовиключні (або безпека, або свобода). У той же час усвідомлення значущості базових цінностей демократичного суспільства на пострадянському просторі та їх реалізація на шляху ринкових перетворень у цих країнах також не можна вважати лінійними процесами. Події останніх років у постсоціалістичних країнах засвідчують багатовекторність поширення цивілізаційних, загальноєвропейських демократичних засад, переконують у необхідності їх інституційного закріплення. Останні ж політичні та соціально-економічні зміни в пострадянських країнах, зокрема в Україні, певною мірою ставлять під сумнів вибір на користь додержання й закріплення індивідуальних прав і свобод у політичній та економічній сферах.

У цих умовах актуалізується необхідність виваженого дослідження ідей сучасного європейського неолібералізму, уособленням якого може стати соціально-економічне вчення Фрідріха Августа фон Хайєка, найяскравішої постаті неоавстрійської школи. Зацікавленість вітчизняних та західних науковців викликає продовження вченим австрійської традиції в економічній теорії, вираженої в абсолютизації суб'єктивного підходу та безумов-

ному методологічному індивідуалізмі, відмова від сліпого копіювання теоретичних положень неокласичного напрямку, своєрідність поглядів та переконливість їхньої аргументації.

Західна економічна наука привернула увагу до творчості Хайєка відносно недавно, 20–30 років тому, на тлі невдоволеності кейнсіанськими теоретичними та практичними настановами. З'ясуванням специфіки поглядів визначного економіста займалися, в першу чергу, безпосередні продовжувачі неоавстрійської традиції – І. Кірцнер, Л. Лахманн, М. Ротбад та деякі дослідники його творчості – Дж. Шекл, Т. Емар, Б. Калдвелл, Р. Гаррісон та ін. Серед російських науковців, що досліджували окремі аспекти неоліберального економічного вчення Хайєка, можна виділити Р. Капелюшнікова, Н. Макашову, В. Автономова, В. Полтеровича, В. Афанасьєва, А. Шастітка. На жаль, вивчення наукової спадщини Хайєка не зайняло чільного місця у проблематиці українських дослідників, окрім кількох статей автора [6; 7].

Методологічним фундаментом неоліберальної економічної теорії Хайєка стало вчення про спонтанний порядок. "Розширений" або "спонтанний" порядок породжується еволюційним розвитком і є необхідним для досягнення сукупності різноманітних індивідуальних цілей, які мають індивіди. Сукупність норм та інституцій формують і підтримують основу соціального порядку, що виник природним шляхом і є більш досконалим, аніж штучно створений. Разом з тим спонтанний ринковий порядок не є породженням свідомої волі й не піддається цілеспрямованому регулюванню. Такий порядок є наслідком розвитку, визначений ученим як самоутворений, ендегенний або спонтанний. Подібне розуміння суспільних процесів і соціальної еволюції передбачає неможливість здійснення свідомого контролю над господарським життям та реалізацію економічної політики, спрямованої на одержання завчасно визначених результатів.

Регулювання взаємодій між індивідами, за Хайєком, уможливорюється на основі використання двох принципів, які вочевидь виходили з визнання сутності людини як біосоціальної істоти. По-перше, це регулювання на основі інстинктів, що відображає біологічну природу людини й відіграє провідну роль на початкових етапах розвитку людства. По-друге, це взаємодії, що ґрунтуються на правилах "розширеного" порядку, які виникли спонтанно й перетворилися на регулятор людської поведінки в суспільстві і стосуються "чесності, договорів, приватної власності, конкуренції, прибутку й приватного життя". Ці правила, на відміну від інстинктів, що передаються природним шляхом, поширюються завдяки навчанню, звичкам і традиціям. До моральних норм учений відносить "інститути власності, свободи і справедливості", зазначаючи, що саме "моральні норми і традиції, а не інтелект і розважливий розум дозволили людям піднятися над рівнем дикунів" [12, с. 26, 93, 53].

Людина, за Хайєком, – не безжиттєва теоретична модель, а еволюціонує разом із оточуючим середовищем, "істота, однаково схильна дотримуватися правил і прагнути своїх цілей. І вона досягає успіху не тому, що знає, для чого їй треба дотримуватися цих правил, і навіть не тому, що здатна викласти всі ці правила словами, а тому, що її думки й дії керуються нормами, які поступово, шляхом добору еволюціонували в суспільстві, в якому вона живе, а отже, становлять продукт досвіду багатьох поколінь" [10, с. 30–31].

Правила, згруповані певним чином, утворюють культурні традиції, або, за термінологією Хайєка, "кодекси поведінки". Соціальна еволюція, яку розглядають безпосереднім та закономірним продовженням біологі-

чної еволюції, виявляється у формі конкуренції між різними традиціями, звичаями та інституціями. Здійснюється конкурентний відбір найбільш життєздатних традицій та інституцій; інституції, які не пройшли еволюційного відбору поступово відсіюються. Відбір здійснюється не окремими індивідами, а шляхом групового відбору: його витримують ті правила поведінки, які надають кращі шанси на виживання групам, які їх застосовують. Окремі групи впродовж тривалого експериментування відкривають правила з кращими адаптаційними характеристиками, механізм еволюційного відбору забезпечує одержання переваги цими групами, але й не знищує груп менш успішних. Сучасну цивілізацію Хайєк розглядає як складне переплетіння різноманіття правил – явних і неявних, усвідомлених і спонтанних. Виникнення певної комбінації нині існуючих правил може вважатися спонтанним.

Якщо розглядати еволюцію як будь-яку поступову зміну, то біологічну еволюцію слід вважати будь-якою генетичною зміною організмів, що відбувається від покоління до покоління. Виходячи з цієї логіки, суттю соціальної еволюції стає процес природного добору успішніших, пристосованіших інституцій, що здійснюється групами, а не індивідами. Концепції природного добору та еволюції становлять "власність" біологічної науки, тому застосування еволюційного підходу до інших галузей знань інколи розглядається як проста "біологічна аналогія". Проте нагадаємо, що термін "боротьба за існування" як основа концепції природного добору був запозичений Чарльзом Дарвіном у англійського економіста Томаса Мальтуса (останній використовував його відносно людського суспільства, а Дарвін поширив подібний підхід на весь світ живих істот). Таким чином, застосування еволюційного підходу в економічній науці є закономірним явищем, адже в найбільш абстрактному значенні еволюційний процес є процесом вибіркового збереження інформації. Пригадаємо відоме твердження неокласика Альфреда Маршалла про те, що "Меккою економіста є швидше економічна біологія, аніж економічна динаміка" [5, с. 53].

Розглядаючи економіку в широкому соціальному контексті, Хайєк фактично виступає прихильником теорії некеруваної еволюції: "...великим непорозумінням, яке мало наслідком дискредитацію теорії соціальної еволюції, є переконання, що теорія еволюції складається із "законів еволюції". Це справедливо хоча б в певному особливому значенні слова "закон", але, безперечно, не має відношення (як часто вважається) до констатації необхідної послідовності окремих етапів чи фаз, яку має пройти процес еволюції і з якої можна методом екстраполяції вивести прогнози її майбутнього перебігу. Теорія еволюції у власному розумінні цього слова дає лише пояснення певного процесу, результат якого може залежати від дуже великої кількості конкретних обставин – надто великої, аби ми могли знати їх загалом, – і тому не дозволяє прогнозувати майбутнє" [13, с. 47–48].

Еволюція, за Хайєком, діє відмінно від еволюційної гіпотези Дарвіна, за якою наслідування ознак, набутих впродовж розвитку, не визнається. В основі хайєківського розуміння – ламаркізм, який передбачає як успадкування на генетичному рівні, так і наслідування набутих ознак. У цьому принципова відмінність біологічної еволюції від еволюції соціальної. Норми і правила, що довели свою життєздатність, поширюються в системі шляхом навчання та наслідування. На противагу біологічній еволюції, соціальна еволюція приводить не до фізичного виживання чи відмирання, а до виживання і взаємозбагачення альтернативних культурних традицій, які конкурують між собою за залучення максимальної кількості прихильників.

Спонтанний порядок сформувався природно, без будь-якої спрямовуючої сили, але від його функціонування залежить збереження найважливішої ліберальної цінності – індивідуальної свободи. Виникнення та еволюція цього типу порядку відбувається в результаті взаємодії людей, проте сам порядок розвивається на основі внутрішньої притаманної логіки. Вивчення проблем самоорганізації економічної системи та походження фундаментальних соціальних інституцій сягає своїми коренями часів Адама Сміта та його "невидимої руки". Однією з форм та одночасно сутністю спонтанного соціального порядку є ринок, сформований у процесі природного добру, але не підкорений вирішенню визначених наперед цілей і завдань. Ринок, подібно до складного передавального пристрою, об'єднує розрізаних індивідів, дозволяє найбільш ефективно використовувати інформацію, "розсіяну" серед багатьох економічних суб'єктів, збільшуючи їх можливості в досягненні власних цілей.

Спонтанний порядок не є втіленням попереднього задуму, а виникає еволюційним шляхом у ході природного процесу суспільного розвитку. Він стає неусвідомленим результатом свідомих дій багатьох індивідів, що досягають власних цілей. Парадоксальність такого порядку визначається тим, що він постає результатом дії багатьох, а не продуктом свідомого задуму одного чи декількох. Прикладами самоорганізованих систем виступають мораль, право, ринок, усередині яких процес упорядкування досягається не централізованим керуванням, а регулярністю взаємодій між складовими елементами структури.

Інституційними засадами ринкового порядку вчений вважає чітке визначення прав власності та обов'язкове виконання добровільно укладених договірних зобов'язань. Впровадження єдиних і обов'язкових правил, дотримуватися яких повинні всі без винятку економічні суб'єкти, забезпечить подальший еволюційний розвиток соціально-економічної системи. Учений вважає спонтанний порядок вищим досягненням європейської цивілізації. Відмовившись від терміна "соціальна справедливість", визнаючи можливою тільки індивідуальну справедливість, Хайек вважає еволюційно утворений спонтанний порядок етично нейтральним. Більше того, вимоги соціальної справедливості розглядаються вчений як втілення несвідомого бажання повернення до принципів, на яких засновувалася примітивна стадія розвитку. Соціальна нерівність, на думку Хайєка, є закономірним явищем, яке сприяє розвитку суспільства.

Важливими елементами ринкового порядку є ціновий механізм та конкуренція. Ціновий механізм – унікальний засіб комунікації у складній системі, адже переважаюча частина ринкової інформації (знання) втілюється в цінах. Цінові сигнали, поширюючись у системі, виступають носіями оперативної інформації, спонукають індивідів до прийняття рішень, які відповідають їх ціннісним установкам. Одночасно ціни є свідченням значущості (або навпаки) певного товару та його оцінки іншими суб'єктами господарства в цілому, тому сприяють реалізації цілей усіх людей. Ринок через цінові сигнали дозволяє координувати в масштабах суспільства інформацію, яка щомиті перманентно породжується в економіці.

Антитезою спонтанного порядку виступає порядок, утворений екзогенною силою, суб'єктом чи їх групою, який надає структурної визначеності елементам системи, впорядковує їх за певним принципом та спрямовує подальший рух системи. Визначаючи такий тип порядку, Хайек пише: "створений порядок, якому ми вже давали назву екзогенного порядку чи упорядкування, можна також схарактеризувати як побудову, штучний по-

рядок або – там, де йдеться про керований суспільний порядок, – *організацію*" [13, с. 63].

Стихийне (еволюційне) самоутворення порядку або свідоме його створення відповідно до попереднього задуму – так виглядає дилема хайєківського дослідження. Неспроможність практичної реалізації другого шляху розглядається й оцінюється вченим на основі концепції недосконалого ("розпорошеного", "розсіяного") знання. Хайек вказує на неможливість врахування і використання всього обсягу інформації, необхідного для успішної реалізації соціально-економічних проектів та задумів, бо нею володіють тільки окремі індивіди. Тому втручання у спонтанний ринковий порядок з метою його реформування або вдосконалення має лише руйнівні наслідки. Участь держави в економічному житті, згідно з Хайєком, зводиться до створення структури, які забезпечують індивідам найкращі умови для реалізації їхніх власних цілей. Держава повинна обмежуватися виконанням інституційних функцій, що полягають в охороні природного соціального порядку – свободи вибору та розвитку, вільної конкуренції та монополії. Інституційні функції не можуть реалізуватися інакше, ніж через охорону суспільних моральних цінностей та установлених традицій, формування законодавчих норм.

Процес пізнання і координації, за Хайєком, ґрунтується на ідеї розподілу, "розпорошення" знань між індивідами та про принципову обмеженість людського знання, що є "недосконалим", "неявним". Індивід як основа соціально-економічного розвитку є носієм "розпорошених" знань про ринкові процеси. Ускладнює координацію те, що кожен з індивідів володіє лише частковою інформацією, часткою знань про економічну систему, а для вироблення рішень на суспільному рівні потрібна повна, перевірена й попередньо опрацьована інформація. Так аргументується відсутність систематизованого знання взагалі, проведення економічної політики на основі неповних і фрагментарних знань загальних тенденцій економічного життя.

Обмеженість людського знання означає, що знання не можуть існувати в концентрованій формі як остаточний, зведений і завершений набір положень. Елементи знань "розсіяні", "розпорошені" серед індивідів, кожен з яких володіє їх часткою, а значна частина знань взагалі має неформальний, інтуїтивний характер. Наслідком обмеженості знання є неможливість розробки об'єктивних і загальних характеристик економічної системи, оскільки останні будуть значно вужчими і схематичнішими порівняно з реальною інформацією і знаннями, що є в системі. Хайек писав: "Безмежна віра сучасної людини в можливості науки – головна причина її небажання визнати, що елементарна обмеженість наших знань становить постійну перешкоду для можливості раціональної побудови всього суспільства. Ми так багато чуємо про швидкий поступ наукових знань, що стали вважати близьким і неминучим зникнення будь-якої обмеженості знань. Однак ця віра ґрунтується на хибному уявленні про завдання й можливості науки, тобто на помилковому переконанні, нібито наука – це спосіб виявлення окремих фактів і прогрес її методів дозволить нам виявити всі окремі факти й маніпулювати ними за своїм бажанням" [13, с. 34–35].

На думку Хайєка, індивідуальні знання постійно змінюються, являють собою численну множину різноманітних та суперечливих фактів і думок. Незважаючи на те, що індивідуальні знання фрагментарні, вони відіграють певну роль, оскільки володіння ними забезпечує окремому індивіду переваги у здійсненні певної діяльності. Але знання – це не просто набір конкретних відомостей, а засіб, інструмент, що допомагає індивідам орієнтувати-

ся в динамічно мінливому світі. Тому вирішального значення набуває проблема координації "неявного знання", яким володіють індивіди, у суспільному масштабі. Кінцеві цілі діяльності відомі лише індивідам, тому завданням стає розуміння виникнення визначеного соціального ("спонтанного") порядку, що складається зі значної багатоманітності індивідуальних рішень та дій.

Будь-яка централізована структура не в змозі опрацювати весь широкий загал інформації, який децентралізовано й перманентно переробляється ринком. Хайєк усвідомив, що вся, навіть економічно значуща інформація, має миттєвий характер, містить у собі вміння, установки, практичні навички, які не можуть бути формалізовані й передані повністю, без втрат. Таким чином, лише ринок "невидимою рукою" здатен скеровувати індивідів на найповніше використання фрагментарного, "розпорошеного" в економічній системі знання, а ефективне використання ресурсів є наслідком найповнішої координації знань та інформації.

Хайєк вважав, що ринковий порядок спроможний найкраще використовувати "розпорошене" знання завдяки притаманній йому конкуренції, яка є єдиним відомим людству механізмом інформування господарюючих суб'єктів про найприбутковіші напрями економічної діяльності. Ринковий процес як процес поширення і консолідації "розпорошеного" знання невіддільний від процесу конкуренції. Хайєк виступав проти переважаючого в неокласичній теорії статичного підходу до конкуренції, який представляє її як одноманітну поведінку економічних суб'єктів. В ортодоксальній неокласичній теорії дослідження конкуренції означає вивчення ідеальної моделі досконалої конкуренції, а не виявлення реальних умов функціонування конкурентних ринків. Такий підхід визнає безмежну кількість економічних суб'єктів на ринку, нездатність кожного з них впливати на ціни, відсутність будь-якої координації рішень та дій між економічними агентами тощо. Це надмірно спрощує й ідеалізує дійсні конкурентні умови господарювання й означає підміну ідеї ринкового конкурентного процесу ідеєю ринкового конкурентного стану.

Учений вважав, що конкуренція – не лише процес виявлення змін у системі індивідуальних потреб і невідомих раніше способів їх задоволення, а й прорив у майбутнє, обриси якого сьогодні тільки слабо позначені. Він вважав, що цінність конкуренції вимірюється непередбачуваністю її результатів, оскільки вони в цілому відмінні від тих, які хто-небудь міг запланувати. Відмова від визначення конкуренції в традиції неокласичної есономіксі як певного ринкового стану, уникнення використання термінів "стан", "модель" було відображенням стійкого переконання Хайєка в тому, що конкуренцію не можна розглядати як застигле утворення, умову забезпечення саморегулювання та економічної стабільності.

Конкуренція – це процес руху, "процедура відкриття", як влучно зазначає Хайєк в однойменній статті [9], – відкриття нових потреб та засобів їх задоволення, нових ресурсів і можливостей виробництва. Відзначається динамічний, а не руйнівний зміст конкуренції, її спрямованість у невідоме, невіддільність від ризику. Деякі західні дослідники підкреслюють також роль конкуренції в неоліберальній теорії Хайєка як фактора розвитку підприємницької діяльності: "Націлені на пошук нового (на конкуренцію. – О.Н.) підприємці грають у періодично повторюваних ринкових процесах, ...прагнучи узгодити свої дії у світі, де панує незнання та відсутність рівноваги" [2, с. 611] (трактування конкуренції та ролі підприємця ідейно близьке до поглядів ще одного непересічного австрійського економіста й мислителя Йозефа Алоїза Шумпетера, основоположни-

ка еволюційної концепції економічного розвитку та інноваційної теорії підприємництва). Конкуренція, як і ціновий механізм, виконує інформативну роль, забезпечує одержання індивідами систематичних і повноцінних знань про економіку, без яких неможлива ефективна господарська діяльність.

Подальші роздуми вченого щодо співвідношення конкуренції та монополії втілюються у формі специфічного трактування Хайєком монополії – на відміну від поглядів більшості неолібералів, він не визнає негативного впливу на економіку процесу монополізації виробництва. На його думку, економічний індивідуалізм і приватна власність забезпечує конкурентність будь-яким організаційним формам, зокрема й монополіям. Монополізація не тільки не спотворює економічної інформації, а й надає поштовх відшукуванню нових форм економічної поведінки, прискоренню інноваційного розвитку. Відмінності в підходах порівняно з іншими школами неолібералізму очевидні: так, провідний представник німецького неолібералізму Вальтер Ойкен визначав господарським ідеалом конкурентний порядок – форму ринкового господарства, за якої рамкові умови конкуренції активно створюються державою з метою запобігання й обмеження економічної влади монополій. Більше того, реалізація конкурентного устрою передбачала здійснення цілеспрямованих зусиль держави у формі антимонопольної економічної політики.

Висновки та пропозиції. 1. Соціальна філософія Хайєка базується на розумінні індивідуальної свободи як найвищої й абсолютної цінності, спонтанного характеру ринкового порядку та його еволюційної природи, специфічного характеру економічного знання індивідів, розпорошеності й неформальності як первинних характеристик знання.

2. Спонтанний порядок виникає еволюційним шляхом у ході природного процесу суспільного розвитку. Сукупність норм та інституцій формують і підтримують основу такого соціального порядку, що є наслідком розвитку і визначений Хайєком як самоутворений, ендегенний або спонтанний. Соціальна еволюція виявляється у формі конкуренції між різними традиціями, звичаями та інституціями, у результаті чого здійснюється конкурентний відбір найбільш життєздатних інституційних норм та правил. Разом з тим процес соціальної еволюції суттєво відрізняється від еволюції біологічної, адже перевагу в наслідуванні одержують не генетично успадковані ознаки, а вміння, навички та характеристики, набуті шляхом запозичення та навчання.

3. Однією з форм спонтанного соціального порядку є ринок, утворений у процесі природного добору, який об'єднує розрізненіх індивідів, дозволяє найбільш ефективно використовувати інформацію, розсіюану серед багатьох економічних суб'єктів, збільшуючи їх можливість в досягненні власних цілей. Ключовими елементами ринкового порядку є ціни та конкуренція, що дозволяють координувати в масштабах суспільства інформацію, що миттєво й постійно породжується в економіці.

4. Досліджуючи проблеми суспільної координації, Хайєк вказує на розподіл і "розпорошеність" знань між індивідами, на існування "неявного знання" та принципу обмеженості людського знання. Останнє означає, що знання не можуть існувати в концентрованій формі як остаточний, зведений і завершений набір положень. Елементи знань "розсіянні", "розпорошені" серед індивідів, кожен з яких володіє їх часткою, а значна частина знань узагалі має неформальний, інтуїтивний характер, не може передаватися без втрат.

5. Австрійський дослідник відмовився від неокласичного визначення конкуренції як певного ринкового

"стану", "моделі", був переконаним, що конкуренцію не можна розглядати на основі статичного підходу як застигле утворення. Конкуренція, за Хайєком, – це динамічний, ризиковий процес руху, "процедура відкриття" нових потреб та засобів їх задоволення, нових ресурсів і можливостей виробництва.

1. Hayek F.A. The mirage of social justice. – L., 1976. 2. Garrison R., Kirzner I. Hayek F.A. von // New Palgrave. – L., 1989. 3. Капелюшников Р.И. Расширенный порядок и пределы неоклассического мышления // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. – М., 2004. – С. 513–540. 4. Макашева Н. Фридрих фон Хайек: мировоззренческий контекст экономической теории // Вопр. экономики. – 1989. – № 4. 5. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М., 1993.

6. Нестеренко О.П. Теоретико-методологічні засади неоліберального вчення Ф.А. фон Хайєка // Економічна теорія. – 2004. – № 1. 7. Нестеренко О.П. Неолібералізм і кейнсіанство: суперечності теорії та методології // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. – 2006. – Вип. 86–87. 8. Полтерович В.М. Пределы расширенного порядка // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. – М., 2004. – С. 501–512. 9. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? // Вопр. экономики – 1999. – № 7. 10. Хайек Ф. Дорога к рабству. – М., 1992. 11. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО. – 1989. – № 12. 12. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. – М., 1992. 13. Хайек Ф. Право, законодательство та свобода: В 3 т.: Пер. з англ. – К., 1999. – Т. 1. 14. Хайек Ф. Право, законодательство та свобода: В 3 т.: Пер. з англ. – К., 1999. – Т. 2. 15. Хайек Ф. Происхождение и действие нашей морали: проблема науки // ЭКО. – 1991. – № 12.

Надійшла до редколегії 01.11.06

Г. Косенко, асп.,
Національної академії державного управління при Президентові України

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В ПРИМІСЬКИХ РАЙОНАХ

Присвячено аналізу сутності, особливостей та механізму забезпечення ефективної зайнятості в приміських районах в умовах перехідної економіки. Досліджено систему факторів, які сприяють реалізації ефективної зайнятості в приміських районах, а також чинники, що заважають ефективному функціонуванню регіонального ринку праці в приміських районах.

Article is devoted to analysis of substance, peculiarities and mechanism of providing of effective employment in suburban districts under transition economy. The system of factors which are contribute to realization of effective employment in suburban districts, and also factors which interfere with the effective functioning of regional labour market in suburban districts are investigated.

Одним із найважливіших методологічних аспектів досліджень у сфері зайнятості та ринку праці є виділення факторів, які визначають головні тенденції її функціонування. Дія факторів може відбуватись і прямо, і опосередковано. Необхідність і систематизація факторів, що впливають на ефективну реалізацію політики зайнятості як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні викликана наявністю соціально-економічних умов, які змінюються і приводять до зміни характеру впливу факторів на зайнятість і ринок праці. В економічній літературі з проблем соціально-трудових відносин зустрічаються різні підходи до класифікації факторів, які визначають функціонування окремих систем. Показовою є класифікація факторів трудозбереження, розроблена С. Бандуром [1, с. 33–37], яка включає чотири групи: матеріально-технічні, організаційно-економічні, соціально-економічні та демоекономічні фактори. Такий підхід до класифікації явищ і процесів – за місцем виявлення і впливу – є найпоширенішим в економіці праці (зокрема, класифікація факторів продуктивності праці). І. Кравченко серед факторів трудозберігаючої функції зайнятості виділяє такі групи: людський фактор, мікросоціально-економічні фактори, макро-соціально-економічні та регіональні фактори [2, с. 62]. У наукових дослідженнях з проблем зайнятості і ринку праці є численні підходи до класифікації факторів розвитку трудового потенціалу (демографічні, професійно-кваліфікаційні, соціально-культурні тощо). Найбільш показовою в контексті нашого дослідження є класифікація факторів, що впливають на зайнятість, запропонована В. Онікієнко та Н. Коваленко [3]. Це такі базові фактори, як: демографічні, економічні, техніко-технологічні, організаційні, соціальні. Такий підхід дозволяє оцінити зайнятість на макроекономічному рівні.

Слід зауважити, що будь-яка класифікація факторів залишається відкритою системою, тобто передбачає можливість їхнього доповнення. Тому численні роботи вітчизняних науковців у сфері зайнятості і ринку праці, зокрема Д. Богині, С. Бандура, В. Васильченко, О. Грішнєвої, М. Долішнього, Т. Заяць, А. Колота, І. Кравченко, Е. Лібанової, В. Онікієнко, В. Петюха, І. Петрової та інших, містять різні класифікації факторів, умов, наслідків, ознак досліджуваних проблем, їх наукова цінність і практична значущість визначаються метою розробки тих чи інших класифікацій.

Аналіз зарубіжних і вітчизняних досліджень проблем зайнятості і ринку праці дозволив установити необхідність розробки класифікації факторів, що визначають стан зайнятості і ринку праці у приміському районі. Мета даної статті – визначити соціально-економічні фактори ефективної зайнятості в Києво-Святошинському районі, аналіз впливу яких необхідний для оцінки ринку праці та розробки напрямів і заходів регіональної політики зайнятості. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення наступних завдань дослідження:

- охарактеризувати механізм забезпечення ефективної зайнятості у приміських районах;
- проаналізувати систему факторів, які сприяють реалізації ефективної зайнятості в приміських районах;
- дослідити чинники, які заважають ефективному функціонуванню регіонального ринку праці в приміських районах, а також визначити можливі шляхи нейтралізації їх негативного впливу.

Розробка класифікації факторів у контексті даного дослідження вимагає застосування методу абстрагування, в результаті чого з численної кількості реальних аспектів функціонування економічної системи слід виділити два головних обмеження. Це – ефективна зайнятість і регіональний рівень (приміський район).

В економічній літературі поняття "ефективна зайнятість" часто ототожнюють з поняттями "раціональна зайнятість" та "продуктивна зайнятість". На нашу думку, синонімами є ефективна зайнятість і раціональна зайнятість, оскільки остання являє собою економічно обґрунтований розподіл трудових ресурсів, що забезпечує найбільш ефективний розвиток усіх сфер економічної діяльності, тобто виступає умовою ефективного включення трудових ресурсів у суспільне виробництво. Таким чином, раціональна зайнятість є завжди ефективною. Категорія "продуктивна зайнятість" має свої особливості, оскільки характеризує не тільки ефективність використання праці в суспільстві, але й на рівні окремого працівника. А на особистісному рівні важливими є не тільки показники продуктивності праці, але й величина отриманого доходу. Так, В. Васильченко вважає, що продуктивна зайнятість створює необхідні для розвитку суспільства ресурси і дає кожному працівникові дохід, не менший, ніж потрібно для відтворення його фізичних,

інтелектуальних і професійних якостей, тобто, як мінімум, для простого відтворення робочої сили [3, с. 15].

На основі опрацювання різних підходів до класифікації факторів, які належать до різних аспектів дослідження

соціально-трудових відносин зайнятості і ринку праці, нами пропонується класифікація, представлена на рис. 1.

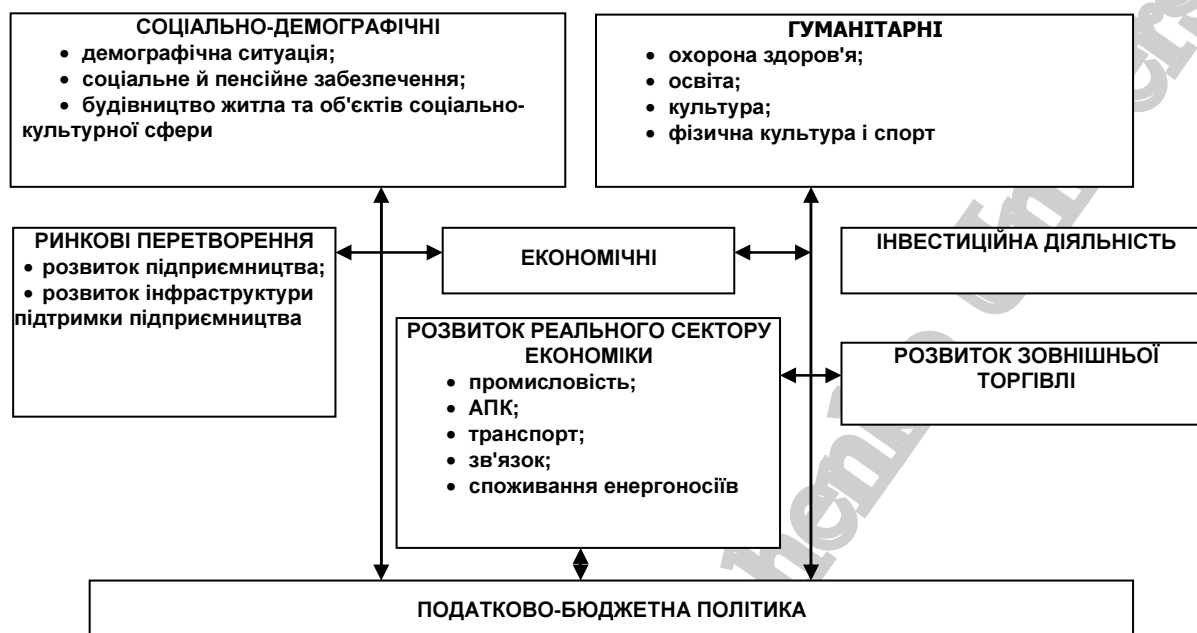


Рис. 1. Соціально-економічні фактори ефективної зайнятості в Києво-Святошинському районі

В основу розробки методології даного дослідження покладено теоретичні положення, згідно з якими визнається, що ринок праці регіону є складною сегментованою соціально-економічною системою, розвиток якої залежить від соціально-демографічної ситуації, стану реального сектору економіки та ринкових перетворень, стану гуманітарної сфери, впливу зовнішніх факторів, інвестиційної діяльності. У такій системі визначальним фактором ефективної зайнятості в приміському районі є податково-бюджетна політика.

За структурою економіки Києво-Святошинський район є індустріально-аграрним (овоче-молочного напрямку з розвинутою промисловістю). Основу промислового комплексу складають 36 великих та середніх підприємств, які забезпечують більше половини надходжень до бюджетів усіх рівнів. Починаючи з 1998 р., зберігається позитивна динаміка нарощування обсягів промислової продукції: у 1998 р. – 101,2 %, 1999 р. – 105,5 %, 2000 р. – 113,0 %, 2001 р. – 107,5 %, 2002 р. – 123,0 %, 2003 р. – 143,5 %. У 2004–2005 рр. спостерігається тенденція коливання темпів до рівня попереднього року: 2004 р. – 123,6 %, 2005 р. – 123,3 %. Обсяги виробництва продукції промисловими підприємствами з 1998 р. мають стійку тенденцію зростання, а у 2005 р. порівняно з 2004 р. це зростання становило 23,3 %. З перевищенням минулорічних обсягів виробництва відпрацювали 23 підприємства; не вдалося втримати виробництво на рівні відповідного періоду минулого року на восьми промислових підприємствах. Нарощування обсягів промислового виробництва впродовж 1998–2005 рр. здійснювалось переважно за рахунок обробної промисловості, у тому числі харчової промисловості та перероблення сільськогосподарських продуктів, поліграфічної промисловості, хімічної та нафтохімічної промисловості, машинобудування, металургії та оброблення металу. Водночас недостатніми темпами здійснювався розвиток легкої та фарфоро-фаянсової промисловості. У розвитку промисловості Києво-Святошинського району залишаються актуальними і чекають свого розв'язання ряд проблем.

Насамперед це рівень зносу основних фондів підприємств. Обладнання, яке встановлюється на підприємствах замість фізично зношеного, не базується на принципово нових технологіях або на використанні наукових досліджень і розробок. Отже, на сьогодні найважливішими чинниками збільшення випуску промислової продукції належної якості є широке залучення у виробництво вітчизняних та іноземних інвестицій та активізація інноваційної діяльності. Слід, однак, зазначити, що впродовж 2005 р. ряд промислових підприємств району все ж таки здійснювали інноваційну діяльність, спрямовану на нарощування обсягів конкурентоспроможної продукції. На цих підприємствах впроваджувались нові виробничі лінії, нові технології, модернізувалось обладнання (БАТ "Київський ММЗ № 3, ЗАТ "Авангард" та ін.).

Що ж стосується інвестиційної діяльності, то відповідно до Програми залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату в районі на 2004–2006 рр. (№ 192-12 від 09.09.04), триває робота щодо залучення та ефективного використання іноземних і вітчизняних інвестицій в економіку району. У 2005 р. розпочато реалізацію інвестиційного проекту ТОВ "Прогресбуд" (офісно-житлове, готельне та складське будівництво), який передбачає створення 400–500 нових робочих місць. У структурі прямих іноземних інвестицій найбільшу частку займають інвестиції з Німеччини, Швейцарії, Польщі. Розроблено п'ять інвестиційних проектів у галузі машинобудування.

Розвиток агропромислового комплексу району здійснюється шляхом створення сприятливого ринкового середовища для агробізнесу, що, у свою чергу, передбачає ефективне використання земельно-майнових ресурсів. Основна спеціалізація сільськогосподарських підприємств – вирощування плодовоовочевої продукції, виробництво молока і м'яса. У районі налічується 38 сільськогосподарських підприємств, з них п'ять – державні господарства, три – державні підсобні господарства, сім – сільськогосподарські товариства, шість – приватні, 10 – товариства з обмеженою відповідальністю, п'ять – акціонерні товариства, один – сільськогосподар-

ський кооператив, одне – колективне сільськогосподарське підприємство. На території району зареєстровано 142 фермерські господарства.

Аналіз соціально-економічного стану Києво-Святошинського району дозволив установити наявність усіх передумов для перетворення підприємництва в один із провідних секторів економіки району. Кількість діючих малих підприємств у районі має стійку тенденцію до збільшення: у 2002 р. їх налічувалося 1073, у 2003 р. – 1282. На початок 2005 р. на території району функціонувало 1440 малих підприємств (16 % від загальної кількості малих підприємств області) та зареєстровано 6841 фізична особа (суб'єкти підприємницької діяльності). Одним із вагомих показників розвитку малого підприємництва є кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення. По Києво-Святошинському району на початок 2005 р. він складав 94 одиниці. Наведені показники мають стійку тенденцію до зростання. На початок 2005 р. кількість зайнятих на малих підприємствах району становила 9,5 тис. осіб, або 22,7 % від загальної кількості працюючих у всіх сферах економічної діяльності району і на 3,8 % більше, ніж у попередньому році. 63,6 % малих підприємств району зорієнтовані на торговельну діяльність та сферу послуг. Так, 41,6 % малих підприємств від їх загальної кількості є торговельними, включаючи громадське харчування, 13,6 % – з надання послуг щодо операцій з нерухомістю, здавання в оренду та послуг користувачам, 5,8 % – транспортних, включаючи зв'язок, 2,6 % – з надання колективних, громадських та особистих послуг. У сфері матеріального виробництва працювало 33,8 % малих підприємств, серед яких 18,9 % – промислові, 12,5 % – будівельні, 2,4 % – сільськогосподарські. Серед показників, що характеризують результати діяльності суб'єктів підприємництва, слід відмітити виручку від реалізації продукції, робіт, товарів та послуг, яка зростає з року в рік приблизно на 20,5 %. Збільшення обсягів виробленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг малими підприємствами сприяє зростанню надходжень від підприємницької діяльності до бюджетів усіх рівнів. Так, частка малого підприємництва у загальному обсязі надходжень збільшилась з 39,1 % у 2003 р. до 44 % у 2004 р. Мають стійку тенденцію до зростання інвестиції в основний капітал малих підприємств, які у 2004 р. склали 69,3 млн грн, що на 51,3 % більше рівня 2003 р. та становить 17,7 % від загального обсягу залучених в економіку району інвестицій.

У Програмі розвитку малого підприємництва в Києво-Святошинському районі на 2005–2006 рр. [4] велика увага приділяється фінансово-кредитній та інвестиційно-інноваційній підтримці малого підприємництва. Це особливо актуально, враховуючи, що більшість підприємств, як було вже зазначено, мають ресурсозатратні технології та неефективне, зношене обладнання, яке не дає можливості виготовляти конкурентоспроможну продукцію. У зв'язку з цим головну увагу передбачається приділяти розвитку мережі фінансових інститутів, що кредитують малі підприємства на пільгових умовах. Фінансова підтримка в різних її формах (кредит, дотації, пільгове оподаткування тощо) буде здійснюватися шляхом проведення конкурсів. Перевагу матимуть господарюючі суб'єкти, які працюють у пріоритетних напрямках економіки району, здатні дати вагомий ефект, у тому числі залучаючи населення району на нові робочі місця.

Комплекс заходів матеріально-технічної підтримки суб'єктів господарювання передбачає подальше створення в районі фонду нежитлових приміщень, незавершеного будівництва і невстановленого обладнання, що можуть бути передані в оренду або власність підприємствам шляхом аукціонів та конкурсів, тендерів, виділення

земель для фермерських господарств, створення умов для розвитку лізингу, поліпшення умов ресурсного забезпечення малого підприємництва (комплектуючими запчастинами, паливно-мастильними матеріалами, добривами, посівним матеріалом). Основними елементами існуючого базового блоку об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва є районний державно-комунальний фонд підтримки підприємництва, відділення банків, юридичні та аудиторські фірми, бізнес-центр, інформаційно-консультативні служби, громадські об'єднання підприємців. У перспективі районний інфраструктурний блок буде доповнюватись за рахунок створення бізнес-інкубатора, бізнес-центрів, розширення мережі інформаційно-консультативної служби.

Серед інших заходів реалізації Програми у сфері фінансово-кредитної та інвестиційної політики слід зосередити увагу на таких:

- 1) з урахуванням досвіду країн – членів Європейського Союзу створити на базі районного державно-комунального фонду підтримки підприємництва фінансово-кредитну спілку для мікрокредитування малих підприємств – Фонд зустрічного фінансування проектів (виконавець – Районний державно-комунальний фонд підтримки підприємництва);

- 2) сприяти розвитку франчайзингових відносин, у тому числі шляхом одержання суб'єктами малого підприємництва від власників знаків для товарів і послуг, прав на використання таких знаків (виконавці: Районний державно-комунальний фонд підтримки підприємництва, Управління економіки райдержадміністрації);

- 3) надання фінансової підтримки незайнятому населенню через виплату одноразової допомоги по безробіттю для започаткування підприємницької діяльності (виконавець – Районний центр зайнятості населення);

- 4) здійснювати виплати дотацій підприємствам, що зможуть забезпечувати працевлаштування безробітних на допоміжні робочі місця; як свідчить практика зарубіжних країн, це найефективніший захід активної політики зайнятості (виконавець – Районний центр зайнятості населення);

- 5) надавати підтримку реалізації бізнес-планів щодо розвитку інфраструктури автотуризму: закладів громадського харчування, кемпінгів, мотелів, готелів, АЗС та інших об'єктів і організація інших видів послуг для автотуристів (виконавець – Управління економіки райдержадміністрації);

- 6) сприяння залученню сільського населення до підприємницької діяльності через розвиток "сільського зеленого туризму" (виконавець – відділ з питань фізичної культури та спорту райдержадміністрації);

- 7) сприяти передачі в установленому порядку на пільгових умовах в оренду або у власність суб'єктам малого підприємництва невикористовуваних та вільних приміщень або іншого нерухомого майна, яке перебуває у власності територіальних громад (виконавець – Управління економіки райдержадміністрації);

- 8) сприяти проведенню реконструкції діючих ринків з метою перетворення їх на торговельно-сервісні комплекси (виконавець – відділ з питань торгівлі та побутового обслуговування населення райдержадміністрації);

- 9) продовжити роботу щодо створення на базі ТОВ "Агросільгосптехніка" та ЗАТ "Сільгоспхімія" розгалуженої мережі пунктів з надання послуг підприємствам малого бізнесу та особистим підсобним господарствам (виконавці: Управління сільського господарства та продовольства райдержадміністрації; ТОВ "Агросільгосптехніка", ЗАТ "Сільгоспхімія");

- 10) оновити банк даних об'єктів незавершеного будівництва та розглянути можливість залучення малих під-

приємств у завершенні їх будівництва і введення в експлуатацію, включаючи перепрофілювання зазначених об'єктів (виконавці: відділ містобудування, архітектури та ЖКГ Управління економіки райдержадміністрації);

11) створення Центру юридичної консультації та правового захисту малого підприємництва (виконавець – Районне управління юстиції райдержадміністрації);

12) сформувати інформаційний банк даних про стан та розвиток малого підприємництва в районі. Щоквартально проводити аналіз впливу підприємництва на формування місцевих бюджетів (виконавці: Управління економіки райдержадміністрації; Державна податкова інспекція в Києво-Святошинському районі);

13) проводити тематичні семінари, практикуми для бізнесменів у районі з питань підготовки документів підприємств і організацій до співпраці з потенційними інвесторами (виконавець – Управління економіки райдержадміністрації);

14) здійснити перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів туристично-краєзнавчої, екскурсійної роботи, керівників туристичних організацій усіх форм власності шляхом проведення семінарів (виконавець – відділ з питань фізичної культури та спорту райдержадміністрації);

15) запровадити систему консультативних послуг для підприємств, у тому числі початківців з питань законодавства й оподаткування, менеджменту та маркетингу, надання допомоги підприємцям з розробки бізнес-планів (виконавці: Районний центр зайнятості населення, Районний державно-комунальний фонд підтримки підприємства, Агенція регіонального розвитку та підтримки підприємства);

16) сприяти розвитку малого бізнесу шляхом організації професійної підготовки підприємців з числа безробітних, які мають повну вищу та базову вищу освіту та виявили бажання займатися підприємницькою діяльністю (виконавець – Районний центр зайнятості населення).

Загалом реалізація заходів Програми з метою забезпечення ефективної зайнятості в Києво-Святошинському районі передбачає: зростання кількості діючих малих підприємств до 1900 одиниць (124 малих підприємств на 10 тис. осіб населення району); створення щорічно більше 744 нових робочих місць; 143 фермерських господарств; зростання до 29,5 тис. осіб зайнятих на малих підприємствах, які перебувають з підприємцями-фізичними особами у трудових відносинах; зростання надходжень від малого підприємництва до бюджетів усіх рівнів у 2006 р. до 66 млн грн.

Таким чином, проведене регіональне дослідження факторів розвитку ринку праці дозволяє зробити висновок, що як головні чинники ефективної політики зайнятості в Києво-Святошинському районі слід розглядати:

- ринкові перетворення (розвиток підприємництва та розвиток інфраструктури підтримки підприємства);
- інвестиційно-інноваційну діяльність;
- розвиток реального сектору економіки (промисловість, агропромисловий комплекс, транспорт, зв'язок);

• фінансові ресурси (надходження до бюджетів усіх рівнів).

Стає очевидним, що більш істотною стає роль малого підприємництва в підвищенні рівня зайнятості працездатного населення. Тому в районі послідовно здійснюється політика підтримки розвитку підприємництва, удосконалення його структури, збільшення обсягів фінансової підтримки. Розпорядженням голови райдержадміністрації № 511 від 02.12.03 в районі створено Державно-комунальний фонд підтримки підприємства.

Разом з тим, проаналізувавши стан розвитку малого підприємництва в районі, можна виділити ряд проблемних питань, які потребують вирішення, зокрема:

• законодавчо врегулювати численні післяреєстраційні процедури;

• спростити систему податкової звітності, стабілізувати положення (статті) податкового законодавства та визначитись із питанням зменшення податкового тиску на суб'єктів підприємництва;

• введення прогресивної методології системи статистичної звітності малого бізнесу, яка повинна враховувати кількість фермерських господарств – суб'єктів підприємництва; зменшення терміну обробки статистичних даних;

• ініціювати зміни у сфері трудового законодавства, привести його у відповідність до реальних потреб ведення бізнесу, інтересів як роботодавців, так і найманих працівників;

• надати розвитку інфраструктури мікрокредитування статусу пріоритетного напрямку економічної політики держави;

• відрухування частини коштів від приватизації державного та комунального майна направити на підтримку розвитку інфраструктури підприємництва та надання пільгових кредитів.

Таким чином, в аспекті даного дослідження саме факторний аналіз надав можливість установити пріоритети в розробці заходів сприяння ефективній зайнятості в приміському районі і виділити розвиток підприємництва як головний напрям розв'язання численних проблем на регіональному ринку праці.

Підсумовуючи проведене дослідження, слід зазначити, що актуальність проблеми становлення ефективного ринку в умовах перехідної економіки свідчить про необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження факторів забезпечення ефективної зайнятості в приміських районах.

1. Бандур С.И. Резерви трудосбережения: территориально-отраслевой аспект / СОПС УССР АН УССР; Отв. ред В.В. Онищенко. – К., 1990.
2. Кравченко І.С. Трудозберегающая функция занятости: Монография. – К., 1998.
3. Онікієнко В.В., Коваленко Н.І. Продуктивна зайнятість: зміст, актуальні проблеми і шляхи досягнення. – К., 1999.
4. Програма розвитку малого підприємництва в Києво-Святошинському районі на 2005–2006 роки (від 16.06.05 № 248-16).
5. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Києво-Святошинського району на 2006 рік (від 23.02.2006 № 330-21).
6. Програма зайнятості населення Києво-Святошинського району на 2006–2007 роки (від 22.12.05 №312-19).

Надійшла до редколегії 05.10.06

Ю. Гава, асп.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто процес формування інтелектуального капіталу як розвитку категорії "капітал". Визначено закономірності та особливості формування теорії інтелектуального капіталу.

The paper considers the process of the intellectual capital formation, with the capital formation being viewed as the development of the capital category. The regularities and peculiarities of the formation of the intellectual capital theory were also revealed.

Однією з характерних рис розвитку сучасного наукового знання є його розширення та поглиблення. Такі тенденції спостерігаються в усіх фундаментальних на-

прямах досліджень. Не є винятком і економічна наука в цілому та теорія капіталу зокрема.

Капітал є досить важливою та складною категорією економічного наукового знання. Протягом формування та

© Ю. Гава, 2007

розвитку науки категорія зазнала значних трансформацій, змін, доповнення. Упродовж періодів становлення економічної думки, "капітал" привертав до себе увагу майже всіх видатних мислителів, учених, дослідників суспільно-економічного життя населення. Залежно від рівня розвитку виробничих сил та виробничих відносин люди по-різному відповідали на запитання, що таке "капітал".

Виникнення капіталу як економічного явища було відображено в творах античних та середньовічних мислителів, у яких він розглядається переважно у двох формах – лихварському та грошовому (Аристотель, Фома Аквінський, Ж. Кальвін та ін.). У них "капітал" (від лат. *capitalis* – головний) означав головну суму, основне багатство. Під цим багатством розуміли концентрацію майна або грошей в однієї особи, яка мала право на їх використання.

Класики економічної науки розуміли під капіталом концентрацію багатства, а гроші вважали безцінним багатством, що нічого не виробляє [6, с. 533]. Але в той же час, саме класики розпочали розглядати капітал не як однорідне явище. Ф. Кене вважав, що капітал складається з декількох груп, "авансів". Усі засоби праці, на думку автора, що використовувались в землеробстві протягом декількох виробничих циклів (будівлі, худоба, засоби обробки землі), являють собою "початкові аванси" (за сучасною термінологією – основний капітал). У той же час матеріали, що використовувались лише протягом одного землеробського циклу, Ф. Кене називав "щорічними авансами" (за сучасною термінологією – оборотний капітал) [18, с. 58].

Досить цікаве доповнення, вніс у теорію капіталу, У. Петті у своїй праці "Політична арифметика" (1690). Уперше в економічній науці в цьому творі простежується спроба визначити цінність можливостей людини як однієї з форм капіталу. "Виявляється доцільним, щоб те, що ми називаємо багатством, майном чи запасом країни і що є результатом попередньої праці, не вважалось чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювалось так само і брало участь у забезпеченні суспільних потреб". До того ж У. Петті вираховує вартість кожного мешканця країни, яка дорівнює в середньому 80 ф. ст. [14, с. 79, 164].

А. Сміт у своїх працях досить чітко розрізняє основний та оборотний капітал, причому до першого він відносить і "людський капітал". На його думку, людський капітал – це "капіталізована вартість" "набутих і корисних властивостей усіх членів суспільства" [2, с. 311].

Ж.Б. Сей, підтверджуючи думку А. Сміта, фактично закладає основи традиційного розуміння факторів виробництва. При цьому він у "Трактаті політичної економії" (1803) називає капіталом освіту, незалежність та інші нематеріальні фактори. "Капітал базується на трьох притаманних людині властивостях – передбачати, розуміти та утримуватись. Створювати капітал – це означає готувати запаси, житло, притулок, відпочинок, освіту, незалежність, переваги для майбутніх поколінь" [16, с. 212].

Підтримуючи ідею нематеріальних форм капіталу, Ж.Б. Сей вважав, що оскільки навика та вміння працівників здобуваються шляхом витрат, то вони можуть розглядатись як капітал, який накопичується протягом років [16, с. 51].

Дж.С. Міль у "Принципах політичної економії" (1848) також розуміє під капіталом не тільки матеріальні речі, а й весь "...раніше накопичений запас продуктів милої праці", при цьому не зазначаючи, яких саме продуктів – матеріального чи нематеріального характеру. "...Відмінність між капіталом і не капіталом, – продовжує автор, – полягає не в різноманітності товарів, а в намірах капіталіста використати їх так, а не по-іншому" [13, с. 151].

Таким чином, ми бачимо, що економічна наука класичного періоду (А. Сміт, Ж.Б. Сей, Дж.С. Міль, У. Петті, Ф. Кене) досить широко трактувала категорію "капітал". Дослідники розуміли природу капіталу, але не змогли чітко визначити його елементи. На нашу думку, це пов'язано з тим, що в цей період лише почали розвиватись капіталістичні відносини, за яких роль людини зводилась лише до кількості фізичної праці, яку вона могла продати. Але фізична праця як товар (на відміну від "праці – фактора"), у зв'язку з її надлишком (рабовласництво, феодалізм та розвиток технологій), була досить дешевою, тому й значної ролі в соціально-економічних відносинах не відігравала. Пріоритетного значення в розумінні загальносуспільного багатства, а отже і капіталу, учені-класики наділяли матеріальним об'єктам, засобом виробництва і т. ін. У той же час, даючи відповіді на такі запитання: що є джерелом багатства? яким чином відбуваються його перерозподіл? визначення тенденцій суспільного розвитку, дослідники звертались не лише до матеріальної складової виробництва, а й до нематеріальної.

Отже, ми бачимо, що, починаючи з античності та середньовіччя, в економічній науці розпочався процес формування теорії нематеріальних ресурсів. Зважаючи на рівень розвитку господарських та й суспільних систем того часу, потрібно відмітити фундаментальність та далекоглядність учених, що звернули увагу не тільки на матеріальну складову виробництва, а й на нематеріальну, не тільки на речовий та фізичний вираз праці а й, що для нас важливо, на розумовий та інтелектуальний.

Досить потужного імпульсу, розвитку теорії капіталу, надав К. Маркс. Спираючись в основному на наукову спадщину класиків, К. Маркс розумів капітал як вартість, що здатна приносити додаткову вартість. Згідно з поглядами дослідника, капітал з'являвся лише там, де власник капіталу та ресурсів знаходив вільну робочу силу. К. Маркс писав: "Ми повинні розрізняти наступні відмінності: робоча сила в руках працівника є товаром, а не капіталом... як капітал вона функціонує після продажу в руках капіталіста під час самого процесу виробництва" [9, с. 190].

Зважаючи на драматичну історію становлення капіталістичного ладу та формування нових прошарків суспільства – буржуазії та пролетаріату, центральне місце в економічних відносинах К. Маркс відводить людині. На його думку, людина є головним капіталом суспільства, яка концентрує, використовує та генерує здобутки прогресу. Розглядаючи людину щодо безпосереднього процесу виробництва, автор вважав, що вдосконалення цього процесу, а отже і зменшення робочого часу, можна тлумачити як виробництво основного капіталу, зміст якого і виявляється у самій людині [10, с. 221].

Аналізуючи творчість К. Маркса, потрібно сказати, що в цілому його погляди на нематеріальну природу капіталу не вийшли за рамки досягнень класичного періоду розвитку економічної думки. Як і до цього пріоритетними були дослідження матеріального виробництва, матеріального продукту, виробничих сил. Таким чином, можемо відмітити, що в період бурхливого поширення марксизму, теорія нематеріальних ресурсів не набула відчутного розвитку та поширення. Але необхідно звернути увагу на той факт, що ця проблема все частіше цікавила дослідників економічної науки, хоча чіткого усвідомлення масштабності досліджуваної проблеми на той час, з об'єктивних обставин, не було.

Наступний етап формування теорії нематеріальних ресурсів розпочався зі становлення неокласичної традиції економічної науки. Учені (А. Маршал, Дж.Б. Кларк, Е. Бем-Бевек, Л. Вальрас) прийняли від своїх попередників основне – відданість принципам економічного

лібералізму і прагнення "триматися чистоти знання", без суб'єктивістських, психологічних та інших надбудов. Неокласики, на відміну від класиків, розширили предмет дослідження, застосовували для цього новий методологічний інструментарій, такий, зокрема, як системний. У той же час дослідники зробили і протилежне, вилучивши з кола теоретико-методологічних питань економічної науки проблеми соціального та макроекономічного напрямів, звуживши, цим самим, предмет дослідження [18, с. 160].

А. Маршал, у "Принципах політичної економії" (1890), досліджуючи економічну діяльність людей з позиції "чистої" економічної теорії та ідеальної моделі господарювання, говорить про нематеріальний ресурс – людський капітал. "Капітал людини як та частина його багатства, яку він виділить на отримання доходу у формі грошей чи на придбання шляхом торгово-промислової діяльності" [11, с. 132].

У цілому ж А. Маршал трактує капітал як певний запас зовнішніх благ, що можуть використовуватись власником на підприємстві, при цьому зазначаючи, що зводить до речових ресурсів капітал не доцільно. Оскільки власник використовує для отримання прибутку ще досить широке коло механізмів нематеріального характеру, наприклад суди, що надають можливість промисловцю здійснювати в тій чи іншій формі контроль за капіталом.

Але найціннішим внеском А. Маршала в теорію нематеріальних ресурсів, на нашу думку, є введення в науковий оборот поняття "особистий (індивідуальний) капітал". Вбачаючи велику перспективу в зростаючій ролі знань та освіти в економічному виробництві, автор розглядав особистий капітал аналогічно матеріальному, оскільки вважав, що і той і інший здатні приносити прибуток своєму власнику, а витрати на його здобуття та накопичення є нічим іншим, як інвестиціями в матеріальний капітал [12, с. 79].

У той же час А. Маршал намагався розкрити зміст та значення особистого капіталу для економіки, тим самим значно наблизивши його розуміння в сучасній інтерпретації. "Значну частину капіталу складають знання і організація, причому одна з них перебуває в приватній власності, а інша – ні. Знання – це наш найпотужніший двигун виробництва. Воно дозволяє нам підкорити собі природу і примусити її силою задовольняти наші потреби" [13, с. 207].

В іншого вченого неокласичного періоду – Л. Вальраса також є чітке уявлення існування нематеріальних форм капіталу, які він називає "особистим капіталом". Л. Вальрас, розглядаючи фактори виробництва, виділяє землю, матеріальний капітал та особистий капітал. Тим самим дає зрозуміти, що людину не можна розглядати лише як носія фізичної праці, яку він повинен продати. Оскільки, на думку автора, для організації виробничого процесу недостатньо лише фізичної праці людини, потрібна ще й розумова, інтелектуальна. Вибудовуючи систему виробничих відносин, Л. Вальрас говорить, що підприємець "...орендує землю у земельного власника, виплачуючи йому ренту, наймає особисті якості робітників на умовах плати їм заробітної плати, позичає капітал у капіталістів на умовах виплати відсотку" [1, с. 227].

Таким чином, у концепції Л. Вальраса також є розуміння не лише матеріальної складової капіталу. На думку дослідника, особистий капітал – це природний і вічний капітал. "Природний – тому, що він не зроблений штучно, вічний – тому, що кожне покоління відтворює собі подібних" [4, с. 70].

У роботах інших дослідників неокласичного періоду (Е. Бем-Бевека, У. Джевонса, К. Вікселя, Дж.Б. Кларка),

хоча і немає конкретних спроб визначення природи нематеріального капіталу, але, на нашу думку, їх ідеї є важливим етапом в утвердженні тих методологічних засад, що були сформовані класиками та доповнені А. Маршалом і Л. Вальрасом. Тому потрібно зробити висновок, що теорія нематеріальних ресурсів, яка розглядала роль та значення для економіки освіти, кваліфікації, майстерності, розумових здібностей, індивідуальних характеристик особистості та інших нематеріальних надбудов за класичним трактуванням, починаючи з кінця XIX ст. є неодмінною складовою світового економічного знання.

Отже, ми бачимо, що ще в XIX ст. в економічній науці існували спроби не тільки виявити нематеріальні основи, що сприяють економічному виробництву та прогресу, а й визначити їх зміст, роль та значення. Тому слід дуже високо оцінити внесок дослідників неокласичного періоду в розвиток теорії нематеріальних ресурсів, людського та інтелектуального капіталів.

Дослідники економічної науки першої половини XX ст. досить обережно ставились до трактувань капіталу, а тому чітких уявлень щодо його структури не було. Так, зокрема, Дж.М. Кейнс вважав, що капітал – це багатство, яке приносить більший прибуток, ніж при альтернативному використанні (збереження в грошовій формі для отримання банківського відсотку). У той же час автор підкреслює роль психологічних особливостей людини в економічних процесах [5, с. 156].

Дж. Хікс вважав, що капітал – це не сукупність матеріальних речей. У праці "Вартість і капітал" (1939) автор наділяє ознаками капіталу всі засоби виробництва, при цьому виділяючи грошову суму, яка в сукупності з усіма засобами використовуються підприємцем для отримання прибутку [17, с. 419–429].

Важливим етапом розвитку теорії нематеріальних ресурсів та капіталу є формування в економічній науці історичного напрямку. У працях дослідників даної школи спостерігаються спроби розширити розуміння факторів виробничого процесу, залучивши до аналізу економічних явищ історичні, соціологічні, політичні, соціальні фактори.

На думку одного з представників історичного напрямку А. Мюллера, суспільне господарство не вірно тлумачити як матеріальне виробництво. Матеріальна складова є лише частиною суспільного життя. Дослідник наполягає на врахуванні в процесі виробництва не лише фізичної, а й інтелектуальної, розумової праці та її продукції [8, с. 310–311].

Інший дослідник історичного напрямку В. Рошер так само, як і попередники, чіткої структури нематеріального капіталу не уявляв. Але під капіталом взагалі розумів будь-що, яке теоретично зможе використовуватись для виробництва в майбутньому. Особливе місце в суспільно-економічному розвитку, на думку автора, належало державі, оскільки саме вона є тим інститутом, який формує, організовує, проводить та проектує виробництво, для блага існуючих та майбутніх поколінь [15, с. 89].

Г. Шмолер наголошував на неможливості об'єктивного аналізу економічних процесів без врахування культурно-етичних особливостей народів [7, с. 70]. М. Вебер, підтримуючи Г. Шмолера, додавав також морально-релігійні фактори розвитку суспільства як необхідний елемент матеріально-речового виробництва.

Розширивши методологію політичної економії, "історики" сприяли формуванню нових поглядів на нематеріальну складову виробничого процесу. Розроблені принципи економічного аналізу створювали фундамент для подальших досліджень ролі та значення в економіці особистості, індивідуальності, розуму, культури, релі-

гії та інших факторів, що не були предметом економічного аналізу в попередні періоди. Саме ці погляди сприяли розгляду в майбутньому людини та її розуму як об'єктивних економічних категорій, що виявилось у появі теорій людського та інтелектуального капіталів.

Здобутки "вчених-істориків" слугували платформою побудови нового напрямку розвитку економічної науки – інституціоналізму. "Вчені-інституціоналісти", обґрунтовуючи власну методологію аналізу економічних процесів, підкреслюють виключно важливу роль наявних суспільних інститутів: моралі, поведінки, традицій. Таким чином, теорія нематеріальних ресурсів розширює наявну методологічну базу, створюючи при цьому умови для більш детального та предметного дослідження ролі людини, її розуму, інтелекту, культури, традицій, релігії.

У 60–70-х рр. XX ст. в межах інституційного прийняття розвитку економічної науки, у праці Дж. Гелбрейта "Нове індустріальне суспільство" (1967) установлюється взаємозв'язок між соціумом та матеріальним виразом його існування, що автор називає техноструктурою корпорації. Дж. Гелбрейт пише, що техноструктура "...охоплює всіх, хто володіє спеціальними знаннями, властивостями чи досвідом колективного прийняття рішень", на його думку, – це "...ціла сукупність вчених, інженерів і техніків, спеціалістів по реалізації, рекламі і торговим операціям" [3, с. 113].

Отже, ми бачимо, що, систематизуючи досягнення попередників, Дж. Гелбрейт пов'язує не інститути і виробництво, а людину та технологію, знання і техніку. Це, безумовно, є значним прогресом у розвитку теорії як нематеріальних ресурсів в цілому, так і людського та інтелектуального капіталів зокрема. Слід сказати, що в цей період постають питання відносин між людьми (О. Мейо, У. Мур, Ж. Фрідмен), управління людськими ресурсами (М. Армстронг, М. Бір, Д. Гест), управління знаннями (К. Свемі, М. Бір, І. Нонака, Х. Такуші). Відповіді саме на ці запитання покликані дати новітні погляди

на економічний розвиток, сформовані в теорію інтелектуального капіталу.

Паралельно з розвитком інституціоналізму в середині XX ст. розпочинають формуватись нові напрями економічної науки – теорія інформаційного суспільства (М. Кастельс, Ф. Махлуп, П. Порат, П. Дракер, А. Тоффлер) та постіндустріалізм (Д. Белл, В. Іноземцев). У працях цих дослідників зароджуються погляди на людину, її розум, інтелект, вміння, навички, досвід як на головні рушійні сили суспільного розвитку. Нова теоретико-методологічна парадигма, вбираючи досягнення всіх наукових напрямів економічної науки, вибудовує нову систему цінностей, у центрі яких є людина з її потребами та технологія як спосіб їх задоволення. При цьому і людина, і технологія розглядаються в широкому розумінні. Людина – з її фізичними та інтелектуальними особливостями, а технологія – як сукупність взаємовідносин системи "людина – природа". Таким чином, новий методологічний підхід будується на розумінні виключно важливої ролі нематеріальних факторів виробництва, у першу чергу інтелекту людини.

Отже, ми бачимо, що процес формування теорії нематеріальних ресурсів тривав досить довго. Унаслідок цього утворились нові напрями економічного знання, які сьогодні є актуальними і потрібними не тільки для науки та теоретичних узагальнень, а й для практичного існування суспільства. Представники класичного та неокласичного напрямів, беручи а основу принцип економічного детермінізму, пояснювали економічний розвиток дією матеріальних факторів виробництва, перш за все матеріального капіталу. Включення до економічного аналізу поведінкових мотивацій (маржиналісти), історичних та національно-специфічних форм економічного життя, політичних та соціальних інститутів було характерним для історичної школи, інституціоналізму. Таким чином, протягом розвитку економічного знання категорія "капітал" розширювалась та набувала більш широкого змісту (рис. 1).

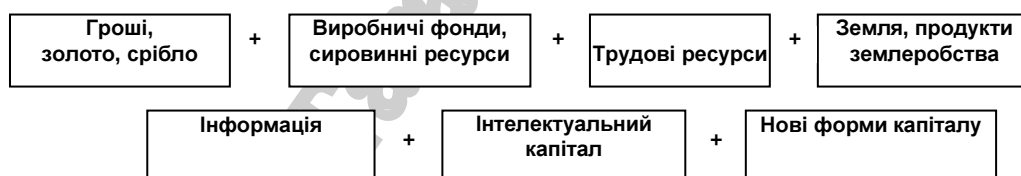


Рис. 1. Історичний аспект формування категорії "капітал"

Виходячи з вищесказаного, основними методологічними принципами, що сприяли трактуванню капіталу в широкому розумінні, на нашу думку, є:

- розуміння під капіталом не тільки того, з чого він складається, а й сфери та способу його застосування (меркантилісти, Ж.Б. Сей. Дж. Мілль);
- значну увагу класики надавали капіталу як власності на засоби виробництва;
- у марксистському трактуванні капітал виступав соціально-класовим явищем, тому він неодмінно має бути відображенням соціально-економічних відносин суспільства;
- включення істориками та інституціоналістами до економічного аналізу неекономічних факторів (традицій, історії, географічного положення, людських особливостей), що розширило таким чином базу досліджень економічних категорій, у тому числі і капіталу.

1. Walras L. Elements of Pure Economics. – W., 1954. 2. Антология экономической классики. – М., 1993. – Т. 1. 3. Гелбрейт Дж. Новое индуст-

риальное общество : Пер. с англ. – М., 1969. 4. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. – СПб., 1994. 5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г. Милейковского и И.М. Осадчей. – М., 1978. 6. Кенз Ф. Избранные экономические произведения: Пер. с франц. / Ред.-сост. А.И. Казарин. – М., 1960. 7. Козловский П. Этическая экономия как синтез экономической и этической теории // Вопр. философии. – 1996. – № 8. – С. 66–88. 8. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М., 2000. 9. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. 10. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 46. – Ч. II. 11. Маршал А. Принципы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. С.М. Никитина. – М., 1983. – Т. 1. 12. Маршал А. Принципы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. С.М. Никитина. – М., 1983. – Т. 3. 13. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г. Милейковского. – М., 1980. – Т. 1. 14. Петти В. Экономические и статистические работы / Пер. под ред. М. Смит. – М., 1940. 15. Рошер В. Система народного хозяйства. Руководство для учащихся и деловых людей / Пер. И. Бабста. – М., 1860. – Т. 1. 16. Сэй Ж.Б. Трактат политической экономии / Пер. Б.П. Каменецкой. – М., 1896. 17. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтон. – М., 1993. 18. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Навчальний посібник. – К., 2002.

Надійшла до редколегії 30.11.06

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ВИКЛАДАННІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ДИСЦИПЛІН

Розкрито вимоги до знань бухгалтерів з інформаційних технологій за Міжнародними стандартами освіти, описано досвід викладання в університеті інформаційних систем і технологій в обліку та аудиту.

Demands to accountants' knowledge about information technologies according to International educations standards have been opened. Teaching experiences of information systems and processing in accounting and audit have been examined.

На нинішньому етапі розвитку суспільства обробка інформації без застосування комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій стає неможливою. В інформаційній системі підприємства система бухгалтерського обліку посідає чільне місце, тому створення комп'ютерних систем бухгалтерського обліку (КСБО) необхідне для отримання повної і своєчасної інформації та ефективного управління підприємством.

Отже, підготовка спеціалістів у вищих навчальних закладах неможлива без навчання їх сучасним інформаційним технологіям та вмінню працювати за обраною спеціальністю з використанням обчислювальної техніки і відповідних систем обробки інформації.

В умовах перебудови навчального процесу згідно із принципами Болонської конвенції зазначена задача має особливо велике значення.

Проблемам приєднання України до Болонського процесу останнім часом присвячено багато публікацій, виступів, наукових конференцій, "круглих столів". У той же час залишається ще багато питань, які потребують вирішення, зокрема щодо вивчення інформаційних технологій і їх застосування в обліку та аудиту. Тому метою статті є розкриття вимог щодо підготовки спеціалістів з обліку з питань знання інформаційних технологій та досвіду виконання цих вимог в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка.

Підвищення якості професійної освіти, її стандартизація є одним із важливих завдань сьогодення, що викликало необхідність розробки єдиних вимог та стандартів освіти на світовому рівні. Вимоги щодо знань спеціалістів стосовно різних професійних питань викладено в Міжнародних стандартах освіти [1], зокрема вимоги щодо знань з інформаційних технологій і відповідної компетентності для професійних бухгалтерів викладено в МСО 2 "Зміст програм професійної бухгалтерської освіти" [1] та МІО 11 "Інформаційні технології для професійних бухгалтерів".

Відповідно до пункту 28 МСО 2 "Компонент інформаційних технологій має включати такі предмети та компетентність:

- а) загальні знання з інформаційних технологій;
- б) знання з контролю інформаційних систем;
- в) компетентність у контролі інформаційних систем;
- г) компетентність користувача інформаційними технологіями; і

д) компетентність в одній ролі або поєднанні ролей (менеджера, оцінювача або розробника інформаційних систем)".

Професійні бухгалтери повинні отримати знання і компетентність відповідно до пунктів "а" та "г", а також деякою мірою пунктів "б" і "в" (стосовно вміння оцінювати інформаційні технології) зазначених вимог. Тобто при підготовці спеціалістів з обліку та аудиту необхідно дати їм знання з інформаційних технологій і систем, навчити користуватись сучасними інформаційними технологіями, а також дати уявлення щодо внутрішньої побудови комп'ютерних бухгалтерських програм та організації даних у комп'ютерних інформаційних системах (КІС).

У пункті 28 МСО 2 зазначено: "Користувачі різноманітних інформаційних технологій застосовують інструменти та методи, що їх пропонують інформаційні системи, для досягнення своїх власних цілей, а також для того, щоб допомогти іншим досягти цілей. З роллю користувача пов'язані такі широкі галузі компетентності: а) застосовувати належні інформаційні системи та прийоми для розв'язання ділових та бухгалтерських проблем; б) демонструвати розуміння ділових та бухгалтерських систем; а також в) застосовувати процедури контролю до персональних обчислювальних систем".

Відповідно програму підготовки спеціалістів з обліку та аудиту в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка побудовано таким чином:

- на перших курсах студенти вивчають інформатику та обчислювальну техніку, поширені прикладні програми – текстові редактори, табличні процесори, системи управління базами даних та порядок їх застосування для обробки економічної інформації;

- на останньому курсі бакалаврату вивчають спеціалізовані програми для ведення бухгалтерського обліку, навчаються веденню бухгалтерського обліку в середовищі "1-С Бухгалтерія", знайомляться з іншими вітчизняними програмами автоматизації бухгалтерського обліку;

- при викладанні різних обліково-аналітичних дисциплін на різних курсах викладачі проводять частину занять у комп'ютерних класах, де на практичних прикладах знайомлять студентів з можливостями використання комп'ютерів для вирішення задач статистики, аналізу, аудиту;

- у магістратурі здійснюється поглиблене вивчення інформаційних систем і технологій, метою якого визначити місце комп'ютерної системи бухгалтерського обліку в комп'ютерній інформаційній системі підприємства (КІСП), навчитись побудові структури КСБО, основам організації даних у комп'ютерних системах обробки економічної інформації та основам логічної обробки даних; крім того, у магістратурі поглиблено вивчають комп'ютерні програми бухгалтерського обліку та аналізу, знайомляться із закордонними інформаційними системами.

Крім різноманітності знань і підходів до вивчення інформаційних систем і технологій студенти мають можливість вивчати їх з різних поглядів, оскільки викладання здійснюється окремо спеціалістами з інформаційних систем, які знають ці системи досконало, фахівцями з обліку, аналізу, статистики, які знають прикладний аспект інформаційних систем при поглибленому знанні обліково-аналітичних дисциплін, а також фахівцями, які поєднують знання бухгалтерського обліку із знанням інформаційних технологій.

Програми автоматизації бухгалтерського обліку викладають в основному на останньому курсі бакалаврату, коли студенти вже достатньо розуміють і бухгалтерський облік, і основи роботи з персональним комп'ютером (ПК).

Комп'ютерні програми для ведення бухгалтерського обліку можна класифікувати за такими ознаками:

1. За ступенем охоплення:

- повна автоматизація;
- автоматизація окремих ділянок обліку.

2. За ступенем уніфікації:

- уніфіковані;
- програми для окремих підприємств і галузей.

3. За можливістю адаптації до конкретних умов:

- програми з гнучкою адаптацією;
- зміни здійснюються тільки програмістом.

4. За ступенем автономності:

- можуть працювати в мережі;
- можуть працювати тільки автономно.

Комп'ютерні програми бухгалтерського обліку розрізняються:

- виглядом і порядком формування облікових регістрів;
- орієнтацією на документи або господарські операції (або одиницю обліку);
- інтерфейсом;
- ступенем деталізації, врахуванням особливостей різних видів діяльності.

Найпоширенішою в нашій країні програмою комп'ютеризації бухгалтерського обліку є "1С Бухгалтерія". У процесі вивчення різних обліково-аналітичних дисциплін студенти навчаються використовувати різні прикладні програми, зокрема Excel, для вирішення окремих задач обліку, аналізу, аудиту. У курсі "АРМ бухгалтера" вивчають уніфіковані програми автоматизації бухгалтерського обліку. Найбільшу увагу приділяють вивченню програми "1С Бухгалтерія", її українським версіям "Fort 2000" та "1С Бухгалтерія для України"; знайомлять також студентів з деякими іншими програмами, зокрема "Парус бухгалтерія" і "Парус зарплата".

Для достатнього розуміння роботи програмою вирішується наскрізна задача, для якої студенти на кожному ПК створюють власну інформаційну базу, формують довідники співробітників, фірм, запасів, необоротних активів, контрагентів тощо, вводять залишки по рахунках і операції, здійснювані фірмою протягом місяця. Введення операцій здійснюється за основними ділянками обліку: оприбуткування запасів, їх передача у виробництво, нарахування заробітної плати та амортизації основних засобів, розрахунок витрат на виробництво, передача на склад готової продукції та її реалізація. Результатом розв'язання задачі стає формування регістрів синтетичного обліку та фінансової і податкової звітності. При цьому в задачі моделюються різні ситуації – нарахування лікарняних, отримання запасів до оплати, за передплатою, оплата запасів, отриманих в попередньому звітному періоді, витрачання підзвітних коштів на відрядження і на господарські потреби та ін. Треба зазначити, що одночасно студенти закріплюють та поглиблюють знання з бухгалтерського обліку та вивчають зміни в ньому. Так, при коригуванні констант необхідно знати рівень мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, розмір нарахувань для застосування податкової соціальної пільги та для нарахування платежів до соціальних фондів, ставки відрахувань до соціальних фондів тощо. При вирішенні задачі студенти перевіряють правильність бухгалтерських проведення, розрахунків заробітної плати, визначення валових витрат тощо, вчать заповненню первинних документів на ПК.

Враховуючи певну обмеженість часу для занять, неможливо розглянути виконання всіх господарських операцій на ПК, тому в подальшому, у магістратурі, здійснюється поглиблене вивчення програм автоматизації бухгалтерського обліку.

Метою вивчення систем автоматизації бухгалтерського обліку є не тільки вивчення однієї, хай і поширеної, програми, а й ознайомлення з основними можливостями інших програм. Для цього розглядаються особливості інтерфейсу і порядку роботи з іншою версією "1 С" і

з програмою "Парус". Акцент робиться на основних складових роботи з будь-якою програмою:

- порядок коригування констант;
- настройка плану рахунків при необхідності;
- порядок формування довідників;
- введення залишків і коригування введених залишків;
- установка звітного періоду;
- введення операцій за ділянками обліку і їх коригування;
- формування облікових регістрів;
- формування звітів;
- **створення нової інформаційної бази.**

Таким чином, студентам надаються певні навички щодо підходу до вивчення будь-якої нової для них програми автоматизації бухгалтерського обліку, яка може їм знадобитись у подальшій практичній діяльності.

У магістратурі, як зазначалось, поглиблюють знання з програм автоматизації бухгалтерського обліку, а також вивчаються сучасні інформаційні технології і особливості організації даних і роботи з ними в інформаційних системах.

При ознайомленні з історією розвитку інформаційних технологій вивчається і відповідність форм бухгалтерського обліку певним етапам розвитку обчислювальної техніки та інформаційних технологій. Можна зазначити, що форма бухгалтерського обліку залежить як від історичних умов і національної системи бухгалтерського обліку, так і від розвитку засобів обробки інформації.

В умовах використання обчислювальної техніки форма обліку визначається можливостями апаратних засобів та їх програмного забезпечення.

Сучасний етап розвитку інформаційних технологій характеризується поширенням ПК і певною децентралізацією автоматизованої обробки інформації – якщо на попередніх етапах значна частина автоматизованої обробки інформації здійснювалась централізовано на інформаційно-обчислювальних центрах (ІОЦ), то тепер більшість задач вирішується безпосередньо на підприємстві, на робочих місцях, де встановлено ПК з відповідним програмним забезпеченням. У той же час існують задачі, які доцільно вирішувати централізовано на ІОЦ з формуванням єдиних баз даних за галузевою або територіальною ознакою. Організація такої системи розглядається на прикладі автоматизованої системи розрахунків з квартирнаймачами в місті Києві.

Оскільки споживачами житлово-комунальних послуг є всі жителі міста, зручно всю систему розрахунків за ці послуги здійснювати централізовано, з обробкою інформації на обчислювальному центрі, і такий порядок запроваджено в багатьох містах в Україні і за кордоном. Зокрема, у Києві розрахунки з населенням здійснюються за однією квитанцією, за якою оплачується утримання житла, вода та водовідведення, підігрів води (гаряча вода), теплопостачання тощо, що зручно для населення; при цьому всі кошти надходять на єдиний транзитний рахунок, і щоденно на Головному інформаційно-обчислювальному центрі здійснюється їх розщеплення за багатьма напрямками та перерахування на рахунки відповідних підприємств. Підприємства з обслуговування житла, тепло-, водопостачання та інші отримують відомість розщеплення платежів. При цьому інші ділянки обліку ведуться на цих підприємствах з використанням або без використання комп'ютерів.

Одне із завдань поглибленого вивчення студентами інформаційних систем обліку та аудиту полягає в розумінні ними організації даних у цих системах і різних можливостей роботи з ними. Програми обробки економічної інформації, у тому числі автоматизації бухгалтерського обліку, розробляються головним чином у середо-

вищі систем управління базами даних (СУБД) – FoxPro, Clipper, Access. Ці програмні продукти дозволяють раціонально організовувати і зберігати великі масиви інформації у вигляді реляційних баз даних, які являють собою двомірні таблиці визначеної структури. Зберігання та передавання інформації здійснюється файлами баз даних (DBF – data base files). Зручністю таких систем є можливість групування і вибірки даних за різними ознаками, упорядкування даних за різними ключами, встановлення зв'язку між різними базами даних і отримання результатної інформації за потрібною формою. При цьому мова програмування СУБД дозволяє формувати програми для виконання всіх необхідних операцій з базами даних у режимі діалогу. Студентів знайомлять із структурою баз даних на прикладі реальних за-

дач, навчають формувати структуру баз даних за окремими ділянками обліку, формувати вибірки із баз даних за простими і складними умовами.

На рівні теорії розглядаються також інформаційні системи, які функціонують у розвинених країнах, проблеми контролю і захисту в інформаційних системах.

Можна зробити висновок, що вивчення інформаційних систем і технологій спеціалістами з обліку та аудиту в університеті значною мірою відповідає Міжнародним стандартам освіти; в той же час має місце недостатність програмного забезпечення для ознайомлення студентів з більшою кількістю програм автоматизації бухгалтерського обліку.

1. Міжнародні стандарти освіти. – К., 2005.

Надійшла до редколегії 07.11.06

Н. Ковтун, д-р екон. наук

СТАТИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблеми, пов'язані зі статистичним забезпеченням аналізу динаміки показників, що характеризують розвиток інвестиційного процесу, та його вплив на динаміку ВВП.

This article inquires into the problems, that are related to the statistical providing of dynamics analysis of indexes, that characterize development of investment process, and it's influence on a dynamics GDP.

Основою забезпечення процесу ефективного розширеного виробництва є випередження зростання кінцевих результатів порівняно із вкладеними ресурсами. Це значною мірою залежить від обсягів, структури і якості відтворювальних інвестиційних ресурсів. У широкому розумінні – це матеріально-речові ресурси, що забезпечують кінцевий результат інвестиційної діяльності – уведення в дію основних засобів і виробничих потужностей [9, с. 7].

Значення інвестиційних ресурсів постійно зростає, адже вони є матеріальною основою ресурсозберігаючого типу розвитку виробництва і споживання. Це знаходить відображення в таких властивостях інвестиційних ресурсів, як їхня здатність до заміщення інших видів ресурсів, можливість їх постійного відновлення на розширеній основі і на новому якісному рівні, високий ступінь керованості процесом їх відтворення. Це відповідно потребує узагальнення існуючих та розроблення більш досконалих науково обґрунтованих методологічних підходів до аналізу зазначених процесів, які відповідають сучасним завданням реструктуризації економіки та інтеграції України у світовий економічний простір.

Дослідженню проблем методичного забезпечення аналізу інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних учених-економістів та практиків [2; 3; 6; 8]. Нині розроблено комплекс питань з аналізу динаміки та ефективності прямого інвестування, інвестиційної привабливості та інвестиційної активності регіонів, галузей, підприємств в умовах становлення ринку капіталів [2–6; 8; 12]. Проте окремі теоретичні, методологічні та методичні

питання аналізу інвестиційного процесу досліджені недостатньо. Одним із невирішених питань є оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів на макрорівні. Це пов'язано з тим, що не всі інвестиції зумовлюють економічне зростання. Вони можуть бути "помилковими", економічно недоцільними, неефективними, спрямованими в безперспективні сфери економіки, тому необхідно забезпечити дієвий механізм прийняття інвестиційних рішень, який дозволив би визначати пріоритети інвестиційного процесу на різних рівнях.

Таким чином, одним із важливих завдань статистичного дослідження інвестиційної діяльності є дослідження проблем відповідного забезпечення відтворення інвестиційних ресурсів і розроблення методів, що дозволять визначити об'єктивну потребу різних сфер економічної діяльності в інвестиціях. Загальні масштаби інвестиційної діяльності в перспективі залежать від цілей соціально-економічного розвитку країни; необхідності розширення і розвитку сучасного виробництва, наукового потенціалу країни; закономірностей відтворення наявного виробничого потенціалу; розмірів заділів в сировинних і паливно-енергетичних галузях; витрат, пов'язаних з усуненням диспропорцій і ліквідацією дефіциту інвестиційних ресурсів у галузях; а також від посилення ролі екологічних факторів. Усе це ставить серйозні завдання перед капітальним будівництвом і вимагає переорієнтації інвестиційної політики. Після кризи на початку 90-х рр. і до 1998 р. в Україні спостерігалось загальне падіння обсягів інвестицій в основний капітал (табл. 1).

Таблиця 1. Темпи зростання інвестицій в основний капітал в Україні у 1995–2005 рр. у % до попереднього року [7, с. 15, 45]

Рік	Інвестиції в основний капітал	У будівельні і монтажні роботи	У машини, обладнання інструмент, інвентар
1995	71,5	65,6	96,1
1996	78,0	69,0	103,6
1997	91,2	90,1	126,4
1998	106,1	102,7	117,1
1999	100,4	92,0	121,6
2000	114,4	109,1	117,1
2001	120,8	116,7	114,8
2002	108,9	101,7	144,0
2003	131,3	128,0	133,7
2004	128,0	139,7	130,7
2005*	101,9	...	...

*/www.ukrstat.gov.ua/

Слід зазначити, що поступове зростання інвестицій в основний капітал в останні роки (1999–2005) все одно не компенсувало такого значного падіння в попередньому періоді: за 1995–1997 рр. обсяги інвестицій в основний капітал знизилися майже вдвічі і становили 54,4 % порівняно з 1994 р., таким чином, загальна динаміка обсягів інвестування в основний капітал за період 1990–2005 рр. становить 58,0 %.

Однак на тлі загального зниження активності інвестиційної діяльності аналіз якісного складу інвестицій в основний капітал дозволяє зробити висновок про інтенсивний характер інвестиційної діяльності в цей період. Про це свідчать дані про більш жваві темпи зростання інвестицій у машини, обладнання інструмент, інвентар порівняно з темпами зростання вкладень у будівельні і монтажні роботи, причому в 2002 р. цей процес посилювався (розрив складав практично 42 п. п.), але у 2004 р. темпи приросту обсягів будівельних і монтажних робіт зросли на 39,7 % і склали 32126 млн грн.

Така тенденція передусім характеризує активізацію інвестиційної політики, що спрямована на прискорення науково-технічного прогресу, якісне перетворення мате-

ріально технічної бази і структури виробництва. Це відбувається як наслідок істотного зростання темпів приросту інвестицій в основний капітал (особливо у 2001 р.), зміни галузевої і відтворювальної структури капітальних вкладень, забезпечення пріоритету технічного переоснащення і реконструкції діючих підприємств (табл. 2).

Відсутність статистичних даних про інвестиції в основний капітал у 1995–2000 рр. за відтворювальною структурою і за окремими видами промислової діяльності не дозволяє провести розширений динамічний і порівняльний аналіз в основних капіталомістких галузях. Однак на підставі даних про відтворювальну структуру інвестицій в основний капітал за два останні роки можна зробити висновки щодо орієнтації інвестиційної політики на технічне переоснащення і реконструкцію практично в усіх видах діяльності. Таким чином, інтенсивний шлях розвитку інвестиційного процесу на сьогодні переважає.

Дослідження динаміки інвестицій в основний капітал у будівництві і машинобудування за 1995–2004 рр. показало позитивні зміни як в обсягах, так і в галузевій структурі інвестицій в основний капітал (табл. 3).

Таблиця 2. Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Україні у 2001–2004 рр., у % [7, с. 72, 74]

Вид економічної діяльності	Технічне переоснащення і реконструкція				Нове будівництво, розширення			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
Сільське господарство	65,6	65,5	78,0	82,5	34,40	34,30	21,8	17,5
Промисловість:	70,6	74,1	71,5	76,9	21,80	19,60	23,9	17,1
– Добувна	65,3	59,7	67,3	61,0	8,30	11,80	12,5	15,5
– Обробна	78,4	85,1	79,1	82,0	20,60	14,50	20,5	17,6
Будівництво	64,0	60,3	67,4	72,7	35,80	39,70	32,4	27,2
Торгівля	58,3	56,6	61,0	57,6	31,60	35,50	38,6	42,3
Транспорт та зв'язок	65,0	67,0	54,6	64,0	35,00	32,90	45,3	36,2

Таблиця 3. Галузева структура інвестицій в основний капітал в Україні у 1995–2005 рр. [7, с. 53–54, 57–58, 61–64, 69–70]

Рік	Обсяг інвестицій в основний капітал у порівнянних цінах, млн грн		Частка інвестицій в основний капітал, у % до загального обсягу	
	Будівництво	Машинобудування	Будівництво	Машинобудування
1995	247	351	1,6	2,3
1996	227	269	1,8	2,1
1997	148	251	1,3	2,2
1998	208	265	1,8	2,2
1999	281	315	2,3	2,6
2000	312	457	2,4	3,4
2001	291	499	3,4	2,9
2002	455	529	4,9	2,8
2003	591	818	4,9	3,2
2004	931	982	6,2	3,0
2005*	949	1001	5,3	5,6

*попередня оцінка.

Значно – в 3,8 раза – зросли обсяги інвестицій в основний капітал у будівництві, яке є ресурсним забезпеченням відтворення основного капіталу. Водночас у 3,9 раза у 2004 р. та 3,3 раза у 2005 р. зросла частка будівництва в загальному обсязі інвестицій в основний капітал.

За останні три роки обсяги інвестицій в основний капітал у машинобудуванні, де матеріалізуються всі досягнення науково-технічного прогресу, зросли в 1,9 раза. Однак процес, що інтенсивно розпочався в 2000 р. (коли частка інвестицій в машинобудування сягнула максимального рівня за весь період і склала 3,4 %), в 2001–2002 рр. значно уповільнився – адже темпи приросту в ці роки склали 9,1 % і 6,1 % відповідно і, незважаючи на значний приріст обсягів інвестування у 2003–2004 рр. (більш ніж в 1,5 раза), все ж таки не досягли рівня 2000 р. На нашу думку, така тенденція свідчить про недооцінку провідної ролі машинобуду-

вання в ефективному розвитку як інвестиційного процесу, так і економіки в цілому.

Важливою характерною рисою нової інвестиційної політики має стати її спрямованість на ресурсозбереження, охорону навколишнього середовища, ефективне використання інвестиційних ресурсів, а також на підвищення віддачі від їх використання.

Так, починаючи з 1996 р. намітилася тенденція до зростання обсягів інвестицій у природоохоронні об'єкти: у 2002 р. порівняно з 1997 р. обсяги інвестування зросли на 16,9 %, з 2000 р. – на 17,8 %, з 2001 р. – на 6,9 %. Однак порівняно з 1995 р. вони становлять лише 64,1 %. Викликає занепокоєння той факт, що лише 16 % інвестицій було здійснено коштом державного бюджету, а решта – коштом підприємств та організацій [12, с. 206]. Як бачимо, роль держави в природоохоронній діяльності явно недостатня. Тому це повинно стати одним із пріоритетних напрямів

інвестиційної політики держави. Крім того, дуже гостро стоїть питання щодо ефективної віддачі інвестиційних ресурсів. Поступова стабілізація капіталомісткості продукції і наступне її зниження передбачають різку зміну співвідношення між динамікою приросту ВВП і обсягом інвестицій в основний капітал (табл. 4).

Як показують розрахунки, період інерційності між процесами інвестування в основний капітал і ВВП складає три роки (табл. 5, 6). Тобто значне падіння обсягів інвестування в основний капітал, що відбулося у 1995 р., відчувалося протягом 1996–1998 рр.

Таблиця 4. Темпи приросту (зниження) ВВП та інвестицій в основний капітал в Україні у 1995–2005 рр., у % до попереднього року [12, с. 12, 30]

Рік	ВВП	Інвестиції в основний капітал	Коефіцієнти випередження інвестицій в основний капітал порівняно з ВВП ¹
1995	-12,20	-28,5	0,814 ²
1996	-10,00	-22,0	0,867 ²
1997	-3,00	-8,8	0,940 ²
1998	-1,90	6,1	1,082
1999	-0,02	0,4	1,004
2000	5,90	14,4	1,080
2001	9,20	20,8	1,106
2003	9,60	31,3	1,198
2004	12,1	28,0	1,142
2005	2,8	1,9	0,679 ²

¹ розраховано автором; ² випередження темпів падіння.

Таблиця 5. Коефіцієнти автокореляції темпів приросту ВВП та інвестицій в основний капітал на різних лагах

Показник	Лag*			
	1 рік	2 роки	3 роки	4 роки
ВВП	0,805925	0,699125	0,785738	0,368877
Інвестиції в основний капітал	0,692309	0,498289	0,695169	0,197511

*) розраховано за даними табл. 4.

Оцінювання ступеня взаємозв'язку динаміки ВВП і динаміки обсягів інвестування в основний капітал виявила дуже щільний зв'язок між цими процесами. Як бачимо, період запізнення приросту ВВП складає три роки. Тобто приріст інвестицій в основний капітал в

1998 р. порівняно з попереднім роком позначився на динаміці ВВП тільки в 2000 і 2001 р. Причому різке скорочення обсягів інвестицій в основний капітал у 1999 р. одразу ж призвело до значного падіння темпів приросту ВВП у 2002 р. Аналогічний процес відбувався у 2002 р.

Таблиця 6. Коефіцієнти кореляції темпів приросту ВВП та інвестицій в основний капітал на різних лагах за період 1995–2005 рр.

Лag	Коефіцієнт кореляції при зсуву ВВП*	Коефіцієнт кореляції при зсуву інвестицій в основний капітал*
Без зсуву	0,9712	0,9712
1 рік	0,8065	0,7110
2 роки	0,6266	0,5813
3 роки	0,8662	0,6210
4 роки	0,3438	0,2390

* розраховано за даними табл. 4.

Однак, враховуючи високий рівень взаємозалежності рівнів усередині динамічних рядів, а також "хибну" кореляцію між динамічними рядами, яка може мати місце при оцінюванні ступеня впливу інвестиційного процесу на динаміку ВВП, ми вважаємо, що при прогнозуванні ВВП та обсягів інвестування можна використовувати авторегресійну модель типу:

$$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(y_{t-3}) \quad (1)$$

або модель авторегресійних залежностей :

$$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(y_{t-1}) + a_2 \times T(y_{t-3}), \quad (2)$$

або регресійні моделі з різною кількістю факторів:

$$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(x_t) + a_2 \times T(x_{t-3}), \quad (3)$$

$$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(x_{t-1}) + a_2 \times T(x_{t-3}), \quad (4)$$

$$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(x_t) + a_2 \times T(x_{t-1}) + a_3 \times T(x_{t-3}), \quad (5)$$

де $T(y_{t-1})$ – темп приросту показника в попередньому періоді, $T(y_{t-3})$ – темп приросту показника в періоді $t-3$; $T(x_t)$ – темп приросту факторного показника в поточному періоді; $T(x_{t-1})$ – темп приросту факторного

показника в попередньому періоді; $T(x_{t-3})$ – темп приросту факторного показника в періоді $t-3$.

Математична реалізація даної моделі розглянута в роботах [10, 11]. Розглянемо прогнозні здібності цих моделей. За результатами розрахунків коефіцієнтів регресії маємо такі рівняння регресії (табл. 7).

Як бачимо, найвищі прогнозні здібності мають регресійні моделі залежності темпів зростання ВВП і темпів зростання обсягів інвестицій в основний капітал з різною комбінацією лагів. Недостовірність коефіцієнта детермінації в останній моделі зумовлена нестачею рівнів часового ряду щодо кількості факторів, включених до моделі.

Таким чином, зростання темпів економічного розвитку значною мірою визначається темпами розвитку інвестиційної сфери, які залежать від активізації інвестиційної діяльності протягом певного періоду часу. За таких умов на макроекономічному рівні має місце проблема виявлення основних напрямів оновлення основних засобів, а також оцінювання реальних інвестиційних потреб і можливостей щодо забезпечення ефективності технічної реконструкції. Визначаючи темпи розвитку інвестиційної сфери на наступний період і маючи дані попередніх періодів, можна достовірно оцінювати майбутні темпи економічного розвитку країни.

Таблиця 7. Моделі залежності темпів приросту ВВП та інвестицій в основний капітал за період 1995–2005 рр.

Тип моделі	Рівняння	Коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт еластичності
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(y_{t-3})$ для ВВП	$Y = (-7,51) + 1,24y_{t-3}$	0,64*	0,8*
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(y_{t-3})$ для інвестицій в основний капітал	$Y = (-15,52) + 1,03y_{t-3}$	0,48	0,7
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(y_{t-1}) + a_2 \times T(y_{t-3})$ для ВВП	$Y = 7,842 + (-0,394)y_{t-1} + 0,768y_{t-3}$	0,58	-0,46 1,19
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(y_{t-1}) + a_2 \times T(y_{t-3})$ для інвестицій в основний капітал	$Y = 25,9 + (-0,854)y_{t-1} + 1,011y_{t-3}$	0,77*	-1,0* 1,5*
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(x_{t-1}) + a_2 \times T(x_{t-3})$	$Y = 7,69 + (-0,154)x_{t-1} + 0,344x_{t-3}$	0,84*	-0,4 1,2*
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(x_t) + a_2 \times T(x_{t-3})$	$Y = 2,367 + 0,225x_t + 0,141x_{t-3}$	0,92*	0,54* 0,5*
$T(y_t) = a_0 + a_1 \times T(x_t) + a_2 \times T(x_{t-1}) + a_3 \times T(x_{t-3})$	$Y = +0,6 + 0,32x_t + 0,12x_{t-1} + 0,02x_{t-3}$	0,94	0,77 0,34 0,07

*оцінки достовірні.

У перспективі проведення статистичного аналізу взаємозв'язків показників динаміки інвестиційної діяльності, за наявності достатньо великої кількості рівнів, дозволить не тільки вивчати закономірності формування економічних, соціально-економічних і соціальних показників розвитку економіки залежно від результатів інвестиційного процесу, а й дозволить будувати багатфакторні динамічні моделі для прогнозування соціального та економічного розвитку країни.

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учеб.-практ. пособие. – М., 2002. 2. Бакаев Л.О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями: Навчальний посібник. – К., 2000. 3. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. – К., 2003. 4. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения:

Экономический анализ инвестиционных. Пер. с англ. – М., 2003. 5. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций / Под. ред. В.Е. Есипова. – СПб., 2003. 6. Денисенко М.П., Гречан А.П. Инвестиционный климат Украины та напрямки його подальшого покращення // Пробл. науки. – 2005. – № 12. – С. 32–40. 7. Інвестиції та будівельна діяльність в Україні у 1995–2004 рр.: Стат. сб. / Держкомстат України. – К., 2005. 8. Лимитовский М.А. Инвестиции на развивающихся рынках. – М., 2002. 9. Моделирование ресурсной обеспеченности капитальных вложений / Г.Б. Сычев, В.Н. Борисов, А.Ю. Ожегов. – М., 1988. 10. Статистический анализ экономических временных рядов и прогнозирование / Науч. ред. Э.Б. Ершов и А.А. Френкель. – М., 1973. 11. Статистичний щорічник України. 2004: Стат. сб. / Держкомстат України. – К., 2005. 12. Хавранек П.М., Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. – М., 1995. 13. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. – М., 1977.

Надійшла до редколегії 13.10.06

О. Коблянська, канд. екон. наук

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Розглянуто питання аудиту експортної діяльності в Україні, наведено основні риси методики проведення аудиту експортних операцій.

In this article the audit of export operations in Ukraine is explored, the main features of the methodic of export operations audit are mentioned.

В умовах ринкової економіки експортні операції як предметна область аудиторських перевірок є важким та трудомістким процесом. Аудитори постійно працюють над тим, щоб максимально скоротити час перевірки, не знижуючи якості і, відповідно, не збільшуючи аудиторський ризик. На нашу думку, одним із найефективніших шляхів розв'язання цієї проблеми є розробка чіткої методики перевірки експортних операцій. З іншого боку, експортні операції пов'язані практично з усіма іншими розділами обліку, наприклад реалізацією, розрахунками з іноземними покупцями, обліком валютного, поточного рахунків. Тому перевірка достовірності інформації, пов'язаної з обліком експортних операцій, є дуже актуальною і потребує особливої уваги в сучасних умовах господарювання.

З урахуванням викладеного у статті висвітлюються теоретичні і методичні основи аудиту експортних операцій, обґрунтовано нові методичні підходи до проведення аудиту експортних операцій, необхідність проведення ретельної перевірки таких операцій. Проаналізовано праці різних авторів, окреслено суттєві проблеми, що виникають при аудиті експортних операцій, подано власне бачення проблеми та варіант її розв'язання.

Розробка рекомендацій і пропозицій щодо вдосконалення методики аудиту експортних операцій з урахуванням сучасного стану організації обліку і контролю в Україні, у напрямі узгодження бухгалтерського і податкового обліку експортних операцій підприємств.

Теоретичною та методологічною базою дослідження стали праці учених-економістів Н. Ульянкової [11], В. Банка, А. Федорова [1]. Серед вітчизняних авторів слід відмітити О. Белякова [2], М. Білуху [3] Також зроб-

лені посилання на Міжнародні стандарти аудиту, закони, укази, постанови, видані Президентом і Кабінетом Міністрів, що регламентують поточний і перспективний розвиток обліку та оподаткування в Україні.

Аудит реалізації експортної продукції – одна з найвідповідальніших ділянок роботи аудитора. Специфіка зовнішньоторговельної діяльності вимагає проаналізувати різні документи, на підставі яких формується думка про достовірність звітності й відповідність здійснених операцій чинному законодавству.

Для аудиту експортних операцій застосовуються такі методи перевірок: документальна, спеціальна, зустрічна.

Документальною вважається перевірка документів і записів операцій в облікових регістрах (застосовуються методи формальної, логічної й арифметичної (розрахункової) перевірки).

Спеціальна перевірка застосовується, якщо буде потреба залучення до перевірки експерта в тій або іншій сфері діяльності.

Зустрічна перевірка здійснюється з метою встановлення відповідності звітності, що перевіряється, встановленим вимогам.

Порядок проведення аудиторської перевірки експортної діяльності підприємства, її мета та завдання зумовлені особливим законодавчим регулюванням даного виду діяльності, специфічним порядком оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при її здійсненні.

На етапі планування аудитор повинен визначити, наскільки якісно суб'єкт господарювання забезпечує ведення обліку й внутрішній контроль зовнішньоторговельних операцій. Виходячи із цього оцінюються ризики

невиявлення й засобів контролю, а також установлюється обсяг вибірки. Якщо аудиторський ризик при перевірці цих операцій вище за середній, то рівень істотності по рахунках, пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД), доцільно понизити. При цьому варто врахувати не тільки питому вагу сальдо по цих рахунках у валюті балансу, але й імовірність і розмір штрафних санкцій. У цьому випадку також звичайно збільшують репрезентативність вибірки або проводять суцільну перевірку відповідних господарських операцій і документів.

У зв'язку з суворим декларуванням зовнішньоекономічної діяльності з боку держави, найважливішими завданнями аудиту є перевірка установчих документів з метою визначення законності здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тобто при проведенні аудиторської перевірки експортних операцій необхідно з'ясувати, чи зазначено у статуті підприємства, у переліку видів діяльності, якими воно займається, що воно буде здійснювати власне зовнішньоекономічну діяльність, також тут має бути відображений характер і номенклатура зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Необхідно з'ясувати, чи зареєстроване підприємство суб'єктом ЗЕД у відповідних органах державної влади та чи поставлене воно на облік в митних органах.

Наступним моментом є перевірка наявності ліцензії (у разі необхідності) на здійснення експортних операцій. Зазначимо, що суб'єкти ЗЕД можуть експортувати всі товари, крім тих, на які положеннями Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91. №959-ХІІ [8] накладено заборону щодо їх експорту або ж певні обмеження. Також у Законі визначено ситуації (наприклад, порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, експорт дорогоцінних металів, необхідність здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав тощо), враховуючи які, Україна в особі своїх державних органів запроваджує квотування шляхом установлення режиму видачі індивідуальних ліцензій. Тому аудитор повинен перевірити наявність усіх необхідних документів на виконання певного виду зовнішньоекономічної діяльності.

Також необхідно перевірити режим додержання національних та міжнародних норм щодо якості товару, оскільки крім випадків квотування та ліцензування суб'єктам ЗЕД потрібно буде здійснювати обов'язкову сертифікацію більшості товарів, що експортуються, на предмет їх відповідності фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним, екологічним та іншим нормам.

Аудитор з особливою ретельністю має перевірити експортну угоду. Експортна угода оформлюється контрактом, що містить права, обов'язки й відповідальність сторін. Контракт повинен містити обов'язкові розділи, такі як предмет контракту, ціна товару й загальна сума контракту, якість і строки поставки товару, умови платежу й форма розрахунків, упакування, штрафні санкції, страхування, розгляд спорів й інші розділи. Склад розділів залежить від того, який товар є предметом контракту і які умови поставки.

Підприємства, що є власниками експортної продукції, у більшості випадків відвантажують її іноземним покупцям безпосередньо зі своїх складів й у транспортних накладних вони вказуються як відправники.

Торговельні організації, що реалізують експортний товар, закуплений у виробників, як правило, самі не провадять відвантаження цього товару іноземним покупцям, а доручають зробити таке відвантаження підприємству-виробникові даного товару.

На підприємстві можуть бути передбачені різні способи формування документів по веденню ЗЕД, копії контрактів не завжди є в бухгалтерії, тому на етапі пла-

нування або в процесі вивчення облікової політики підприємства аудитор може зробити письмовий запит.

Під час аудиту експортних операцій слід перевіряти достовірність, правильність оформлення та відповідність таких документів: угода, товарно-транспортні накладні, кошториси, розрахунки бухгалтерії з визначення курсових різниць, платіжні документи, ВМД, інвойси, акти приймання – і відстежити за ними кількість, ціну, вартість активу, застосований курс іноземної валюти та курсову різницю, правильність відображення в бухгалтерському обліку, фінансовій і податковій звітності. Аудитор має перевірити, чи мають операції документальне підтвердження, а заборгованість іноземного покупця відображена на законних підставах у національній валюті; чи забезпечена відповідність сум ПДВ та вартості товарів на експорт; чи правильно відображено експортні операції, обороти та сальдо в синтетичному й аналітичному обліку за рахунками; чи ведеться оперативний контроль за рухом товарів та аналіз причин їх затримки; чи інвентаризуються товари на експорт у місцях їх зберігання; чи списуються втрати експортних товарів у межах норм природних втрат на шляхах (етапах) їх руху; чи відвантажуються товари відповідно до умов договорів, як регулюють суперечки між сторонами, особливо у випадках форс-мажорних обставин; як часто звіряються розрахунки за заборгованістю; чи узгоджені банківські операції і рух отриманих коштів з операціями за експортом. Також необхідно перевірити повноту та своєчасність відображення в обліку реалізації готової продукції нерезидентам, визначити, чи проводиться списання товарів за результатами оприбуткування іноземними партнерами, чи ведеться аналітичний облік експортних операцій за видами поставок.

Ретельній перевірці підлягає порядок дотримання правил платіжної дисципліни та строків розрахунків відповідно до вимог чинного законодавства. Порядок та механізм розрахунків при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності експортних операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності встановлює Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті", зокрема цим Законом встановлено обов'язковість надходження виручки (грошова форма розрахунків) за експортовану продукцію в законодавчо установлені термін та відповідальність у разі її ненадходження. Тому необхідно здійснити перевірку дотримання встановленого терміну зарахування виручки на валютні рахунки (не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення ВМД) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності. У разі недотримання даного терміну потрібно перевірити наявність індивідуальної ліцензії Національного банку України, якщо ж такого документа немає, то необхідно перевірити правильність нарахування та сплати пені відповідно до вимог чинного законодавства (за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % від суми неоподаткованої виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості).

Необхідно перевірити, чи відповідають момент визначення виторгу, закріплений обліковою політикою, і умови контрактів обліковим реєстрам, чи дотримуються строки надходження виторгу, чи є в контрактах застереження про перехід права власності на товар, що не збігаються з моментом виконання умов поставки. При цьому рівняються дані контрактів, паспортів угоди й

ВМД із обліковими регістрами. Крім того, повинні збігатися валюти контракту, платежу й митного оформлення. У випадку виявлення відмінності валют аудитор має уточнити, чи були внесені зміни в паспорт угоди, чи вірно зроблений перерахунок з однієї валюти в іншу. На підставі цієї інформації робляться підтвердження залишків по рахунках 311 й 312.

Контрактна вартість, оплата й умови поставки відповідно до правил "ІНКТЕРМС" повинні відповідати один одному. Контракт із нерезидентом, а також будь-які зміни до нього варто оформляти письмово за підписом уповноважених осіб. Крім того, зміни мають бути внесені й у паспорт угоди. Варто звірити банківські реквізити покупця, зазначені в контракті й паспорті угоди, з банківськими реквізитами тих рахунків, з яких надходить експортний виторг. Форма розрахунків і валюта платежу повинні відповідати вимогам Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання та валютного контролю" від 19.02.93. № 15-93 [10]. Якщо розрахунки здійснюються із застосуванням векселів, то слід уточнити, є це доказом одержання експортної виручки або ж тільки відстрочкою платежу.

При визначенні правильності розрахунку бази оподаткування податком на додану вартість експортованих товарів, необхідно враховувати те, що база оподаткування податком на додану вартість при експортуванні товарів (робіт, послуг) обчислюється виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, визначеної за вільними або регульованими цінами (тарифами). До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику податків безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу у зв'язку з компенсацією вартості товарів (робіт, послуг), проданих (виконаних, наданих) таким платником податків. Згідно з Законом про ПДВ операції з продажу товарів (робіт, послуг), вивезених (експортованих) платником податків за межі митної території України, оподатковуються за нульовою ставкою.

Не дозволяється застосування нульової ставки до операцій з вивезення (експорту) товарів (робіт, послуг) у випадку, коли такі операції звільнені від оподаткування на митній території України.

Слід зазначити, що датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ при експорті товарів є дата оформлення ВМД, оскільки Законом "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачено, що попередня оплата (авансування) товарів, які згідно з договорами підлягають вивезенню за межі митних кордонів України, не є підставою для виникнення податкових зобов'язань з ПДВ. За датою отримання передоплати необхідно обчислити і відобразити в податковому обліку суму валового доходу.

Валовий дохід звітного періоду визначається в сумі, еквівалентній іноземній валюті, яка отримана за експортною операцією та перераховується у гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на момент отримання валюти. Ця ж сума формуватиме балансову вартість іноземної валюти. Балансова вартість валюти є гривневим еквівалентом валюти, отриманої у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг). У разі отримання валютної виручки, що передувє відвантаженню товарів на експорт, говоримо, що в запасах з'явилася валюта, балансова вартість якої (вартість запасів) визначається, виходячи з офіційного (обмінного) курсу НБУ, який діяв на дату виникнення доходу (пп. 7.3.1 п. 7.3 ст. 7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (далі – Закон про прибуток). Отже, у момент отримання валютної виручки її слід перерахувати за офіційним курсом НБУ, що діяв на дату її

отримання, і саме ця величина (балансова вартість отриманої валюти) буде валовими доходами підприємства, отриманими у звітному періоді.

Для виявлення "лжеекспорту" (коли товар за кордон не вивозять, а в податкові органи подаються підроблені документи, що підтверджують експорт) повернення ПДВ провадиться після перевірки. Наприклад, особлива увага рекомендується приділяти фірмам, які експортують окремі види товарів; роблять підозріло заплутані угоди з більшим числом заліків; продають продукцію власного виробництва й працюють на зовнішньому ринку менше року; регулярно міняють види експортованої продукції, а також контрагентів, не мають власних основних коштів для виготовлення експортованої продукції.

Угоди будуть уважатися підозрілими, якщо:

- в них бере участь велика кількість організацій, особливо якщо всі вони обслуговуються в одному банку;
- до моменту угоди на розрахункових рахунках у всіх учасників немає грошей, достатніх для її проведення;
- операції по покупці й продажу товарів на експорт проводяться в один день;
- контракт не передбачає сплати контрагентами штрафних санкцій за порушення строків оплати й поставки товарів;
- сторонами укладені договори як на експорт, так і на імпорт товарів, причому останній передбачає перерахування нерезиденту авансового платежу;
- іноземні покупці зареєстровані в офшорних зонах.

Виявлені помилки можуть бути поправними й неправними. Поправні помилки, викликані порушенням методології бухгалтерського обліку, можна виправити до моменту підготовки аудиторського висновку. Але існують також помилки, зумовлені порушенням законодавства ЗЕД: несвоєчасне, неправильне складання первинних документів, порушення строків надходження валютної виручки, строків і порядку її обов'язкового продажу й т. п. У цих випадках достовірне відбиття в бухгалтерському обліку, наприклад дебіторської заборгованості, не рятує від штрафних санкцій.

Аудиторській організації доцільно вести постійно поповнюваний перелік помилок, що допускаються підприємством, які істотно впливають на фінансову звітність. На підставі класифікації помилок, передбачених внутрішнім стандартом, можуть бути визначені критерії переходу від одного виду аудиторського висновку до іншого, а також рівень істотності, що тягне відбиття таких порушень безпосередньо в аналітичній частині аудиторського висновку з докладним викладом їх як аудиторських доказів.

Аудитор попереджає підприємство, що виступає як платник податків, про відповідальність за порушення валютного законодавства. Штрафні санкції можуть бути настільки великі, що фінансовий стан підприємства може різко погіршитися після перевірки його державними органами валютного контролю. Аудитор, керуючись принципами безперервної діяльності особи, яка замовила аудит й "Відбиттям в аудиторському висновку подій, що відбулися після звітної дати" повинен висловити пропозиції щодо внесення виправлень у бухгалтерську звітність і про можливість суб'єкта господарювання продовжувати діяльність і виконувати свої зобов'язання протягом, як мінімум, 12 місяців, що впливають за звітним періодом. Вибір форми аудиторського висновку багато в чому залежить від цих висновків.

Сфера аудиторської діяльності на практиці розширилась за рахунок розвитку аудиторських послуг, особливо у сфері зовнішньоекономічної діяльності, однак зважаючи на потреби ринку, недосконалість використовуваних методик, складність і суперечливість багатьох моментів пи-

тання аудиторської перевірки експортних операцій потребують подальшого вдосконалення та узгодження.

У результаті проведеного дослідження здійснено теоретичне узагальнення та надано методичні рекомендації щодо вдосконалення методики аудиту експортних операцій, які спрямовані на підвищення достовірності даних бухгалтерського обліку та на оптимізацію показників бухгалтерського і податкового обліку та звітності. Застосування вдосконалених методик аудиторської перевірки як в цілому на підприємстві, так і у сфері зовнішньоекономічної діяльності дозволить мінімізувати аудиторський ризик та проводити аудиторську перевірку в більш стислий термін та більш ефективно.

1. Банк В.Р., Федорова А.Г. Аудит налогообложения внешнеэкономических операций // Аудитор. – 2004. – № 5. 2. Беляков О.О. Методичні аспекти внутрішнього аудиту експортно-імпортних операцій // Економіка, фінанси, право. Спецвипуск – 2003. – С. 22-24. 3. Білуха М.Т. Курс аудиту: Підручник. – К., 1998. 4. Зубакин Л. Проверка экспорта: как тайное становится явным // <http://www.neg.by/2003/07/18/2656.html>. 5. Корнюк О. ЗЕД // Бухгалтерія. – 2005. – № 47 (670). 6. Міжнародний Стандарт Аудиту 240 "Шахрайство та помилки" // www.liga.kiev.ua. 7. Міжнародний Стандарт Аудиту 501 "Аудиторські докази" // www.liga.kiev.ua. 8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р. № 959-XII // www.rada.kiev.ua. 9. Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг): Декрет Кабінету Міністрів України від 12.01.93 р. № 6-93 // www.rada.kiev.ua. 10. Про систему валютного регулювання та валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.93 р. № 15-93 // www.rada.kiev.ua. 11. Ульянов Н.В. Экспорт. Импорт. Учет и налогообложение. – М., 2002.

Надійшла до редколегії 31.10.06

В. Онищенко, асп.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КОНСОЛІДАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ КОНТРОЛЮЮЧИХ УЧАСНИКІВ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто питання відсутності чіткого визначення поняття "спільне підприємство" у П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції", що створює труднощі при визначенні кола підприємств, які використовують метод участі в капіталі при складанні фінансової звітності. Пропонується гармонізувати П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції" з МСБО 31 "Частки в спільних підприємствах".

A problem of inaccurate definition of term "joint enterprise" in national Accounting Standard 12 "Financial Investments" is studied. An aim is to determine a group of entities which need to use an equity method for financial statements drawing up. A proposition to harmonize national AS 12 "Financial Investments" and IAS 31 "Interests in Joint Ventures" is suggested.

Процеси інтеграції, притаманні ринковій економіці, приводять до появи груп підприємств, які пов'язані між собою фінансовими, організаційними, комерційними відносинами та взаємною участю в капіталі. При цьому можуть існувати головні та залежні підприємства. Користувачі фінансової звітності головного підприємства зацікавлені в консолідації фінансової звітності з метою відображення групи як єдиної економічної одиниці. Одним із методів консолідації є метод участі в капіталі.

Метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій збільшується (зменшується) на суму збільшення (зменшення) частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування. При цьому повинні бути виключені ті зміни, які є результатом операцій між інвестором та об'єктом інвестування. Метод участі в капіталі використовується для обліку фінансових інвестицій в асоційовані, спільні та дочірні підприємства. Визначення статусу підприємства впливає на порядок обліку інвестицій та складання фінансової звітності його учасників. Так, при визнанні підприємства дочірнім вимагається також проведення повної консолідації фінансової звітності відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 20 "Консолідована фінансова звітність", при визнанні підприємства асоційованим метод участі в капіталі використовують усі учасники такого підприємства, які мають суттєвий вплив. При визнанні підприємства спільним метод участі в капіталі використовують тільки контролюючі учасники (у термінології П(С)БО 12 – контрольні учасники), а всі інші обліковують інвестицію за справедливою вартістю чи за собівартістю.

Згідно з П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції", спільне підприємство (спільна діяльність зі створенням юридичної особи) – це підприємство, яке перебуває під спільним контролем його учасників. Спільний контроль – розподіл контролю за господарською діяльністю відповідно до угоди про ведення спільної діяльності. Отже, під контролюючим (контрольним) учасником слід розуміти учасника який здійснює спільний контроль над таким підприємством. Таке розуміння поняття "спільне підприємство", по-перше, не дає змоги визначити, які саме види підприємств та за яких умов слід визначати

як спільні, а отже, й неможливо чітко окреслити коло суб'єктів, які повинні застосовувати метод участі в капіталі при складанні фінансової звітності; по-друге, дане визначення спільного підприємства не узгоджується з іншими нормативно-правовими документами України. Як наслідок, на практиці виникають значні труднощі в застосуванні п. 21-23 П(С)БО 12.

Питання організації обліку та складання фінансової звітності учасників спільних підприємств, а також інших форм спільної діяльності відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності були предметом детального дослідження С. Голова [2]. Поняття спільного підприємства в українському законодавстві досліджувала І. Даценко [5]. Проте зазначені дослідники на дають відповіді на питання, які конкретно підприємства для цілей П(С)БО 12 слід розглядати як спільні. Зважаючи на це, метою даної статті є встановити, які саме підприємства серед існуючих в Україні організаційно-правових форм здійснення господарської діяльності та при дотриманні яких умов для цілей П(С)БО 12 слід розглядати як спільні підприємства, а також, які методи складання фінансової звітності можливі для учасників таких підприємств.

Як уже було зазначено, поняття спільного підприємства в П(С)БО 12 відрізняється від його тлумачення в інших нормативно-правових актах України. На сьогоднішній день статус спільного підприємства визначається Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р., № 959-XII. Відповідно до ст. 1 цього Закону спільні підприємства – це підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків.

Досліджуючи положення Господарського кодексу України, можна зробити висновок, що спільне підприємство не може бути визнане самостійною організаційно-правовою формою підприємства, а є лише одним із видів підприємств, що виділяється за ознакою наявності у складі засновників (учасників) цього підприємства іноземних суб'єктів. Тобто спільним підприємством може бути акціонерне товариство, товариство з обмеженою відпо-

відальністю тощо. Даний висновок підтверджує той факт, що, згідно з новим Державним класифікатором "Класифікація організаційно-правових форм господарювання" ДК 002 [6], з 2004 р. не передбачається створення та державна реєстрація нових підприємств з організаційно-правовою формою "спільне підприємство" (за старим класифікатором така окрема організаційно-правова форма господарювання існувала).

У П(С)БО 12 спільне підприємство розглядається як спільна діяльність зі створенням юридичної особи. При цьому слід зазначити, що гл. 77 Цивільного кодексу України, яка врегульовує відносини сторін при здійсненні спільної діяльності, не передбачає такого поняття, як "спільна діяльність зі створенням юридичної особи". Відповідно до ст. 1130 Цивільного кодексу "за договором про спільну діяльність сторони (учасники) зобов'язуються спільно діяти без створення юридичної для досягнення певної мети, що не суперечить закону" [10]. Не містять такого поняття, як "спільна діяльність зі створенням юридичної особи", також інші нормативно-правові акти України.

Отже, можна зробити висновок, що поняття спільного підприємства у П(С)БО 12 є спеціальним та використовується тільки для цілей цього стандарту. Головною перешкодою в застосуванні норм П(С)БО 12 є неможливість визначення того, яке ж підприємство вважати спільним відповідно до цього стандарту. П(С)БО 12 при визначенні спільного контролю вказує на наявність угоди про ведення спільної діяльності. У визначенні спільної діяльності в п. 3 П(С)БО 12 зазначено, що дана угода повинна бути укладена в письмовій формі. Проте, як уже і зазначалось, Цивільний кодекс України не передбачає такого поняття, як "договір про спільну діяльність зі створенням юридичної особи".

Для уточнення понять "спільне підприємство" та "спільний контроль" слід звернутись до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (далі – МСБО) 31 "Частки в спільних підприємствах", оскільки відповідно до ст. 1 ЗУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99. № 996-XIV національні стандарти визначають принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам. МСБО 31 дає такі визначення:

спільний контроль (*joint control*) як погоджений контрактом розподіл контролю за економічною діяльністю, існує, лише якщо стратегічні фінансові та операційні рішення, пов'язані з діяльністю, потребують одностайної згоди сторін угоди про розподіл контролю (контролюючих учасників);

спільно контролюваний суб'єкт господарювання (*jointly controlled entity*) – це спільне підприємство, яке передбачає створення корпорації, товариства або іншого суб'єкта господарювання, у якому кожен контрольний учасник має свою частку. Такий суб'єкт господарювання здійснює свою діяльність так само, як і інші суб'єкти господарювання, за винятком того, що контрактна угода між контролюючими учасниками встановлює спільний контроль за економічною діяльністю цього суб'єкта господарювання" [7, с. 25].

Згідно з МСБО 31 "діяльність, щодо якої немає контрактної угоди, яка встановлює спільний контроль, не вважається спільним підприємством" [7, с. 20]. При цьому "контрактна угода потрібна для того, щоб відрізнити частки участі в капіталі, пов'язані зі спільним контролем, від інвестицій в асоційовані підприємства, у яких інвестор має суттєвий вплив" [7, с. 21]. Так, Х. Грюнінг у своєму посібнику із застосування міжнародних стандартів фінансової звітності [4] наводить ситуацію, коли три

корпорації створюють спільну корпорацію для впровадження та продажу нової технології з частками участі 30, 40 та 30 %. При цьому Х. Грюнінг зазначає, що "спільна компанія відрізняється від асоційованої компанії наявністю договірної угоди, згідно з якою сторони здійснюють економічну діяльність, що належить спільному контролю. Однак у разі відсутності такої угоди інвестицію слід розглядати як інвестицію в асоційовану компанію, оскільки інвестор володіє більш ніж 20 % акцій, що мають право голосу, а отже, володіє суттєвим впливом на об'єкт інвестицій" [4, с. 223].

Українське законодавство не містить такого поняття, як "контрактна угода між учасниками підприємства". Проте в п. 10 МСБО 31 конкретизує, що саме повинен містити даний документ та в якій формі має бути укладений: "Іноді угоду вносять до статуту або до інших установчих документів спільного підприємства. Контрактна угода (незалежно від її форми), як правило, складається письмово і визначає такі аспекти:

- діяльність, тривалість і зобов'язання щодо звітності даного спільного підприємства;
- призначення ради директорів (або подібного керівного органу) спільного підприємства і визначення права голосу контролюючих учасників;
- внески до капіталу контролюючими учасниками;
- розподіл контролюючими учасниками продукції, доходу, витрат або результатів діяльності спільного підприємства" [7, с. 21].

Таким чином, в українському законодавстві вимогам МСБО 31 щодо змісту контрактної угоди відповідають установчі документи підприємства. Тобто для акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю та кооперативів таким документом буде статут, а для повних та командитних товариств – засновницький договір. Проте установчі документи мають усі юридичні особи України (див., зокрема, ч. 1 ст. 87 Цивільного кодексу України). Отже, в Україні неможливе пряме застосування МСБО 31 без його попередньої адаптації і приклад, наведений Х. Грюнінгом, втрачає сенс.

Вищезазначене дає змогу зробити висновок, що необхідною та єдиною умовою визнання підприємства спільним для цілей П(С)БО 12 та МСБО 31 в Україні є необхідність одностайної згоди учасників підприємства при прийнятті стратегічних фінансових та операційних рішень, пов'язаних з його діяльністю.

Визначимо тепер умови, за яких необхідна одностайна згода сторін при прийнятті управлінських рішень. Така ситуація може виникнути, наприклад, коли існує два учасники, кожен з учасників має рівну частку, тобто 50 % прав голосу. Приклад такого спільно контролюваного підприємства наводить зокрема С. Голов [2, с. 666–667]. У такій ситуації жоден з учасників не може мати вирішальний вплив на фінансову та операційну політику підприємства, а отже, забезпечується спільний контроль. Більша кількість контролюючих учасників, що здійснюють спільний контроль, за умови відсутності обмежень щодо прав голосу є неможливою, так як уже за наявності трьох учасників з правом голосу, двоє учасників у разі об'єднання мають 2/3 голосів, що забезпечує їм вирішальний вплив на діяльність підприємства. Спільний контроль існуватиме також, коли, наприклад, одного з трьох учасників у контракті, про який ідеться в МСБО 31, позбавлено права голосу, а інші два мають рівні частки. Однак українське законодавство не передбачає можливості укладення угод, що обмежують право голосу певних учасників. Наприклад, у ст. 58 ЗУ "Про господарські товариства" [8] зазначено, що учасники товариства з обмеженою відповідальністю

мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток у статутному фонді. Ст. 59 цього Закону передбачає прийняття рішень на загальних зборах товариств з обмеженою відповідальністю простою більшістю голосів, а з деяких питань (визначення основних напрямів діяльності товариства та затвердження його планів та звітів про їх виконання, внесення змін до статуту, вирішення питання про виключення учасника з товариства) рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосують учасники, що володіють у сукупності більш як 50 % загальної кількості голосів учасників товариства. Це саме стосується товариств з додатковою відповідальністю. В акціонерних товариствах згідно з голосуванням відбувається за принципом одна акція – один голос [8, ст. 44].

Також слід зазначити, що, враховуючи вищевикладене, такий вид підприємства, як кооператив не може для цілей П(С)БО 12 та МСБО 31 розглядатися як спільне підприємство. Це зумовлено тим, що відповідно до ст. 97 Господарського кодексу України чисельність членів виробничого кооперативу не може бути меншою, ніж три особи, а рішення щодо ключових питань повинні прийматися більшістю голосів (ст. 102 Господарського кодексу). Отже спільного контролю у розумінні МСБО 31 у даній ситуації не виникає.

Чинне законодавство вимагає прийняття управлінських рішень у повних та командитних товариствах за одностайною згодою учасників. Так, відповідно до ст. 68 ЗУ "Про господарські товариства" ведення справ повного товариства здійснюється за загальною згодою всіх учасників. Ч. 1 ст. 121 Цивільного кодексу зазначає, що управління діяльністю повного товариства здійснюється за спільною згодою всіх учасників, але засновницьким договором товариства можуть бути передбачені випадки, коли рішення приймається більшістю голосів учасників.

Таким чином, на підставі аналізу норм ЗУ "Про господарські товариства" та Цивільного кодексу України можна зробити висновок, що з точки зору П(С)БО 12 та МСБО 31 повні та командитні товариства в цілому відповідають поняттю спільного підприємства. Проте при визнанні повного чи командитного товариства спільним підприємством для цілей зазначених стандартів слід аналізувати засновницький договір та ті випадки, коли рішення дозволено приймати простою більшістю голосів. Особливу увагу необхідно звертати на стратегічні рішення. Які саме рішення належать до таких, МСБО 31 на зазначає. Проте, аналізуючи загальний порядок прийняття рішень у господарських товариствах, можна зробити висновок, що до стратегічних рішень, пов'язаних з діяльністю командитних та повних товариств, можна віднести рішення, які потребують згоди учасників, які мають більш ніж 50 % прав голосу, а саме:

- визначення основних напрямів діяльності;
- зміни до установчого документа, тобто до засновницького договору (меморандуму);
- затвердження річних звітів;
- розподіл прибутку чи збитків;
- прийняття рішення про вихід одного з учасників;
- рішення про ліквідацію.

МСБО 31 виділяє серед учасників спільних підприємств контролюючих учасників та інвесторів. Інвестори не здійснюють спільного контролю, а отже, не беруть участі в управлінні спільним підприємством, отримуючи тільки дивіденди. Спільним підприємством управляють тільки контролюючі учасники. Як уже зазначалось, про таких контрольних учасників зазначено і в п. 21–22 П(С)БО 12.

Згідно з українським законодавством учасників товариств не можна позбавити права участі в управлінні товариством. Виняток становлять тільки командитні

учасники командитного товариства та власники привілейованих акцій акціонерних товариств.

Таким чином, гармонізація П(С)БО 12 з МСБО 31 дає змогу чітко визначити види підприємств та умови за наявності яких слід розглядати об'єкт інвестування як спільне підприємство та застосовувати при складанні фінансової звітності консолідацію за методом участі в капіталі.

Слід зазначити, що П(С)БО 12 передбачає тільки метод участі в капіталі для обліку часток у спільних підприємствах, у той час як МСБО 31 дозволяє два методи складання фінансової звітності учасників спільних підприємств – метод пропорційної консолідації (як базовий) та метод участі в капіталі (як альтернативний).

Пропорційна консолідація (proportionate consolidation) – це метод, згідно з яким частку учасника в активах, зобов'язаннях, доходах і витратах спільного підприємства відображають у фінансових звітах контролюючого учасника спільного підприємства як окремі статті або шляхом постатейного об'єднання. У результаті пропорційної консолідації: баланс контролюючого учасника включає його частку в активах, які він спільно контролює, а також його частку в зобов'язаннях, за якими він несе спільну відповідальність; звіт про прибутки та збитки контролюючого учасника включає його частку в доходах та витратах спільної діяльності. При постатейному форматі контролюючий учасник об'єднує свою частку в активах, зобов'язаннях, доходах і витратах спільного підприємства із сумами відповідних статей консолідованої звітності. У разі застосування другого формату частку контролюючого учасника в активах, зобов'язаннях, доходах і витратах спільного підприємства буде відображено окремими статтями в його консолідованих фінансових звітах [2, с. 669].

МСБО 31 залишає право вибору методу складання фінансової звітності для учасників спільних підприємств, проте зазначає, що "даним стандартом не рекомендується використовувати метод участі в капіталі, оскільки пропорційна консолідація краще відображає економічну сутність участі в спільному підприємстві, тобто контроль над часткою учасника в майбутніх економічних вигодах" [7, с. 30].

На користь методу пропорційної консолідації відносять такі аргументи:

1) метод пропорційної консолідації дозволяє показати навіть ті борги, які перебувають поза межами балансового звіту при застосуванні методу участі в капіталі, що є особливо актуальним після скандалів навколо Енрон та Уорлдком, більша частина боргів яких виявилась поза межами балансового звіту внаслідок невикористання консолідації при складанні звітності. Особливо це стосується ситуації, коли інвестор є гарантом по боргах спільного підприємства чи взагалі повною мірою несе за них відповідальність. Дана інформація впливає на ціну (курс) облігацій таких компаній на ринку;

2) дослідження можливостей двох методів при прогнозуванні рентабельності власного капіталу за моделлю Du Pont довело, що компоненти даної моделі дозволяють передбачити майбутнє значення рентабельності власного капіталу краще в тому випадку, коли вони базуються на фінансовій звітності, складеній за методом пропорційної консолідації [1].

Вищевикладене наводить на думку, що метод пропорційної консолідації більше, ніж метод участі в капіталі підходить до складання фінансової звітності учасниками повних товариств та повними учасниками командитних товариств, оскільки вони несуть повну та солідарну відповідальність за зобов'язаннями.

Отже, наявність іноземного учасника не є необхідною умовою для визнання підприємства спільним для цілей

П(С)БО 12 та МСБО 31. Визначення спільного контролю, яке наводиться в П(С)БО 12, необхідно гармонізувати з МСБО 31. Як наслідок, до спільних підприємств в цілях П(С)БО 12 можна віднести прості та командитні товариства, якщо їх засновницькими документами не передбачено прийняття стратегічних рішень простою більшістю голосів; акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, якщо в їх складі є не більше двох контролюючих учасників, що мають рівну кількість прав голосу. П(С)БО 12 вимагає використовувати тільки метод участі в капіталі при складанні фінансової звітності контролюючих учасників спільного підприємства, у той час як МСБО 31 для контролюючих учасників рекомендує метод пропорційної консолідації як такий, що найбільше відповідає економічній сутності внеску до такого підприємства. Питання можливості застосування методу пропорційної консолідації при складанні фінансової звітності учасниками спільної діяльності зі створенням юридичної

особи (спільного підприємства) має стати предметом наступних досліджень.

1. Graham Roger C., King Raymond D., Morrill Cameron K.J. Decision usefulness of alternative joint venture reporting methods // Accounting Horizons. – 2003. – № 6. – Р. 2–12 // <http://www.allbusiness.com/periodicals/article/628309-1.html>.
2. Голова С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: Практичний посібник. – К., 2004.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р., № 436-IV, зі змінами та доповненнями // <http://portal.rada.gov.ua>.
4. Грюнінг Х. ван, Козн М. Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство. На рус. и англ. яз. – М., 2004.
5. Даценко І. В. Спільні підприємства у контексті чинного законодавства // <http://www.minjust.gov.ua/?do=dr&did=7290&sid=comments>.
6. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004, затверджена Наказом Державного комітету з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004 р. № 97.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К., 2005. – Ч. II.
8. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. № 1576-XII // <http://portal.rada.gov.ua>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12. "Фінансові інвестиції", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 // <http://portal.rada.gov.ua>.
10. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р., № 435-IV // <http://portal.rada.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 07.11.06

О. Білик, канд. екон. наук

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розкрито місце та специфіку ринку корпоративних облігацій у системі фінансового ринку України, виявлено об'єктивні причини формування суперечностей ринку корпоративних облігацій трансформаційної економіки, обґрунтовано шляхи їх розв'язання.

The place and specific of corporate bonds market in the system of Ukrainian financial market is revealed. Objective reasons of corporate bonds market contradictions forming are revealed. The ways of their solution are proved.

На сучасному етапі економічного розвитку України набувають значної актуальності питання поживлення інвестиційних процесів, відновлення виробництва та економічного зростання, вирішення яких неможливе без розвинутого ринку корпоративних облігацій. У той же час низький рівень його капіталізації, невисока прозорість та ліквідність не заохочують вітчизняних та іноземних інвесторів до вкладання коштів у цінні папери українських емітентів. Це зумовлює необхідність розв'язання проблем формування ринку корпоративних облігацій і визначення шляхів його подальшого розвитку.

Основні засади функціонування ринку корпоративних цінних паперів та сучасні тенденції його розвитку висвітлюються в роботах Е. Бредлі, К. Рей, С. Росса, О. Горілей, В. Корнєєва, С. Ляліна, О. Мозгового, Л. Храпченко, Є. Четиркіна та ін.

Унаслідок нетривалої історії українського ринку корпоративних облігацій, аналіз його динаміки та тенденцій розвитку не отримав вичерпного теоретичного обґрунтування у вітчизняній науковій літературі. Більшість публікацій носить прикладний характер. Працям не вистачає комплексного аналізу основних тенденцій розвитку ринку корпоративних облігацій, який можливий за умов ретельного наукового дослідження та узагальнення статистики основних параметрів функціонування цього ринку. Такий аналіз дозволить обґрунтувати основні напрями розвитку сучасного українського сектору корпоративних облігацій, які б враховували його національну специфіку та вплив світового ринку корпоративних облігацій.

Зародження українського ринку цінних паперів відбувалося у специфічних умовах переходу від планової економіки до ринкової. Хоча новітній український ринок корпоративних облігацій існує недовго порівняно із західними ринками, навіть за цей короткий період вітчизняний ринок став структурою, здатною задовольняти потреби підприємств у капіталі.

Історія ринку корпоративних облігацій в Україні тісно пов'язана з динамікою макроекономічного розвитку в цілому. ДКЦПФР визначила три етапи розвитку фондового ринку.

Перший етап: з 1991 р. по 2000 р. (підготовчий). Для початку першого етапу були характерні низькі темпи розвитку фондового ринку, що було пов'язано з повільними темпами приватизації, виникненням нових підприємств різної форми власності, повною відсутністю необхідної інфраструктури ринку та недостатнім правовим регулюванням питань, пов'язаних з його функціонуванням. До того ж був відсутній вторинний ринок цінних паперів, а розпорошеність функцій між різними державними органами щодо регулювання фондового ринку не дозволяла повноцінно забезпечувати процес його гармонійного розвитку та поступової інтеграції у світові фондові ринки.

Результатами першого етапу розвитку фондового ринку України стало створення дієвої системи контролю за дотриманням законодавства на ринку цінних паперів, а також визначення порядку реєстрації прав власності на цінні папери та системи розкриття інформації про емітентів та професійних учасників ринку цінних паперів, набуття певного досвіду роботи з облігаціями.

Другий етап розпочався з 2000 р. Підйом національної економіки в 2001 р., а також удосконалення системи захисту права інвесторів та підвищення ролі державного регулювання ринку цінних паперів (Укази Президента України "Про Основні напрями розвитку фондового ринку в Україні в 2000 році", та "Про невідкладні заходи щодо прискорення приватизації майна в Україні") зумовили стрімкий розвиток ринку корпоративних облігацій. Основною ознакою розвитку ринку в цей період стали публічні розміщення облігацій. Загальний обсяг нових емісій становив 641,5 млн грн, а публічних випусків – 119,95 млн грн (18,7 %) [1].

У 2002 р. кількість публічних розміщень випусків корпоративних облігацій зросла вдвоє і досягла 30 % від загального обсягу зареєстрованих емісій облігацій (у 2001 р. публічні розміщення становили 15 % від загального обсягу емісій), що свідчить про більшу відкритість ринку. Основними інвесторами на ринку корпоративних облігацій залишалися комерційні банки.

28 серпня 2003 р. набула чинності остання редакція "Положення про порядок випуску облігацій підприємств", що сприяло подальшому розвитку ринку корпоративних облігацій. За підсумками 2003 р. Україна зберегла кращий серед європейських країн темп приросту ВВП (9,3 %). Шляхом продажу облігацій підприємств було залучено 4,242 млрд грн. Були зареєстровані значні за обсягом випуски облігацій відкритого акціонерного товариства "Укртелеком" – 16,50 %, державного територіально-галузевого об'єднання "Південно-Західна залізниця" – 11,79 %, державного підприємства "Енергоатом" – 11,79 %, Дочірньої компанії "Укртрансгаз" НАК "Нафтогаз України" – 7,07 %, товариства з обмеженою відповідальністю "Автосоюз" – 5,05 % від загального обсягу зареєстрованих випусків облігацій [2]. Позитивною тенденцією стало те, що все більше компаній почали сприймати борговий ринок як джерело фінансових ресурсів. Деякі емітенти ("Київстар", "Сармат", "Бориспіль") розмістили повторні випуски облігацій. Поступово почав розвиватися вторинний ринок: річний оборот торгів корпоративними й муніципальними облігаціями на ПФТС досяг 720 млн грн.

Періодом як якісного, так і кількісного розвитку ринку облігацій стали 2004–2005 рр. У 2005 р. у зв'язку з виходом на ринок нових емітентів з ліквідними обсягами випусків зростала його ліквідність: зареєстровано 509 випусків облігацій на суму 12,75 млрд грн, з них: 456 випусків облігацій підприємств на суму 9,83 млрд грн; 30 випусків облігацій, здійснених банками, на суму 2,56 млрд грн, три випуски облігацій, здійснених страховими компаніями на суму 41,9 млн грн, 20 випусків облігацій, зареєстрованих інвестиційними фондами та інвестиційними компаніями на суму 312,18 млн грн (табл. 1). Успішному розміщенню паперів сприяла зростаюча зацікавленість іноземних інвесторів, що прийшли на внутрішній ринок і викупили основну частину великих позик найбільш надійних і відомих емітентів. У той же час існували обмежуючі фактори, які стримували бурхливе зростання корпоративного сегмента. Так, зокрема, деякі великі емітенти відмовилися від ідеї запозичень на внутрішньому ринку через політичну невизначеність і загрозу реприватизації, а істотна частина іноземних інвестиційних фондів втратила інтерес до українського внутрішнього ринку після ревальвації гривні у квітні.

Таблиця 1. Обсяги зареєстрованих випусків облігацій за видами емітентів у 1996–2005 рр., млн грн

Вид суб'єкта підприємницької діяльності	1996	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Усього, у тому числі:	12,81	116,44	132,19	69,89	694,32	4274,62	4241,86	4106,59	12748,28
Банки	0,66	0,50	-	5,00	73,44	87,38	329,16	217,93	2564,72
Страхові компанії	-	-	-	-	-	25,15	7,00	112,00	41,9
Інші підприємства	12,15	115,94	132,19	64,89	620,88	4162,09	3905,71	3776,66	10141,65

Джерело: ДКЦПФР.

Останнім часом на ринку облігацій в Україні намітилися позитивні зміни. Подальше поживлення на ринку корпоративних облігацій пов'язане насамперед з підприємствами середнього бізнесу, що виявляють інтерес до купівлі боргових зобов'язань для збільшення своїх

активів. Подовжуються терміни запозичення до трьох років (раніше термін запозичення був від кількох місяців до року), що свідчить про поступовий розвиток ринку облігацій і перетворення його в інструмент довгострокового фінансування проектів українських компаній.

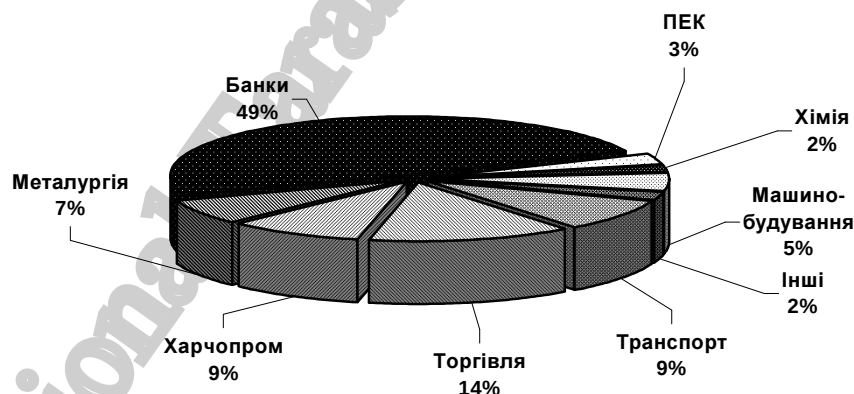


Рис. 1. Структура первинного ринку корпоративних облігацій в 2005 р.

Ринок первинного розміщення облігацій стає неоднорідним, на нього почали виходити емітенти різної галузевої спрямованості, що мають специфічні особливості структури позики, прибутковості й обігу облігацій (рис. 1). Провідне значення на цьому ринку мають комерційні банки (як основні покупці й посередники). Основною метою випуску більшості банківських облігацій є кредитування економіки, хоча комерційні банки розглядають ринок корпоративних облігацій як новий напрям бізнесу, який здатен давати комісійні доходи (за розміщення серед інвесторів облігацій) й відсоткові доходи (за рахунок купівлі корпоративних облігацій). Деякі банки встановлюють прибутковість випуску облігацій на рівні 14–15 % річних [3, с. 44].

Незважаючи на активне зростання, українському ринку корпоративних облігацій притаманні риси молодого й нерозвинутого ринку. Про це свідчать невеликі обсяги ринку (близько 2 млрд дол, у той час як у Росії цей показник перевищує 11 млрд дол), вузьке коло інвесторів, низька ліквідність (обсяг торгів на вторинному ринку в три рази менший за обсяги емісії). Номінальний ріст місткості ринку останнім часом є лише наслідком того, що більша частина випусків здійснюється в рамках технічних схем. Випускаються або папери, призначені для взаєморозрахунків між підприємствами однієї групи, або облігації, які погашаються не грошовими коштами, а квадратними метрами нерухомості. У 2005 р. більше половини всіх випусків, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку, були "технічними".

Перспективи росту обсягів випусків на внутрішньому ринку досить невизначені з ряду причин.

По-перше, з підвищенням стандартів фінансового управління підприємств і появою на ринку досить великої кількості фінансових посередників компанії звернули увагу на зовнішній ринок. Одержавши рейтинг від міжнародного рейтингового агентства, українські підприємства випускають єврооблігації, виходять на міжнародні торговельні майданчики і здійснюють IPO. Деякі компанії й банки продають контрольні пакети своїх акцій іноземним інвесторам, що також полегшує їм доступ до одержання зарубіжного фінансування. Перевага такого підходу очевидна – більш низькі ставки на міжнародному ринку. У результаті внутрішній ринок може залишитися за межами уваги великих потенційних позичальників.

По-друге, на ринок корпоративних облігацій негативно впливає нерозвиненість ринку інституціональних інвесторів (страхові, пенсійні фонди, інститути спільного інвестування). На відміну від Росії, де бум облігаційного ринку був можливий завдяки присутності на місцевому ринку акцій істотних інвестиційних капіталів інвестиційних банків і компаній, український борговий ринок фактично почав свій ріст без подібного фундаменту. Більшість інвесторів на українському ринку донині становлять банки, і хоча в Україні проникнення банківської системи в економіку в цілому вище, ніж у Росії, українські банки направляють ресурси на фондовий ринок досить неохоче. Крім того, пенсійна реформа істотно гальмує розвиток страхових і інвестиційних компаній, а іноземні інвестори ставляться до внутрішнього ринку вкрай насторожено й воліють вкладати кошти в ліквідні державні папери. У разі успішної реалізації пенсійної реформи можна було б суттєво підвищити попит на корпоративні облігації. Крім того, мають місце проблеми, пов'язані з регулюванням випуску та обігу корпоративних облігацій, зокрема: нецільове призначення залучених коштів, коли проголошена мета випуску облігацій не відповідає дійсним намірам емітента; порушення порядку емісії облігацій, коли публічна передплата фактично зводиться до приватного (закритого) розміщення; здійснення випуску облігацій емітентом, фінансовий стан якого не відповідає критеріям платоспроможності та кредитоспроможності за міжнародними стандартами; невідповідність обсягів емісії корпоративних облігацій обсягам власного капіталу емітента; випуск облігацій виключно на умовах, що не передба-

чають визначеного майнового забезпечення зобов'язань емітента власними активами тощо.

По-третє, торги на ринку як і на початку 2000-х рр., є "телефонними", у ПФТС угоди, як правило, лише фіксуються. Таке положення справ пояснюється незначним обсягом облігацій, доступних для широкого кола інвесторів, і відносно невеликою кількістю активних торговців.

З метою сприяння розвитку ринку корпоративних облігацій України доцільно запровадити такі заходи:

Спростити процедуру реєстрації випуску облігацій, а саме запровадити особливо спрощену процедуру реєстрації для короткострокових облігацій з терміном до одного року. Останні незабаром можуть бути базою для стрімкого розвитку ринку довгострокових запозичень.

Створити належні умови для інституційних інвесторів, насамперед небанківських фінансових інститутів. Саме інституційні інвестори є однією з найбільших груп інвесторів на ринку корпоративних облігацій. Роль держави може полягати у створенні умов, які зроблять інвестиції в корпоративні облігації привабливими для цих груп інвесторів.

Створити необхідні умови для розвитку накопичувальної пенсійної системи, що сприятиме появі довгострокових інвестиційних ресурсів, які зможуть бути використані для інвестування в корпоративні облігації.

Сприяти розвитку організаційної структури вторинного ринку корпоративних цінних паперів у частині запровадження нових видів посередницьких послуг та нових систем інформаційного забезпечення вторинного ринку корпоративних цінних паперів, таких як електронні системи торгової та посередницької діяльності; встановити пільгове оподаткування прибутків, отриманих від вкладень у цінні папери малих і середніх підприємств.

Сприяти розвитку інформаційного забезпечення вторинного ринку корпоративних цінних паперів у частині вдосконалення статистичної звітності суб'єктів ринку з відображенням показників емісійної діяльності акціонерних товариств, діяльності фондових бірж, діяльності професійних учасників ринку, формування міжнародного вторинного ринку корпоративних цінних паперів.

1. Охрімченко О.А. Ринок корпоративних облігацій України // Фінанси України. – 2005. – № 12. 2. Червяченко Є.В. Ринок корпоративних облігацій України // Фондовий ринок. – 2005. – № 22. 3. Шапран В. Рынок корпоративных облигаций в Украине: системные факторы развития // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 7.

Надійшла до редколегії 10.11.06

Л. Анісімова, канд. фіз.-мат. наук, Н. Боклан, асист.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Розглянуто необхідність організаційного розвитку та вдосконалення системи управління з використанням інформаційних технологій.

This paper is focuses on the necessary of organization and management development with information system.

Наш час характеризується глибокими та швидкими змінами в усіх сферах життя, формується нова економіка – економіка інформаційного суспільства. Слідом за змінами в матеріальній основі суспільства, технологій створення продуктів та послуг неминуче змінюються й технології соціальні. Зокрема, відбуваються глибокі зміни в технологіях управління, способах організації, методах менеджменту.

Організація може бути розглянута як складна відкрита система. Аналіз використання системного підходу до управління сучасними організаціями виявив, що на теперішньому етапі, а саме застосування інтегрованої концепції управління, особливої актуальності набули проблеми підвищення керованості організації з враху-

ванням інформатизації та загостреності соціальних аспектів управління [4, с. 3–8].

Безумовно, основою успіху організації на ринку є її спроможність адаптуватися, своєчасне прийняття рішень у системі управління на основі отриманої інформації. Якщо управлінське рішення – сукупний результат творчого процесу суб'єкта управління (керівника, органа управління) і дій об'єкта управління (виконавця, трудового колективу) щодо вирішення конкретної ситуації, яка виникла в даній системі (в організації, на підприємстві, у підрозділі), то ключовою ланкою в процесі знаходження шляхів розвитку такої ситуації є, безперечно, інформація. Потреби в ній існують на всіх стадіях управління, при здійсненні комплексного аналізу організації. Тому до ін-

формації виникають і особливі вимоги: своєчасність, достатність, надійність, достовірність, відповідність конкретному питанню, що розглядається, тощо. Дотримання цих вимог можливе при створенні відповідної системи інформаційного забезпечення управління організацією [5, с. 6–7]. У свою чергу "адаптація передбачає зміну системи управління, під якою розуміється сукупність цілей, методів і засобів їх досягнення" [2].

Одночасно з цим в самому процесі управління та його різнобічного забезпечення активну участь беруть люди. Отже ефективність процесу управління залежить від ефективності діяльності управлінського персоналу організації, до складу якої входить ефективність діяльності окремих груп працівників, та від їх різних характеристик (рівня освіти, кваліфікації, професії тощо). Сьогодні для менеджерів проголошується крайня необхідність володіння загальними основами науки управління, специфічними знаннями та навичками з питань стратегічного мислення, інновацій, маркетингу, управління персоналом та виробництвом тощо. Але насправді існує чимало керівників, які виконують управлінські обов'язки і мають лише приблизне уявлення про специфічні знання з управління та наділені здатністю використовувати весь їх спектр у повсякденному управлінні організацією. Тому оцінка діяльності персоналу необхідна, як і оцінка результативності та продуктивності стосовно інших сфер діяльності підприємства.

Інструментом, що дозволяє оцінити та передбачити ситуацію в організації, з врахуванням змін внутрішнього та зовнішнього оточення, може стати аналіз організаційного розвитку бізнесу. Тобто запобігання труднощам з оцінкою можливо здійснити завдяки попередній діагностиці організаційних проблем. Виявлення чинників виникнення в організації ситуацій, що вимагають пильної уваги керівництва, підтверджує необхідність проведення заходів з удосконалення системи управління.

Отже, організація в сучасному світі розглядається як відкрита система з високою динамікою обміну з зовнішнім оточенням інформаційним, кадровим, іншими ресурсами та результатами своєї діяльності. Існує декілька теорій організаційного розвитку (наприклад, див. [1–6, 8]). Вважається, що, вивчаючи динаміку розвитку організації, певною мірою можна дати відповідь на запитання, що станеться з нею завтра. Таким чином, аналіз організаційного етапу розвитку будь-якого економічного суб'єкта та його оточення надає можливість [2]: аналізувати існуючу систему управління; виявляти її переваги та недоліки; оцінювати її ефективність щодо відповідності характеристик, які спостерігаються, вимогам зовнішнього середовища; пропонувати можливі зміни поточної системи управління; прогнозувати ефективність зміненої системи управління.

Одночасно з цим існує думка, що відповідність періоду розвитку підприємства й етапів організаційного розвитку, у свою чергу, визначають виникнення певних систем управління. Як наслідок, дізнавшись, як відбувається розвиток організації і як змінюється її зовнішнє середовище, можна розробляти систему управління для майбутніх умов. Тому й постає питання про необхідність вивчення існуючого стану організації, перевірку її розвитку на виконання вимог сучасності та здійснення перетворень завдяки використанню відповідних організаційних та інформаційних технологій для розв'язання організаційних проблем.

Один із засновників нового менеджменту, видатний учений і консультант У. Демінг писав: "Найвищою метою менеджменту є створення організації, у яких люди могли би отримувати задоволення від праці" [8]. Вирішення цього завдання покладене на менеджерів, у склад обов'язків яких входить вибір таких систем та методів, що дозволили

б працівникам реалізувати власні запити та можливості. Адже будь-який співробітник організації є носієм інформації про неї та джерелом отримання відомостей ззовні. Вирішення цього завдання неможливо, якщо керівники, відповідальні за побудову організацій, не враховують властивості самих людей, не розуміють та не цінують їх відмінності один від одного.

Наприклад, економічний, фінансовий аналіз – абсолютно необхідна умова для забезпечення успішної роботи організації. Але існує проблема в менеджерах, які інколи не вірно трактують та використовують якісний інструмент, зроблений економістами. Часто організація зазнає програву через відсутність врахування якісних показників своєї діяльності. При спробі врятувати положення ускладнюється технологічна складова, у цьому випадку система управління перестає відповідати складності об'єкта управління.

За термінологією сучасної теорії систем, сутність питання, що постає перед менеджерами, полягає у проблемі розробки соціальних технологій, характер яких адекватно відповідає технічним рішенням, що використовуються в організації. Тобто прогрес у галузі виробничих технологій має бути посилений змінами організаційних технологій: методів, які використовує організація для формулювання своїх цілей, стратегій, а потім структуризації, перетворення їх у цілі та плани дій груп, окремих працівників. До того ж це технології, за допомогою яких організація забезпечує координацію, співпрацю людей для реалізації організаційних цілей; технології, які використовуються задля формування і забезпечення функціонування організаційної структури та всіх видів виробничих і бізнес-процесів в організації як єдиній системі.

Проблема організації управління стоїть не лише перед менеджерами вищої ланки великих організацій, а й перед численною когортою управлінців середнього рівня та підприємств, середніх за масштабами, які мають досвід керівництва лише в малому бізнесі. Таким чином, виникнення проблемних ситуацій у цьому випадку часто є результатом некомпетентності, непрофесіоналізму менеджменту, невмінням винаходити та реалізовувати організаційні технології, адекватні ситуації. Адже слово технологія походить з грецької від таких слів, як мистецтво та вчення, тобто базуються на наукових знаннях. Отже технологіям можна навчитися.

Розглянемо декілька підходів до менеджменту, найчастіше уживаних в організаціях. По-перше, фінансово-орієнтований менеджмент, головним елементом якого є формування витрат усієї організації, складається з суми витрат її окремих компонентів, бізнес-одиниць, підрозділів, виробничо-збутової та організаційно-управлінської системи. Але грошова одиниця не завжди є універсальним засобом. Подібна модель провокує менеджерів на локально оптимальні рішення, у результаті яких суттєво звужується поле можливостей для виявлення резервів росту ефективності, а оскільки не дозволяє враховувати реальні зв'язки, що існують між елементами підсистем, провокує менеджерів рухатися по замкненому колу в межах існуючої системи у спробі оптимізувати її та не змінити структури. Крім того, у межах даного підходу набула популярності теорія індивідуальної відповідальності за результати через проблеми з егоїстичною природою людей – начебто вони приховують можливості підвищення ефективності. Але витрати в підрозділах тісно залежать від вхідних умов функціонування даної системи: від постачальників, партнерів. А стосовно людей – важливі не задекларовані у статутах цінності, заклики до співпраці та розміри заохочень у колективних договорах, а саме ті розпорядження, інші організаційні засоби та політики, якими менеджери користуються щоденно.

По-друге, процесний підхід до бачення організації, де керівництво передбачає результати попередніх дій, їх вплив на продуктивність, витрати на наступних етапах. І тому стимулюють колективні дії, які сприяють підвищенню ефективності організації в цілому. Тобто заохочення отримується не у випадку досягнення індивідуального результату, а лише за умов отримання спільного результату, виконання всього процесу, повного завдання, залучення колективного потенціалу. Але в даному підході збільшується кількість об'єктів для розгляду – сотні та більше процесів, зростає якісний рівень масштабу системи, підвищується рівень деталізації опису об'єкта управління. Тому управління переходить на новий рівень, який має інші за складністю характеристики – з виробничого на корпоративний.

По-третє, за допомогою управління якістю процесів, створення системи стратегічного менеджменту процесів можна розв'язати проблему складності управління. У даному випадку розглядається ієрархія процесного опису, концепція макропроцесів, що дозволяє повному вирішувати задачі координації підрозділів, розподілу ресурсів. Макропроцес – це процес, у реалізації якого беруть участь декілька підрозділів, це шлях до одного з ключових завдань організації як єдиної системи. Як свідчить практика, для більшості організацій типова кількість макропроцесів не перевищує 10 – максимум 20, що прийнятно для аналізу, діагностики і проектування організаційних систем. При застосуванні макропроцесного підходу знижуються витрати на управління при одночасному покращенні якості управління через підвищення рівня узгодженості дій підрозділів у спільному процесі досягнення корпоративних цілей. Процесний опис дозволяє логічно представити зв'язок стратегічних цілей з організаційною структурою та методами управління на корпоративному рівні, це логічний, раціональний метод вирішення основних задач організаційного проектування та організації управління.

Отже, у менеджерів існують два шляхи подолання складності управління: якісне спрощення моделі системи при переході до функціонального та фінансово-орієнтованого менеджменту або досягнення відповідності між складністю об'єкта управління та моделі управління за допомогою стратегічного процесного підходу. Кожен має свої переваги та недоліки. Одним із помилкових результатів застосування фінансово-орієнтованого менеджменту стала практика передачі контролю над стратегічними бізнес-одинацями фінансовим менеджерам, випускникам бізнес-шкіл. Керівники вищого рівня стикаються з необхідністю улагодження конфліктів між розробниками, виробничими, збутовими, фінансовими та економічними службами. А, наприклад найбільша складність, з якою часто стикаються менеджери в межах процесного підходу, – надмірне ускладнення, що не є умовою виживання в оточенні організації. Збір занадто великої кількості інформації, втрати часу.

Перебудову системи управління організацією в будь-якому випадку пов'язують з використанням інформаційних технологій, побудовою відповідної інформаційної системи. Найчастіше роль інформаційної системи у процесі вдосконалення системи управління сприймають з таких позицій послідовності розвитку організаційних технологій: 1) розвиток інформаційної системи є наслідком розвитку організаційних технологій і бізнес-методик. Тобто спочатку здійснюється реорганізація діяльності, розробляється системний проект інформаційного забезпечення, а лише після впровадження нового режиму роботи здійснюється проектування та впровадження нової інформаційної системи на підпри-

ємстві; 2) розвиток інформаційної системи повинен стати рушійною силою для розвитку організаційних технологій та бізнес-методик. Тобто організація перебудовується відповідно до вимог запроваджуваної інформаційної системи, відсутній аналіз та знаходження найефективнішого процесу, не відбувається ретельно зважена реорганізація способів виконання процесів організації.

Практика свідчить, що варто погодитися з С. Волчковим та І. Балахоною, якщо йти за першим шляхом, то вдосконалення затягнеться на невизначений строк. Це пов'язано з низькою кваліфікацією й мотивацією служб автоматизованих систем управління, які повинні розробляти нову корпоративну інформаційну систему, консалтингових організацій у галузі постановки задач для розробки інформаційних систем класу ERP (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства). Якщо діяти за другим шляхом, то ймовірність успіху в удосконаленні та отриманні вигод надто мала через те, що в організації починають впроваджуватися методики та технології, пов'язані з ERP-системою, які на даному рівні розвитку реально не потрібні підприємству, а це призводить до затримки в процесі впровадження інформаційної системи на декілька років [87].

Отже, варто наголосити, що розвиток організаційних технологій та розвиток інформаційних систем є інструментами, що забезпечують удосконалення системи управління організацією, причому їх розробка та втілення має відбуватися паралельними шляхами, інакше досягти рівноваги в комплексному розвитку організації неможливо. Для втілення запропонованого підходу необхідно, щоб менеджери підприємства були обізнані на методиках організаційних технологій, таких як Система менеджменту якості: QC – контроль якості; QA – забезпечення якості; QM – управління якістю – для підвищення якості основних процесів в організації; методиках ведення бізнесу – для зниження цін; інформаційних технологіях – для налагодження системи планування та організації робіт "точно в строк" з врахуванням вимог замовників.

Пропонується розглянути процес здійснення розвитку системи управління в організації на основі п'яти задекларованих рівнів удосконалення процесів (Business Process Improvement) та традиційних кроків бенчмаркінгу (див. табл. 1):

1. Дисбаланс цілей – відсутність чітко визначених та/або взаємопов'язаних цілей окремих напрямів діяльності організації ("хаос", відсутність порядку в процесах, об'єктах, їх узгодженні). Найчастіше в цьому випадку підприємство розглядається як сукупність окремих елементів, визначається необхідність здійснення реорганізації.

2. Баланс цілей – основні цілі організації узгоджені, процеси контролюються ("контроль", наявність результатів здійснення процесів, визначення проблемних місць, складних ситуацій).

3. Спрощення процесів – основні процеси проходять перевірку, реорганізацію, та здійснюється відмова від операцій, результати яких не містять доданої вартості ("оптимізація", пошук аналогів для аналізу, втілення вдалого досвіду, наведення порядку).

4. Синхронізація – налагоджується відповідність здійснення процесів в організації замовленням та потребам споживачів, клієнтів, замовників ("адаптація", пристосування до навколишніх умов, зайняття позицій у галузі).

5. Лідерство – підприємство формує на ринку попит, у товар закладаються риси, що задовольняють потаємні потреби та/або перспективні характеристики, які дозволять вийти на ще вищий, провідний рівень ("світовий клас", вихід на ширші простори, розширення меж, посідання позицій у глобальному масштабі).

Таблиця 1. Рівні безперервного покращення бізнес-процесів організації

Якість результатів	Оцінка процесів				
	визнання існування процесу	якісна оцінка процесів	кількісна оцінка процесів	відповідність та узгодженість процесів	економічність та гнучкість процесів
перспективний рівень				ERP II, TQM	Лідерство (масштабніші позиції)
відповідність вимогам ринку			CSRP, QM	Синхронізація (пристосування до умов)	
відповідність використанню		JIT, QA	Спрощення процесів (наведення порядку)		
відповідність стандарту	MRP II, QC	Баланс цілей (визначення проблемних місць)			
	Дисбаланс цілей (Необхідність здійснення реорганізації)				

На вищих рівнях удосконалення організації можливості задоволення попиту на її результати значно зростають, що приносить додаткові можливості для розвитку. Перехід з одного рівня на наступний вищий здійснюється завдяки циклу поступового вдосконалення за допомогою таких організаційних технологій розвитку системи управління, як: корпоративна культура, філософія удосконалення – Total Quality Management – тотальне управління якістю, Just In Time – точно в строк; розвиток бізнес-методик: використання провідних методик управління – Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів), ERP, Customer Synchronized Resource Planning – планування залежно від потреб клієнтів, Enterprise Resource & Relationship Processing – управління ресурсами і зовнішніми зв'язками підприємства, ІСО 9000:2000; розвиток інформаційних систем: впровадження та супровід інформаційних технологій, які розглядаються як інструменти вдосконалення (ERP-система тощо).

Управляючий вплив формується в результаті надбаних знань і отриманої менеджерами інформації, обраного ними підходу та стилю менеджменту. Від міри надійності, достовірності та рівня релевантності інформації залежить її цінність. Важливою складовою розвитку системи управління, а отже і всієї організації, є інформаційна система, що забезпечує менеджерів таким вагомим ресурсом в їх відповідальній діяльності. Від всієї сукупності залежить інтелектуальна потужність всієї системи управління і, як наслідок, підвищується рівень конкурентоспроможності організації.

Для життєдіяльності організацій, які вимушені діяти в умовах динамічних змін складно передбачуваного оточення, важливою стає спроможність до безперервних змін, інновацій. Традиційні організації часто виявляються занадто повільними та мало, а часом зовсім неефективними через механістичні бюрократії, стандартизацію поведінки людей. Натомість з'являються більш гнучкі та рухомі, які використовують активне взаємне погодження дій своїх членів, нові методи організації діяльності та техноло-

гії управління. Якщо ядром традиційної організації були однакові правила, норми, способи поведінки для всіх, то для нових класичні правила та норми стають лише допоміжними інструментами, що використовуються в обмежній кількості та лише за часто повторюваних ситуацій, які вже не так часто з'являються.

Не викликає заперечень твердження, що врахування всіх умов існування сьогодишніх організацій, характеру взаємодій, які виникають між ними та оточенням, суттєво ускладнює систему управління. Таке ускладнення виправдане лише у випадку, коли воно забезпечує значне результативне підвищення ефективності діяльності, збільшує можливості життєдіяльності організації. У будь-якому випадку складність моделей та запропонованих методів управління має відповідати вимогам мінімальної достатності.

Загалом тенденції організаційного розвитку, які спостерігаються, або такі, що проявляються вже сьогодні, змушують визначити – одними з ключових рис організацій в подальшому стануть: інтеграція; автоматизація та розвиток персоналу замість раціоналізації праці й структури організації, які дійшли свого піку; розвиток мереж та віртуалізація; інформатизація; соціалізація. Усі вони тісно взаємопов'язані, але кожна з них являє собою самостійний предмет дослідження.

1. Kaplan R., Norton D. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. / Robert S. Kaplan, David P. Norton. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts, 1996.
2. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации // http://media.karelia.ru/~resource/econ/Teor_org/in-dex.htm.
3. Анисимова Л.А., Боклан Н.С. Развитие менеджмента в условиях глобализации // Матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф. "Наука і освіта" 2005". – Т. 78. Маркетинг та менеджмент. – Дніпропетровськ, 2005.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. – М., 1989.
5. Боклан Н.С. Підвищення керівності організації на основі системного підходу – Друга Міжнар. наук.-практ. конф. "Спецпроект: аналіз наукових досліджень": 36. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2005.
6. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М., 1998.
7. Волчков С.А., Балахонова И.В. Инструменты совершенствования деятельности предприятия // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 3.
8. Семь нот менеджмента – М., 2001.

Надійшла до редколегії 30.10.06

О. Жилінська, канд. екон. наук

СУБ'ЄКТИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розкрито сутність суб'єктів науково-технічної діяльності, здійснено їх класифікацію за рівнями та видами науково-технічної діяльності в сучасних умовах.

The article deals with the definition of subjects of scientific and technical activity, the classification of them by levels and kinds of scientific and technical activity in modern conditions was made.

До суб'єктів науково-технічної діяльності законодавство кожної країни відносить різні категорії фізичних та

юридичних осіб. Так, згідно з чинним законодавством, в Україні суб'єктами наукової і науково-технічної діяльно-

© О. Жилінська, 2007

сті є: вчені, наукові працівники, науково-педагогічні працівники, наукові установи, наукові організації, ВНЗ III–IV рівнів акредитації, громадські наукові організації [5]. У Російській Федерації Федеральний закон "Про науку та державну науково-технічну політику" суб'єктами наукової і (або) науково-технічної діяльності виділяє наукових працівників (дослідників), спеціалістів наукової організації, працівників сфери наукового обслуговування, наукові організації Академії наук у Російській Федерації, що мають державний статус тощо [16, с. 6–14]. Подібні відмінності впливають із неоднозначного трактування такого виду діяльності, як науково-технічна та виокремлення наукової діяльності. Отже постає проблема виділення суб'єктів науково-технічної діяльності в контексті співвіднесення вітчизняної і міжнародної практики. Таким чином, автор вбачав цілями написання статті такі: з'ясування підходів до виділення суб'єктів науково-технічної діяльності в розрізі її складових: досліджень і розробок (ДіР), підготовки наукових кадрів і надання науково-технічних послуг; формування підходів до їх класифікації з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей вітчизняної практики організації науково-технічної сфери.

Суб'єктами ДіР є особи, організовані групи осіб або соціальна спільнота, що здійснюють їх на систематичних засадах. Отже, можемо виділити індивідуальний, колективний та суспільний рівні суб'єктів ДіР.

Індивідуальний рівень суб'єктів ДіР представляють фізичні особи, що мають вищу освіту та на професійному рівні здійснюють ДіР, беручи безпосередню участь у генеруванні нових наукових і технічних знань. Згідно з вітчизняним законодавством, до такого рівня можуть бути віднесені вчені, наукові працівники, науково-педагогічні працівники. Міжнародна статистика (Інститут статистики при ЮНЕСКО, що збирає дані щодо кадрового забезпечення науки) виділяє такі категорії суб'єктів ДіР [18]:

- *дослідники у ДіР* – це професіонали, які займаються створенням нових знань, продуктів, процесів, методів або систем та керують зазначеними проектами, до них включаються також аспіранти, що беруть участь у ДіР;
- *техніки у ДіР* – це професіонали, чий основний завдання вимагають технічних знань та досвіду в інженерії, природничих та технічних науках або суспільних та соціальних науках; вони беруть участь у ДіР, виконуючи наукові та технічні завдання, що вимагають використання концептуальних або оперативних методів зазвичай під наглядом дослідників.

Подібна практика поширена і в ЄС, зокрема серед положень про науково-технічну діяльність Договору про Європейську Спільноту (ст. 164) також виділено такий суб'єкт ДіР, як дослідники, щодо яких розробляються пріоритетні заходи стимулювання їх професійного навчання і мобільності в ЄС [10; с. 324].

Вітчизняна статистика при розподілі працівників наукових організацій за категоріями персоналу також започаткувала виділення категорій "дослідники", "техніки", "допоміжний персонал" та "інші" [11; с. 336]. До суб'єктів ДіР безпосередньо належать:

дослідники – наукові та інженерні працівники, які професійно займаються науковими дослідженнями та розробками і безпосередньо беруть участь у створенні нових знань, продуктів, процесів, методів, систем, а також адміністративно-управлінський персонал, що здійснює безпосереднє керівництво дослідницьким процесом;

техніки – працівники, основні функції яких вимагають володіння технічними знаннями та досвіду в одній або декількох сферах природничих, технічних, суспільних або гуманітарних наук, які беруть участь у виконан-

ні наукових досліджень і розробок, виконуючи технічні функції, як правило, під керівництвом дослідників (підготовку комп'ютерних програм; виконання бібліографічного пошуку та відбір відповідних матеріалів з архівів бібліотек; виконання експериментів, випробовувань і аналізів; реєстрацію вимірювань, проведення розрахунків, підготовку креслень та схем, проведення статистичних обстежень);

допоміжний персонал – працівники, які виконують допоміжні функції, пов'язані з проведенням ДіР: працівники планово-економічних, фінансових підрозділів, патентних служб, підрозділів науково-технічної інформації, науково-технічних бібліотек; робітники, які здійснюють монтаж, налагодження, обслуговування та ремонт наукового обладнання і приладів; робітників дослідних (експериментальних) виробництв; лаборанти, які не мають повної вищої, базової вищої чи початкової вищої освіти.

Головними суб'єктами ДіР безсумнівно виступають дослідники, оскільки саме ця категорія працівників володіє неуречевленою складовою засобів ДіР та урухомлює її під час досліджень. Категорія "дослідники" об'єднує наукових та інженерних працівників, подібну практику збору статистичних даних виміру кількості праці, що вкладалося у ДіР, ввело Міністерство оборони США під час Другої світової війни [8; с. 196]. У вітчизняному ж законодавстві при визначенні категорій "вчений", "науковий працівник" та "науково-педагогічний працівник" не згадується про інженерних працівників, які також беруть безпосередню участь у проведенні ДіР.

Суб'єкти ДіР аналізувалися в науковій літературі радянської доби, як правило, з позицій дослідження проблем наукових кадрів та кадрового потенціалу науки. Передусім виділимо системний аналіз чисельності та структури наукових кадрів у СРСР та УРСР, здійснений фундатором вітчизняної школи наукознавства Г. Добровим [4], положення представника цієї школи Б. Маліцького [7] щодо фазового характеру наукової діяльності вченого. Окремі наукові дослідження щодо стимулювання праці у сфері ДіР в Україні проводилися представниками наукової школи професора Д. Черваньова [3].

Наукові розробки західних учених були більшою мірою спрямовані на виявлення особливостей цієї категорії працівників за умов ринкової економіки. Так, характерну особливість такої категорії суб'єктів ДіР, як "дослідники" відмітив Ф. Махлуп, який вважав, що це досить своєрідна категорія, яка не може поповнюватися шляхом залучення осіб, що зайняті у промисловості чи в інших сферах діяльності. При цьому він виділив лише три конкуруючі між собою види діяльності, де можуть використовуватися такі фахівці: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження і розробки, викладання. Тобто одні й ті ж особи можуть або створювати нові наукові знання (робити відкриття), або продукувати нові технічні знання (створювати нові продукти чи технології), або навчати. На цій основі було зроблено висновок, що будь-який із зазначених видів діяльності може розвиватися виключно за рахунок іншого, а суспільні втрати, що виникають унаслідок використання вченого для продукування технічних знань, пов'язані із втратою того, що він би міг зробити в іншій сфері: або створити нове теоретичне знання, або підготувати нові наукові кадри. Крім того, Ф. Махлуп вважав, що будь-яка серйозна науково-дослідницька робота, дійсно відповідаючи її назві, потребує участі кваліфікованих людей, які повинні мати завершену освіту в галузі математики, природничих наук або техніки, а кількість таких людей на даний період є величиною визначеною і не може бути швидко збільшеною [8; с. 233–235].

Варто згадати і статистичний аналіз Г. Лемана, проведений у 1960-ті рр. за даними по 20 країнах світу, на основі якого було доведено, що вік найбільшої наукової активності вченого припадає на інтервал 30–40 років [17, с. 5]. Одне з центральних місць у зазначеній проблематиці посідає робота Д. Белла, де здійснено соціологічне дослідження класу інтелектуалів у постіндустріальному суспільстві (за образним висловлюванням – Республіці науки), зокрема виділено три класи: творчу наукову еліту і вищих професійних адміністраторів; середній клас інженерів і професорів; пролетаріат, що охоплює техніків, молодший викладацький персонал і дослідників-асистентів [2, с. 290–315].

Колективний рівень суб'єктів ДіР представляють формальні та неформальні організації. До формальних організацій належать наукові організації (за вітчизняним законодавством – наукові установи), що є юридичними особами. У своєму складі вони мають відповідні структурні одиниці – лабораторії, відділи, кафедри тощо. За КВЕД наукові організації, основним видом діяльності яких є проведення ДіР, належать до секції К "Операції з нерухомістю, здавання в оренду та послуги юридичним особам" розділ 73 "Дослідження та розробки" [6, с. 149]. Наукові організації в Україні зосереджені в чотирьох секторах: академічному (наукові організації, підпорядковані державним академіям: НАНУ, УААН, АПН, АМН, АПРН, АМ); галузевому (НДІ), заводському (КБ) та секторі вищої освіти (ВНЗ). Така система організації науки притаманна країнам колишнього СРСР та соціалістичного лабору. У країнах з розвинутою ринковою економікою наукові організації об'єднані в академічний (університети, інститути, коледжі, у складі яких функціонують дослідницькі лабораторії та центри), державний (державні лабораторії), приватний (науково-дослідницькі центри, дослідницькі лабораторії або ДіР-підрозділи корпорацій) та неприбутковий (науково-дослідницькі центри, що фінансуються приватними особами, благодійними фондами, світовими організаціями – ООН та її підрозділами) сектори [18].

Неформальними організаціями є наукові школи, що являють собою своєрідні організаційні утворення. За класифікацією організацій А. Пригожина, який виділив за класифікаційну ознаку характер взаємодії її учасників, наукова школа є прикладом асоціативних організацій [12; с. 74–75]. Для них мета одного з учасників є засобом досягнення цілей іншого, на відміну від адміністративних та союзних (суспільних) організацій, де загальна мета є фактором об'єднання. Наукові організації, що діють на підставі статуту, належать до адміністративних організацій.

Суспільний рівень суб'єктів ДіР представляє наукова спільнота – сукупність усіх учених, що коли-небудь жили і працювали. Термін "наукова спільнота" ввів у науковий обіг М. Поланьї, це незримий "союз" учених, чия солідарність створюється єдністю цінностей та етичних принципів, які з цієї причини утворюють інтернаціональну спільноту. Наукова спільнота виконує важливі функції: надає результату ДіР всезагального характеру (ідея, гіпотеза стають науковим та технічним знанням після їх сприйняття науковою спільнотою); виступає своєрідним ґносеологічним фільтром, що забезпечує істинність наукового і технічного знання; щодо окремого дослідника чи колективу є регулятором пізнавальної діяльності, який формує і підтримує відповідну мотивацію (ученим можна стати лише через входження до наукової спільноти – засвоєння накопичених наукових і технічних знань, оволодіння пізнавальним інструментарієм, прийняття цінностей та ідеалів, які передаються від покоління до покоління).

Наукова спільнота є носієм наукового етосу – сукупності базових ідеалів, цінностей, що забезпечують мотивацію науково-технічної діяльності, уяву про її цілі, норми взаємин між її суб'єктами, особливе налаштування особистості. Як правило, науковий етос не має писемного характеру, він передається під час підготовки наукових кадрів та виконання спільних ДіР. Наукова спільнота є полісистемним утворенням, у якому можна виділити певні структурні одиниці: національну наукову спільноту (за географічною ознакою), дисциплінарні товариства (за ознакою належності до відповідної галузі знань), наукові школи (за ознакою об'єднання інтересів навколо певної наукової проблематики або ж належності до певної наукової парадигми).

При розгляді суб'єктів підготовки наукових кадрів, на нашу думку, також доречним буде виділення індивідуального, колективного та суспільного рівнів.

Індивідуальний рівень суб'єктів підготовки наукових кадрів представляють особи, що набувають вищої кваліфікації та здобувають наукові ступені, та особи, які здійснюють керування цим процесом. В Україні суб'єкти, які проходять навчання та здобуття вищої кваліфікації через такі форми, як аспірантура і докторантура, розподіляються на *аспірантів та докторантів*, при цьому триває практика використання інституту *здобувачів*, що за висновками ВАК України в сучасних умовах набуває головного джерела отримання наукових ступенів [9, с. 4]. Кожна з форм підготовки наукових кадрів має певні вимоги: вступники до аспірантури повинні мати повну вищу освіту та рекомендацію вченої ради наукової організації; вступники до докторантури повинні мати науковий ступінь кандидата наук, публікації у наукових виданнях за обраною проблематикою. Керування процесом здобуття наукових ступенів на індивідуальному рівні здійснюють *наукові керівники аспірантів і здобувачів* наукового ступеня кандидата наук, що є провідними фахівцями у відповідній галузі наук та переважно мають науковий ступінь доктора наук або за винятком – кандидата наук, та *наукові консультанти докторантів чи здобувачів* наукового ступеня доктора наук, що є визнаними фахівцями у відповідній науковій проблематиці і мають науковий ступінь доктора наук. Важливою рисою цієї категорії суб'єктів підготовки наукових кадрів є їх належність до відповідної наукової школи або започаткування нової, що забезпечує науковий прогрес та його неперервність.

До *колективного рівня підготовки наукових кадрів* віднесемо ті наукові організації, де функціонують аспірантури і докторантури та відбувається атестація наукових кадрів. Організації, що проводять підготовку наукових кадрів, належать до секції М "Освіта" Розділ 80.3 "Вища освіта", тобто вищі навчальні заклади (ВНЗ). В Україні аспірантури та докторантури працюють при ВНЗ та НДІ (організаціях, основний вид діяльності яких ДіР), тоді як у зарубіжних країнах єдина форма підготовки наукових кадрів – докторантура – створюється і функціонує виключно при університетах.

Спостерігаються і певні відмінності щодо наукових організацій, які здійснюють атестацію наукових кадрів. Так, в Україні система атестації дворівнева: перший рівень (*колективний*) – це інститут спеціалізованих учених рад при ВНЗ чи НДІ, що приймають рішення про присудження відповідного наукового ступеня; другий рівень (*суспільний*) представляє ВАК України, що затверджує присудження наукового ступеня, видає диплом. У розвинених країнах присудження наукового ступеня – це виключно справа університетської автономії, вищий кваліфікаційний рівень надається лише адміністрацією університету, диплом має професійне значення

при прийомі на роботу й академічне – як свідчення визнання колегами інших університетів наукового доробку конкретного вченого [9, с. 4].

Ведучи мову про суспільний рівень підготовки наукових кадрів, виділимо передусім наукову спільноту, що самовідтворює себе через систему вищої освіти та внутрішньо наукове спілкування, будучи носієм наукового етосу. Відсутність національної наукової спільноти зумовлює потребу в підготовці наукових кадрів за кордоном, що було характерним для Росії за часів зародження наукової діяльності на її теренах, або ж відсутність наукових дисциплінарних товариств чи висококваліфікованих інженерних кадрів може бути подолана в зазначений спосіб, що демонстрували Японія в період повоєнного відновлення національної економіки та країни – "азійські тигри" в сучасний період, інший спосіб, а саме відповідну імміграційну політику у сфері наукових кадрів, демонструють США, на яких припадає 2/3 припливу умів у світі. Загалом же, за даними експертів Секретаріату ЮНКАД, міграція фахівців за післявоєнний період у всьому світі склала близько 2 млн осіб [14, с. 19].

Якщо наукова спільнота є неформальним утворенням суспільного рівня підготовки наукових кадрів, притаманним усім країнам світу, то до формального утворення на цьому рівні можемо віднести такий суспільний інститут у сфері атестації наукових кадрів, як ВАК України, що надає певних особливостей цьому процесу у вітчизняних умовах та має, зокрема, аналог у Російській Федерації. Особливості зумовлені правовим статусом наукового працівника з науковим ступенем кандидата чи доктора наук в Україні, що передбачає відповідні доплати та соціальний захист згідно зі с. 23 та ст. 24. Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [5].

Серед суб'єктів надання науково-технічних послуг можна виділити фізичних та юридичних осіб.

Фізичні особи представляють індивідуальний рівень суб'єктів ДіР (дослідники, техніки, допоміжний персонал), суб'єктів підготовки наукових кадрів (аспіранти, докторанти, наукові керівники) та власне суб'єктів надання науково-технічних послуг (працівників установ та організацій, для яких надання науково-технічних послуг є основним видом діяльності). Вони надають консультативну допомогу, збирають, обробляють, передають і поширюють науково-технічну інформацію, втілюють результати ДіР у винаходах або корисних моделях, набуваючи прав інтелектуальної власності. Вітчизняна статистика окремо не виділяє категорії працівників, що надають науково-технічні послуги. Діяльність щодо надання науково-технічних послуг згадується лише при розподілі персо-

налу наукових організацій у категорії "інші", до якої віднесені інші працівники, що виконують функції загального характеру, пов'язані з діяльністю організації загалом (працівники бухгалтерії, кадрової служби, підрозділів матеріально-технічного забезпечення, друкарки та ін.), а також працівники, зайняті переважно в наданні науково-технічних послуг стороннім організаціям або іншими видами діяльності, що не пов'язані з науковими дослідженнями і розробками [15, с. 337].

До юридичних осіб належать наукові організації, ВНЗ, підприємства всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання, державні органи, які провадять діяльність у галузі науково-технічної інформації, патентів, ліцензій, науково-технічного консультування та впроваджувальної діяльності, інші види діяльності, що сприяють генеруванню, поширенню та використанню наукових і технічних знань як за основною, так і другорядною діяльністю. Підприємства, організації та установи, основним видом діяльності яких є надання науково-технічних послуг, належать за КВЕД до підприємств, що надають послуги. Власне у КВЕД чітко не виокремлено такий вид діяльності, як науково-технічні послуги. Уперше в науковій літературі їх виокремлення здійснено в роботах представників наукової школи професора Д. Черваньова [18; с. 33]. Проте крім виділених науково-технічних послуг у секціях L та O, вважаємо за доцільне розширити їх коло видами діяльності секції K і загалом до науково-технічних послуг у КВЕД віднести такі види економічної діяльності:

- у секції K — консультування з питань інформації; розроблення стандартного програмного забезпечення; оброблення даних; діяльність, пов'язана з банками даних;
- у секції L – державні органи, що здійснюють курірування у сферах патентної, ліцензійної та сертифікаційної діяльності;
- у секції O – діяльність бібліотек, архівів, музеїв, ботанічних садів, зоопарків, природних заповідників, центрів науково-технічної та економічної інформації та ін.

Державні органи відповідають суспільному рівневі надання науково-технічних послуг, решта юридичних осіб – колективному. Суспільний рівень надання науково-технічних послуг представляє наукова спільнота, яка формує вимоги щодо їх надання.

На основі проведеного дослідження в таблиці подано класифікацію суб'єктів науково-технічної діяльності за рівнями та видами.

Таблиця 1. Класифікація суб'єктів науково-технічної діяльності

Рівні	Суб'єкти науково-технічної діяльності за її видами				
	ДІР	підготовки наукових кадрів	надання науково-технічних послуг		
Індивідуальний	Дослідники	Аспіранти	Дослідники	Аспіранти	Працівники підприємств, організацій, установ**
	Техніки	Докторанти	Техніки	Докторанти	
	Допоміжний персонал	Здобувачі	Допоміжний персонал	Здобувачі	
		Наукові керівники Наукові консультанти		Наукові керівники Наукові консультанти	
Колективний	Наукові організації	Університети	Підприємства, організації, установи**		
	ВНЗ	Наукові організації*	Наукові організації		
	Наукові школи	ВНЗ*	ВНЗ		
Суспільний	Наукова спільнота	Наукова спільнота	Наукова спільнота		
		ВАК України	Державні органи у сферах патентної, ліцензійної та сертифікаційної діяльності		

Курсивом виділено суб'єктів, що діють в Україні

*вітчизняні організації, де створені і діють аспірантура та докторантура;

**підприємства, організації, установи, для яких надання науково-технічних послуг є основним видом діяльності (бібліотеки, архіви, музеї, ботанічні сади, зоопарки, природні заповідники, центри науково-технічної та економічної інформації та ін.)

Таким чином, суб'єкти науково-технічної діяльності на індивідуальному рівні дещо відрізняються за її видами: суб'єкти підготовки наукових кадрів відповідають категорії суб'єктів ДіР "дослідники", поповнюючи останніх, їх підготовка неможлива без дослідників (наукових керівників чи консультантів); головною категорією суб'єктів надання науково-технічних послуг є працівники підприємств, для яких надання науково-технічних послуг є основним видом економічної діяльності, при цьому об'єднуються суб'єкти ДіР та суб'єкти підготовки наукових кадрів, для них надання науково-технічних послуг є другорядним видом діяльності, вони є їх споживачами.

На колективному рівні суб'єкти науково-технічної діяльності відрізняються менше, це передусім наукові організації, ВНЗ, які провадять усі її види. Особливо неформальне утворення – наукові школи, а також підприємства, установи й організації, для яких надання науково-технічних послуг є основним видом діяльності, вони також можуть здійснювати ДіР за наявності такої категорії працівників, як дослідники.

Суспільний рівень суб'єктів науково-технічної діяльності представляє наукова спільнота, а в окремих видах науково-технічної діяльності – державні органи, що здійснюють курирування відповідних сфер, а саме підготовки наукових кадрів (зокрема, у сфері атестації наукових кадрів в Україні – ВАК України), патентної (патен-

тні відомства), ліцензійної та сертифікаційної (відомства із ліцензування, стандартизації, метрології або сертифікації) діяльності.

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : Підручник. – К., 2006.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Пер с англ. – М., 2004.
3. Герасименко О.О. Економічний механізм стимулювання праці у сфері досліджень і розробок (на матеріалах вищих навчальних закладів України) : Дис. ... канд. екон. наук. – К., 2003.
4. Добров Г.М. Наука о науке. – К., 1989.
5. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 1.12.1998 р. № 284-ХІV // ВВР. – 1999. – № 2–3.
6. Класифікація видів економічної діяльності: ДК 009-2005. Вид. офіційне. – К., 2006.
7. Малицкий Б.А. Теоретико-методическое обоснование формирования качественно нового научного потенциала страны : Дис. ... д-ра экон. наук. – К., 1988.
8. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Пер. с англ. – М., 1966.
9. Мачулін В.Ф., Бойко Р.В., Шкляр Л.Е. ВАК в контексті Болонського процесу // Науковий світ. – 2005. – № 5.
10. Мусис Н. Усе про спільні політики Європейського Союзу : Пер з англ. – К., 2005.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Стат. зб. / Держкомстат. – К., 2004.
12. Пригожин А.И. Социология организаций. – М., 1980.
13. Сторер Н.У. Социология науки // Американская социология : Сб. статей. – М., 1972.
14. Ушкалов И.Г., Малаха И.А. Утечка умов: причины, масштабы, последствия. – М., 1999.
15. Шаповалова Л.А. Державне регулювання ринку науково-технічних послуг в Україні : Дис. ... канд. екон. наук. – К., 2005.
16. Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике". – М., 2004.
17. Lehman H. Men's creative production rate at different ages in different countries // Scientific Monthly. – 1954. – № 78.
18. <http://www.worldbank.org/data/wdi2005/wditext/Section5.htm>

Надійшла до редколегії 12.10.06

Т. Овчаренко, канд. екон. наук

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ІННОВАТИКИ

Досліджено теоретичні та практичні проблеми теорії інноватики.

This article investigated the theoretical and practical problems of the theory innovation.

Інноватика як новий напрям наукової діяльності виникла наприкінці 80-х рр. ХХ ст., результати якого в остаточному підсумку націлені на підвищення глобальної конкурентоспроможності країни й рівня загального добробуту її населення, що вимагає для свого розвитку розв'язання ряду фундаментальних наукових проблем [2]. Відсутність основних законів інноватики, невизначеність концептуальних і методологічних її основ та шляхів підвищення ефективності використання інноватики для вирішення практичних завдань, нерозробленість питань теоретичного обґрунтування специфічних для інноватики наукових підходів і методів є на сьогодні актуальним напрямом наукових досліджень.

Саме ці проблеми, на наш погляд, одночасно є й об'єктом, і предметом вивчення й дослідження теорії інноватики. Метою дослідження є розгляд і аналіз питань становлення та розвитку теорії інноватики.

Дослідженню проблеми становлення та розвитку теорії інноватики присвячено роботи зарубіжних та вітчизняних дослідників [2; 5; 13–15]. Складність даної проблеми викликала до життя різні концепції, кожна з яких акцентує увагу на дослідженні того або іншого її аспекту. Саме концепції стали основою для формування теорії інноваційних процесів, або інноватики.

Слід відзначити, що у вітчизняній практиці становлення науки про нововведення за останні роки відбувалося переважно в рамках науково-технічного прогресу в цілому. Так, виділення нововведень у відносно самостійний предмет вивчення почалося з досліджень соціальних наслідків автоматизації виробництва, особливо з постановки проблеми психологічного бар'єра. Певне значення ці дослідження мали для методології, тому що зробили нововведення предметом спеціального вивчення.

Визначення інноватики являє собою галузь науки, що вивчає структуру, зміст і процес реалізації нововве-

день, включаючи інноваційний потенціал, закономірності розвитку інноваційних процесів, етапи інноваційного циклу, інноваційну інфраструктуру в різних сферах суспільної практики.

Варто звернути увагу на те, що в деяких публікаціях інноватика включає в себе ряд самостійних напрямів: формування нововведень, їх поширення, адаптацію й пристосування до людських потреб, інноваційні організації, розробку інноваційних рішень [15].

Однак у наведеній структурі інноватики відображені не всі її елементи. Наприклад, не звертається увага на ринок нововведень, інноваційні стратегії. Так, Л. Канторович у своїй роботі зробив спробу узагальнити основні концепції інноваційного розвитку, але деякі з них не враховані повною мірою, зокрема концепції циклічності інноваційного й економічного розвитку, державного регулювання інноваційних процесів [8].

Отже, можна зробити висновок, що поява теорії інноватики зумовлена історичним розвитком суспільного виробництва, особливо в період індустріалізації, тобто відтоді, коли наукові знання стали більш-менш активно використовуватися в практичній діяльності.

Початок формуванню теорії нововведень було покладено ще в роботах К. Маркса й Ф. Енгельса [11]. К. Маркс у своїх роботах не застосовував поняття "інновація", "нововведення", але зробив важливий внесок у формування теорії довгохвильових коливань, основу яких становлять революційні відкриття в науці. Як основну передумову науково-технічної революції К. Маркс бачив наявність не окремих важливих винаходів, а їх сукупність. Він також зробив істотний внесок в аналіз ряду мотивів, що спонукали до підвищення інноваційної активності в підприємстві на основі вивчення концептуальних положень організації і здійснення підприємницької діяльності.

Як відомо, у першій половині XIX ст. ряд економістів Родбертус, Жюглер, а потім уже Туган-Барановський, Гильфердинг, Мітчел [11; 16] звернули увагу на процеси коливального характеру, відомі в науковій літературі як промислові цикли, які складаються із трьох фраз, що повторюються, "підйом–криза–депресія".

Оригінальне інноваційне спостереження було зроблено в 1920 р. вченим М. Кондратьєвим, автором теорії великих циклів господарської кон'юнктури [7]. М. Кондратьєв обґрунтував ідею циклів і розробив моделі циклічних хвиль:

- короткі (тривалістю 3–3,5 року),
- торгово-промислові(середні) цикли (7–11 років),
- великі цикли(48–55 років).

Відомі вчені, С. Глазьев, Д. Львов, Р. Молодцов, які вивчають проблеми соціально-економічного розвитку країн [4; 6; 10; 13], прийшли до висновку, що, по-перше, розвиток відбувається хвилеподібно, відповідно до теорії довгих хвиль М. Кондратьєва; по-друге, рівень визначається впливом факторів: технологічних, соціальних, політичних, культурних; по-третє, розвитком країни є рівень технологічного й інформаційного розвитку.

Важливий внесок в область розвитку інновацій зробив німецький вчений Г. Менш, який спробував погодити темпи економічного росту й циклічність із появою базисних нововведень [1]. Він пов'язав циклічність нововведень і фази розвитку нових підприємств, запропонувавши класифікацію нововведень, виділивши три великі групи: базисні, поліпшуючі й псевдо інновації.

Значний внесок у розвиток теорії інноваційних процесів зробили концепції англійських економістів К. Фримена й Л. Суїте [12; 5], які досліджували формування технологічних систем, інновації. Ці вчені ввели поняття технологічної системи взаємозалежних систем, технічних і соціальних інновацій.

Серед російських учених, які вивчали проблеми циклічності та зробили внесок у розробку багатьох теоретичних та практичних аспектів даної проблеми, можна назвати Ю. Яковця та Є. Яковенко. Ю. Яковець виділив цикли й фази розвитку техніки, а також провів періодизацію науково-технічних революцій. У роботах Є. Яковенко та її колег розглянуті питання циклів життя виробів, моделювання процесів циклічності на мікро рівні [3; 12; 17].

Ряд закордонних економістів, таких як Айрес, Хирш, Вернон, мають глибокі розробки в даному питанні. Вони надали класифікацію стадій життєвого циклу продуктів, пов'язавши стадії зі змінами деяких параметрів: технологій, інвестицій, ринкової структури, необхідних трудових ресурсів, співвідношення попиту та пропозиції, унікальності продукту, характеру дифузії нововведень [12].

Що ж стосується специфіки інноватики й інноваційних досліджень, то тут слід зазначити, що вона складається в їх направленості, і, у першу чергу, відображає: вивчення складних, комплексних, великомасштабних, організаційно-технічних систем, орієнтованих на замовника й ринок; послідовну орієнтацію дослідників і проєктантів не тільки на створення інновацій, пізнання їх сутності й розв'язання виникаючих інноваційних проблем, але й створення засобів, методів і структур, що забезпечують управління проєктуванням, виробництвом і реалізацією інновацій; організацію й планування інноваційної діяльності.

Отже, варто відзначити, що в інноватиці повинна бути єдність дослідницьких, проєктно-технологічних, виробничих і маркетингових функцій, що зумовлює комплексний характер інноваційних досліджень. Узагальнення наявних концепцій дозволяє виділити існуючі складові частини інноватики, пов'язані з дослідженням:

формування нововведень і пошуку інноваційних рішень; технологічного прогнозування; сприйнятливості до нововведень; дифузії (поширення нововведень); адаптації людини до нововведень і пристосування їх до її потреб; форм організації інноваційної діяльності; ринку нововведень; інноваційних стратегій і державного регулювання інноваційної діяльності [14, с. 5].

Варто підкреслити, що інноватика являє собою міждисциплінарну методологію особливого типу, що забезпечує таку інтеграцію знань, за якої спеціальні науки зберігають свою самостійність і специфічність, не зводяться одна до одної, але їх фактичні дані й теоретичні побудови поєднуються навколо системних методів дослідження проблем інновацій, і інноваційної діяльності, що інтегрують різномірні наукові знання з метою підвищення їхньої практичної ефективності [2].

З проведеного аналізу теоретичної бази, слід відмітити, що в інноватиці як в науковому напрямі варто виділити дві взаємодіючі складові частини: теоретичну й прикладну. Під теоретичною інноватикою розуміється напрям наукової діяльності, що займається теоретичними проблемами створення й розвитку наукової методології інноватики. Підставою теоретичної інноватики є система взаємопов'язаних понять, ідей, нових знань, методів, гіпотез і припущень, спрямованих на розробку теоретичних положень, і методології інноватики. Предметом і об'єктом досліджень теоретичної інноватики є система понять, ідей, алгоритмів, моделей, методів, спрямованих на прогнозування, планування й проєктування інноваційних складних організаційно-технічних систем з оптимальною конструкцією.

Прикладна інноватика представляє напрям наукової діяльності, що займається теоретико-прикладними проблемами планування, організації й реалізації інноваційної діяльності.

Вищевикладене підкреслює, що дослідження зі створення й розвитку теоретичної бази й методології інноватики й інноваційної діяльності синтетичні щонайменше двічі: коли вимагають "синтезу" нової системи запропонованої інноватики, а також, коли вимагають "синтезу", що випливає із цієї системи, практичних дій. Для дослідження проблем інноватики використовуються різні методи. Одним із сучасних методів комплексного, міждисциплінарного вивчення інноватики є моделювання із застосуванням формальних математичних і евристичних методів.

Підсумовуючи, можна констатувати, що інноватика орієнтована на кінцевий результат, на споживача, на ринок. У зв'язку із цим необхідно приділити більшу увагу розробці й обґрунтуванню векторних критеріїв оптимальності слабко структурованих інноваційних складних організаційно-економічних систем, розробці й обґрунтуванню векторних критеріїв і методів прийняття оптимальних рішень, що дозволяють встановити раціональне поєднання різних етапів інноваційної діяльності, у тому числі й етапу реалізації інновацій, і інноваційних послуг, а також розробити теорії прогнозування вискоєфективних інновацій різного функціонального призначення та теоретичні основи методології інноватики й організації ефективної інноваційної діяльності, створити загальні теорії інноватик, більш детальну увагу приділити дослідженню системологічних основ інноватики, проблемам стійкості й безпеки інновацій і інноваційної діяльності та проблемам розвитку соціотехнічної філософії.

Рішення названих проблем варто розглядати як один із найважливіших напрямів формування теорії, методології й практичних методів інноватики.

Таким чином, варто звернути увагу на значущість інноватики як наукової методології й науково-технічного

напрямую, покликаної прогнозувати й розв'язувати важливі проблеми становлення, організації інновацій у різних сферах господарської й культурної діяльності людей, спрямованої на розробку інноваційної політики на різних рівнях управління.

1. Mensch Gerhard. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the depression. – Cambridge, 1979. 2. Акимов А.А. Системологические основы инноватики / А.А. Акимов, Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов. – СПб., 2002. 3. Будько Н.Н. Сетевая информационная система управления предприятием: Монография. – К., 2003. 4. Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы центрального регулирования. – М., 1992. 5. Инновационный менеджмент / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М., 2003. 6. Инновационные подходы в науке: теоретические и методологические проблемы социогуманитарного познания: Сб. ст. / Отв. ред.

Ю.Г. Волков. – Ростов на/Д., 1995. 7. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М., 1997. 8. Канторович Л.В. Системный анализ и некоторые проблемы научно-технического прогресса. Дialeктика и системный анализ. – М., 1986. 9. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. – М., 1991. 10. Липсик И.В., Нецадин А.А. Промышленная политика России: принципы формирования и механизмы реализации // Общество и экономика. – 1997. – № 5, 6. 11. Маркс К. Капитал. Кн. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. 12. Мединский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство. – М., 2002. 13. Молодцова Р.Г. Инвестиции и инновации в концепции экономического роста. – М., 1997. 14. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (Соц. проблемам инноватики). – М., 1989. 15. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М., 1991. 16. Теплов В.И. Соц.-экономическая деятельность потребительской кооперации: Монография. – Б., 1999. 17. Яковец Ю.В. Предвидение будущего: парадигма цикличности. – М., 1992.

Надійшла до редколегії 23.11.06

О. Канищенко, канд. екон. наук

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Досліджено методологічні засади визначення сучасної суті міжнародного маркетингу як необхідної умови поширення нового типу управління інтернаціоналізованою діяльністю українських підприємств.

Article is devoted to the methodological determination of international marketing's contemporary gist as an important condition of spreading the new management paradigm for Ukrainian enterprises internationalized activity.

Представники різних країн і економік намагалися визначити суть та функціональні завдання маркетингової діяльності в сучасних умовах, а також знайти спільні риси і відмінності між внутрішнім, національним, маркетингом і міжнародним, вищою формою якого визнається глобальний маркетинг. Але подібне трактування суті міжнародного маркетингу вимагає доведення обов'язкової "зарубіжності" міжнародного маркетингу як базової умови. Таке розуміння і висвітлення суті поняття "міжнародний маркетинг" можна знайти і в багатьох вітчизняних наукових публікаціях і підручниках. У той же час активна інтернаціоналізація національних ринків, що є потойбічною стороною і фактичним наслідком глобалізації, викликає нове розуміння економічного змісту та проявів міжнародного маркетингу.

Багато авторів роблять наголос на галузевих і функціональних особливостях маркетингового забезпечення міжнародної діяльності від простих форм експортно-імпоротної діяльності суб'єктів підприємництва до інтенсивних форм міжнародного співробітництва, таких як прояви міжнародної кооперації, спільного підприємництва та прямих інвестицій.

Тому на сучасному етапі, в умовах відсутності єдиного і глибоко обґрунтованого розуміння міжнародного маркетингу як економічної категорії, що висвітлює систему економічних інтересів учасників інтернаціоналізованих ринків, необхідно всебічно розглянути суть і прояви міжнародної маркетингової діяльності, охарактеризувати багаторівневу систему взаємозв'язків між суб'єктами господарських відносин у процесі реалізації їх господарських устремлінь.

Важливою проблемою сучасного розуміння міжнародного маркетингу є диференціація понять "міжнародний" та "інтернаціоналізований" ринок. Рівень інтернаціоналізації діяльності компанії визначається фактично не тільки активністю її зарубіжної експансії, але й ступенем інтенсивності проникнення зарубіжних компаній на її внутрішній ринок, рівня його глобалізації.

Усе це відповідним чином відбивається на стані та подальшому розвитку економічної думки і поширенні різнопозиційних аналітичних міркувань щодо суті та напрямів реалізації міжнародного маркетингу, перспектив та переваг використання його інструментів у практиці управління міжнародним бізнесом. Виникає необхідність більш глибокого обґрунтування поняття "міжнародний маркетинг" як економічної категорії, яка б пояснювала сучасний стан розвитку і субординацію економічних сил в

інтернаціоналізованому ринковому середовищі, висвітлити їх наявні та приховані економічні інтереси та можливості їх задоволення засобами міжнародного маркетингу. А це, у свою чергу, дозволить зрозуміти особливості інтернаціоналізації внутрішнього ринку України, специфіку поєднання загальносвітових закономірностей з національними тенденціями і спрогнозувати можливості посилення стратегічних позицій вітчизняних підприємств у світовому економічному просторі.

Більшість фахівців у сфері маркетингу і міжнародного бізнесу наголошують на тому, що міжнародний маркетинг є продовженням маркетингового процесу в умовах інтернаціоналізації ринків, тому основні принципи внутрішнього маркетингу, які полягають у "...процесі планування і реалізації концепцій, принципів ціноутворення, просування і розподілу ідей, товарів, та послуг для організації обміну, що задовольняє цілям організації та індивідуальних споживачів" [1], поширюється на міжнародний маркетинг. Таке розуміння було сформульоване американською асоціацією маркетингу в 1985 р., а в подальшому підтримане багатьма американськими фахівцями. Наприклад, М. Чинкота, П. Ріволі та І. Ронкайнен, аналізуючи суть міжнародного маркетингу, фактично розглядають базові атрибути маркетингової діяльності, поширені поза межі окремої країни [2]. Єдиною відмінністю, на їх думку, виступає той факт, що маркетингова діяльність відбувається в більше ніж одній країні, тобто реалізація основних бізнес установок – стратегічних завдань і комплексу маркетингу – здійснюється з метою отримання прибутку шляхом поширення операцій на більшу територію [3]. Відома англійська бізнес-школа в підготовленому для курсу MBA підручнику дала узагальнене визначення міжнародного маркетингу як "маркетингу товарів та послуг у двох або більше країнах" [4]. Таким чином, на думку укладачів підручника, визначальною рисою міжнародного маркетингу є збільшення управлінських завдань у процесі екстенсивного розширення зарубіжної присутності та інтенсивності міжнародних операцій. Подібне розуміння міжнародного маркетингу визнає його підпорядковану роль у сучасному менеджменті з відповідним національно орієнтованим причинно-наслідковим зв'язком, де основним, базовим і визначальним все ж таки визнається національне управління.

Такий підхід є даниною традиційним поглядам про вторинність міжнародних економічних відносин, які сприймаються похідною від первинних національних.

Аналогічно етноцентрично сфокусована управлінська діяльність в умовах локального, внутрішнього ринку розглядається як базова і визначальна щодо інтернаціоналізованого менеджменту. Це пояснюється тим, що масова інтернаціоналізація підприємницької діяльності економічних суб'єктів фактично відбулася протягом останніх десятиліть, і в цей же час склалася сучасна система управління міжнародною діяльністю. Дослідження показують, що більшість сучасних компаній – лідерів міжнародного бізнесу здійснили процес інтернаціоналізації протягом останніх 20–40 років, внутрішньо прагнучи до активної міжнародної експансії і наголошуючи на базових маркетингових пріоритетах: якості продукту, інтенсивності досліджень та рання присутність на ринках [12].

Проте в умовах інтернаціоналізації і глобалізації економічного розвитку, результатом яких стало формування сучасного світового ринку і цілісної системи світогосподарських зв'язків, міжнародні економічні відносини стають визначальними для національних. Останні ж мають певною мірою пристосовуватися до вимог світового господарства, його тенденцій та напрямів розвитку. Кожна країна не просто має пропонувати світовому ринку наявні в неї продукти, а змушена відбирати ті з них, що становлять інтерес для інших учасників міжнародного співробітництва, і спеціалізуватися на саме цих товарах, налаштовуючи національну систему на створення міжнародних конкурентних переваг на основі формування галузевих кластерів і відмовляючись від "зайвих" виробництв. Це потребує створення обґрунтованої системи економічного розвитку країн і регіонів, яка б органічно вписувалась у загальну структуру міжнародних зв'язків на мікро-, макро-, регіональному та глобальному рівнях, і відповідно систему управління, що збігається із завданнями економічного розвитку структур певного рівня.

У цих умовах відбувається формування так званого інтернаціоналізованого ринку, основними характеристиками якого є, по-перше, певне територіальне охоплення, визначене національними або регіональними межами, а, по-друге, інтернаціоналізація господарських операцій, викликана зростанням на територіальному ринку присутності різних форм іноземного бізнесу до критичної маси, коли він починає активно впливати на стан національного ринку і підприємницьку поведінку його вітчизняних учасників. У цій ситуації не тільки компанії, що є лідерами міжнародного бізнесу, але й національні суб'єкти підприємництва, що не задіяні в міжнародному співробітництві, починають використовувати атрибути міжнародного маркетингу, який за змістом та по суті стає аналогічним тому, що застосовується на інших ринках.

За цих умов маркетингова діяльність, відповідно до завдань інтернаціоналізованого розвитку, може набувати різного рівня міжнародності, суть якої полягає в ускладненні та вдосконаленні управлінських функцій. Це позначається на інтенсивності маркетингової діяльності, розгалуженості маркетингових процедур, а також на ефективності очікуваних результатів і обґрунтованих з маркетингових позицій бізнес-стратегій. Іншими словами, в процесі інтернаціоналізації маркетингова діяльність набуває специфічних рис та особливостей і стає якісно новим, більш зрілим, типом управління. Так Б. Тойне і П. Волтерс висловлюють досить поширену на заході думку, що глобальний маркетинг як вища форма інтернаціоналізації управлінської діяльності ставить за мету вирішення маркетингових питань у розширеному середовищі, що дозволяє використовувати більш ринкові можливості на користь короткостроковим і довгостроковим цілям [5].

Таке розуміння висвітлює інший сутнісний аспект міжнародного маркетингу: власне поглиблення управлінських функцій за рахунок комплексного використання

маркетингових інструментів в більш пристосованому і зрілому інтернаціоналізованому ринковому середовищі. Зокрема представники американської школи маркетингу акцентують увагу на функціональних проявах маркетингової діяльності на різних етапах її розвитку. На перших фазах інтернаціоналізації економічних процесів міжнародний маркетинг певною мірою забезпечував експортні операції і відповідно набував рис експортного маркетингу. Згодом функції міжнародного маркетингу розширювались в умовах ускладнення підприємницьких завдань міжнародного співробітництва економічних суб'єктів.

Проте основною проблемою розвитку і застосування управлінських механізмів міжнародного маркетингу є поєднання принципів організації бізнесу суб'єктами ринкових та різного типу неринкових економік, які на міжнародний рівень виходять з ринковими пріоритетами. Сучасній світовій економіці властиве співіснування учасників міжнародного співробітництва, неоднорідних за економічним розвитком та господарською орієнтацією. Українським економічним суб'єктам доводиться будувати рівноправні і взаємовигідні ринкові відносини з партнерами різної господарської орієнтації, пріоритетів, правових систем тощо, які наслідують різні, іноді протилежні цілі. Так співробітництво з розвиненими країнами Північної Америки та Західної Європи передбачає застосування ринкових механізмів підтримки і підвищення ефективності бізнесу, що, у свою чергу, передбачає відчутну формалізацію процесу прийняття рішень. З деякими іншими, неринковими, економіками співробітництво тягнє до командно-адміністративних важелів державного рівня з чіткими політичними пріоритетами. Але в усіх випадках проблемою залишається доведення індивідуальної (корпоративної) та національної систем управління інтернаціоналізованим бізнесом до виправданої поширеності та ефективності.

Протягом останніх 15 років в Україні сформувалась національна система міжнародного маркетингу, національно адаптоване бачення його суті, функціональних проявів та завдань, що пов'язано з особливостями функціонування транзитивної економіки та пасивного типу зовнішньоекономічної експансії. Так, у монографії Т. Циганкової економічна суть міжнародного маркетингу представлена як певною мірою автономна "субконцепція" сучасної маркетингової парадигми, а саме "стратегічною бізнесовою концепцією, націленою на досягнення довгострокового та безперервного задоволення потреб трьох основних груп стейкхолдерів: споживачів, персоналу, акціонерів (власників)" [12]. Таке визначення ігнорує два найочевидніші аспекти маркетингової діяльності в міжнародному середовищі: по-перше, перевищення національного рівня і формування нової якості і нових рис маркетингу в умовах інтернаціоналізації, а по-друге, визначення економічних інтересів і позицій обмеженої кількості, власне трьох безпосередніх учасників ринку. Проте, як уже зазначалося, рівень інтернаціоналізації економічної діяльності в сучасних умовах не завжди залежить від територіального проникнення, і відповідно міжнародний по суті маркетинг може застосовуватись на вітчизняному ринку за умов достатнього високого рівня його інтернаціоналізації. Така ситуація стає все більше поширеною в процесі посилення глобалізації і формування єдиного економічного простору з окремими товарними напрямками. Практично це виглядає таким чином, що міжнародні компанії походженням з різних країн зустрічаються на різних територіях, іноді на "своїх", і реалізують якусь із зрілих форм міжнародного маркетингу, виходячи з основних завдань розвитку свого бізнесу і системної, наробленої попередньо, взаємодії.

Отже, міжнародний маркетинг можна розглядати як реакцію управлінської системи на зміни в суспільно-

економічних відносинах, в основі яких лежать прогресивні зрушення в продуктивних силах. На думку О. Азарян, термін "міжнародний маркетинг" і суспільні відносини, що він позначає, можна сприймати як органічне об'єднання на понятійному й практичному рівнях відповідно комплексу важелів інтернаціонального управління, а також як узагальнене сприйняття особливостей сучасного етапу в розвитку ринкових механізмів [7].

Проявом цих прогресивних зрушень є, по-перше, розвиток науково-технічної революції і відповідне ускладнення технологічних процесів, а по-друге, інтернаціоналізація господарської діяльності суб'єктів підприємництва, яка сприяє швидкому поширенню прогресивних досягнень у виробництві та управлінні. Це веде до розширення та інтенсифікації міжнародних партнерських взаємовідносин, зростання виробничих можливостей, швидкого оновлення товарного асортименту, частих змін характеру та структури ринкового попиту і формуванню стандартизованих потреб і глобальних сегментів, посилення кон'юнктурних коливань на локальних, регіональних та міжнародних ринках, загострення і інтернаціоналізації конкуренції, збільшення обсягу та поліпшення якості інформаційного забезпечення.

Існує багато варіантів визначення поняття "міжнародний маркетинг", що характеризують його як досить складну і багатопланову економічну категорію. В українській науковій літературі набули поширення два основних підходи до розуміння суті та особливостей міжнародного маркетингу, в основі яких лежить, по-перше, інтернаціоналізація, або забезпечення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, і, по-друге, перелік функціональних завдань управлінської діяльності певного рівня.

Перший підхід характеризується обов'язковою наявністю зарубіжного ринку як території реалізації маркетингових функцій. Так А. Войчак, фактично отожднюючи поняття міжнародного маркетингу з експортним/імпортним маркетингом, розуміє його як "...ділову активність фірми на зовнішніх ринках (закупки чи збуту)" [9]. Інші фахівці – Ф. Евдокимов і В. Гавва також міжнародним маркетингом називають маркетинг товарів і послуг, здійснюваних фірмою за межами національних кордонів держави, тим самим акцентуючи увагу саме на інтернаціоналізації певних управлінських функцій [10].

Ще більш концентровано специфіку "зарубіжного" підходу демонструє П. Черномаз, який розуміє міжнародний маркетинг як прикладну дисципліну і практичний вид діяльності, спрямовані на задоволення нестачі й потреб за допомогою обміну між суб'єктами ринку, що знаходяться в різних державах [15].

Деякі фахівці вважають визначальною характеристикою міжнародного маркетингу виключно міждержавний обмін, здійснюваний міжнародними компаніями, що мають мережу "підконтрольних виробничих філій і дочірніх компаній в інших країнах з орієнтацією або на випуск визначених видів продукції на заздалегідь відомих зарубіжних ринках, або на постачання материнської компанії компонентами чи сировинними й матеріальними ресурсами; використовують технологічне кооперування й спеціалізацію підконтрольних підприємств; і здійснюють контроль і координацію діяльності філій і дочірніх компаній з одного центра з урахуванням різниці в їхньому правовому положенні" [8]. Можна не погодитись з таким визначенням міжнародного маркетингу через, по-перше, недосконале розуміння суті управлінських процесів у межах міжнародної маркетингової діяльності, а по-друге, через неповне представлення класифікації міжнародних компаній.

Більш зважене розуміння суті міжнародного маркетингу демонструють В. Черевань, А. Румянцев і Л. Романенко, які роблять акцент на забезпечення управлінських функцій, що їх можна і потрібно застосо-

увати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. На їх думку, міжнародний маркетинг передбачає планову, постійну, активну роботу на міжнародному ринку на різних етапах просування товарної продукції, послуг до споживача [14]. Таке трактування є подовженням традиційної характеристики міжнародного маркетингу, сформульованої визначними американськими фахівцями у сфері управління і маркетингу Ф. Котлером, Г. Армстронгом, Д. Сондерсом і В. Вонгом. Важливим, за їх висновком, є визнання, що міжнародний маркетинг є плановою діяльністю і припускає розробку довгострокових маркетингових програм дослідження і використання потенціалу іноземного ринку та активне застосування оперативних інструментів маркетингової діяльності для визначення, передбачення й задоволення потреб споживачів на цільових міжнародних ринках [11].

Це є найбільш узагальненим розумінням суті явища з акцентом на практичну реалізацію окремих функцій управлінської діяльності, але таким, що певною мірою ігнорує комплекс економічних інтересів учасників процесу. Тому деякі представники практичного маркетингу обмежуються використанням окремих інструментів міжнародної маркетингової діяльності як способу забезпечення специфічних потреб розвитку форм і напрямів міжнародного співробітництва. А інші висвітлюють рівні цих завдань відповідно до завдань з реалізації певних управлінських функцій міжнародного бізнесу. Наприклад, С. Джейн відмічає, що "...успішний міжнародний маркетинг... порушує питання: (1) конфігурації маркетингової діяльності, власне розробки нового продукту, реклами, просування і продажів, каналів розподілу, маркетингових досліджень та інших функціональних проявів, (2) координації маркетингової діяльності на різних ринках за різних рівнів інтенсивності, і (3) взаємозв'язок різних проявів міжнародного маркетингу з іншими видами бізнес-активності фірми" [6].

Питання полягає у визначенні рівня інтернаціоналізації тої чи іншої функції маркетингової підтримки міжнародних операцій, яка може оцінюватись через низку показників інтернаціоналізації підприємницької діяльності, для забезпечення якої використовуються інструменти міжнародного маркетингу. Чим вище рівень інтернаціоналізації підприємництва, тим більш глобалізовано стає маркетингова діяльність, показниками для визначення якої можуть вважатись так (відокремлено або в комплексі):

- інтенсивність міжнародних зв'язків і розвиток складних форм міжнародної взаємодії, зокрема науково-технологічного кооперування й спеціалізації;
- відкритість економік і зрілість ринкових економічних відносин;
- сприятливість інвестиційного клімату і можливість залучення іноземних інвестицій;
- рівень застосування сучасних методів управління;
- наявність і активність міжнародних компаній транснаціонального (ТНК) та багатонаціонального (СГП) типу; тощо.

На наш погляд, рівень інтернаціоналізації господарського життя у світі є вже досить високим, і це стосується не тільки країн з розвиненими економічними системами, але й більшості транзитивних економік. Відкритість національних економік і інтенсифікація міжнародного співробітництва призвела до появи нового – внутрішньонаціонального – типу інтернаціоналізації, характерною рисою якого є поширення виробничо-комерційного співробітництва міжнародних (зарубіжних) і національних компаній на локальному ринку і формування нового типу інтернаціоналізації управлінської взаємодії суб'єктів підприємництва. Таким чином, інтернаціоналізація на сучасному етапі визначається як певний рівень розвитку міжнародної взаємодії, що може розглядатись з позицій територіального охоплення або

галузевого поширення. Тому поняття "міжнародний маркетинг" не може трактуватись лише як маркетингове забезпечення підприємницької діяльності поза межами вітчизняного для компанії ринку. Фактично міжнародні ринки є територією якоїсь країни. Тому важливим є чітке формулювання суті міжнародного маркетингу як *теорії і практики прийняття управлінських рішень на основі дослідження зовнішніх факторів маркетингового середовища і внутрішніх факторів поведінки організації з метою оптимізації виробничо-комерційної діяльності шляхом максимально повного задоволення потреб та вимог споживача і реалізації інтересів виробників в умовах інтернаціоналізованого ринку*.

Таке розуміння міжнародного маркетингу відповідає викликам інтернаціоналізації і пояснює особливості міжнародної маркетингової діяльності на різних етапах інтернаціоналізації бізнесу, а також задовольняє вимоги сучасної концепції маркетингу.

Таким чином, у процесі ускладнення міжнародної взаємодії і формування нової системи бізнес-поведінки в умовах глобалізації і, відповідно, поглиблення аналізу управлінських процесів в міжнародному ринковому сере-

довищі з'являються нові трактування і визначення міжнародного маркетингу. Проте сьогоденне розуміння суті міжнародного маркетингу є досить динамічним, може вдосконалюватись залежно від домінуючої концепції бізнес-поведінки на тому чи іншому товарному ринку.

1. AMA Board Approves New Marketing Definition // Marketing news. – USA, 1985, March 1.
2. Czinkota R.M., Rivoli P., Ronkainen I.K. International Business, Second edition. – USA, 1992.
3. Cateora P.R., Graham J.L. International Marketing. Tenth edition. Homewood, Ill. – USA, 1996.
4. International Marketing Strategy, Fifth edition. Chartered Institute of Marketing. – Great Britain, 2003.
5. Toyne B., Walters P.G.P. Global marketing management: a strategic perspective, Second edition. – USA, 1993.
6. Jain S.C. International Marketing management, 5th edition. – USA, 1996.
7. Азарян Е.М. Международный маркетинг. – К., 1998.
8. Азарян Е.М. Международный маркетинг. – К., 2003.
9. Войчук А.В. Маркетинговий менеджмент. – К., 1998.
10. Евдокимов Ф.И., Гавва В.М. Азбука маркетинга. – Д., 1998.
11. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. – 2-е европ. издание. – М.; СПб.; К., 2003.
12. Саймон Г. Скрытые чемпионы / Пер. с нем. – М., 2005.
13. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес технології: Монографія. – К., 2004.
14. Черевань В.П., Румянцев А.П., Романенко Л.Ф. Міжнародна економічна діяльність. – К., 2003.
15. Черномаз П.А. Международный маркетинг. – Харьков, 2000.

Надійшла до редколегії 14.11.06

А. Алексєєв, д-р техн. наук, Т. Кравець, канд. фіз.-мат. наук

МОДЕЛЬ ОПОДАТКУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ ВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто модифікації моделей оподаткування, які визначають вплив показника податкового навантаження на темпи збільшення виробництва та мінімальну норму прибутку виробництва.

The article considers the modification of models that define the influence of tax rate on the production growth and minimal net margin.

У літературі [3] розглядаються різні підходи до моделювання податків, які носять скоріше концептуальний характер та не мають достатнього узгодження з практикою національних розрахунків. Першою спробою у цьому напрямі є модель [1], яка пов'язує сукупні податкові відрахування з величинами доданої вартості, оплати праці та амортизаційних нарахувань. Проте вибір основної виробничої функції в цій роботі є сильно спрощеним, що не дозволяє вважати модель достатньо повною. За основу виробництва беруться вкладення в основні фонди підприємства, залишаючи на другому плані живу працю. У даній статті робиться спроба подолати цей недолік.

Розглянемо основну схему оподаткування з використанням виробничої функції Кобба – Дугласа:

$$Y_t = a_t F_t^\alpha L_t^{1-\alpha}, \quad t = 0, 1, 2, \dots, \quad (1)$$

де Y_t – обсяг виробництва підприємства (фірми), додана вартість; F_t – обсяг вкладення капіталу в основні фонди; L_t – обсяг вкладення праці; a_t , α – коефіцієнти впливу технології та технічного прогресу у виробництві.

Темпи збільшення виробництва

$$1 + \gamma_t = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} = \frac{a_t}{a_{t-1}} \cdot \frac{L_t}{L_{t-1}} \left(\frac{F_t}{L_t} \cdot \frac{L_{t-1}}{F_{t-1}} \right)^\alpha. \quad (2)$$

Багаторічні спостереження виявили стійке співвідношення між вкладеннями праці та капіталу [4, с. 62]: на кожну одиницю живої праці в сучасному виробництві необхідно витратити 2–3 одиниці минулої праці (сировина, обладнання, транспорт, навчання, тощо). Американський економіст П. Дуглас помітив, що співвідношення доходів від праці і капіталу в національному доході з часом майже не змінюється, що підтвердили подальші дослідження у 1946–1990 рр. [5]. Отже, наближено можна вважати, що

$$c_t = \frac{F_t}{L_t} = c = \text{const}, \quad (3)$$

$$\text{звідки } \frac{c_t}{c_{t-1}} = \frac{F_t}{L_t} \cdot \frac{L_{t-1}}{F_{t-1}} = 1, \text{ тобто}$$

$$\frac{L_t}{L_{t-1}} = \frac{F_t}{F_{t-1}}. \quad (4)$$

$$\text{Якщо припустити, що } a_t = a_0 q^t, \quad q \geq 1, \quad (5)$$

де q – коефіцієнт розвитку техніки і технології виробництва, то з (2) одержимо

$$1 + \gamma_t = q \cdot \frac{L_t}{L_{t-1}} = q \cdot \frac{F_t}{F_{t-1}}. \quad (6)$$

Коефіцієнт капіталомісткості виробництва, який включає витрати живої праці, має вигляд

$$k_t = \frac{L_t + F_t}{Y_t}. \quad (7)$$

Враховуючи (3), (5), маємо

$$\frac{k_{t-1}}{k_t} = \frac{Y_t}{Y_{t-1}} \cdot \frac{L_{t-1} + F_{t-1}}{L_t + F_t} = q = \frac{a_t}{a_{t-1}}, \quad (8)$$

Оскільки з (3) випливає, що

$$a_0 k_0 = a_0 \cdot \frac{L_0 + F_0}{Y_0} = \frac{L_0 + F_0}{F_0^\alpha L_0^{1-\alpha}} = \frac{1+c}{c^\alpha}, \quad (9)$$

то з (5) одержимо

$$k_t = \frac{k_{t-1}}{q} = \frac{k_0}{q^t} = \frac{a_0 k_0}{a_t} = \frac{1+c}{c^\alpha a_t}. \quad (10)$$

Розглянемо процес формування фондів [1]:

$$F_t = (1 - \varepsilon) F_{t-1} + m(\Pi_t + \varepsilon F_{t-1}), \quad (11)$$

де F_t – обсяг основних фондів на кінець періоду (року); ε – коефіцієнт щорічного вибуття фондів (покладається рівним нормі амортизації); Π_t – чистий прибуток підприємства (з відрахуванням усіх податків); m – схильність фірми до інвестування в основний капітал ($0 < m < 1$).

Позначимо норму прибутку

$$r_t = \frac{\Pi_t}{Y_t}. \quad (12)$$

Згідно з (11), (7), (3)

$$\begin{aligned} F_t &= (1 - \varepsilon(1 - m)) F_{t-1} + mr_t Y_t = \\ &= (1 - \varepsilon(1 - m)) F_{t-1} + mr_t \frac{L_t + F_t}{k_t}, \end{aligned} \quad (13)$$

$$\left(1 - \frac{mr_t}{k_t}\right) F_t = (1 - \varepsilon(1 - m)) F_{t-1} + \frac{mr_t}{k_t} L_t, \quad (14)$$

$$\frac{F_t}{F_{t-1}} = \frac{1 - \varepsilon(1 - m)}{1 - \frac{mr_t}{k_t} \left(1 + \frac{1}{c}\right)}. \quad (15)$$

Тоді з урахуванням (6)

$$1 + \gamma_t = q \cdot \frac{1 - \varepsilon(1 - m)}{1 - \frac{mr_t}{k_t} \left(1 + \frac{1}{c}\right)}. \quad (16)$$

Зі співвідношення (16) випливає залежність між нормою прибутку r_t та темпом приросту випуску продукції $(1 + \gamma_t)$:

$$r_t = \frac{k_t}{m \left(1 + \frac{1}{c}\right)} \left(1 - q \frac{1 - \varepsilon(1 - m)}{1 + \gamma_t}\right). \quad (17)$$

Для простого відтворення виробництва ($\gamma_t = 0$) мінімальна норма прибутку становитиме

$$r_t^* = \frac{k_t}{m \left(1 + \frac{1}{c}\right)} (1 - q + q\varepsilon(1 - m)). \quad (18)$$

Зауважимо, що побудована модель (15) відображає потенційні виробничі можливості економічної структури без врахування можливих обмежень попиту, змін цін та інших факторів.

Розглянемо рівняння доданої вартості [1]:

$$Y_t = L_t + A_t + \Pi_t + T_t, \quad (19)$$

де T_t – сукупні податкові відрахування.

Тоді

$$\theta_t = 1 - z_t - r_t - \frac{A_t}{Y_t}, \quad (20)$$

де $\theta_t = \frac{T_t}{Y_t}$ – частка податкових відрахувань у доданій

вартості; $z_t = \frac{L_t}{Y_t}$ – частка заробітної плати.

Згідно з (1), (2), (3), (5), (10), (16) маємо:

$$\begin{aligned} \frac{A_t}{Y_t} &= \frac{\varepsilon F_{t-1}}{Y_t} = \frac{\varepsilon F_{t-1}}{Y_{t-1}} \cdot \frac{Y_{t-1}}{Y_t} = \\ &= \frac{\varepsilon}{1 + \gamma_t} \cdot \frac{F_{t-1}}{a_t F_{t-1} L_{t-1}^{1-\alpha}} = \frac{\varepsilon c^{1-\alpha}}{a_t (1 + \gamma_t)}, \end{aligned} \quad (21)$$

$$z_t = \frac{L_t}{Y_t} = \frac{L_t}{a_t F_t^\alpha L_t^{1-\alpha}} = \frac{1}{a_t c^\alpha}, \quad (22)$$

$$r_t = k_t \cdot \frac{1 - \varepsilon(1 - m)}{m \left(1 + \frac{1}{c}\right)}. \quad (23)$$

Тоді з (20) – (23), (10) випливає:

$$\theta_t = 1 - \frac{1}{a_t c^\alpha} - \frac{1 + c}{a_t c^\alpha} \cdot \frac{1 - q \cdot \frac{1 - \varepsilon(1 - m)}{1 + \gamma_t}}{m \left(1 + \frac{1}{c}\right)} - \frac{\varepsilon c^{1-\alpha}}{a_{t-1} (1 + \gamma_t)}. \quad (24)$$

З урахуванням (8) маємо

$$a_t c^\alpha (1 - \theta_t) = 1 + \frac{c}{m} \left(1 - q \cdot \frac{1 - \varepsilon(1 - m)}{1 + \gamma_t}\right) + \frac{\varepsilon q c}{1 + \gamma_t},$$

звідки

$$1 + \gamma_t = \frac{q(1 - \varepsilon)}{1 + \frac{m}{c} - m c^{\alpha-1} a_t (1 - \theta_t)}. \quad (25)$$

З (25) одержимо співвідношення для визначення відносного показника податкового навантаження

$$\theta_t = \frac{1}{m c^{\alpha-1} a_t} \left(\frac{q(1 - \varepsilon)}{1 + \gamma_t} - 1 - \frac{m}{c} + m c^{\alpha-1} a_t \right), \quad (26)$$

який залежить від впливу технології та технічного прогресу у виробництві, співвідношення між вкладенням праці та капіталу, розвитку технології виробництва, схильності до інвестування, зносу основного капіталу і темпу зростання випуску продукції.

Гранично допустимий рівень сукупного податкового навантаження, який має місце при мінімальній нормі прибутку визначається співвідношенням

$$\theta_t^* = \frac{1}{m c^{\alpha-1} a_t} \left(q(1 - \varepsilon) - 1 - \frac{m}{c} (1 - c^{\alpha-1} a_t) \right). \quad (27)$$

Приклад 1. Нехай $a_t = a = \text{const}$, $\theta_t = \theta = \text{const}$,

тоді $q = 1$, $\gamma_t = \gamma = \text{const}$.

Якщо $\varepsilon = 0,05$, $c = 3$, $\alpha = 0,5$, $m = 0,3$, $a = 0,67$, $\theta = 0,4$, то відповідно до (25) маємо $1 + \gamma = 1,067$, $\gamma = 6,7\%$.

Співвідношення (25) можна переписати у вигляді

$$c + m - m c^\alpha a_t (1 - \theta_t) = \frac{c q (1 - \varepsilon)}{1 + \gamma_t}, \quad (28)$$

звідки, з урахуванням (22), одержимо

$$\frac{Y_t}{L_t} (1 - \theta_t) - 1 = \frac{c}{m} \left(1 - \frac{q(1 - \varepsilon)}{1 + \gamma_t} \right). \quad (29)$$

Приклад 2. Скористаємося економічними показниками промислового розвитку України за 2000–2003 рр. [2, табл. 1]:

$$1 + \gamma_1 = \frac{Y_1}{Y_0} = \frac{204190}{170070} = 1,201 = q \cdot \frac{L_1}{L_0} =$$

$$2001) = q \cdot \frac{48816}{36764} = q \cdot 1,328; \quad q = 0,90.$$

$$1 + \gamma_2 = \frac{Y_2}{Y_1} = \frac{225810}{204190} = 1,106 = q \cdot \frac{L_2}{L_1} =$$

$$2002) = q \cdot \frac{58036}{48816} = q \cdot 1,189; \quad q = 0,93.$$

$$1 + \gamma_3 = \frac{Y_3}{Y_2} = \frac{267344}{225810} = 1,184 = q \cdot \frac{L_3}{L_2} =$$

$$2003) = q \cdot \frac{73220}{58036} = q \cdot 1,262; \quad q = 0,94.$$

Розрахунки коефіцієнта q показують, що замість науково-технічного прогресу спостерігався регрес, темпи якого поступово зменшувалися.

Приймаючи оцінку $F_3 = F_{2003} = 408,7$ млрд грн, знаходимо $c = c_3 = \frac{F_3}{L_3} = \frac{408700}{73220} = 5,58$. Якщо поклас-ти $\varepsilon = 0,037$, то відповідно до (29) одержимо: $\frac{267344}{73220} \cdot (1 - \theta_3) - 1 = \frac{5,58}{m} \left(1 - \frac{0,94 \cdot 0,963}{1,184} \right)$ або $3,65(1 - \theta_3) = 1 + \frac{1,31}{m}$.

При $m = 0,7$ одержимо $\theta_3 = 0,214 = 21,4\%$.

Зауважимо, що оцінка коефіцієнта схильності до інвестування m у прикладі завищена, оскільки реальний прибуток в економіці занижено внаслідок тенденції ухилення від податків, яка характерна для стану кризової економіки. Тому розрахований відсоток збору податків $\theta_3 = 21,4\%$ виявився заниженим порівняно з реальним.

Розглянемо задачу оптимізації ставки податку за критерієм максимізації відрахувань у бюджет:

$$\theta \prod_{k=1}^t (1 + \gamma_k) \rightarrow \max, \quad (30)$$

де t – плановий горизонт.

Згідно з (2), (6), (25) при постійному θ маємо

$$1 + \gamma_k = \frac{Y_k}{Y_{k-1}} = \frac{q(1 - \varepsilon)}{1 + \frac{m}{c} - mc^{\alpha-1} a_0 q^k (1 - \theta)}.$$

Позначимо $A = q(1 - \varepsilon)$, $B = 1 + \frac{m}{c}$, $C = mc^{\alpha-1} a_0$, тоді

$$1 + \gamma_k = \frac{Y_k}{Y_{k-1}} = \frac{A}{B + Cq^k (\theta - 1)}, \quad (31)$$

звідки

$$Y_t = Y_0 \prod_{k=1}^t \frac{A}{B + Cq^k (\theta - 1)}. \quad (32)$$

Згідно з (31) задача (30) зводиться до максимізації виразу

$$H_t = \theta \prod_{k=1}^t \frac{1}{D + Gq^k (\theta - 1)}, \quad (33)$$

де $D = \frac{B}{A}$, $G = \frac{C}{A}$.

Застосуємо необхідну умову екстремуму функції:

$$\frac{dH_t}{d\theta} = \left(1 - \theta \sum_{k=1}^t \frac{Gq^k}{D + Gq^k (\theta - 1)} \right) \prod_{k=1}^t \frac{1}{D + Gq^k (\theta - 1)} = 0. \quad (34)$$

З (34) маємо рівняння для знаходження оптимального θ :

$$\frac{1}{\theta} = \sum_{k=1}^t \frac{1}{Eq^{-k} - 1 + \theta}, \quad (35)$$

$$\text{де } E = \frac{D}{G} = \frac{1 + \frac{m}{c}}{mc^{\alpha-1} a_0}.$$

Приклад 3. За умов прикладу 1 маємо

$$E = \frac{1 + \frac{0,556}{6,22}}{0,556 \cdot 6,22^{-0,4} \cdot 1,06} = 3,83.$$

Нехай $q = 1$, тоді з (35) випливає

$$\frac{1}{\theta} = \frac{t+1}{2,83 + \theta}, \quad \frac{2,83}{\theta} = t, \quad \theta = \frac{2,83}{t}.$$

При горизонті планування $t = 5$ одержимо $\theta = 0,566$, якщо $t = 10$, то $\theta = 0,283$.

Висновки. У даній статті розвивається ідеологія побудови моделей оподаткування, які пов'язують сукупні податкові відрахування з величинами доданої вартості, оплати праці та амортизаційних відрахувань. Узагальнення моделей відбувається в напрямках введення неоднорідності та ускладнення виробничої функції, а саме використання двофакторної виробничої функції, у якій враховується капітал та жива праця. У межах запропонованої моделі одержано оцінки темпів збільшення виробництва залежно від значення показника податкового навантаження, визначено мінімальну норму прибутку виробництва, при якій можливе просте відтворення виробництва, знайдено гранично допустимий рівень сукупного податкового навантаження. Розглянуто оптимізаційну модель ставки податку за критерієм максимізації відрахувань у бюджет.

1. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36, № 1. 2. Дунаев Б.Б. Макроэкономическая модель воспроизводства // Кибернетика и системный анализ. – 2005. – № 6. 3. Костіна Н., Алексеев А., Мельник П. Моделирование финансов. – Ірпінь, 2002. 4. Костіна Н.І., Алексеев А.А., Василюк О.Д. Финансы: система моделей и прогнозов. – К., 1998. 5. Мэнкью Г. Макроэкономика. – М., 1994.

Надійшла до редколегії 13.11.06

В. Шпирко, асист., Ю. Рубаник, магістр

ВЕРХНІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ДЛЯ ФУНКЦІЙ РОЗПОДІЛУ З "ВАЖКИМИ ХВОСТАМИ"

У класичній моделі ризику нерівність Лундберга забезпечує і верхню межу, і апроксимацію до ймовірності банкрутства страхових компаній, але у випадку, коли існують моменти функції розподілу суми страхових виплат. У цій статті ми отримаємо верхню межу ймовірності банкрутства у випадку, коли не існують моменти функції розподілу суми страхових виплат (функції розподілу з "важкими хвостами").

In the classical risk model Lundberg's inequality provides both an upper bound for, and an approximation to, the probability of ultimate ruin. The result can be applied only when the moment generating function of the individual claim amount distribution exists. In this paper we derive an upper bound for the probability of ultimate ruin when the moment generating function of the individual claim amount distribution does not exist.

Теоретичні прогнози важливі для страховика, оскільки він має зберігати здатність виконувати свої зобов'язання за будь-якої несприятливої зміни ситуації, за найгіршого збігу обставин. Маючи кількісну оцінку впливу початкового власного капіталу, або рівня перестраховування, або розміру тарифів, на кінцевий результат, яким у даному випадку є ймовірність банкрутства, страховик усвідомлено буде будувати систему заходів, необхідних,

щоб виправити ситуацію, якщо виникли підозри в несприятливому розвитку страхового процесу.

Асимптотична формула Крамера – Лундберга для знаходження ймовірності банкрутства страхових компаній може бути застосована лише тоді, коли існують моменти функції розподілу суми страхових виплат [6]. Але існує багато цікавих функцій розподілу, які не задовольняють умову Лундберга. Наприклад, коли не існують моменти

© В. Шпирко, Ю. Рубаник, 2007

функції розподілу або коли функція розподілу має "важкі хвости" (розподіл Парето або логарифмічно нормальний розподіл). Більше того, навіть тоді, коли існують моменти функції розподілу, нерівність Крамера – Лундберга може дати дуже неточний результат.

Верхня межа Діксона для $\psi(u)$

Нехай t – додатне раціональне число. Легко показати [1, с. 2], що існує таке додатне число K_t , що

$$\int_0^{\infty} e^{K_t x} f(x) dx = 1 + \theta = 1/\psi(0). \quad (1)$$

І тоді для $0 \leq u \leq t$:

$$\psi(u) \leq e^{-K_t u} + \beta(t), \quad (2)$$

де $\beta(t) = (1 - F(t))/(1 + \theta - F(t))$.

Позначимо

$$\phi(u, t) = e^{-K_t u} + \beta(t). \quad (3)$$

Хоча і є певні аналогії між нерівністю Лундберга і (2) і між інтегральним рівнянням Лундберга і (1), ця межа має інші властивості, ніж межа Лундберга. Очевидна різниця полягає в тому, що ця межа має дві компонен-

ти, одна з яких – експоненціальна функція, як і межа Лундберга, а інша залежить від функції розподілу $F(x)$. Звичайно функція $\beta(t)$ дуже схожа на асимптотичну формулу для ймовірності банкрутства, отриману Ембредом і Веравербеке:

$$\psi(u) \sim (1 - F(u))/\theta.$$

У наших прикладах далі ми порівняємо нашу межу зі значеннями, отриманими за цією формулою.

Розглянемо поведінку функцій K_t і $\beta(t)$ як функцій від t . З формули (1) видно, що K_t має спадати з ростом t . При цьому K_t відіграє роль коригуючого коефіцієнта. Також, очевидно, що $\beta(t)$ спадає функція від t (порівнявши її форму з асимптотичною формулою). Насамкінець, помітимо, що у випадку, коли нерівність Лундберга існує, тобто, коли існують моменти функції розподілу суми страхових виплат, то при $t \rightarrow \infty$ з (1) маємо, що $K_\infty = R$, $\beta(\infty) = 0$, і ми отримуємо нерівність Лундберга.

Приклади

Таблиця 1. Значення K_t , $\beta(t)$, $e^{-K_t t}$, $\phi(t, t)$, $\psi(t)$ при $P(x) = 1 - (1+x)^{-2}$

t	K_t	β_t	$e^{-K_t t}$	Межа	Асимптотика
25	0.0478836	0.277778	0.302072	0.57985	0.384615
50	0.0309367	0.163934	0.21292	0.376855	0.196078
75	0.0247699	0.116279	0.156024	0.272303	0.131579
100	0.0213161	0.0900901	0.118647	0.208737	0.0990099
125	0.0190019	0.0735294	0.0929919	0.166521	0.0793651
150	0.0172939	0.0621118	0.0747144	0.136826	0.0662252
175	0.0159557	0.0537634	0.0612831	0.115047	0.0568182
200	0.0148647	0.0473934	0.051153	0.0985464	0.0497512
225	0.0139495	0.0423729	0.0433415	0.0857144	0.0442478
250	0.0131656	0.0383142	0.0372015	0.0755157	0.0398406
500	0.00873381	0.0195695	0.0126904	0.0322599	0.0199601
750	0.00668659	0.0131406	0.006638	0.0197786	0.0133156
1000	0.00546792	0.0098912	0.00422001	0.0141112	0.00999001

Нехай страхові виплати мають розподіл Парето, тобто $P(x) = 1 - (1+x)^{-2}$ і відносна страхова надбавка $\theta = 0.1$. У табл. 1 наведено значення K_t , $\beta(t)$, $e^{-K_t t}$, межі $\phi(t, t)$ і апроксимаційні значення $\psi(t)$ з асимптотичної формули (3).

Як і було сказано вище, ми бачимо, що значення K_t і $\beta(t)$ спадають з ростом t . Для вказаних значень t видно, що більшою компонентою в межі є $\beta(t)$. Однак

для значень u менших t більшим елементом в $\phi(u, t)$ стане $e^{-K_t u}$ при зменшенні u . Також помітно, що значення $\beta(t)$ дуже близькі до значень, отриманих за асимптотичною формулою.

На рис. 1 показано значення $\phi(u, t)$ при $t=1000$ і 2000 разом зі значеннями $\psi(u)$ з асимптотичної формули.

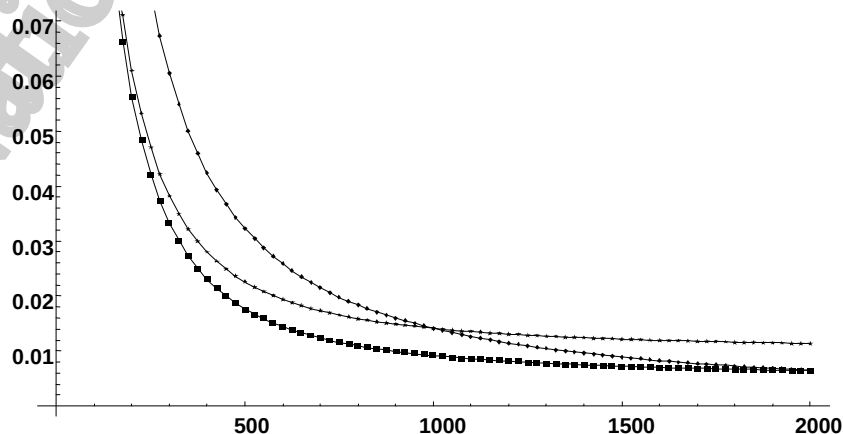


Рис. 1. $\phi(u, t)$ і асимптотична формула для $\psi(u)$, коли $P(x)$ має розподіл Парето

Можна зробити деякі висновки з рис. 1:

Існує одна точка перетину двох показаних меж. Для більшості значень $u \leq 1000$ межа при $t=1000$ є дуже близькою до $\psi(u)$.

Для маленьких значень u межа перевищує 1. Це не має великого практичного значення, оскільки ймовірність банкрутства для більшості страхових компаній настає при великих значеннях u .

Для кожного значення t межа дуже близька до ймовірності банкрутства при $u = t$.

Форма функції $\phi(u, t)$ не схожа на форму $\psi(u)$.

Пункти 3) і 4) свідчать про те, що $\phi(u, u)$ є більш прийнятною межею для $\psi(u)$.

Нехай $P(x)$ має логарифмічно нормальний розподіл із середнім 1 і дисперсією 3, і нехай $\theta = 0.1$. У табл. 2 наведено ті самі значення функцій, що і в попередньому прикладі. Ми бачимо, що на відміну від попереднього прикладу, більшою компонентою в межі для $\psi(t)$ є $e^{-K_t t}$.

Таблиця 2. Значення K_t , $\beta(t)$, $e^{-K_t t}$, $\phi(t, t)$, $\psi(t)$, коли $P(x)$ має логарифмічно нормальний розподіл

t	K_t	$\beta(t)$	$e^{-K_t t}$	Межа	Асимптотика
25	0.0489	0.046	0.29440	0.3404	0.0482
50	0.0422	0.0083	0.1212	0.1295	0.0083
100	0.0387	0.0011	0.0209	0.0219	0.0011
200	0.0349	0.0001	0.0009	0.0010	0.0001

Порівняння з іншою межею

Порівняємо нашу нову межу з межею, запропонованою Броксом [2]. Він вивів нерівність:

$$\psi(u) \leq e^{-r(u)}, \quad (4)$$

де для фіксованих значень u , константа $r(u)$ має задовольняти інтегральне рівняння:

$$\int_0^u e^{xr(u)} f(x) dx + e^{ur(u)} (1 - F(u)) \leq 1 + \theta. \quad (5)$$

Тейлор [3] показав, що ця межа дає дещо менші значення, ніж межа Лундберга для маленьких значень u . Ми порівняємо цю межу з межею, розглянутою нами раніше, використовуючи той самий Парето-розподіл, як і в попередньому прикладі з 10 % відносною страховою надбавкою.

Ми знайшли $r(u)$ з (5), використовуючи програмне забезпечення Mathematica 5.0 для заданих значень u . У табл. 3 наведено значення $r(u)$, значення межі Брокса з (4) і значення межі з табл. 1. Бачимо, що для кожного значення u нова межа краща. Наступні обчислення показали, що нова межа краща для великих значень u , але трохи гірша для маленьких значень u (десь до $u=50$). Аналогічні висновки можна зробити і для $P(x)$, яка має логарифмічно нормальний розподіл.

Як було показано вище, для оцінки ймовірності банкрутства необхідно знати функцію розподілу страхових виплат або її перші три моменти. Якщо мати дані про всіх страхових виплатах (або принаймні декілька десятків значень), здійснених за певний проміжок часу, можна побудувати емпіричну функцію розподілу виплат і, таким чином, досить точно підібрати параметри розпо-

ділу. В Україні, на жаль, повна інформація про страхові виплати не є відкритою для всіх, тому, здійснюючи оцінку ймовірності банкрутства, робились певні припущення про вигляд функції розподілу та її параметри.

Таблиця 3. Значення $r(u)$, межі Брокса,

нової межі при $P(x) = 1 - (1 + x)^{-2}$

u	r	Межа Брокса	Нова межа
500	0.00637	0.04129	0.03226
1000	0.00402	0.01788	0.01411
1500	0.00301	0.01102	0.00889
2000	0.00242	0.00786	0.00646

Розглянемо випадок, коли виплати компанії мають розподіл Парето (2, 1). Для цієї функції розподілу не існують перші моменти, функція має "важкі хвости". У табл. 4 представлені значення ймовірностей банкрутства у випадку, коли виплати компанії мають розподіл Парето для 15 найбільших страхових компаній України при середньому розмірі виплат в 1 млн грн і відносній страховій надбавці $\theta = 0.1$ [4]. Як показник ймовірностей банкрутства бралось значення верхньої межі Діксона, яка, як зазначалося, дає дуже точну верхню апроксимацію. Ми бачимо, що значення ймовірностей банкрутства $\psi(t)$ потрапили в діапазон від 1,8 % (для страхової компанії "Лемма") до 19,9 % (для АКВ Гарант). Причому при маленьких розмірах відносного стартового капіталу $\psi(t)$ швидко зростає зі зменшенням відносного стартового капіталу.

Таблиця 4. Оцінки ймовірності банкрутства страхових компаній України (Парето-розподіл)

№ п/п	НАЗВА КОМПАНІЇ	t, грн	K_t	β_t	$e^{-K_t t}$	Межа
1	ЛЕММА	804.632	0.00637118	0.0122604	0.00593758	0.018198
2	АУРА	629.109	0.00752591	0.0156223	0.00878582	0.0244082
3	КРЕМЕНЬ	514.496	0.0085766	0.0190296	0.0121233	0.0311529
4	АВАНТЕ	289.103	0.0121348	0.0333219	0.0299502	0.0632722
5	ЗАХІД - РЕЗЕРВ	266.384	0.0127083	0.0360511	0.0338674	0.0699185
6	ПРОВІТА	261.186	0.0128491	0.0367396	0.0348742	0.0716138
7	ЗЕМСЬКА СТРАХОВА КОМПАНІЯ	245.177	0.0133082	0.0390355	0.0382788	0.0773143
8	СТРАХОВА ГРУПА ТАС	231.678	0.0137287	0.041207	0.0415591	0.082766
9	ЕТАЛОН	230.079	0.0137808	0.0414802	0.0419756	0.0834558
10	ПРОМИСЛОВО СТРАХОВИЙ АЛЬЯНС	141.111	0.01785	0.0657415	0.0805538	0.146295
11	УТИСО (УТІКО)	136.689	0.0181461	0.06771	0.0837122	0.151422
12	АСКА	136.464	0.0181615	0.0678131	0.0838774	0.15169
13	БЕСКО	134.521	0.0182965	0.0687187	0.0853274	0.154046
14	КРЕДО - КЛАСИК	127.696	0.0187942	0.0721	0.0907221	0.162822
15	АКВ ГАРАНТ	104.517	0.0208357	0.0865675	0.113304	0.199871

Усі розрахунки проводилися в програмному забезпеченні "Mathematica 5.0". Були розроблені комп'ютерні програми для побудови таблиць і графіків для всіх видів функцій розподілу, які були наведені вище. Програми дозволяють змінювати вхідні параметри (рівень відносної страхової надбавки, стартового капіталу, середнього розміру страхових виплат, моменти функцій розподілу) для моделювання діяльності страхової компанії і знаходження ймовірностей банкрутства. За допомогою створених програм можна проводити комплексний аналіз отриманих результатів, визначати відносну, абсолютну точність розрахунків за розробленою методикою, знаходити верхню та нижню межі ймовірностей банкрутства, найкращі апроксимуючі значення.

На практиці страхові компанії можуть збільшувати або зменшувати розмір відносної страхової надбавки θ і свого стартового капіталу, щоб ймовірність банкрутства не перевищувала певного безпечного (з погляду компанії) рівня p_0 [5]. Для розподілу Парето неможливо задати в явному вигляді формулу для знаходження необхідного відносного стартового капіталу, але, використовуючи пакет "Mathematica 5.0", можна легко знайти необхідні дані.

Так, якщо компанія орієнтується на безпечний рівень ймовірності банкрутства в 5 %, то їй необхідно мати відносний стартовий капітал $x = 200$, якщо компанія вважає безпечним рівнем 1 %, то їй необхідно мати відносний стартовий капітал $x = 1000$.

Знаючи відносний стартовий капітал, середній рівень виплат, перший момент μ справжній необхідний стартовий капітал компанії дорівнює добутку цих показників.

Підсумовуючи отримані результати, можна бачити, що ризик банкрутства українських страхових компаній дуже маленький, хоча ми брали дуже великі розміри середніх страхових виплат. Це викликає недовіру до страхових компаній і стримує розвиток страхового ринку в цілому.

1. David C.M. Dickson. An upper bound for the probability of ultimate ruin // Scand. Actuarial Journ. – 1994. – № 2. – P. 131–138. 2. Broeckx F., Goovaerts M., De Vilder F. Ordering of risks and ruin probabilities // Insurance: Mathematics and Economics 5. – 1986. – P. 35–40. 3. Tailor G. Discussion of 'Ordering of risks and ruin probabilities' // Insurance: Mathematics and Economics 5. – 1986. – P. 41–44. 4. www.insurancetop.com 5. Шпирко В.В. Побудова оцінок ймовірності банкрутства страхових компаній у класичній моделі ризику // Банківська справа. – 2001. – № 5. – С. 57–61. 6. Шпирко В.В. Порівняльний аналіз наближених оцінок ймовірності банкрутства страхових компаній // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. пр. – К., 2004. – Вип. 5. – С. 281–288.

Надійшла до редколегії 13.11.06

Д. Баюра, канд. екон. наук

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА В ТРАНСФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність та необхідність трансформації системи корпоративного управління акціонерними товариствами в Україні. Установлено необхідність застосування інституційного підходу до підвищення ефективності управління акціонерними товариствами на сучасному етапі.

The topic of the article is the essence and necessity of corporate management transformation in joint stock companies in Ukraine. In current situation it is essential to apply an institutional approach to the efficiency level raising concerning management of joint stock companies.

Ефективність та якість трансформаційних процесів системи корпоративного управління в Україні залежать від інтеграції та розвитку інституцій, які повинні впливати на формування сприятливого ринкового середовища, що здатне гармонізувати інтереси всіх учасників акціонерних відносин. В Україні, як і багатьох країнах з перехідною економікою, розвиток інституцій корпоративного управління значно відставав від ринкової трансформації відносин власності. У кінцевому результаті це негативно позначилось на формуванні дієвої системи корпоративного управління, яка до сьогоднішнього часу не відповідає міжнародним стандартам та принципам. Відсутність адекватних новому середовищу інституцій (правил гри) стало підґрунтям для формування великої кількості акціонерних товариств закритого типу та фінансово-промислових груп із непрозорою структурою акціонерного капіталу, виникає багато порушень прав міноритарних акціонерів, поширюються корпоративні конфлікти тощо. Структурні деформації відбулися також на рівні державного корпоративного сектору – держава не тільки зменшила свій вплив в акціонерних відносинах, але й особливо послабила ступінь впливу на діяльність акціонерних товариств (державних акціонерних компаній), у статутних фондах яких присутня значна частка держави яка виступає в ролі головного акціонера. Проблема розвитку акціонерних відносин в Україні присвячено чимало наукових праць, зокрема таких відомих фахівців, як В. Євтушевський, І. Бондар, Ю. Лупенко, Ю. Петруня та ін. Проте системних наукових досліджень проблематики трансформації системи корпоративного управління та конвергенції сучасних світових моделей корпоративного управління поки що недостатньо.

Разом з тим акціонерні товариства відіграють все більшу роль у розвитку вітчизняної економіки. За даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, в Україні станом на 01.01.05 зареєстровано як юридичні особи 33 387 акціонерних товариств, однак з них лише 11 556 належать до відкритих, а решта 21 831 – закриті. Цінні папери вітчизняних товариств все більше цікавлять зарубіжних інвесторів. Станом на 01.01.05 у власності нерезидентів перебуває 21,8 % акцій вітчизняних емітентів на загальну суму 27,6 млрд грн. Особливо іноземних стратегічних інвесторів цікавлять активи акціонерних товариств фінансового сектору, який динамічно розвивається. Так, за даними Національного банку України, частка іноземного капіталу у статутних фондах вітчизняних банків за 2005 р. зросла з 9,6 до 19,5 %. Однак, на думку аналітиків та експертів, разом із приходом іноземних інвестицій у банківський сектор посилюється вплив іноземного капіталу на вітчизняну економіку, що також посилює залежність країни від інших іноземних держав. Активну роль у корпоративному управлінні відіграють фізичні особи, які є власниками 23,3 % акцій на загальну суму 29,5 млрд грн. Станом на 01.01.04 загальний обсяг випусків цінних паперів, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, становить 145 млрд грн. Вищенаведені дані переконливо свідчать про необхідність розробки на державному рівні стратегічної програми розвитку корпоративного сектору та системи корпоративного управління.

Важливим фактором успішної трансформації системи корпоративного управління є відповідне та адекватне ринковому середовищу інституційне оновлення. Положення сучасної теорії корпоративного управління

© Д. Баюра, 2007

свідчать, що лише сильні інститути, які захищають права власності акціонерів за допомогою дієвих законів та процедур, є ефективним чинником формування системи корпоративного управління. У Звіті Світового банку за 2003 р. "Усталений розвиток у динамічному світі" інституції визначаються як правила та устрій (включаючи неформальні норми), що зумовлюють поведінку людей. Вони є необхідними для усталеного та справедливого для всіх розвитку. Якщо інституції діють ефективно, то надають можливість членам суспільства працювати разом задля власного майбутнього, своїх сімей та більш великих об'єднань громадян. Якщо ж інституційний сектор слабкий, результатом буде недовіра та невпевненість у майбутньому, що спонукає людей більше "брати", ніж "робити" і підриває загальний економічний потенціал країни [1, с. 37]. Виходячи з основ інституційного підходу до розбудови ефективної системи корпоративного управління, слід констатувати, що незалежно від наявності ефективних інституцій акціонерні товариства несуть значні трансакційні витрати пов'язані з корпоративним управлінням, наприклад витрати, пов'язані із захистом прав власності акціонерів та акціонерних товариств, витрати на інформаційне та правове забезпечення акціонерних товариств, витрати на переговорні процеси тощо.

В умовах поглиблення глобалізаційних процесів та загострення міжнародної конкуренції вітчизняним акціонерним товариствам необхідно постійно адаптуватися до умов зовнішнього середовища. Саме це потребує відповідних швидких змін в організаційно-управлінських структурах акціонерних товариств та запровадження більш ефективної системи корпоративного управління. Ефективна система корпоративного управління забезпечує акціонерним товариствам відповідну конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках товарів, послуг та капіталу. Реформи систем корпоративного управління сьогодні носять міжнародний характер. Лише за останні 10 років за Міжнародної фінансової Корпорації в 50 країнах світу були прийняті національні кодекси, що регулюють етичні правила управління діяльністю акціонерних товариств. Деякі країни запровадили ці кодекси вперше, інші – переглянули раніше прийняті кодекси і внесли зміни, які узгодили з новими вимогами бізнесу. Серед цих країн такі розвинені країни, як Канада, Франція, Японія, США і Велика Британія. Процес трансформації систем корпоративного управління стосується і країн з перехідною економікою – Польщі, Словаччини, Росії та Румунії. При цьому слід зазначити, що саме ефективність систем корпоративного управління сьогодні виступає як головний критерій для прийняття інвестиційних рішень. Рівень корпоративного управління в акціонерних товариствах безпосередньо впливає на їх вартість при оцінці поряд із фінансовими показниками. Тому створення ринкової моделі корпоративного управління в Україні є сьогодні актуальним питанням. Сам термін "трансформація системи корпоративного управління" можна трактувати як процес радикальних та відносно швидких змін природи управління акціонерними товариствами. Системна трансформація означає подолання структурних суперечностей та розв'язання проблем у системі корпоративного управління та виступає засобом підвищення її ефективності. Таким чином, трансформація охоплює весь процес корпоративного управління, а отже, передбачає досить різновекторні зміни з метою підвищення ефективності функціонування корпорацій (акціонерних товариств).

Проблемам трансформації системи корпоративного управління особливу увагу було приділено в розвинених країнах ще в 70-х рр. минулого століття, коли під впливом

урядових рішень у ряді країн активізувалися процеси приватизації та роздержавлення. Тому питанням створення життєздатних корпоративних структур акціонерного типу було присвячено досить велику кількість наукових публікацій. У подальшому з ефективним корпоративним управлінням були пов'язані питання розвитку самих економік країн. У даний час концепція корпоративного управління стала ключовим фактором розвитку ринкової системи та створення конкурентоспроможних підприємств у вигляді акціонерних товариств та корпорацій.

На думку відомого фахівця з питань теорії корпоративного управління С. Кукури, "сутність транснаціональної економіки полягає в тому, що вона створюється головним чином потоками грошової маси, а не торгівлею товарами та послугами, потоками які мають свою власну динаміку" [8, с. 353]. Тобто важливу роль у розвитку національних економік відіграє розвинений фінансовий ринок, який асоціюється з обігом акцій та інших корпоративних цінних паперів. Відомий економіст та спеціаліст у сфері теорії та практики управління П. Друкер неодноразово заявляв, що такі традиційні фактори виробництва, як земля та праця втрачають свою визначальну роль, а гроші також стають транснаціональними та доступними, перестають бути фактором, який може дати будь-якій країні переваги в конкуренції на світовому ринку. Як вирішальний фактор виробництва тепер виступає система управління. Характер та якість управління відіграють вирішальну роль у визначенні позиції, яку займає країна в міжнародній конкуренції [3, с. 166–167]. Виходячи з цього, в багатьох розвинених країнах світу було приділено особливу увагу становленню ефективної системи корпоративного управління.

Адаптація вітчизняних акціонерних товариств до зовнішнього середовища виступає безперервним процесом, який визначає життєздатність компаній. При цьому, на наш погляд, термін "акціонерні товариства відкритого типу" в більшості випадків є тотожним терміну "публічна корпорація", який вживається в багатьох наукових працях зарубіжних економістів. Самі принципи адаптації корпорацій до зовнішнього середовища викладені у відомій книзі А. Чендлера "Стратегія і структура" (1966), у якій автор проаналізував процес реорганізації управлінської системи за рахунок послідовних змін організаційно-управлінських структур, стратегії, корпоративної культури і поведінки персоналу підприємства. Сьогодні А. Чендлера вважають одним із засновників так званої еволюційної теорії, яка отримала подальше обґрунтування та розвиток у роботах відомих економістів: Ансоффа, Карлоффа, Нельсона, Друкера, Тоєхіро, Закса та ін.

Суть та основні положення цієї теорії, на наш погляд, можна також застосувати до аналізу процесів трансформації системи корпоративного управління в Україні. Основні положення еволюційної теорії полягають у тому, що зовнішнє середовище підприємства постійно революціонує, тобто швидко змінюється, що спричиняє нестабільність у підприємницькій діяльності. Тому підприємства (акціонерні товариства), щоб вижити змушені підвищувати гнучкість організаційно-управлінських структур, впроваджувати більш комплексні системи стратегічного управління, збільшувати відкритість та прозорість, підвищувати якість продукції та послуг.

Поняття "корпоративне управління", на думку фахівців, охоплює сферу наукового, практичного знання та вид діяльності – сферу практичної діяльності, пов'язану розв'язанням проблем структурної організації і регулюванням діяльності великих підприємств у вигляді корпорацій [8, с. 121]. Необхідність формування системи корпоративного управління в корпораціях виникла у

зв'язку із складною організаційною структурою, багатогранністю функціонування корпорації та відповідним розподілом праці. Головною ж причиною існування корпоративного управління є безперервний обіг акцій як у самих корпораціях, так і на організованому ринку, або ж в системі позабіржової торгівлі.

Більш широке визначення терміна "корпоративне управління" наведено в Принципах Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), зокрема ця впливова міжнародна організація визначає корпоративне управління як систему взаємовідносин між керівництвом компанії, радою, акціонерами та іншими зацікавленими особами. Корпоративне управління також забезпечує структуру, через яку формулюються цілі компанії та визначаються засоби досягнення цих цілей і контролю за роботою компанії. Ефективне корпоративне управління мають надавати раді та керівництву відповідні стимули до роботи над досягненням цілей, які відповідають інтересам компанії та її акціонерів і повинні полегшити дієвий контроль. Наявність ефективної системи корпоративного управління, як у межах окремої компанії, так і в економіці в цілому, допомагає досягнути такого рівня довіри, який необхідний для належного функціонування ринкової економіки. Тобто корпоративне управління включає в себе певні специфічні методи та засоби, за допомогою яких здійснюється управління корпораціями.

На формування системи корпоративного управління впливає процес інституціоналізації інтересів між різними верствами і групами учасників, а також ділове та соціальне партнерство, яке склалося між державою та корпораціями. Тому на думку вітчизняних науковців, корпорації (акціонерні товариства) виступають своєрідними формами реалізації публічної влади з метою задоволення інтересів акціонерів. Саме "вони виникають як представницькі утворення щодо захисту своїх господарських, політичних, соціальних та ідеологічних інтересів. Фірми, громадські організації, державні органи співпрацюють заради загальних цілей: стабільності прибутку, збереження стійкого соціального і політичного клімату, підтримки свого позитивного іміджу. І хоча деякі організації зорієнтовані на одержання господарського прибутку, інші на – благодійність, а треті на захист прав власника та особистості, або захист навколишнього середовища, оздоровлення і спорт, загальним для них усіх щодо корпоративізму є співробітництво й солідарність" [6, с. 16–17].

Тим самим можна погодитися з авторами і стверджувати, що саме корпорації покликані створювати відповідну систему корпоративних відносин та забезпечувати високий рівень корпоративної культури в суспільстві. На наш погляд, корпоративне управління перебуває під постійним впливом постійно змінюваних партнерських відносин, які ґрунтуються в першу чергу на відносинах, які випливають з розподілу прав власності на цінні папери. Звичайно ознакою корпорацій є те, що вони, на відміну від малих акціонерних або господарських товариств іншого типу, орієнтовані на зовнішнє середовище та мають відповідні специфічні ознаки. Тобто можна стверджувати, що більшість корпорацій функціонують у вигляді акціонерних товариств відкритого типу (публічних компаній), що дозволяє їм залучати значні фінансові ресурси на фондовому ринку. Ю. Вінслав зазначає, що "корпоративне управління – система управлінських взаємовідносин між взаємодіючими у складі групи юридичних осіб (на координаційних або більш жорстких, ієрархічно субординаційних основах) господарюючими суб'єктами з приводу гармонізації інтересів цих суб'єктів, досягнення їхніх загальних цілей і забезпечення

синергії як їхньої спільної діяльності, так і їх взаємовідносин із зовнішніми контрагентами (включаючи держоргани)" [2, с. 8]. Отже в широкому розумінні корпоративне управління – це система відносин між акціонерами, органами управління, а також зацікавленими особами в діяльності акціонерного товариства. До останніх можна віднести працівників, постачальників, споживачів, кредиторів, органи влади та громадськість.

Організаційний механізм з регулювання прав власності в корпорації вимагає створення чіткої та законодавчо закріпленої ієрархії та повноважень органів управління. Як правило, лише акціонери корпорації можуть приймати ефективні рішення щодо руху акціонерного капіталу або економічного результату діяльності товариства. Саме акціонери визначають дивідендну політику, політику оплати праці найманих працівників, інвестиційну політику. Такі права акціонери реалізують шляхом прийняття відповідних рішень на загальних зборах акціонерів та при прийнятті рішень наглядових рад, які також представляють переважно інтереси акціонерів.

Багато акціонерних товариств в Україні почали формувати систему корпоративного управління із залученням найманих працівників – менеджерів. У той же час акціонери та менеджери, які не виступають у ролі акціонерів, можуть по-різному оцінювати бачення розвитку компанії з урахуванням вимог споживачів, розвитку галузі тощо. В умовах України передача повноважень з управління менеджером пов'язана з такими факторами, як розпорошеність акцій товариств серед великої кількості власників; перехід власників на роботу в державні структури, органи влади; створення управлінських компаній, холдингів; небажання власників акцій займатися управлінською діяльністю та ін. Власники акціонерних товариств, як правило, наділяють найманих менеджерів достатніми повноваженнями з метою прийняття ефективних управлінських рішень. У західних корпораціях прийняття внутрішнього корпоративного документа – корпоративного кодексу гарантує упорядкування взаємостосунків між менеджерами та власниками-акціонерами. В Україні розробка та прийняття таких документів акціонерними товариствами перебуває на первинній стадії.

Високі стандарти корпоративного управління в умовах зростання конкуренції на міжнародних ринках дозволяють корпораціям бути більш інвестиційно-привабливими та з мінімальними ризиками залучати ресурси. Як показує досвід розвинених країн, у яких існує велика кількість корпорацій з успішно реалізованою системою управління, держава заохочувала їх приймати відповідні кодекси корпоративного управління. В Україні ж до цього часу не гарантуються всі права, які випливають із цінних паперів. Але слід констатувати, що акція дає акціонеру право не лише на участь в управлінні товариством, але й на одержання відповідної інформації про діяльність товариства. Адже від наявності достовірної інформації акціонер може брати активну участь у прийнятті важливих рішень щодо діяльності акціонерного товариства на загальних зборах акціонерів. Акція дає право акціонеру отримувати частку прибутку товариства у вигляді дивідендів. Дивідендна політика визначає не лише саму частку прибутку, яку підприємство в майбутньому планує спрямувати на виплату дивідендів, але й умови, які обов'язково враховуються при визначенні розміру дивідендів. Наприклад, як розвивається акціонерне товариство за певний період часу, які існують потреби в реінвестуванні прибутку. У той же час, як показує зарубіжний досвід, не завжди акціонерне товариство ефективно може управлятися на підставі рішень загальних зборів, оскільки ринкові умови та зовнішнє середо-

вище динамічно змінюються. Тому акціонерні товариства повинні мати право оперативно приймати рішення. З цією метою цілий ряд успішних зарубіжних корпорацій передають право прийняття стратегічних рішень наглядовим радам або навіть правлінням.

У розвинених країнах світу банки, переважно в європейській (континентальній) системі корпоративного управління, володіють значною частиною акціонерного капіталу, і як основні власники використовують різного роду інструменти зовнішнього контролю за діяльністю компаній. Тому розвиток фінансової інфраструктури в Україні сприятиме трансформації інсайдерської системи корпоративного управління, яка була створена в процесі приватизації в аутсайдерську. Розвинений фондовий ринок є характерним інститутом, через який акціонери можуть контролювати діяльність корпорації. Завдяки цьому знижується соціальна напруженість у сфері перерозподілу власності на цінні папери. Функціями корпоративного управління є структурно-функціональна та інституційна діяльність, яка пом'якшує корпоративні конфлікти між суб'єктами акціонерних відносин, тобто діяльність по узгодженню їхніх інтересів.

"Сучасне корпоративне управління лише створюється. Воно орієнтоване на організацію оптимального функціонування великих суб'єктів господарювання в умовах диверсифікації синергетично пов'язаних одиниць бізнесу" [4, с. 7]. У переважній більшості успішно функціонуючих акціонерних товариств корпоративне управління орієнтоване на стратегічну перспективу та своєчасну реакцію на зовнішнє середовище. Таким чином, корпоративне управління сьогодні виступає окремим самостійним економіко-правовим інститутом і в кожній країні з розвинутою ринковою економікою виступає самостійною системою, яка дозволяє контролювати діяльність акціонерних товариств, а також виробляти ефективну стратегію їх розвитку. Оскільки саме система корпоративного управління багато в чому визначає інвестиційну привабливість підприємств і дозволяє вибудовувати організаційно-економічний механізм ефективного управління та контролю.

В останні роки в Україні науковцями обґрунтовано багато підходів до розвитку вітчизняного корпоративного сектору, однак до сьогоднішнього дня не існує чіткого обґрунтування щодо вибору та створення ефективного механізму єдиної системи (моделі) корпоративного управління. Це зумовлено складністю акціонерних відносин, які розвиваються в Україні, та існуючими протиріччями в самій правовій системі. Хоча в Україні взято курс на запровадження національних принципів корпоративного управління, метою яких є викладення на підставі загальноприйнятих міжнародних стандартів корпоративного управління та з урахуванням українських особливостей і досвіду принципів та рекомендацій, необхідних для розвитку ефективної практики корпоративного управління. Так, у рішенні Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку "Про затвердження принципів корпоративного управління" від 11.12.03 № 571 визначено важливі принципи та рекомендації щодо якісного та прозорого управління товариством, дотримання яких має допомогти товариствам у підвищенні їх інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

На процес трансформації системи корпоративного управління, як показує досвід розвинених країн, особливий вплив має ринок цінних паперів. Однак на сьогодні, як вважає більшість фахівців, можливості національного фондового ринку не відповідають потребам економіки і ринок не виконує основну функцію – визначення ринкової вартості акцій та залучення інвестицій. Держава повинна застосовувати системний підхід в організації ринку цінних паперів, спрямованого на збільшення обсягу за-

лучення інвестицій і на підвищення його значущості в загальній інфраструктурі національної економіки. Активізація акціонерними товариствами емісійної діяльності, тобто випуск та обіг цінних паперів, сприятиме підвищенню їх капіталізації та розвитку вторинного ринку цінних паперів. Сам розвиток корпоративного управління в акціонерних компаніях також сприятиме не лише підвищенню показників їх економічної діяльності, але й конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Якість корпоративного управління в акціонерних товариствах визначається такими показниками, як дотримання прав акціонерів, прозорість у прийнятті важливих для акціонерного товариства та самих акціонерів рішень, ефективність структури та функцій органів управління. Зростання власного капіталу акціонерного товариства є одним із головних факторів оцінки роботи правління та наглядової ради. Ефективна система корпоративного управління має забезпечувати однакове ставлення до всіх категорій акціонерів, у повному обсязі надавати інформацію, яка стосується найважливіших сторін діяльності товариства, включаючи фінансовий стан, структуру акціонерного капіталу та управління.

При трансформації системи корпоративного управління необхідно звернути увагу на розмежування повноважень між органами управління товариства, зокрема між правлінням, наглядовою радою та загальними зборами акціонерів. Система корпоративного управління акціонерними товариствами має також забезпечувати ефективне співробітництво між товариствами та зацікавленими особами, наприклад, з таких питань, як створення нових робочих місць, запровадження ефективної системи екологічного менеджменту та забезпечення фінансової стійкості підприємств. Розвиток корпоративної культури сприятиме залученню фінансових ресурсів на фондовому ринку. У свою чергу держава повинна забезпечити різноманітність фондових інструментів, розвиток високих технологій торгівлі цінними паперами та підвищити прозорість операцій з цінними паперами. Для цього мають бути створені сприятливі умови професійної та інвестиційної діяльності на фондовому ринку.

Незважаючи на те, що з кожним роком зростає капіталізація фондового ринку, особливо в системі ПФТС, ринок цінних паперів все ж таки характеризується недостатньою ліквідністю та незначними оборотами торгів. Професійні інституційні інвестори, особливо інститути спільного інвестування, поки що не надають високоякісних послуг на фондовому ринку і не стали гарантіями збереження заощаджень населення. Діюча система корпоративного управління не завжди враховує інтереси акціонерів, триває не завжди ефективний перерозподіл активів акціонерних товариств, не забезпечена ефективність управління державними корпоративними правами. Нерозв'язані проблеми гальмують інвестиційну діяльність та не дозволяють залучати довгострокові інвестиції. Неготовність більшості акціонерних товариств запроваджувати загальноєвропейські принципи корпоративного управління призводить до поширення непрофесійних економічно необґрунтованих схем перерозподілу активів акціонерних товариств. Наприклад, великі акціонерні товариства збільшують розміри статутних фондів за рахунок низьколіквідних активів з метою розмивання частки дрібних акціонерів на користь великих. Якщо додаткова емісія акцій у розвинених країнах виступає ефективним способом залучення інвестицій, то в Україні вона стала інструментом у боротьбі за контроль над акціонерним товариством. Крім того, з метою отримання незаконного контролю над акціонерним товариством використовується схема виводу високоліквідних активів та потужностей підпри-

емства та створення на їх базі нових юридичних осіб, наприклад спільних підприємств. У результаті таких дій у акціонерів зменшується ринкова вартість акцій. Найбільш складні проблеми виникають у акціонерних товариствах закритого типу, акціонери яких мають недостатню інформацію про економічний стан товариства, обмежені в доступі до достовірної інформації. Керівництво таких товариств досить часто погрожує їм звільненням, якщо вони будуть вживати дії щодо продажу акцій стороннім особам. І в закритих акціонерних товариствах найбільш поширена практика обмеження прав акціонерів щодо виплати дивідендів.

Ефективна система корпоративного управління може бути побудована за рахунок запровадження механізмів внутрішнього та зовнішнього контролю з боку всіх учасників акціонерних відносин. Внутрішній механізм контролю повинен забезпечувати попередження або зменшення негативного впливу на діяльність акціонерного товариства з боку окремих груп акціонерів, правління, наглядової ради, ревізійної комісії та інших заінтересованих осіб.

Таким чином, інституційною основою ефективної системи корпоративного управління є розбудова інституту власності, який в Україні залишається недорозвинулим, про що свідчать численні корпоративні конфлікти з приводу переходу права власності на активи тих чи інших акціонерних товариств. Реформа системи корпоративного управління в Україні має забезпечити та гармонізувати взаємовідносини як міноритарних, так і мажоритарних акціонерів.

1. World Development report. Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life // The International Bank for Reconstruction and Development; The World Bank. – Washington, 2003.
2. Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Рос. экон. журн. – М., 2001. – № 10.
3. Друкер П. Новые реальности. В правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении. – М., 1994.
4. Кочетков Г.Б., Сулин В.Б. Корпорация: американская модель. – СПб., 2005.
5. Кукура С.П. Теория корпоративного управления. – М., 2004.
6. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. – М., 2003.
7. Норт Д. Институции, институциональная зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К., 2000.
8. Розвиток корпоратизму і корпоративних відносин в економіці України / За ред. В.І. Голікова. – К., 2002.

Надійшла до редколегії 05.10.06

Г. Филук, канд. экон. наук

ГЕНЕЗИС ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ І МОНОПОЛІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Присвячено генезису теоретичного дослідження монополії і конкуренції у науковій спадщині представників провідних течій економічної теорії до першої третини ХХ ст.

The article is dedicated to evolution of theoretical research of Monopoly and Competition in a scientific heritage of main economic theories before 30-th of XX c.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток інформаційно-технічної революції та значне поглиблення глобалізаційних процесів зумовлюють необхідність подальшого дослідження конкуренції і монополії як основних феноменів економічного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питанням дослідження конкуренції і монополії, знаходженням їх оптимального співвідношення на кожному етапі економічного розвитку присвячені праці таких зарубіжних науковців, як Дж. Бейн, Дж. Гелбрейт, Ф. Найт, М. Портер, Дж. Робінсон, Дж. Стігліц, Ф. Хайєк, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін. Серед російських дослідників авторами фундаментальних праць є С. Авдашева, Г. Азоев, А. Баришева, А. Бутиркін, В. Качалін, Н. Розанова, К. Тот'єв тощо. В Україні проблематика співвідношення конкуренції і монополії в економічній системі порушується такими визнаними фахівцями, як В. Базилевич, З. Борисенко, Л. Дідівська, А. Ігнатюк, Б. Кваснюк, О. Костусєв, Г. Лозова, О. Нестеренко та ін. Водночас динаміка трансформаційних процесів, складність та поглиблення глобалізаційних змін, нові реалії інноваційно-технологічного розвитку тощо потребують переосмислення зокрема і таких феноменів економічного життя суспільства, як конкуренція і монополія в їх нерозривному зв'язку та взаємодії.

Передусім, з нашого погляду, безсумнівний економічний інтерес становить теоретичне переосмислення того інтелектуального ландшафту, на якому сформувалися сучасні уявлення про конкуренцію і монополію як рушійні сили економічного розвитку, технологічного прориву в майбутнє в умовах інформаційно-технічної революції.

Метою даної публікації є з'ясування генезису теоретичного дослідження конкуренції і монополії в науковій спадщині економістів різних наукових шкіл і напрямів економічної теорії XVIII–XIX ст. та першої половини ХХ ст. Для реалізації цієї мети поставлено завдання дати порівняльну характеристику поглядів представників провідних течій економічної теорії на особливості

взаємозв'язку та взаємодії конкуренції і монополії як основних феноменів економічного життя суспільства.

Дослідження проблеми та наукові результати. Феномени монополії, монополізму і конкуренції були і залишаються об'єктом полеміки економістів різних шкіл. Вплітаючись у контекст теоретичних постановок більш узагальненого характеру, ця полеміка пронизує всю історію сучасних економічних учень.

Проводячи дослідження сутності конкуренції та монополії, дуже важливо звернутись до витоків та суті оригінальних ідей, висловлених та обґрунтованих ученими на ранніх етапах економічної теорії.

Перші згадки про конкуренцію і монополію знаходимо ще в давньогрецького філософа Аристотеля. Монополію мислитель відносить до мистецтва наживати майно. Він зазначає, що "вигідно в розумінні наживання майна, якщо хтось зуміє захопити будь-яку монополію" [3, с. 397].

Англійський філософ Томас Гоббс описує, зокрема, монополії, створені феодальною державою для заручної торгівлі. Він називає їх корпораціями, "метою яких є збільшення монопольних прибутків шляхом монопольного права купівлі і продажу..." [5, с. 180].

Однак перші наукові уявлення про монополію і конкуренцію знаходимо у працях основоположників класичної школи політичної економії У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо. В їхніх роботах головна увага приділялась конкуренції, що відображало тенденції тогочасного суспільства вільної конкуренції.

Так, англійський економіст А. Сміт [10] розглядав конкуренцію з двох точок зору: з одного боку, як свободу вкладати капітал у найприбутковіші сектори економіки і вилучати його в будь-який потрібний момент; з іншого – причиною виникнення конкуренції є або дефіцит платоспроможного попиту, або пропозиції товару на ринку. Можна помітити, що в обох випадках конкуренція тлумачиться як певний стан справ на товарному ринку.

У працях А. Сміта конкуренція виступає як сила, яка повертає ринок через механізм взаємодії попиту і про-

позиції до певної точки рівноваги, до формування природної ціни – ціни вільної конкуренції. Ринкові ціни, які формуються під дією конкурентних сил, класик назвав "невидимою рукою" ринку. Учений доводить, що різні обставини можуть тимчасово утримувати ціни на рівні, відмінному від природного, однак це випадкове явище. На його думку, саме вільна конкуренція є найкращим регулятором цін, а отже – своєрідним ідеалом економіки та економічного розвитку. Натомість все, що заважає реалізації вільної конкуренції, – це зло, з яким потрібно боротися. Таким злом є передусім монополія і державне втручання в економіку, оскільки вони є чинниками послаблення ефективності вільного ринку і не служать інтересам суспільства.

Що стосується монополії, то зауважимо, що у працях А. Сміта вона не займала вирішального місця і розглядалась, здебільшого, в контексті протиставлення її вільній конкуренції. Дослідник вказував на основну небезпеку монополії – можливість призначати ціни на свою продукцію вище природного рівня (рівня вільної конкуренції), що у свою чергу зменшує добробут споживачів та перешкоджає розвитку економіки. Коли дія конкурентно-ринкових сил руйнується "могутньою силою... монополії", наголошував учений, тенденція розподілу ресурсів, "максимально близька до пропорції, що найбільшою мірою узгоджується з інтересами всього суспільства", виявляється неспроможною [10].

Узагалі в економічному аналізі конкуренції виділяють дві основні концепції: одна робить акцент на поведінці продавців і покупців, а інша – на структурі ринку. Загальновідомі коментарі А. Сміта, що стосуються як поведінкових, так і структурних характеристик, визначали домінуючий напрям економічних досліджень протягом XVIII і XIX ст.

Безумовно, певна частина висновків із конкретного аналізу А. Сміта на сьогодні застаріла. Між тим, як справедливо зазначають сучасні зарубіжні економісти Ф. Шерер і Д. Росс, його аргументи на користь ефективності вільної конкуренції залишаються дієвими, а фундаментальним орієнтиром для націй залишається ринкова система організації економіки [12, с. 15]. Фактично А. Сміт сформував характеристики досконало конкурентного ринку, які з певними модифікаціями і в сучасних трактуваннях використовуються і донині.

Погляди А. Сміта згодом поділяли його сучасники та послідовники Д. Рікардо, А. Маршал та ін. Так, продовжуючи традиції А. Сміта, неокласик А. Маршал також підкреслював переваги ринково-конкурентного механізму [8]. Вільна конкуренція в А. Маршала приймає форму свободи виробництва та вільного підприємництва, є системою, яка веде до оптимального розподілу праці та високої ефективності економіки.

Головна перевага вільної конкуренції, за А. Маршалом, полягає у формуванні низьких цін рівноваги. Він обґрунтовує обов'язковість існування рівноваги на ринку, єдиність та стабільність рівноваги за відсутності факторів, які її порушують. До речі, подібна точка зору переважала в середовищі економістів класичного напрямку.

Хоча в А. Маршала, як і в А. Сміта, монополія не займала вирішального місця, в цілому вчений виходив із обов'язкового співіснування в економіці монополії і конкуренції. Він виділяв, з одного боку, негативні для суспільства наслідки діяльності монополістичних структур, даючи водночас ідеалізоване уявлення про позитивну роль монополістів для суспільства у зв'язку з їх турботою про розвиток виробництва та задоволення інтересів споживачів. Така інтерпретація двоєдиної характеристики монополії А. Маршала відіграла помітну роль у поглядах на це явище багатьох учених західної еконо-

мічної думки. Намагаючись зберегти об'єктивність, відомі економісти виділяли і розвивали у своїх дослідженнях як негативні, так і позитивні сторони діяльності монополістичних підприємств. Таким чином, категорії "монополія", "конкуренція" ставали дедалі багатограннішими та змістовнішими.

Свідченням цього є роботи американського економіста Дж. Кларка, який у своїй новаторській статті вперше в економічній науці застосував термін "працююча конкуренція" (workable competition). Учений відзначав, що досконалої конкуренції "не існує і не може існувати і, швидше за все, її ніколи не існувало", і що теоретична модель конкуренції не дає надійної основи для оцінки ринкових умов реального світу [1, с. 30].

Дж. Кларк довів, що деякі відхилення від чистих і досконалих конкурентних умов не настільки небезпечні щодо довгострокової перспективи, як це часто припускали, і сформулював певні мінімальні критерії для оцінки цієї працюючої конкуренції. На вибрані ним критерії здійснила вплив Велика депресія, тому самі по собі вони є менш важливими. Однак неocenенною є стимулююча дія, яку здійснили роботи Кларка на погляди інших економістів. Свідченням цього є поява значної кількості статей з проблем працюючої конкуренції, нерідко із суттєвими і принциповими відмінностями в трактуванні самого поняття [12, с. 47].

В інших своїх працях, зокрема "Проблема монополії" (1901) і "Сутність економічної теорії" (1907), Дж. Кларк аналізував роль монополій в економічному житті промислово розвинених країн, до яких поряд з виробничими монополіями включив профспілки. Виробничі монополії Дж. Кларк вважав носіями науково-технічного прогресу, а характеристику монополії як засобу грабежу та стримування прогресивних змін у техніці і технології фактично відносив до профспілок [1, с. 149].

Розглядаючи зміну проблематики і самого поняття "монополія", необхідно звернутися до праць інших західних авторів: Дж. Гобсона, Р. Гільфердінга, М. Вебера, В. Зомбарта, Дж. Робінсона, Е. Чемберлена та ін. Роботи цих економістів доволі вибрані і не вичерпують собою всю різноманітність західної економічної думки, проте важливі і для прояснення історії ідеї монополії, і для того, щоб зрозуміти її стан в Україні. Спільність у підходах до монополії найпомітніше проявляється при зверненні до робіт німецьких економістів історичної школи та соціального напрямку економічної теорії: В. Зомбарта, М. Вебера, Р. Гільфердінга.

Так, у своїй книзі "Сучасний капіталізм" В. Зомбарт постійно моделює і систематизує ринкове капіталістичне господарство. Монополія в нього не стала центральною проблемою, вона проходить через його книгу як супутнє різним типам господарства "вічне" явище. А тому слово "монополія" вживається в значенні привілейованого єдиновладного становища в окремих галузях економіки. Монопольність – головна якість, важлива для автора. І його зауваження про монополії супроводжують уявлення про те, що монополія функціонує в інтересах якогось певного сукупного нерозділеного цілого, вона обов'язково пов'язана із законодавством та законодавцем: виходить від нього і закріплюється ним. Він передбачав також наявність зв'язку між монополізацією і цілеспрямованою політикою, між технологією в суспільній свідомості і регулюванням ринку [7, с. 135].

Таким чином, вихідним пунктом підходу вченого до монополії було виявлення одноосібного та привілейованого стану. До речі, подібне розуміння було поширеним у той час, наприклад у працях Дж. Гобсона "Еволюція сучасного капіталізму", "Імперіалізм".

Найбільш повно погляди автора на монополію відображені в праці "Еволюція сучасного капіталізму". Розглядаючи еволюцію тогочасного капіталізму, Дж. Гобсон прагнув "... відкрити і витлумачити закони руху господарюючих сил, які діяли протягом XVIII–XIX століть" [6, с. 1]. Монополія була однією із закономірностей такого руху; саме вона і попала в поле зору вченого.

Необхідно зазначити, що в більшості випадків "монополія" ним розглядається так само, як і В. Зомбартом. Монополія бачиться Дж. Гобсоном як одна із закономірностей економічного процесу, об'єктивна і не пов'язана із певним способом виробництва, одна з "вічних" господарюючих сил. Саме цій силі дедалі більше почало підпорядковуватись капіталістичне виробництво кінця XIX ст. Тому, розглядаючи еволюцію сучасного йому капіталізму, Дж. Гобсон, вибрав одним із основних предметів вивчення процес впливу на капіталістичне господарство здавна існуючих монополій. Однак і сама монополія змінилась у цьому процесі. Концентрація капіталу, яка здійснювалась у капіталістичному виробництві, розширила можливості монополій: різні способи встановлення цін, різноманітна форма союзів, яка сприяла формуванню в галузі монопольного становища. Монополія, винайдена капіталізмом як форма, переростає себе і стає однією з головних і нових його закономірностей.

Так, у контексті розгляду не найважливішого для вченого сюжету про монополію та її роль в еволюції сучасного капіталізму, непомітно важливим і невикористаним виявився вихід Дж. Гобсона до питання про співвідношення форми і сутності монополії. Наприклад, говорячи про часткову та абсолютну монополію, вчений писав про ті форми об'єднань, які спостерігались при цьому: "Встановлення ціни є слабка і часткова монополія. Всяка комбінація, чи буде вона називатись "синдикатом" чи "трестом", є та сама, однак все більше і більше міцніша і абсолютна монополія" [6, с. 135]. Тобто монополія як виключні привілеї і монополія як наявні об'єднання людей ще не злились настільки, щоб їх перестали розрізняти навіть аналізуючи свідомість. Монополія тут стає причиною існування монопольних об'єднань і не підміняє їх собою. Крім того, вона набула в концентрації капіталу виправдання своєї необхідності.

Цікавою є думка Дж. Гобсона про зв'язок і залежність монополії від "законодавчого втручання". Вона відрізняється від подібних зауважень В. Зомбарта, наприклад, тим, що виявляє вихід за межі приватного характеру монополій до публічного.

Характеризуючи в цілому підхід Дж. Гобсона до проблеми монополії, можна сказати, що він виходив із монополії як явища, тобто одноосібного привілейованого становища у виробництві і збуті. Навіть якщо вчений говорить про монополію як діючу господарську закономірність, все одно вона – саме та, яка вже існувала колись у певній формі. Однак продовжуючи називатись попереднім ім'ям, монополія з плином часу стає іншою. І ця монополія, яка постійно переживає процес становлення, ґрунтується на переростанні вільної конкуренції своїх меж, поєднана із концентрацією капіталу та виробництва. Разом з новими основами вона набуває і нових форм організації, нової сутності. Таким чином, учений вийшов за межі сучасних йому поглядів саме в питанні про знайдену форму монополії та її сутність, яка постійно змінюється, у проблемі переростання монополії в основну закономірність господарських відносин.

Дещо інший підхід на проблему монополії спостерігаємо в німецького економіста Р. Гільфердінга, який відображений у [2]. Монополія – одна з основних економічних закономірностей і проявів фінансового капіталу, який

перебуває в центрі уваги автора. У своїй праці вчений аналізує економічні процеси, які призводять до монополії, та мотиви, що полягають у вилученні якомога більшого прибутку. Саме прагнення до максимізації прибутку всякого індивідуального капіталіста перетворюється в основний принцип його економічних дій. Дійсно, індивідуальний капіталіст може утриматися лише за умови, якщо він постійно прагнучим до того, щоб не тільки зберегти рівність із конкурентом, але й отримати перевагу над ним. А цього він може досягти лише у випадку, якщо йому вдасться підвищити свій прибуток над середнім рівнем, відповідно, отримати надприбуток. Звідси прагнення до встановлення монополії. Причому усунення конкуренції прагнуть як банки, так і промисловий капітал.

Р. Гільфердінг розглядає пізні форми монополій та їх об'єднань. Основне місце займає економічна монополія, яка є результатом конкурентної боротьби в банківській та промисловій сферах. Однак учений справедливо наголошує, що могутність економічної монополії залежить від багатьох чинників. Зокрема, цілком очевидно, що влада над ринком буде більшою, якщо вдасться економічну монополію забезпечити монополією на природні ресурси. При цьому вже раз сформоване монополістичне об'єднання володіє значною перевагою перед новоствореним. Міцність компаній, які виробляють сировину, значною мірою забезпечується тим, що вони монополізували природні умови виробництва.

Економічна монополія, як слушно зауважує вчений, може знайти вагому опору в юридичній монополії в тих випадках, коли монополістичному об'єднанню належать патенти на відомі відкриття. Володіючи значними капіталами, картелі швидше, ніж їхні конкуренти можуть придбати нові патенти і таким чином зміцнити своє монопольне становище.

Суто економічна монополія буде тим міцнішою, чим більший капітал, необхідний для того, щоб викликати до життя нове підприємство, і чим тіснішими є зв'язок банків з монополістичним об'єднаннями [2, с. 245–271]. Отже монополія розглядається вченим як закономірність, що втілюється в діях реальних організацій і задає хід реального поступу.

Таким чином, можна констатувати, що до початку XX ст. в економічній науці склалась і утвердилась статична модель конкуренції і монополії як двох крайніх станів ринку, між якими не існує проміжних станів. Однак факти засвідчували підрив відносин вільної конкуренції практично в усіх промислово розвинених країнах, причому таких фактів було дедалі більше; теоретичні моделі, які розглядали лише відносини вільної конкуренції та монополії, поступово піддавались сумніву [4, с. 11].

Першою врахувати реалії економічного життя в теорії спробувала англійська економістка Дж. Робінсон, яка у [9] показала, що структура ринку значно різноманітніша і не обмежується категоріями "досконала конкуренція" і "монополія". Конкуренція може існувати і за наявності у фірми монопольної влади, що власне і означає введений нею термін "недосконала конкуренція". На думку Дж. Робінсон, розбіжності між досконалою і недосконалою конкуренцією являють собою "розбіжності лише між однопорядковими явищами" [9].

Безспірною її заслугою є розробка параметрів конкуренції. Дж. Робінсон довела, що, крім цінового характеру, існують також інші параметри конкурентної поведінки фірм: величина транспортних витрат, рівень якості продукції, особливості обслуговування клієнтів, репутація фірми, реклама.

Досліджуючи монополію, Дж. Робінсон виділила галузі, в яких конкуренція принципово неможлива внаслідок технологічних особливостей виробництва (передусім через

існування позитивної економії на масштабах), які пізніше отримали назву природних. До них віднесені залізничний транспорт, електроенергія, газова промисловість.

Крім того, Робінсон обґрунтовує залежність між монополією ціною, граничними витратами та ціною еластичністю, довівши таким чином, що монополісна ціна не є ні довільною, ні максимально можливою на ринку. У певних розроблених нею випадках обсяг випуску продукції в умовах монополії може перевищувати обсяг випуску в умовах досконалої конкуренції.

Ознайомлення з роботою американського економіста Е. Чемберліна "Теорія монополістичної конкуренції" дає підстави стверджувати, що вчений використав інший підхід до аналізу конкуренції і монополії [11]. Його книга по суті започаткувала дослідження конкуренції як динамічного явища. Монополія в його дослідженні – нормальний результат конкурентної поведінки фірм, риса ринкової системи. На думку Е. Чемберліна, реально існуючі ціни не тяжіють ні до монопольного рівня, ні до рівня цін досконалої конкуренції. Він уводить поняття "монополістична конкуренція", яке, як відомо, близьке за значенням до поняття "недосконала конкуренція", розвинутого у праці Дж. Робінсон. Слід нагадати, що роботи Е. Чемберліна і Дж. Робінсон з'явилися майже одночасно в 1933 р. Автори працювали незалежно один від одного, а тому не дивно, що для пояснення однієї і тієї ж економічної категорії використали різні терміни.

Слід також відмітити, що Е. Чемберлін відмовляється від вільної конкуренції як ідеалу економічного життя, зазначаючи з цього приводу: "Повне усвідомлення цієї обставини, що продукт диференційований, розкриває значення проблеми різноманітності і робить зрозумілим, що чисту конкуренцію не можна більше вважати в усіх відношеннях "ідеалом" для економічного добробуту" [11].

Незважаючи на певні відмінності в підходах до аналізу конкуренції, можна констатувати, що і Е. Чемберлін, і Дж. Робінсон одними з перших зосередились на ознаках модифікації механізму ринку, видозмінах конкуренції в нових умовах.

Однак, якщо більшість економістів аж до першої третини ХХ ст. вбачала в монополії "економічне зло", ігноруючи позитивну роль монопольних структур в економіці, то представник неокласичного напрямку Й. Шумпетер довів, що вплив монополій на суспільно-економічний розвиток є не таким уже однозначним [13]. Видатний теоретик та історик економічних учень переконливо довів, що прагнення будь-якого суб'єкта господарювання отримати монопольну владу стає рушійною силою прогресу. Інноваційна економіка успішно розвивається лише в умовах недосконалого ринку.

Відповідно до висунутої Й. Шумпетером теорії "творчого руйнування", монополія може впливати на науко-

во-технічний прогрес і економічне зростання. Це відбувається завдяки тому, що саме бажання не втратити монопольне становище стимулює підприємця впроваджувати потенційно прибуткові інновації, не побоюючись копіювання з боку конкурентів.

Серед позитивних моментів монополії Й. Шумпетер відзначив такі: монопольний прибуток може служити "ефективним способом нагромадження коштів для фінансування додаткових інвестицій"; у розпорядженні монополіста можуть перебувати способи виробництва, недоступні або важкодоступні для його конкурентів; монополія може мати на порядок більш стійке фінансове становище, ніж її конкуренти й аутсайтери; у монополії більше коштів для фінансування технічного прогресу, що йде на користь усій економіці, а не тільки певної галузі. Таким чином, учений відмовляється від рамок неокласичної порівняльної статистики, від умовної моделі досконалої конкуренції, що веде до рівноваги і знищує прибуток, на користь динамічного підходу.

Висновки та пропозиції. Аналіз еволюції поглядів учених-економістів на проблему конкуренції і монополії у системі ринкових відносин свідчить, що протягом тривалого періоду конкуренція розглядалась як сила, яка сприяє ідеальному розв'язанню проблеми економічної результативності, а монополія протягом довгої історії засуджувалась за руйнування конкурентного ідеалу. Монополії відводилась роль антипода конкуренції, який стримує об'єктивне прагнення економічної системи до максимізації суспільного добробуту. Тільки починаючи із другої третини ХХ ст., науковці відзначають вагомий роль монополії в суспільному розвитку, її надзвичайно важливе значення для функціонування економічної системи. Тому подальші наукові дослідження слід присвятити комплексу наукових проблем, пов'язаних із суттєвим ускладненням взаємозв'язку та взаємодії конкуренції та монополії в умовах динамічного розвитку технологічного новаторства на сучасному етапі.

1. Clark J.M. Toward a Concert of Workable Competition // American Economic Review. – 1944. – Vol. 30.
2. Hilferding R. Das Finanz Kapital. Eine Stunde über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus. – Wien, 1910. – S. 245–271.
3. Аристотель. Соч. Т. 4. – М., 1987. – С. 397.
4. Бутыркин А.Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах Запада и России. – М., 2004. – С. 11.
5. Гоббс Т. Соч. Т. 2. – М., 1991. – С. 180.
6. Гобсон Дж. Эволюция современного капитализма. – СПб., 1898.
7. Зомбарт В. Современный капитализм. – М., 1993. – С. 135.
8. Маршал А. Принципы экономической науки : В 3 т. : Пер. с англ. – М., 1993.
9. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции : Пер. с англ. – М., 1986.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : В 2 т. – М.-Л., 1935. – Т. 1.
11. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реорганизация теории стоимости / Э.Т. Лейкин, Л.Я. Розовский (Пер. с англ.). – М., 1996;
12. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков : Пер. с англ. – М., 1997. – С. 15.
13. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия : Пер. с англ. – М., 1995.

Надійшла до редколегії 07.11.06

В. Вірченко, асист.

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ, ЩО ЇЇ УТВОРЮЮТЬ

Присвячено дослідженню класифікації фінансових інститутів та розробці типологізації інституційної структури фінансового ринку. Проаналізовано основні підходи до класифікації фінансових інститутів. Розроблено типологізацію інституційної структури фінансового ринку, яка включає такі типи: банківсько-орієнтований, ринково-орієнтований, розширений, звужений та транзитивний; економічних поглядів на сутність фінансових посередників.

Article is devoted to investigation of classification of financial institutions and development of typology of institutional structure of financial market. Main economic views on the classification of financial institutions were analyzed. New extended typology of institutional structure of financial market, which comprise bank-based type, market-based type, extended type, restricted type and transitive type were formulated.

Економічна трансформація, зумовлюючи потребу в масштабних інвестиціях, вимагає здійснення адекватних і ефективних заходів із удосконалення й розбудови

інституційної структури фінансового ринку, що забезпечує акумуляцію заощаджень економічних суб'єктів з їх наступним перетворенням на інвестиції у реальний сек-

тор економіки. При цьому підвищення ефективності функціонування системи фінансових інститутів полягає не тільки в удосконаленні банківської системи, але й у формуванні і розбудові інших інститутів фінансового посередництва на основі принципу різноманіття форм фінансових інститутів.

На сучасному етапі суспільно-економічного розвитку в країнах із розвинутою ринковою економікою сформувалися й ефективно функціонують інституційні структури фінансового ринку, які характеризуються значною різноманітністю інститутів, що утворюють їх ядро. Зростання кількості фінансових інститутів, активізація їх ролі в процесах суспільно-економічного відтворення, урізноманітнення виконуваних ними фінансових операцій, а також виникнення гібридних фінансових організацій зумовлює необхідність розробки єдиної теоретично обґрунтованої системи класифікації фінансових інститутів.

Проблема класифікації фінансових інститутів та побудови типологізації інституційної структури фінансового ринку отримала висвітлення в економічній літературі. Належне місце в розробці цієї теми займають праці українських економістів: М. Савлука, В. Лагутіна, В. Шелудько. Серед російських учених варто виділити праці Є. Жукова, Я. Міркіна, В. Міловідова. Серед західних економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробили Р. Колб, Р. Родрігес, Р. Кінг, Р. Левайн.

У той же час проблеми побудови єдиної системи класифікації фінансових інститутів із використання методів наукового синтезу, а також формування системи типологізації інституційної структури фінансового ринку із врахуванням особливостей розвитку транзитивної економіки вивчені та висвітлені ще недостатньо.

Мета даної статті полягає в дослідженні основних підходів до поділу фінансових інститутів на види та розробці єдиної системи їх класифікації, а також системи типологізації інституційної структури фінансового ринку, що була б органічно з нею пов'язана. Досягнення поставленої мети зумовило вирішення таких завдань дослідження:

- дослідити методологічні підходи вітчизняних і зарубіжних науковців до класифікації фінансових інститутів;
- розробити вдосконалену систему класифікації фінансових інститутів на основі синтезу наукових результатів, отриманих на попередньому етапі дослідження;
- сформувати на основі базових структурно-функціональних критеріальних ознак систему типологізацію інституційної структури фінансового ринку.

Класифікація фінансових інститутів заслуговує на особливу увагу, оскільки щодо цього питання не існує єдиного погляду ani в вітчизняній, ні в зарубіжній економічній літературі. У вітчизняній літературі, присвяченій дослідженню фінансового ринку, найпоширенішою є класифікація фінансових інститутів за критерієм участі у формуванні пропозиції грошей на: 1. Банківські інститути, що через депозитний і грошово-кредитний мультиплікатор здатні впливати на пропозицію грошей у країні, до яких відносять центральний банк, універсальні комерційні, іпотечні і ощадні банки. 2. Спеціалізовані небанківські фінансові інститути, або парабанки, що не мають здатності впливати на пропозицію грошей, до яких відносять страхові та інвестиційні компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, ощадно-кредитні асоціації, банківські фірми, лізингові компанії, довірчі товариства. Основним недоліком даної класифікації, що активно використовується такими науковцями, як Л. Максимова, В. Міловідов, В. Лагутін, Є. Жуков, М. Небава, є віднесення кредитних спілок і ощадно-кредитних асоціацій до групи небанківських фінансових інститутів, незважаючи на те, що вони за рахунок депозитного мультиплікатора можуть впливати на грошову пропозицію [4].

Також іноді в економічній літературі до групи небанківських інститутів відносять навіть депозитарії і біржі, які є інфраструктурними елементами і виконують функ-

ції технічних посередників, що повністю вульгаризує і спотворює сутність інституційної структури фінансового ринку. Крім розглянутого вище підходу, у рамках економічної науки отримала розвиток класифікація фінансових інститутів на дві групи за критерієм їх участі в кредитних операціях: фінансово-кредитні інститути, такі як банки, кредитні спілки і ощадно-кредитні асоціації; інституційні інвестори, до яких відносять страхові та інвестиційні компанії, довірчі товариства, пенсійні фонди та інвестиційні банківські фірми, що надають спеціалізовані фінансові послуги і не займаються кредитуванням діяльності суб'єктів господарювання [3, с. 17]. Даний теоретичний підхід до класифікації фінансових інститутів використовують у своїх наукових працях К. Криничанський, Л. Буряк, А. Поддєрьогін, В. Ходаківська. На нашу думку, поділ фінансових інститутів за даним критерієм є теоретично неправомірним, оскільки на сьогоднішній день відповідно до нормативно-правового поля деяких країн таким фінансовим організаціям, як страхові компанії, інвестиційні й пенсійні фонди, дозволяється здійснювати кредитування своїх клієнтів, що повністю руйнує дану систему класифікації.

У західній економічній літературі останнім часом почала поширюватись і набула популярності нова система класифікації, згідно з якою фінансові інститути поділяються на три основні групи: депозитні фінансові інститути; договірні ощадні фінансові інститути та інвестиційні посередники. До групи депозитних інститутів належать організації, що залучають кошти на депозити та здійснюють кредитні операції – комерційні банки, кредитні спілки та ощадно-кредитні асоціації. До групи договірних ощадних інститутів відносять фінансові організації, які у процесі діяльності здійснюють на договірній основі довгострокову акумуляцію коштів своїх клієнтів з метою здійснення в подальшому виплат цільового характеру на їх користь – страхові компанії та пенсійні фонди, а також довірчі товариства [2, с. 180]. До групи інвестиційних посередників належать фінансові інститути, діяльність яких полягає в консолідації коштів індивідуальних інвесторів за допомогою продажу власних зобов'язань та розміщенні їх у різноманітні фінансові активи з метою отримання прибутку – інвестиційні фонди та інвестиційні банківські фірми.

Вищенаведена система класифікації фінансових інститутів, що активно використовується такими науковцями, як Р. Колб, Р. Родрігес, В. Попков, І. Балабанов, О. Данілов, також відзначається недосконалістю і завдяки своїй мультикритеріальності не дозволяє повною мірою розкрити сутність загальноекономічних характеристик, що відрізняють одні фінансові інститути від інших. Класифікація має здійснюватися за єдиним критерієм і лише в цьому випадку може сприяти розкриттю економічної природи об'єкта дослідження. На противагу даному принципу європейська класифікація фінансових інститутів ґрунтується на двох критеріях. На базі критерію джерел формування фінансових ресурсів виділяється група депозитних інститутів, а на основі критерію механізму залучення грошових коштів фінансові інститути класифікують на договірні фінансові інститути та інвестиційні посередники. Мультикритеріальність у класифікації фінансових інститутів зумовлена двома факторами. По-перше, відсутністю однозначного й загальноприйнятого визначення поняття "банк". По-друге, відсутністю загально визначених критеріїв класифікації фінансових інститутів. Завдяки цьому в європейській економічній літературі термін "банк" трактується значно ширше, ніж в американській. Тому деякі з інститутів, які згідно з європейським законодавством належать до спеціалізованих банків, в американській економічній літературі відносять до спеціалізованих інститутів або інвестиційних посередників [1]. Критерій договірності відносин теж є недостатньо визначеним, адже на сьогоднішній день на договірних засадах будують свої від-

носини з клієнтами майже всі фінансові інститути. Таким чином, розподіл фінансових інститутів на три групи відповідно до двох різних критеріїв видається нам некоректним з погляду економічної теорії.

На наш погляд, більш ґрунтовною і теоретично правомірною буде класифікація фінансових інститутів за єдиним критерієм – джерелами формування фінансових ресурсів, що дозволить повністю розкрити сутність інститутів фінансового посередництва, а також визначити економічну природу їх функцій і макроекономічних характеристик [6, с. 16]. Згідно з даним критерієм, у рамках інституційної структури фінансового ринку можуть бути виділені дві групи фінансових інститутів – депозитні фінансові інститути та недепозитні фінансові інститути.

До депозитних фінансових інститутів належать універсальні комерційні банки, спеціалізовані ощадні, поточні й інвестиційні комерційні банки, емісійні банки, кредитні спілки та ощадно-кредитні асоціації. До недепозитних фінансових інститутів слід віднести страхові й інвестиційні компанії, пенсійні фонди, інвестиційні банківські фірми, лізингові компанії та довірчі товариства. Одночасно всередині кожної з груп фінансові інститути можуть класифікуватися на види за іншими критеріями. Розглянуту нами систему класифікації можуть доповнювати й інші, які ґрунтуються на різних критеріях і виконують допоміжні функції в межах аналізу сутності фінансових інститутів, оскільки є загальними для всіх економічних організацій і не розкривають специфіки фінансового посередництва. Наприклад, за формою власності фінансові інститути поділяють на унітарні й колективні. Унітарні мають одного власника в особі держави або приватної особи. Залежно від організаційної форми інститути з колективною формою власності представлені на фінансовому ринку акціонерними і господарськими товариствами. Акціонерні товариства формують капітал за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів учасників у процесі випуску й розміщення акцій. Пайові товариства формують свій капітал за рахунок внесків грошових коштів у статутний фонд [5]. Залежно від наявності філій фінансові інститути можна класифікувати на багатофілійні, малофілійні й безфілійні, за сферою обслуговування – на регіональні, міжрегіональні, національні та міжнародні, а за масштабами діяльності – на малі, середні, великі, фінансові консорціуми та об'єднання.

Поряд із депозитними фінансовими організаціями недепозитні інститути є об'єктивно необхідною складовою інституційної структури фінансового ринку. Недепозитні фінансові інститути можуть залучати кошти двома шляхами: на договірних засадах та шляхом продажу власних цінних паперів. Таким чином, відповідно до даного критерію, всі недепозитні фінансові інститути можуть бути класифіковані на: 1. Договірні фінансові інститути, які залучають вільні фінансові ресурси у процесі укладання договору із власником капіталу (страхові компанії, пенсійні фонди, лізингові компанії та довірчі товариства). 2. Інвестиційні фінансові інститути, що залучають кошти через продаж власних цінних паперів на фондовому ринку (інвестиційні компанії та інвестиційні банківські фірми) [1].

Співвідношення сукупних активів і масштабів діяльності депозитних та недепозитних фінансових інститутів у рамках конкретної інституційної структури фінансового ринку може суттєво змінюватися залежно від її національної належності, територіального розташування й історично обумовленого характеру розвитку. Унаслідок цього національні інституційні структури іноді виявляються абсолютно різними за своїми якісними та кількісними характеристиками, а також забезпечують функціонування альтернативних за змістом механізмів задоволення потреб економічних агентів у фінансових ресурсах довгострокового і короткострокового характеру. На наш погляд, ґрунтуючись на критерії співвідношення масштабів

діяльності депозитних і недепозитних фінансових інститутів, а також залежно від домінуючих на ринку організованих форм фінансового посередництва можна виділити такі типи інституційної структури фінансового ринку: банківсько-орієнтована, що отримала розвиток у Німеччині, Австрії і Португалії; ринково-орієнтована, що сформувалася у США, Великобританії і Франції; розширена, яка встановилася у Швейцарії та Японії; транзитивна (гібридна), що отримала розвиток у країнах постсоціалістичного табору – Україні, Росії, Польщі й проіснувала майже до кінця XX ст.; звужена (нерозвинена), яка закріпилася в Єгипті, Ірані, Філіппінах та Чилі.

У рамках банківсько-орієнтованої інституційної структури комерційні банки відіграють провідну роль у сфері моніторингу діяльності корпорацій, ідентифікації і фінансуванні прибуткових інвестиційних проектів, мобілізації заощаджень, перерозподілу фінансових ресурсів і управління фінансовими ризиками. У межах даного типу інституційної структури превалює механізм опосередкованого фінансування. Універсальні банки за рахунок налагоджених тісних зв'язків з реальним сектором економіки уникають асиметричності інформації стосовно суб'єктів господарювання, що дозволяє їм ефективно акумулювати і перерозподіляти фінансові ресурси. Банківсько-орієнтована структура на противагу ринково-орієнтованій може ефективно функціонувати в умовах будь-якого економічного середовища, оскільки великі універсальні банківські інститути навіть у країнах з нерозвинутим нормативно-правовим полем і недосконалими стандартами бухгалтерського обліку можуть змусити економічних агентів відповідати за зобов'язаннями [7, с. 695].

У ринково-орієнтованій інституційній структурі центральна роль у трансформації заощаджень в інвестиції належить ринку цінних паперів, який утворює механізм прямого фінансування. Даний тип інституційної структури характеризується значним розвитком і домінуванням на ринку недепозитних фінансових інститутів, таких як страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, що формують власні активи і пасиви за рахунок фінансових операцій з цінними паперами. У розвинутій ринковій економіці фінансовий ринок порівняно з депозитним інститути утворює більш ефективний механізм перерозподілу фінансових ресурсів, забезпечує зниження ризику ліквідності, внаслідок чого в переважній частині європейських країн отримали розвиток ринково-орієнтовані інституційні структури. Крім того, у країнах, які характеризуються розвинутою системою страхування депозитів і захисту прав акціонерів, ефективними стандартами бухгалтерського обліку, низьким рівнем тінізації економіки, і нормативно-правове поле яких базується на англосаксонській правовій традиції, найчастіше формуються ринково-орієнтовані інституційні структури.

Звужена інституційна структура відзначається повільним і фрагментарним розвитком окремих інститутів фінансового посередництва в поєднанні з незначною глибиною фінансового ринку, внаслідок чого не може повною мірою реалізувати свої макроекономічні функції, забезпечити ринкову координацію діяльності економічних агентів і ефективний перерозподіл фінансових ресурсів у межах економічної системи. Нерозвинена інституційна структура найчастіше формується в країнах, які характеризуються неефективною системою захисту прав акціонерів і кредиторів, недосконалими стандартами у сфері бухгалтерського обліку, неефективною системою санкціонування, високим рівнем тінізації і корумпованості економіки, високою інфляцією і надмірним регулюванням банківської діяльності, і нормативно-правове поле яких ґрунтується на принципах французького загального права. Звужена інституційна структура спричиняє неоптимальний розподіл фінансових ресурсів і в такий спосіб стримує економічне зростання [7, с. 707]. Транзитивна інституційна структура

фінансового ринку виникає в процесі економічної трансформації, переходу від командно-адміністративної банківсько-орієнтованої інституційної структури до ринково-орієнтованої системи. Інституційна структура, яка перебуває у стані трансформації, поряд із старими загальноекономічними характеристиками набуває рис нової, ринково-орієнтованої моделі. У цей період загальна ефективність інституційної структури у сфері трансформації капіталу суттєво знижується, що вимагає втручання держави і проведення стабілізаційної грошово-кредитної політики. Транзитивна структура не може існувати протягом довгого періоду часу, оскільки сповільнює процес суспільно-економічного відтворення і знижує інвестиційні можливості країни. Вона є лише перехідною формою, яку має пройти інституційна структура фінансового ринку в процесі ринкової трансформації економіки країни.

На наш погляд, розроблена типологізація інституційної структури фінансового ринку та вдосконалена система класифікації фінансових інститутів дозволяє поглибити аналіз економічних явищ і процесів. В умовах широкої спеціалізації діяльності фінансових інститутів і урізноманітнення виконуваних ними функцій, розглянута система типологізації допомагає розкрити економічну природу інституційної структури і комплексно охарактеризувати її роль у суспільно-економічному відтворенні. Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, можна зробити висновок, що розширена інституційна структура, яка поєднує в собі механізми опосередкованого і прямого фінансування, а також риси депозитного і ринкового залучення фінансових ресурсів характеризується найвищою ефективністю в галузі акумуляції і перерозпо-

ділу фінансових ресурсів у межах економічної системи країни. Вона втілює в собі переваги банківсько-орієнтованої і ринково-орієнтованої структур, сприяє розвитку як депозитних фінансових інститутів, так і недепозитних форм фінансового посередництва, що поряд із потужним ринком цінних паперів дозволяє розширити структуру джерел інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів у реальному секторі економіки. Тому Україні потрібно здійснювати перехід до розширеної інституційної структури фінансового ринку, що зможе забезпечити надійний базис для прискореного інтенсивного економічного розвитку.

Актуальність і гострота проблеми побудови ефективної системи трансформації заощаджень в інвестиції в умовах транзитивної економіки свідчить про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження інституційної структури фінансового ринку. Комплексного аналізу потребують основні напрями стратегічного розвитку банківської системи, страхового ринку та системи пенсійного забезпечення України. Відповідно, необхідність проведення подальшого дослідження в даному напрямі не викликає сумніву.

1. Гроші та кредит : Підручник / За заг. ред. М.І. Савлука. – К., 2001.
2. Колб Роберт В., Родригес Рикардо Дж. Финансовые институты и рынки : Учебник. – М., 2003.
3. Криничанский К.В. Генезис экономических институтов: корпорации, профессиональные участники финансового рынка. – Челябинск, 2002.
4. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика : Навчальний посібник – К., 2000.
5. Рудый К.В. Финансово-кредитные системы зарубежных стран : Учеб. пособие. – М., 2003.
6. Шелудько В.М. Финансовый рынок : Навчальний посібник. – К., 2002.
7. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda // Journal of Economic Literature. – 1997. – Vol. 35(2).

Надійшла до редколегії 07.11.06

Наукове видання



ВІСНИК КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 93

Редактор І.Нечаєва

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

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

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



Підписано до друку 26.07.07. Формат 60x84^{1/8}. Вид. № 141. Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Наклад 500. Ум. друк. арк. 7,2. Обл.-вид. арк. 10,0. Зам. № 27-4051.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"

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