

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 336.74 (075.8)

Ю. О. Єрешко

Національний технічний університет України «КПІ»

ПОПИТ НА ГРОШІ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

Розкрито сутність попиту на гроші та методи його оцінювання.

The article deals with the essence of the demand for money and investigates the methods of its assessment.

Ключові слова: попит на гроші, грошовий агрегат, ліквідність, запас грошей, швидкість обігу грошей.

Вступ. Макроекономічна рівновага передбачає наявність визначених пропорцій на грошовому ринку. Важлива з них – рівновага між попитом та пропозицією грошей. Попит на гроші визначається розміром грошових коштів, які приймають господарські суб'єкти, тобто це попит на грошові запаси чи номінальні грошові залишки.

На відміну від звичайного попиту на товарних ринках, який формується як потік придбаних товарів за певний період, попит на гроші виступає як запас грошей, який прагнуть мати у своєму розпорядженні економічні суб'єкти на певний момент часу. Трагування попиту на гроші як явища залишку зумовлює істотну відмінність його від попиту на дохід, що є явищем потоку. Хоч ці два явища тісно переплітаються, проте вони не збігаються ні за обсягом, ні за напрямками й динамікою руху. Це явище набуває важливого значення у практиці управління грошовою сферою. Попит на гроші – це запас грошей, яким економічні суб'єкти прагнуть володіти на певний момент, тобто частина багатства, яким володіють учасники господарського життя у ліквідній формі грошей як засобом обігу і збереження вартості. Відповідно до цього розрізняють (теорія Дж. М. Кейнса) три групи мотивів попиту: попит на гроші економічних суб'єктів для задоволення поточних потреб (трансакційний попит), мотив перестороги і спекулятивний момент.

У теорії М. Фрідмена стверджується, що завжди є постійна стабільна функція попиту на гроші. Це положення відрізняється від позиції Дж. М. Кейнса, який доводив, що попит на гроші характеризується невизначеністю та непередбачуваністю. Монетаристи тим самим стверджували, що грошовий запас, який бажає мати населення становить деяку стійку питому вагу номінального валового внутрішнього продукту. М. Фрідмен стверджував, що гроші є найбільш інтеграційним елементом портфеля активів. Тому попит на гроші визначається не звичайним доходом, а стійкою його частиною – постійним доходом, який розраховується як середньозважена величина на основі питомої ваги доходу за поточний і минулий роки. В економічній теорії накопичено великий досвід використання різних показників для розрахунків попиту на гроші. Проте проблема вибору їх ще не отримала рівнозначного теоретичного рішення. Викладене підтверджує актуальність та обґрунтованість дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток науково-методичних підходів щодо визначення обсягу попиту на гроші та детермінантів грошового запасу на певний фіксований у часі момент, зумовлений потребою здійснювати трансакційні операції (мотив споживання) і бажанням володіти активами в майбутньому, тобто утримувати гроші як засіб нагромадження вартості.

Методологія. Теоретичною основою дослідження послужили надбання світової економічної думки неокласичного синтезу і кейнсіанського напрямку. Методологічним підґрунтям виступає система методів і прийомів, якими оперує сучасна економічна наука, що виходить з принципу діалектичного матеріалізму. Зокрема для вирішення проблеми визначення попиту на гроші використовувалися наукове абстрагування, ретроспективний аналіз, систематизація, синтез, узагальнення, логічна абстракція.

Результати дослідження. Теоретично аналіз попиту на гроші та вивчення умов загальної рівноваги на ринку сприяли виникненню двох засадничих економічних шкіл у цій проблемі та відповідно до розроблення двох базових макроекономічних моделей: монетаристської та кейнсіанської.

Монетаристська теорія попиту на гроші ґрунтується на неокласичних традиціях, вона успадкувала основні постулати класичної теорії грошей, яка виникла ще у XVIII ст. і панувала в економічній науці до 30–40-х рр. Основоположні ідеї цієї школи були висунуті англійськими вченими Д. Юмом, Дж. Міллем, А. Маршаллом, А. Пігу, К. Вікселлем, Д. Патінкіним, американським вченим Г. Фішером, шведським вченим Г. Касселем та Б. Хансеном. Сучасний монетаризм народився як новий варіант кількісної теорії грошей у роботах вчених чикагської школи (М. Фрідмена, К. Бруннера, А. Мельцера) у 50–60-ті роки.

Монетаристи відводять важливу роль грошам у процесі господарського розвитку. Вони вважають, що саме зміна грошової маси має основоположне значення для пояснення циклічного розвитку ринкової економіки. Визначний лозунг монетаристів такий: «Гроші мають значення» (money matters), а інші визначають, що «тільки гроші і мають значення» (money is all that matters) [1].

Основний постулат кількісної теорії полягає в такому: абсолютний рівень цін визначається пропозицією грошових залишків. Це означає, що чим більша пропозиція грошей, тим вище рівень цін і навпаки. Ця залежність відома як кембриджське рівняння:

$$M = KPY, \quad (1)$$

де M – номінальна кількість грошей; K – пропорція між номінальним доходом та бажаними грошовими залишками (передбачається константою за певної структури господарських угод), сформульована англійськими вченими – представниками кембриджської школи А. Маршаллом, А. Пігу, Д. Робертсоном; P – абсолютний рівень цін; Y – реальний дохід.

Американський вчений І. Фішер у роботі «Купівельна спроможність грошей» (1911 р.) вивів рівняння, яке відповідає кількісній теорії:

$$MV = PY, \quad (2)$$

де M – швидкість обігу грошей або швидкість, з якою одна одиниця номінального запасу грошей циркулює в обігу [2].

Фішер довів, що попит на гроші тісно пов'язаний зі швидкістю обігу грошей обернено пропорційною залежністю: у міру зростання попиту на гроші кожна грошова одиниця, що перебуває в обороті, довше перебуватиме у розпорядженні окремого економічного суб'єкта, повільнішим буде її поріг, і навпаки. З цієї залежності випливають висновки, що мають важливе практичне значення:

- швидкість обігу грошей не може бути постійною;
- зростання швидкості обігу грошей унаслідок падіння попиту на гроші може компенсувати дефіцит платіжних засобів і послабити кризу неплатежів;
- падіння швидкості обігу грошей через зростання попиту на них послаблює вплив збільшення маси грошей в обігу на кон'юнктуру ринків, гальмує його інфляційні наслідки;
- попит на гроші є визначальним, а швидкість їх обігу є поняттям, похідним від попиту. Тому фактори зміни попиту на гроші об'єктивно впливають і на швидкість обігу.

Якщо виходити з припущення, що пропозиція грошей на ринку має дорівнювати величині попиту на них, то у такому разі параметр M можна замінити на параметр M_d – величину попиту на гроші, тобто кількість грошей, яку економічні агенти бажають зберегти як частку своїх транзакційних активів. Теорія портфеля ґрунтується на фундаментальному припущенні, що гроші – одна із форм активів. Основний постулат цих теорій полягає в тому, що накопичення грошей має визначальну специфіку порівняно з іншими активами з точки зору чинників ризику й доходу.

Зокрема, накопичення грошей приносить надійний (номінальний) дохід, у той час коли ціни на цінні папери (акції, облигації) можуть знизитися. Тому, на думку вчених, під час формування оптимального портфелю активів населення віддає перевагу ліквідним грошовим коштам [3]. Теорія портфеля пояснює, як саме неохочий до ризику інвестор повинен розмістити своє накопичення. Важливими правилами, по-перше, є диверсифікація портфеля між різними видами активів, і по-друге, які види активів є грошима. Тому що грошовий агрегат $M1$ (готівкові гроші і поточні рахунки) приносить низький дохід. Але є інші види активів, дохід на які при тому самому ризику вищий: депозитні рахунки, казначейські векселі, депозитні сертифікати та ін. Тому грошовий агрегат $M1$ економісти справедливо називають «підпорядкованим» чи домінуючим активом. З портфельних теорій випливає висновок, що накопичення грошей через агрегат $M1$ не забезпечує оптимального портфеля активів населення.

Один з основоположників монетаризму К. Варбуртон розрахував оптимальні темпи зростання грошової маси в економіку США відносно обсягів виробництва. За його розрахунками щорічний приріст грошової маси повинен становити 5 %, тому що зростання чисельності населення потребує приросту грошей на 1,5 %; зростання обсягів виробництва на 2%, підвищення касових залишків у господарюючих суб'єктів (внаслідок падіння швидкості грошового обігу) – на 1,5 %. Ці дані стали оптимальними і популярними для монетаристської теорії [4]. У подальшому поширився погляд, за яким зростання грошової маси повинно дорівнювати 2 % за рік [5]. Визначення обсягів зростання грошової маси отримало в економічних дослідженнях назву «грошового правила». Необхідність забезпечення відповідності темпів зростання грошової маси темпам зростання обсягів виробництва представлена в роботі У. Баумоля. За його розрахунками запас грошей має підвищуватися пропорційно до кореня квадратного від об'єму угод [6].

Теорії попиту на гроші, які роблять акцент на їх ролі як засобу обігу, називають теоріями транзакційного попиту. Такі потреби у грошах забезпечуються через грошовий агрегат $M1$ і пов'язані з обсягом операцій або номінальним ВВП. Транзакційні залишки грошових коштів накопичуються в цілях здійснення угод, які пов'язані з підтриманням отримання заданого рівня грошового доходу. Напруженість транзакційного мотиву визначається розміром доходу і тривалістю часового інтервалу. Якщо припустити, що тривалість інтервалу стабільна і не залежить від зміни рівня доходу та норми відсотка, то вчені роблять висновок, що бажаний для підприємця рівень транзакційних залишків є постійною питомою вагою його грошового доходу.

Найвідоміша модель функції попиту на гроші щодо транзакційних теорій розроблена У. Баумолем і Д. Тобіном [7]. Ця модель встановлює залежність попиту на гроші між відсотковою ставкою та витратами на купівлю-продаж цінних паперів (брокерська комісія). Суть попиту на гроші полягає у припиненні індивідуумів зберігати певну частину багатства у грошовій формі як запас грошей, стан якого визначається сумою певних транзакційних операцій за певний період. При цьому тут гроші потрібні не для грошей, а як представницька вартість для задоволення поточних потреб і володіння активами в майбутньому, тобто гроші використовуються як засіб нагромадження вартості.

Помітний поворот у вивченні попиту на гроші пов'язаний з роботою У. Баумоля, що була надрукована 1952 р. Згідно з його розрахунками, запас коштів має збільшуватися пропорційно до квадратного кореня від об'єму угод [6; 7].

Попит на гроші зростає не просто зі збагаченням індивідів, а й з підвищенням ринкової частки національного багатства. Остання відображає збільшення об'єму угод, що укладаються. Тому цей показник є дуже важливим для оцінювання попиту на гроші.

Вивчення попиту на гроші у 70-х рр. зосереджувалось на певних напрямках. По-перше, нестабільність функції попиту на гроші намагались пояснити наявністю ефекту адсорбції шоків грошового попиту. Такі уявлення дали поштовх розв'язку моделей буферного запасу грошей (buffer – stock model – BSM).

По-друге, було висловлено думку, що нестабільність функції попиту на гроші може бути обумовлена її невірною специфікацією. У межах цього напрямку розвивались моделі корекції помилок (error – correction model – ECM).

Під час розроблення моделей буферного запасу грошей було здійснено спробу пояснити процес пристосування фактичного запасу коштів до бажаного довгострокового попиту на них. Ця концепція передбачала таку рівність:

$$\dot{I}_s = M_s + M_b, \quad (3)$$

де M_s – грошова пропозиція; M_d – грошовий попит; M_b – буферний запас грошей. Концепція виходила з того, що господарюючі суб'єкти не тільки мають необхідні (буферні) касові залишки. Такі залишки не потрібні господарюючим суб'єктам для забезпечення угод, але їх не вдається одразу перевести в альтернативні фінансові активи через високу видаєткoвiсть таких операцій.

Останнім часом основним інструментом вивчення попиту на гроші стала модель корекції помилок (ЕСМ). Концепція ЕСМ виходить з наявності довгострокової рівноваги. Отже, у разі її порушення має проявитися тенденція до відновлення рівноваги внаслідок коінтеграції змінних. Запропонована Д. Хендрі та Н. Еріксоном ЕСМ грошового попиту мала такий вигляд (у логарифмах):

$$\begin{aligned} \Delta(m-p)_t = & a_0(L)\Delta(m-p)_{t-1} + a_1(L)\Delta p_t + a_2(L)\Delta Y_t + a_3(L)\Delta rs_t + \\ & + a_4(L)\Delta r_t + a_5[(m-p)_{t-1}^* - (m-p)_{t-1}] + e_t, \end{aligned} \quad (4)$$

де m – грошова маса; p – рівень цін; Y – реальний дохід; rs – короткострокова відсоткова ставка; $a_i(L)$ – поліном з оператором лага L , ($i = 0 \dots, 4$); e_t – випадковий член; $(m-p)^*$ – «цільова» змінна, що відображає умови довгострокової рівноваги [8].

Методологія дослідження, що склалася у межах моделі ЕСМ, включає три етапи: визначення послідовності інтегрованості змінних, проведення тестів на наявність коінтегрованості, тестування на наявність ЕС-механізму, тобто довгострокової стабільності попиту на гроші.

Головною особливістю стабілізаційних програм, що розробляються для конкретних країн експертами МВФ, є жорстка «прив'язка» надання кредитних ресурсів до обов'язкового виконання запропонованих цією організацією заходів економічної політики.

Програми, розроблені МВФ, мають на меті вирівнювання платіжних балансів і стабілізацію цін. Цієї мети досягають стисненням сукупного попиту в національній економіці. Для визначення попиту на гроші у програмах МВФ традиційно використовують таку модель:

$$\ln(M1/p) = \hat{O}_0 + \hat{O}_1 \ln y + \hat{O}_2 \hat{A} \ln p, \quad (5)$$

де $M1$ – грошовий агрегат; p – рівень цін; y – реальний дохід [9].

Еластичність попиту на гроші за рівнем доходу додатна ($\Phi_1 > 0$), а за рівнем цін – від'ємна ($\Phi_2 < 0$). З рівняння випливає, що попит на гроші спадає, по-перше, зі зниження реального доходу, а по-друге, з посиленням інфляції (оскільки $\Phi_1 < 0$):

$$\ln M - \ln p = k \ln y - n \left[r + E \left(\frac{de}{e} \right) \right], \quad (6)$$

де r – номінальна ставка з депозитів в іноземній валюті; $E \left(\frac{de}{e} \right)$ – очікуване знецінення національної валюти; e – курс національної валюти до долара США; de – похідна e у часі; k, n – параметри ($k > 0, n > 0$) [9].

Ліва частина рівняння являє собою реальну грошову пропозицію, а права – реальний попит на гроші. Попит на гроші підвищується зі зростанням реального обсягу виробництва і зменшується з підвищенням облікової процентної ставки та знеціненням національної валюти.

Висновки. З огляду на викладене можна цілеспрямовано формувати дієздатний механізм попиту на гроші в Україні. Елементом наукової новизни дослідження є запропонований механізм визначення попиту на гроші.

Матеріал, викладений в роботі, має як теоретичне, так і практичне значення. По-перше, монетарна політика держави – один із визначальних інструментів державного управління, який може впливати як позитивно, так і негативно на розвиток економіки держави. З'ясовано, що коли попит на гроші не задовольняється монетарною політикою, розвиток економіки уповільнюється; якщо монетарна влада пропонує грошей більше, ніж реальна економіка у змoзі використати, провокуються девальваційні процеси обмінного курсу, які призводять до збільшення рівня інфляції, унаслідок чого істотно зменшується життєвий рівень населення України. По-друге, проблеми, які виникають у процесі дослідженні попиту на гроші (реальні касові залишки), визначають потребу у виробленні нової методології їх аналізу, яка дає змогу зважити специфіку кризової ситуації в економіці. Як детермінанти попиту на гроші можуть бути задіяні різні показники, а саме: обсяг угод в економіці, ВВП, розмір національного багатства, об'єм дебетових оборотів за банківськими рахунками господарюючих суб'єктів. У розрахунках допустимо використання грошових агрегатів $M2$ та $M1$, які забезпечують грошово-господарський оборот у країні. Грошовий агрегат $M2$ асоціюється з грошовим капіталом, а агрегат $M1$ тісно пов'язаний з динамікою обсягу угод в економіці. По-третє, високі темпи зростання цін об'єктивно збільшують попит на транзакційні запаси, високий рівень інфляції провокує високу норму відсотка, недостатній рівень розвитку фондового ринку і банківських послуг обмежують дію збереження вартості і нагромадження, у наявній структурі багатства низькою є питома вага високоліквідних активів.

Попит і пропозицію грошей треба розглядати як дві неподільні і водночас протилежні одна одній грані єдиного економічного механізму, через взаємодію яких формуються функціональні структури грошового ринку. Отже, теорію

монетаризма цікавить передусім специфіка співвідношення між попитом і пропозицією грошей, а також найбільшою мірою характер субординації між ними. Як витікає з дослідження ця специфіка містить два суперечливих положення:

- попит на гроші має пристосуватися до заздалегідь заданої їх пропозиції;
- пропозиція грошей повинна пристосуватися до їх попиту.

Тому можна стверджувати, що попит на гроші – поведінкова функція, а пропозиція грошей визначається, насамперед, інституціональними факторами.

Література

1. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Эдвин Дж. Доллан, Колин Д. Кэмпбелл, Розмари Дж. Кемпбелл; пер. с англ. В. Лукашевича [и др.]; под общ. ред. В. Лукашевича, М. Ярцева. – СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 496 с. – 50000 экз. – ISBN 5-87685-007-1.
2. Фишер И. Покупательная сила денег / Ирвинг Фишер; пер. с англ. – М.: Финансовое изд-во НКФ, 1925 – 172 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости процента и денег / Кейнс Джон Мейнард; пер. с англ. – М.: Прогрес, 1978. – 328 с. – 10000 экз. – ISBN 5-2287-0031-9.
4. Warburton C. Depression, Inflation and Monetary Polisy Selected Papers, 1945–1953. Baltimor, The Iohn Hopkins Press, 1966. – 282 с.
5. Фридмен М. Количественная теория денег / Милтон Фридмен; пер. с англ. – М. Эльф. пресс, 1996. – с. 87.
6. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операции. – М.: Прогресс. 1965. – С. 275. – 50000 экз. – ISBN 5-01-004460-9.
7. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Н. Грегори Мэнкью; пер. с англ. – М.: Изд – во МГУ, 1994. – 736 с. – 50000 экз. – ISBN 5-211-03213-6.
8. Hendry D., Ericsson N. An Analysis of U.K. Money Demand in “Monetary Trends in the United States and the United Kingdom”, by M. Friedman and A. Schwartz. – The American Economic Review, 1991. – Vol. 81. – N 1. – P. 23. – ISSN 0033–15533.
9. Mikkelsen J. A model of Financial Programming. – Wachingtou. IMF Working Paper, 1998. – N 80. – P.10.
10. Демківський А. В. Гроші і кредит / Демківський Анатолій Васильович. – К.: Дакор; Вира – Р, 2003. – 528 с. – 3000 пр. – ISBN 966-95845-6-6.
11. Фишер С. Экономика / Стенли Фишер, Рудичер Дорнбуш, Ричард Шмалензи; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 864 с. – 10000 экз. – ISBN 5-7749-0032-0 (русск.).

ВПЛИВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто особливості трансформації української економіки. Виділено основні дестабілізуючі фактори, що призвели до затяжної кризи в більшості сфер господарських відносин. Особливу увагу приділено ідеологічній складовій трансформаційних процесів. Висновки, зроблені в роботі, дозволяють оцінити сучасне положення національної економіки з позиції антикризового управління.

The features of transformation of the Ukrainian economy are considered in this article. Basic destabilizing factors, resulting in the protracted crisis in most spheres of economic relations, are selected. The special attention is spared the ideological constituent of transformation processes. Conclusions are done in work allow to assess the modern situation of national economy from position of anticrisis management.

Ключові слова: трансформаційні процеси, дестабілізуючі фактори, криза, ідеологічна складова трансформаційних процесів, господарські відносини, національна економіка.

Вступ. Постановка завдання. Дослідження існуючих проблем у нашій державі приводить до джерел його становлення як країни з ринковою економікою. Трансформація командно-адміністративної економіки торкнулася всієї системи господарювання і призвела до незворотних наслідків. Це дослідження потребує у визначенні особливостей даного становлення. Розгляд питання розвитку нашої держави, з точки зору ідеології ринкових відносин, дозволить визначити ступінь розвитку основних економічних процесів та їх вплив на практичну діяльність суб'єктів господарювання. Крім того, це дозволить виявити певну тенденцію у їх розвитку і визначити особливості української трансформації на пострадянському просторі.

Зв'язок з останніми дослідженнями і публікаціями, науковими і практичними завданнями. Наукові дослідження, які зазначені вище, здійснюються вже протягом досить тривалого проміжку часу, що дозволяє прийти до певних висновків та узагальнень [1; 2; 7]. Практична значимість даного дослідження пов'язана з її пріоритетністю в стратегічній політиці держави. Державні програми спрямовані на подолання кризи шляхом вивчення основних причин, що призвели до неї і упровадження відповідних антикризових заходів, розроблених з урахуванням сучасного становища.

Неоднозначність суджень про стан національної економіки і факторів, що призвели до посилення кризових процесів, підлягає подальшому вивченню і виявленню причинно-наслідкових зв'язків, що обумовлює актуальність.

Постановка завдання. Встановлення взаємозв'язку між ретроспективними і прогностичними станами національної економіки, факторів, що стримують економічний розвиток. А також у визначенні ідеології становлення нашої держави з точки зору ринкових трансформацій і формуванні єдиної термінології, що дозволяє позначити неоднозначність процесів, що протікають.

Методологія дослідження. Теоретичну основу дослідження склали фундаментальні положення економічної теорії і системного підходу у філософії, роботи вчених у цій сфері. Методологічною основою є методи комплексного системного аналізу, методи порівняльного і логічного узагальнення.

Результати дослідження.

Дослідження в цій сфері свідчать про багатьох апобаральних явищах, що мають місце в національній економіці і почати необхідно з початкового моменту одержання статусу суверенної держави. Потенціал господарювання, накопичений при тоталітарній економіці не відповідав ідеології ринкової економіки. З переходом у ринкову економіку існуючий режим показав повну нездатність швидко відреагувати на зміни, що відбуваються, і адаптуватися до нових умов господарювання, що у свою чергу призвело до затяжної кризи, наслідки якої відчуваються дотепер.

Поняття «криза» було відсутнє як таке через державну підтримку, що виражалася на всіх необхідних рівнях. Відмітна роль держави при стабілізації економічного положення на цей момент не грає настільки вагомої ролі, а в деяких випадках ускладнює і без того важке становище підприємств. У державах з розвинутою ринковою економікою, при дослідженні причин, що призвели до кризової ситуації виявили, що переважне місце належить внутрішнім факторам. Кризова ситуація, що виникла на підприємстві, є цілком керованим явищем, і підприємство в праві очікувати допомоги у відновленні нормального фінансового стану. У нашому випадку, переважним фактором розвитку кризи є зовнішні фактори.

Ці знання допоможуть найбільш повно визначити особливості антикризового управління в Україні. Але перш ніж перейти до дослідження цих особливостей, необхідно визначити, на якій стадії економічних відносин знаходиться економіка України.

Економіка України, як і економіка будь-якої держави, знаходиться в трансформаційному режимі. Перш ніж розглянути відмінні риси української трансформації необхідно дати визначення даному поняттю. Доктор філософських наук З. Голенкова говорить про те, що поняття „трансформація” досить часто вживається для позначення тих процесів, що сьогодні відбуваються в колишніх соціалістичних країнах. Цим терміном, як і терміном «модернізація», прагнуть підкреслити неідеологічний характер змін, що відбуваються, але в реальності ці поняття несуть у собі різну базу ідеології. Якщо для одних трансформація – це позитивний процес, який варто всіляко підтримувати, у результаті якого вчорашні країни соціалізму повинні повернутися до числа нормальних, демократичних цивільних суспільств, що ефективно

розвиваються. То для інших трансформація – це процес негативний, руйнівний, нав'язаний ззовні, що привів до невідповідності економіки, суспільного порядку і духовних основ цих суспільств [4].

Найчастіше можна зустріти, що стан сучасної економіки називають перехідним. Таке поняття «трансформація» і «перехід» є відмінними [13]. Поняття «перехідний» передбачає, що існує прямий шлях від якогось одного стану до якоїсь певної стадії, наприклад, від централізованої планової економіки до ринкової економіки. Поняття переходу передбачає чіткий кінцевий пункт економічного розвитку, наприклад вільну ринкову економіку. Теорія переходу визначає мету змін і визначає, коли ця мета досягнута. Перехід має обмежені часові і просторові рамки тому що рано або пізно він повинен закінчитися, незалежно від результату. Цей статичний спосіб бачення не застосовують у трансформаційному підході, що розглядає різноманітні економічні, політичні, соціокультурні зміни. Результат цих трансформацій відкритий і не задається на початку або під час змін, вони відбуваються постійно і не мають обмежень у просторово-часовому вимірі. «Трансформація, – на думку С. Катаєва, – визначає новий вимір світу, а не підкоряється канонам. У стабільному суспільстві зміни мають передбачувані результати. У суспільстві, що трансформується, немає сталих зв'язків між елементами, тому наслідки змін передбачити практично неможливо, а отже, росте ризик помилок» [7]. Таку ж оцінку явищу трансформації дає Г. Михальченко: «...трансформація, зміна, розвиток можуть бути орієнтовані на зміну реалій у будь-якому напрямку: уперед, назад, убік, по колу тощо...» [12].

Тому трансформація є неминучим явищем. Категорія «трансформація суспільства» дає можливість виражено охарактеризувати сутність процесів, що відбуваються в суспільстві. За такого підходу уникають, з одного боку, зайвих катастрофічних оцінок сучасності, а з другого – схильності до безоглядно оптимістичних прогнозів [12].

Відмінною рисою українських трансформаційних процесів від інших економічно розвинутих держав є те, що вони мали революційний характер.

За словами академіка НАН України І. Лукінова, «У кінці ХХ ст. Україна змінила свої напрямки майбутнього соціально-економічного розвитку, стала на шлях радикальних соціально-економічних і політичних змін з урахуванням досвіду і досягнень розвинутих країн світу. Однак у результаті відсутності в нашій державі національної трансформаційної моделі і невдалого запозичення чужих моделей економічного розвитку, зокрема моделі економічних реформ, що відомий як «вашингтонський консенсус», на жаль, перехід у нову якість придбав руйнівний характер. Замість прогресивних економічних і науково-технологічних зрушень, побудови соціально орієнтованої демократичної держави, підвищення матеріального добробуту і духовного рівня життя народу, Україна опинилася в глибокому занепаді». За період кризи 1991–2001 рр. Україна втратила 75 % ВВП і близько 15 млн. робочих місць [11]. Специфіка трансформаційних процесів в Україні полягає в тому, що вони відбуваються в умовах непогодженості різних варіантів їх інтерпретації різними соціокультурними групами. Зрозуміло, такі явища можна констатувати в якому-небудь суспільстві, що стало на шлях трансформаційних змін. У тих суспільствах, де зберігається можливість діалогу, можна вести прийнятний варіант трансформації. Він повинен, з одного боку, сприяти підвищенню ефективності найважливіших форм діяльності (економіка, політика), а з іншого, інтерпретація трансформації, що виникає в процесі діалогу, повинна бути освоєна значною частиною суспільства, перетворитися у внутрішній зміст його культури і діяльності.

Нові виклики світової економіки в ХХІ ст. поставили Україну перед об'єктивною необхідністю розвитку в умовах глобалізації. Доля України не може не викликати побоювань тому, що вона виявилася неготовою до глобальної конкуренції і глобальної інтеграції. Проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації пов'язані з тим, що країні приходится вирішувати питання оптимального включення в глобальну економіку в умовах незавершеної системної соціально-економічної і політичної трансформації.

Сказати про те, що Україна знаходиться в перехідному режимі, є невірним. Перехід України затягся, він не відповідає ні часовому, ні ідеологічному поняттю, тобто досягнення поставленої мети (у цьому випадку розвинутій ринковій економіці). Тому при визначенні етапу трансформації, у якому знаходиться Україна на сьогоднішній момент, використовують термін постперехідної або посттранзитивної економіки.

Ця ситуація накладає на антикризове управління свої рамки. Тому сучасне антикризове управління зіштовхується з непосильною задачею реформування кризової ситуації в державі, в якій порушені принципи ідеології.

Для того, щоб більш повно розкрити особливості антикризового управління в Україні в трансформаційних умовах, необхідно розглянути етапи формування антикризового управління.

Формування антикризового менеджменту в Україні починається з того моменту, коли масштабність і глибина кризи стали непорівнянними з подальшим розвитком економіки. Але перш ніж відбулися позитивні зрушення на користь антикризового управління, пройшло досить багато часу, що більшість підприємств привело до необоротних наслідків.

Після того, як Україна вступила в перехідний період з новими ідеями, але зі старими звичками, масштаб кризи набув глобального характеру. Це пов'язано, насамперед, з колосальною різницею командно-адміністративної і ринкової систем. Розвиток принципів господарювання, при тоталітарній економіці, йшло в протиріччя принципам ринкової економіки. Під час існування СРСР пріоритетним було будівництво величезних промислових комплексів, що виправдовували себе при командно-адміністративному державному режимі. Поняття «криза» було відсутнє як таке через державну підтримку, що виражалася на всіх необхідних рівнях. З переходом до ринкової економіки існуючий режим показав повну нездатність швидко відреагувати на зміни, що відбуваються, і адаптуватися до нових умов господарювання, що, у свою чергу, призвело до затяжної кризи, наслідки якої відчуваються дотепер. Особливим каталізатором кризових явищ на той час послужила відсутність нормативної бази, яка б регулювала сформовану неадекватність підприємств на зміни умов господарювання. Цей факт уплинув на безкарну поведінку керівництва підприємств, основною метою яких найчастіше був власний добробут. З прийняттям Закону України «Про банкрутство» [5], а потім Закону України «Про поновлення платоспроможності або боржника визнанні його банкрутом» [6] ситуація для власників кризових підприємств змінилася, але не на користь підприємств. Тому що з прийняттям нормативної бази активи підприємства стали переходити з одних рук в інші, що сильніше збільшило негативну ситуацію. Подальші виправлення Закону чітко констатували подальшу долю кризових

підприємств: санація, реструктуризація, ліквідація. Це поставило керівництво підприємства у жорсткі рамки: або знаходити можливі шляхи по стабілізації сформованої ситуації або підприємство продавали з метою погашення зобов'язань.

Наступний етап дозволяє простежити позитивні зміни з боку менеджменту підприємства, тому що Закон не вирішує всіх проблем пов'язаних з негативними наслідками кризи, перед керівництвом постала різка необхідність у кваліфікаційному менеджменті, що спеціалізується на антикризовому управлінні в рамках існуючого нормативно-правового поля і наявних ресурсів і можливостей.

Натепер значимість антикризового управління не залишає ніяких сумнівів, про це свідчать багато фактів: нормативні розробки держави, наявність різних консалтингових компаній, криза – менеджерів тощо. Однак існуючий потенціал антикризового управління не використовується в тій мірі, що необхідна з огляду на складність і неоднозначність ситуації в державі.

Природним чином це відбилося на стані економіки в перехідний період і має своє відображення дотепер. Це відображається на поведінці підприємств у негативний бік. Позитивний результат досягається за рахунок не підвищення якості продукції, а за рахунок великих обсягів виробництва, підвищення цін, скорочення чисельності працівників, зміни в організації управління, призупинення діяльності. Підприємства охоче переорієнтовуються на інші ринки збуту, ніж відстоюють уже наявні. Нерідкий випадок, коли керівники підприємств не застосовують ніяких заходів для поліпшення діяльності підприємства.

Таким чином, економіка в цілому нестабільна і знаходиться в стані депресії, спад промислового виробництва має системний характер, глибокі інфляційні процеси протікають поруч з інтенсивним зростанням усіх видів неплатежів, загострилися відносини між підприємствами.

Крім того, при розгляді утвореної ситуації особлива увага приділяється відсутності інноваційної активності підприємств. На багатьох підприємствах досить тривалий час не впроваджується нова технологія, не проводиться модернізація існуючих технологій, відсутні схеми переробки, слабка автоматизація тощо. Це, у свою чергу, негативно відображається на конкурентоспроможності продукції.

На наш погляд, списувати існуючі проблеми тільки на перехідний період досить не раціонально. По-перше, перехідний період як такий закінчився, а трансформаційний період не закінчиться по суті і виправдовуватися перехідним режимом не можна. Звичайно, наслідки перехідного режиму настільки вагомими на сьогодні, що їх не можна скидати з рахунків при визначенні кризоутворюючих факторів. А по-друге, останнім часом переважаючими стають кризоутворюючі фактори, надбані Україною останнім часом. У сукупності це дає колосальний ефект і робить економіку України залежною від впливу інших держав.

Залежність національної економіки від світового господарства має не тільки негативні наслідки, але і позитивні внаслідок збільшення зовнішнього попиту. Однак криза світового господарства свідчить про те, що залежність національної економіки повинна бути раціональною, тобто має бути збалансоване співвідношення між внутрішнім ринком і експортом. Наслідки світової кризи призведуть до того, що падіння попиту на імпортовані товари відіб'ється на скороченні надходжень валютного виторгу і на цінах українського експорту. Унаслідок цього відбудеться зниження інвестиційної привабливості українських підприємств (тому що більшість складають експортоорієнтовані підприємства), а це призведе до зменшення прямих іноземних інвестицій і надходжень у бюджет від приватизації. Крім того, відбудеться переоцінка ризиків міжнародними організаціями, та обсяги наданих кредитів зменшаться. Можлива девальвація національної валюти призведе до скорочення споживчих та інвестиційних витрат, а також до зменшення вмісту іноземної валюти у виторзі від експорту, це відіб'ється на рентабельності підприємств з іноземним капіталом.

Позитивним для України в ситуації кризи світового господарства є, як би парадоксально це не звучало, нерозвиненість економіки і слабка інтеграція на світові товарний і фінансовий ринок. Крім того, на тлі погіршення кон'юнктури на світовому ринку і зниження ділової активності в розвинутих країнах, ситуація в державі, що розвивається, Україна, для інвесторів, буде більш привабливою. Ці обставини є дуже слабкою втіхою для згладжування негативних факторів, що впливають на економіку України, однак це показує неоднозначність кризоутворюючих факторів і як наслідок антикризового управління [3].

За останні роки свого існування в Україні загострилися і без того нелегкі політичні відносини. На сьогодні стабілізація політичної ситуації і ліквідація її наслідків є першочерговим завданням для антикризового управління на макрорівні.

Перераховані обставини формують основи антикризового управління в трансформаційний період, а також принципи поведінки підприємства в таких умовах, основним з яких є готовність підприємства до сприйняття і подолання кризової ситуації.

Висновки. Проаналізовано процес становлення ринкових відносин у національній економіці. Доведено, що основною дестабілізуючою причиною є апобаральність ідеології господарювання, що заснована на невідповідності реальної економічної ситуації і державної політики, що проводиться.

Результати дослідження мають практичне значення для розробки науково-методологічних основ формування системи антикризового управління, як домінантної складової стратегічного управління.

Теоретичним і прикладним дослідженням даного напрямку будуть присвячені подальші роботи.

Література

1. Алтухов, В. Л. О смене порядков в мировом общественном развитии [Текст] / Валерий Лаврович Алтухов. // Мировая экономика и международные отношения: МЭиМО / РАН. Институт мировой экономики и международных отношений; Г. Г. Дилигенский (гл. ред.). – 1995. – № 4. – С. 5–21. – ISSN 0131-2227.

2. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації [Текст] / О. Білорус // Політична думка [Political thought]: Щокварт. укр. наук. журн. – 2001. – № 4. – С. 68–83.
3. Геєць В. М. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України [Текст] / В. М. Геєць, О. І. Барановський, Ю. В. Василенко, Т. П. Вахненко, С. О. Кораблін; НАН України; Інститут економічного прогнозування / В. М. Геєць (ред.). – К., 2002. – 76 с. – ISBN 966-02-1595-9.
4. Голенкова З. Т. Динамика социоструктурной трансформации в России [Текст] / З. Т. Голенкова // Социологические исследования [Социс]: Ежемес. науч. и общест.-полит. журн. / РАН; Ж. Т. Тощенко (гл. ред.). – 1998. – № 5. – С. 77–84. – ISSN 0132-1625.
5. Про банкрутство: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 31. – С. 440–446.
6. Про відновлення платоспроможності боржника або признання його банкрутом: Закон України // Орієнтир. – 1999. – № 172.
7. Катаєв С. Консервативні та модернізаційні компоненти соціокультурної трансформації [Текст] / С. Катаєв // Соціологія: теорія, методи, маркетинг: науково-теоретичний часопис / Інститут соціології НАН України. – 2000. – № 1. – С. 76–81.
8. Козловский П. Современность постмодерна [Текст] / П. Козловский. Вопросы философии: науч.-теорет. журн. / РАН. Президиум. Институт философии; В. А. Лекторский (гл. ред.). – 1995. – № 10. – С. 85–94. – ISSN 0042-8744.
9. Крючков Г. Інтеграція України до європейських і євроатлантичних структур передбачає розв'язання ряду проблем [Текст] / Г. Крючков // Національна безпека і оборона / Український центр економічних і політичних досліджень; І. Жданов (ред.). – 2002. – № 8. – С. 35–37.
10. Лапин Н. И. Проблемы социокультурной трансформации [Текст] / Н. И. Лапин Вопросы философии: науч.-теорет. журн. / РАН. Президиум. Институт философии; В. А. Лекторский (гл. ред.). – 2000. – № 6. – С. 3–17. — ISSN 0042-8744.
11. Лукінов І. До питання про концепцію і модель сучасного економічного розвитку України [Текст] / І. Лукінов // Економіка України: Політико-екон. журн. / НАНУ. Міністерство економіки України. Міністерство фінансів України; І. І. Лукінов (гол. ред.). – 2001. – № 6. – С. 4–9. – ISSN 0131-775X.
12. Михальченко Н. Украинское общество: трансформация, модернизация или лимитроф Европы? [Текст] / Н. И. Михальченко; НАН Украины; Институт социологии {Киев}; АПН Украины; Институт высшей школы {Киев}. – К., 2001. – 440 с. – ISBN 966-7399-35-4.
13. Сокол С. М. Трансформація українського суспільства в контексті глобалізації: соціально-філософський аналіз: Автореф. дис... на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук / Львівський національний університет ім. І. Франка. – Л., 2004.

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Проведено аналіз результатів діяльності інститутів спільного інвестування та визначено їх роль у розвитку національного господарства, досліджено проблеми їх функціонування та перспективи розвитку в Україні.

In the article is defined the role of the joint investment institutes in development of national economy, are investigated their operation problems and outlook of development in Ukraine.

Ключові слова: компанії з управління активами, інститути спільного інвестування, пайові інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, хеджфонди, інвестиційна діяльність, венчурні інвестиційні фонди.

Вступ. Протягом останнього десятиріччя зростає популярність інститутів спільного інвестування, збільшилася важливість схем колективного інвестування. У цьому зв'язку закономірно зростає інтерес учених і практиків до проблем функціонування та перспектив розвитку інститутів спільного інвестування як у всьому світі, так і в Україні. Порівняльний аналіз інвестиційних фондів з традиційними інструментами інвестування вдало проведено К. Паливодою, який розглядає їх як альтернативу заощадженню, кредитуванню та звичайним ощадно-позичковим операціям банку [1, с. 3]. М. Сверделом надано критичну оцінку перспективам розвитку інвестиційних фондів в Україні [2, с. 116].

Постановка завдання. Метою проведення цього дослідження є визначення ролі інститутів спільного інвестування (ІСІ) в розвитку економіки, оцінка проблем функціонування інвестиційних фондів та визначення перспектив їх розвитку в Україні.

Результати. ІСІ пропонують широкий вибір напрямів інвестицій, а права інвесторів надійно захищені спеціальними законами і правилами для інвестиційних фондів, виконання яких суворо контролюється державою. Інститути спільного інвестування забезпечують своїм учасникам достатню міру ліквідності цінних паперів, що особливо характерно для інвестиційних фондів відкритого типу.

Слід зазначити, що ІСІ приваблюють не тільки дрібних інвесторів, а й власників значних капіталів. У деяких галузях інвестування ризик настільки великий, що виникає необхідність розподілу можливих втрат між кількома учасниками. Це можуть бути інвестиції у венчурні підприємства або в акції зарубіжних емітентів. Інша причина, яка стимулює власників великих капіталів брати участь у спільному інвестуванні – ускладнення фінансових інструментів, поява нових їх видів, освоєти які можна лише за умови спеціалізації у відповідній галузі. Професіоналізм фахівців з інвестування позбавляє клієнтів інвестиційних фондів необхідності вивчати ринкову кон'юнктуру. Ще один стимул участі в колективному інвестуванні полягає в тому, що в управлінні інвестиціями, як і в інших галузях, нині необхідний значний рівень спеціалізації. Диверсифікація вкладень між великою кількістю об'єктів призводить до неможливості приділення належної уваги кожному з них. Управління певною часткою капіталів передається саме ІСІ.

Суб'єкти, які створюють ІСІ, набувають можливості отримувати прибутки від управління значними капіталами, що утворюються не за рахунок коштів, отриманих від вилучення прибутків з виробничої сфери або на кредитних підставах. Такий капітал значно «дешевший» від запозиченого, оподаткування діяльності інвестиційних фондів має пільговий характер, що дозволяє за однакових показників валової доходності операцій з фінансовими інструментами отримувати відносно більші прибутки ІСІ порівняно, наприклад, з банківською установою.

Таблиця 1. Розподіл активів фондів ІСІ за станом на 30.09.2007 р.

Актив	Загальна сума активів, млн грн	% від загальної суми активів
Державні цінні папери	74,37	2,01
Акції	1841,35	49,79
Облігації підприємств	710,61	19,21
Векселі	78,82	2,13
Банківські депозитні рахунки	602,45	16,29
Ощадні сертифікати	20,5	0,55
Іпотечні цінні папери	3,89	0,11
Заставні	0,23	0,01
Банківські метали	0,77	0,02
Нерухомість	3,81	0,10
Інші активи	361,75	9,78
Усього	2878,2	100

На сьогоднішній день банківський та страховий сегменти фінансового ринку суттєво випереджають небанківський сектор фінансових послуг. У 2007 р. їх обороти становили відповідно 39,92 і 7 % від ВВП, а небанківського сектору – тільки 5,82 %. Зростання активів в інститутах спільного інвестування за цей же часовий інтервал досягло 137,9 % у порівнянні з банківськими активами на рівні 51,8 %, що зміщує напрями вкладення інвестицій в небанківський вид інвестиційних заощаджень.

На кінець 2007 р. відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» створено 334 фонди; 326 компаній з управління активами мали ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльність з управління активами.

За станом на 31.12.2007 р. інститути спільного інвестування проводили свою діяльність у 9 областях України, найбільша кількість ІСІ зосереджена в Київській області – 97. Загальна сума активів ІСІ (крім венчурних фондів) становить 7,7 млрд грн, а суму чистих активів ІСІ (крім венчурних фондів) – 3,33 млрд грн.

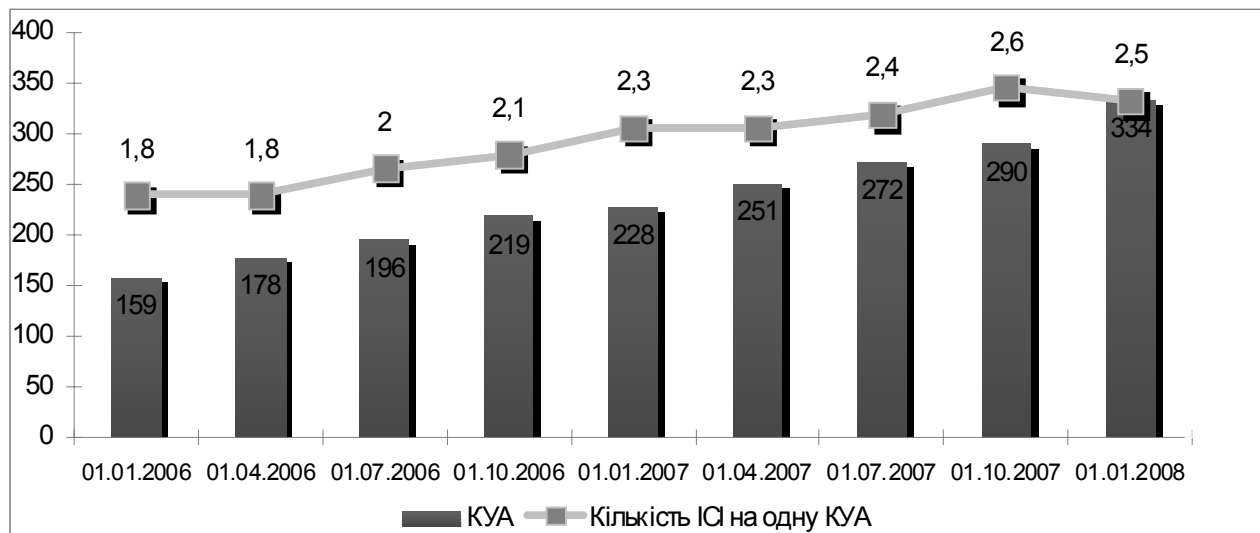


Рис. 1. Динаміка кількості КУА та ІСІ на одну КУА у 2006–2007 рр.

Держава, в якій створено належні умови для діяльності інвестиційних фондів, в їх особі має ефективний механізм для розвитку ринку цінних паперів, які відіграють значну роль у міжгалузевому перерозподілі капіталу, підвищують стабільність фондового ринку, стимулюють як внутрішній інвестиційний процес, так і зовнішнє інвестування, сприяють розширенню можливостей держави щодо внутрішніх запозичень. Позитивну роль ІСІ в макроекономічному відношенні підтверджує пільговий характер оподаткування інвестиційних фондів (або його відсутність), що характерне для національного законодавства переважної більшості країн.

Інститути спільного інвестування в Україні умовно поділяються на пайові інвестиційні фонди (ПІФ) та корпоративні інвестиційні фонди (КІФ).

Згідно чинного законодавства, пайові інвестиційні фонди – це активи, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності.

Пайовий інвестиційний фонд не є юридичною особою, створюється компанією з управління активами шляхом випуску інвестиційних сертифікатів (паїв). Компанія з управління активами виступає від свого імені при купівлі-продажу активів фонду.

Корпоративні інвестиційні фонди (КІФ) – це такі ІСІ, які створюються у вигляді відкритих акціонерних товариств і проводять виключно діяльність зі спільного інвестування. Статутний капітал (СК) КІФ може бути сформований за рахунок грошових коштів, цінних паперів, що котуються на фондовому ринку, та нерухомості. Подальше збільшення СК відбувається виключно грошовими ресурсами. Управління фондом здійснює компанія з управління активами на підставі договору, що укладається з ВАТ. До органів управління фонду входять загальні збори та Спостережна рада.

Венчурний інвестиційний фонд (ВІФ) – це корпоративний або пайовий інвестиційний фонд, активи якого більш ніж на 50 % складаються з корпоративних прав та цінних паперів, що не котуються на фондових біржах. До складу активів венчурного фонду можуть входити боргові зобов'язання емітентів, частка у корпоративних правах яких входить до складу активів цього фонду. Такі зобов'язання можуть бути оформлені векселями, облігаціями (у тому числі конвертованими) та договорами позики. Надання позик третім особам за рахунок грошових коштів венчурного фонду не дозволяється. До складу учасників такого фонду залучаються виключно юридичні особи, оскільки ризик отримання прибутків у такій компанії найвищий, хоча за даними 2007 р. кількість венчурних фондів серед ІСІ найбільша – 603.

Таблиця 2. Динаміка кількості ІСІ у 2007 р. в розрізі видів та типів ІСІ

Період	Всього	ПІФ						КІФ
		відкриті	інтервальні	Закриті диверсиф.	Закриті недиверсиф.	Венчурні	Закриті недиверсиф.	Венчурні
01.01.2007	519	10	25	3	29	377	42	33
31.12.2007	834	27	35	4	30	603	88	47

Приріст, %	61	170	40	33	3	60	110	42
------------	----	-----	----	----	---	----	-----	----

До особливостей ВІФ відноситься також і те, що компанія з управління активами, яка виступає від імені ВІФ, бере безпосередню участь в прийнятті управлінських рішень емітентів, цінними паперами або корпоративними правами яких фонд володіє, з метою нівелювання негативних ризиків з можливого недоотримання доходів.

Специфічним фінансовим інститутом є хеджфонди. Хеджфонд за сучасною термінологією можна визначити як взаємний фонд, що активно використовує прийоми левериджа і техніку хеджування при проведенні спекулятивних операцій на фінансових ринках. При цьому під левериджем розуміється активне використання позикового капіталу для зменшення розміру власного капіталу і підвищення прибутковості останнього. Хеджфонди не обмежені необхідністю інвестувати в конкретні і специфічні активи, вони мають вільний вибір активів для інвестицій; вони мають можливість орієнтуватися на будь-які доступні ринки більшості країн, і в тому числі на ринки, що розвиваються; хеджфонди мають вільний вибір торговельних стилів і стратегій, аж до максимально агресивних фінансових інструментів, можуть використовувати похідні інструменти; багато фондів функціонують у вигляді офшорних компаній, і тому їх прозорість для інвесторів і контролюючих органів обмежена; для участі в більшості хеджфондів від вкладника потрібні значні кошти, найчастіше не менше 0,5–1,0 млн дол.; багато фондів домагаються високої прибутковості і мають низький рівень кореляції з ринком, можуть отримати достатню прибутковість навіть у разі падіння ринку.

Управління активами інститутів спільного інвестування здійснюється переважно компаніями з управління активами (КУА), які є юридичними особами і здійснюють цю професійну діяльність на підставі ліцензії, що видає Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. До функцій КУА відноситься створення ІСІ, розміщення цінних паперів фондів, управління активами ІСІ відповідно до інвестиційної декларації, придбання нових об'єктів інвестування з метою збільшення капіталізації активів фондів.

Таким чином, інститути спільного інвестування – це ефективний інструмент нагромадження значних капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток національної економіки. Кошти спільного інвестування не беруть безпосередньої участі у виробництві. Але, як відомо, виробництво і фінансовий ринок – елементи однієї системи. Розвиток виробничої сфери зумовлює пожатвлення на фондовому ринку, і навпаки, ефективно діючий ринок капіталів стимулює розвиток економіки вцілому. Інститути спільного інвестування – саме той інструмент, який може примусити працювати заощадження населення на користь країни та її громадян.

Згідно з чинним законодавством, інститут спільного інвестування – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладання їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [3].

Інвестиційні фонди досить часто мають податкові пільги, адже фонди забезпечують зручний для недосвідчених людей шлях до інвестування невеликої суми грошей у портфель цінних паперів, що формується й управляється професіоналами. Мобілізація фондами нагромаджень, які знаходилися б на небанківських рахунках або перебували «на руках», сприяє активному економічному розвитку держави.

В Україні хоча ІСІ і не є класичною юридичною особою, що має відокремлене майно й активи, які належать йому (а не його акціонерам), а є так званою транзитною структурою, що зобов'язана лише розподіляти прибуток між своїми вкладниками, але оподаткування прибутку ІСІ регулюється законом «Про оподаткування прибутку підприємств».

Згідно з цим законом, до складу валових доходів підприємства не включаються кошти спільного інвестування, тобто кошти, що залучені від інвесторів ІСІ, доходи від здійснення операцій з активами ІСІ та доходи, нараховані за активами ІСІ. Таким чином, відповідно до закону залучення коштів від інвесторів не спричинить появу валового доходу в ІСІ, не призведуть до його збільшення й самі операції купівлі-продажу інструментів, в які вкладаються кошти інвесторів. Нарахований за активами ІСІ дохід – процентний дохід, дивідендний дохід – також не збільшують розмір валового доходу. Отже, пайові та корпоративні фонди звільнюються від сплати податку на прибуток.

Цим же законом встановлюється звільнення від податку на дивіденди у випадку їхньої виплати на користь ІСІ, але він має сплачуватися при виплаті дивідендів самими ІСІ. Не сплачують інститути спільного інвестування і податок на додану вартість.

Слід зазначити, що пільгове оподаткування виступає лише стимулом до розвитку інститутів спільного інвестування проте не може стовідсотково забезпечити залучення інвестора до діяльності на фінансовому ринку, якщо на ньому недостатньо якісних активів. Тому для створення сприятливого інвестиційного клімату в економіці країни використання лише податкових пільг не є достатнім.

Незважаючи на стрімке зростання інвестиційної привабливості небанківського фінансового ринку його вартісна складова у активах галузі ще є замалою.

Загальна вартість активів ІСІ у 2007 р. зросла на 137,85 % і склала 40780,38 млн грн (рис. 2). Зазначимо, що найбільше зростання, близько 40 %, припало на 4-й квартал, що, імовірно, є реакцією інвесторів на позитивні новини щодо прибутковості українського ринку цінних паперів та ІСІ у 1–3 кварталах.

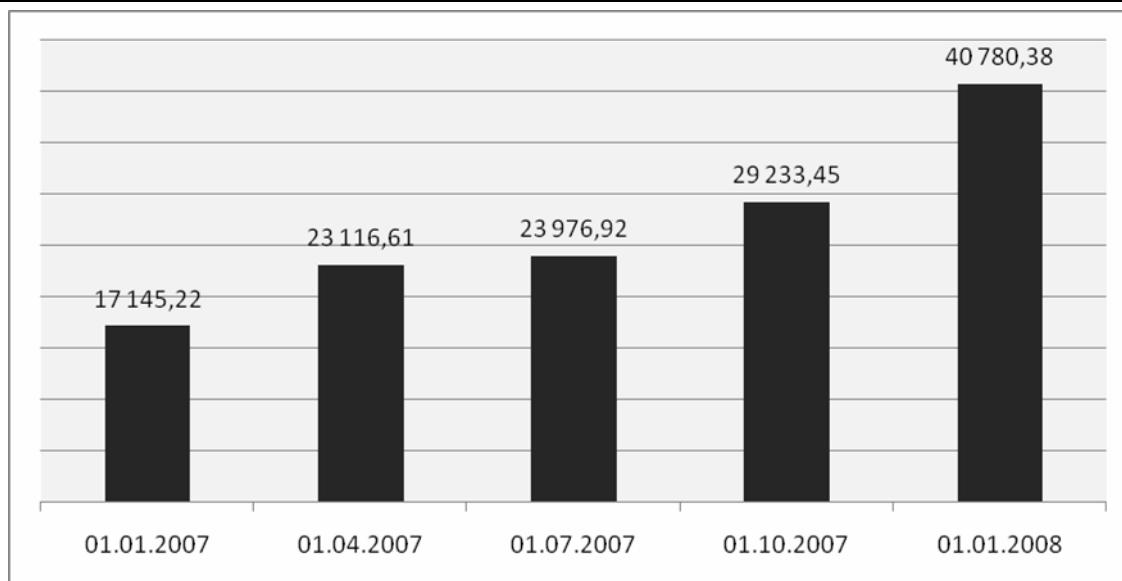


Рис. 2. Динаміка вартості активів ІСІ у 2007 р., млн грн

За типами фондів найбільше зростання вартості активів у 2007 р. продемонстрували відкриті ІСІ, загальна вартість активів яких зросла на 821,87 % і на кінець року склала 571,93 млн грн (табл. 3). На другому місці – інтервальні фонди, річний приріст активів яких сягнув 679,91 %. На кінець року вартість їх активів склала 294,65 млн грн.

Темпи зростання венчурних фондів були повільнішими. У 2007 р. сукупна вартість їх активів зросла на 131,12 % і склала 36 451,98 млн грн.

Таблиця 3. Динаміка вартості активів ІСІ у розрізі видів фондів у 2007 р.

Фонди	31.12.2006, млн грн	31.12.2007, млн грн	Приріст за рік, %
Відкриті	62,04	571,93	821,87
Інтервальні	37,78	294,65	679,91
Закриті (невенчурні)	1 273,59	3 292,76	158,54
Венчурні	15 771,81	36 451,98	131,12
Усі	17 145,22	40 780,38	137,90

На тлі нерівномірного зростання вартості активів різних типів фондів дещо змінилося і їхнє співвідношення на кінець року. Як і раніше, лівова частка вартості активів ІСІ належить венчурним фондам, однак за 2007 р. вона дещо зменшилася з 91,99 до 89,76 %.

Незважаючи на невелику вартість активів невенчурних фондів у порівнянні з венчурними, вони вимагають окремого розгляду, оскільки залучають кошти публічно.

Одним з найуспішніших для невенчурних ІСІ як з точки зору обсягу залучених коштів (табл. 4), так і з точки зору доходності від їхнього розміщення був 2007 рік.

Загальна вартість чистих активів невенчурних ІСІ у 2007 р. зросла на 165,11 % і склала 3 119,9 млн грн. В основному це зростання відбулося за рахунок збільшення ВЧА відкритих (+647,55 %) та інтервальних ІСІ (+552,33 %), не дивлячись на відносно невелику частку ВЧА (8,4 %) цих видів фондів у сукупній ВЧА невенчурних фондів у порівнянні з часткою ВЧА закритих ІСІ (91,6 %). Таке зростання найбільш ліквідних видів фондів свідчить про зростання кількості нових інвесторів на ринку ІСІ, яких в першу чергу цікавить ліквідність та надійність своїх вкладень.

Таблиця 4. Динаміка вартості чистих активів невенчурних ІСІ в розрізі типів фондів у 2007 р.

Фонди	ВЧА на 01.01.2007, млн грн	ВЧА на 31.12.2007, млн грн	Приріст за рік, %
Відкриті	61,96	463,18	647,55
Інтервальні	37,07	241,82	552,33
Закриті (невенчурні)	1 077,82	2 414,9	124,05
Усі	1 176,85	3 119,9	165,11

Аналіз структури активів ІСІ доцільно проводити у розрізі типів фондів, оскільки для активів кожного з них запроваджені окремі обмеження щодо інвестування. Як видно з рис. 2, найбільш ліквідними є активи відкритих ІСІ, які на 29,42 % складаються з грошових коштів та банківських депозитів, а також на 3,37 % з ОВДП та на 6,59 % з облігацій місцевих позик. Дещо меншою є ліквідність інтервальних ІСІ, грошові кошти яких складають 25,95 %, ОВДП – 0,99 %, а облігації місцевих позик – 5,72 %.

Основними активами обох типів фондів є акції та облігації українських підприємств, які складають, відповідно, 37,93 і 20,06 % у відкритих ІСІ та 46,46 і 17,07 % в інтервальних.

Закриті невенчурні ІСІ, які залучають кошти на довготривалий період, мають значно менші вимоги до ліквідності своїх активів. Так, вони включають 50,89 % акцій, 19,87 % облігацій і 18,7 % «інших активів», ліквідність яких переважно невисока. Грошові кошти та банківські депозити складають лише 6,72 % активів закритих невенчурних ІСІ.

Через специфічний характер діяльності венчурних ІСІ структура їхнього портфеля є менш прозорою. 38,12 % портфеля складають «інші активи». Крім того, до портфеля цінних паперів венчурних фондів, який складає 56,53 % активів, входить 8,65 % «інших» цінних паперів.

Розглянемо структуру зведеного портфеля цінних паперів ІСІ у розрізі типів фондів (табл. 5). Прозорість та ліквідність портфеля можна оцінити за часткою цінних паперів, галузь яких не визначена (жовті сектори на рис. 8). Як і очікувалося, за цим критерієм на першому місці зведений портфель відкритих ІСІ (2,54 %), на другому – інтервальних (6,7 %), на третьому – закритих невенчурних (30,47 %) і на останньому – венчурних ІСІ (63,58 %).

Таблиця 5. Структура портфеля цінних паперів ІСІ за галузями інвестування у розрізі типів фондів станом на 31.12.2007 р.

Галузь	Відкриті, %	Інтервальні, %	Закриті, %	Венчурні, %
Сировинні матеріали	33,29	19,04	15,44	4,08
Фінанси	20,05	15,53	6,15	7,83
Комунальні послуги	12,82	20,71	14,79	0,54
Промисловість	10,95	10,27	13,25	6,66
Споживчі товари	10,55	15,39	11,68	7,67
Споживчі послуги	7,84	7,47	6,49	4,70
Нафта та газ	1,22	3,10	1,37	0,03
Медицина	0,67	0,92	0,10	0,30
Змішана	0,07	0,06	0,13	4,60
Телекомунікаційна	0,00	0,79	0,13	0,01
Не визначена	2,54	6,70	30,47	63,58
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00

За часткою у зведеному портфелі цінних паперів невенчурних ІСІ найбільш популярними є цінні папери підприємств, що працюють у галузі сировинних матеріалів, фінансів, комунальних послуг (енергопостачання) та промисловості (за класифікацією ПФТС). У портфелі венчурних ІСІ лідирують цінні папери підприємств, що належать до галузей фінансів та споживчих товарів.

В той же час світовий досвід показує, що лише третина інвестицій в економіці здійснюється за рахунок банківських заощаджень, решта ж розподіляється між страховим сектором, недержавними пенсійними фондами та інститутами спільного інвестування.

Важливим показником діяльності інвестиційних фондів як з точки зору конкурентоспроможності окремої компанії, так і з точки зору ринку ІСІ цілому, є частка витрат, які відраховуються з активів фонду. У 2007 р. найбільшу частку ці витрати склали в інтервальних ІСІ (2,18 %), а найменшу – у венчурних (0,48 %) (табл. 6). Основна частина цих витрат (71,98 %) припадає на винагорода КУА.

Таблиця 6. Структура витрат ІСІ у розрізі видів фондів на 31.12.2007 р.

Частка	Винагорода КУА	Інші винагороди, %		Операційні витрати, %	Всього, %
Відкриті	у ВЧА	0,94	0,17	0,17	1,28
	у витратах	73,31	13,47	13,21	100,00
Інтервальні	у ВЧА	1,29	0,51	0,38	2,18
	у витратах	59,40	23,22	17,38	100,00
Закриті невенчурні	у ВЧА	0,91	0,34	0,16	1,42
	у витратах	64,26	24,21	11,53	100,00

Венчурні	у ВЧА	0,27	0,04	0,05	0,36
	у витратах	75,43	11,33	13,23	100,00
Всього	у ВЧА	0,34	0,07	0,06	0,48
	у витратах	71,98	15,05	12,97	100,00

У порівнянні з 2006 роком всі типи ІСІ зменшили частку витрат у ВЧА. У відкритих ІСІ вона зменшилася на 1,62 відсоткових пункти, в інтервальних – на 1,46, у закритих невенчурних – на 0,62, а у венчурних – на 0,22. Така статистика свідчить про зростання конкуренції на ринку ІСІ. 9

На 31.12.2007 р. основними вкладниками невенчурних ІСІ були юридичні особи-резиденти (49,02 % від загальної ВЧА), які, здебільшого, спрямовували свої інвестиції до закритих ІСІ (60,59 % від ВЧА закритих фондів). На другому місці фізичні особи-резиденти, інвестиції яких (1 130,96 млн грн.) складають 36,25 % від загальної вартості ВЧА невенчурних ІСІ. Найбільша частка таких інвестицій (73,84 %) представлена в інтервальних фондах. На третьому місці юридичні особи-нерезиденти (14,12 % від загальної ВЧА невенчурних ІСІ), які переважно інвестували у відкриті ІСІ (52,48 % ВЧА цих фондів).

Таблиця 7. Розподіл ВЧА невенчурних ІСІ за видами інвесторів станом на 31.12.2007 р.

Фонди	Юридичні особи резиденти, %	Юридичні особи нерезиденти, %	Фізичні особи резиденти, %	Фізичні особи нерезиденти, %
Відкриті	5,64	52,48	41,48	0,41
Інтервальні	21,41	4,11	73,84	0,63
Закриті (невенчурні)	60,59	8,17	30,59	0,65
Усі	49,02	14,12	36,25	0,61

За 2007 р. активи НПФ в управлінні КУА зросли на 109,58 % до 242,8 млн грн, а кількість самих НПФ, що уклали договори з КУА, збільшилася на 18,96 % і склала 69 фондів (табл. 8). Як і торік, основну частку ринку НПФ як за кількістю фондів (58), так і за вартістю активів (146,99 млн грн або 60,55 %) складають відкриті НПФ. Частину ринку, що залишилася, приблизно порівну розподілили між собою корпоративні та професійні фонди.

Таблиця 8. Активи НПФ під управлінням КУА станом на 31.12.2007 р. у розрізі видів НПФ

Вид НПФ	Кількість	Активи, грн.	Питома вага, %
Відкриті	58	146 986 406,85	60,55
Корпоративні	6	49 187 081,42	20,26
Професійні	5	46 594 469,21	19,19
Усі	69	242 767 957,48	100,00

Як було зазначено вище, одна з переваг інвестиційних фондів полягає в тому, що інвестори, оцінивши ступінь ризику, можуть «розбавляти» його за рахунок диверсифікації. У кожній інвестиції є прихований ризик, фонд прагне мінімізувати його та забезпечити прийнятний дохід. Фонд дає змогу отримати вищу рентабельність, зменшує ризик і дає змогу інвестувати кошти у фінансові інструменти та інші об'єкти, скажімо нерухомість, недоступні для багатьох самостійних інвесторів у зв'язку з їхньою вартістю. Фонди щоденно оцінюють інструменти та майно, що складають їх активи, загальна сума ділиться на кількість цінних паперів фонду, якими представлені в ньому вкладники (інвестори), і таким чином визначається денна вартість кожної частки участі. Інвестиційні фонди виконують такі функції:

1. Інвестиційні фонди як альтернатива заощадженню. Інвестиційні фонди є інструментами заощадження (накопичення), що пропонують вкладникам великі вигоди, і найбільша їх перевага полягає у високій доходності. Важливо зазначити, що вкладник вступає до інвестиційного фонду шляхом придбання паїв фонду, які є титулами власності на капітал фонду, тому дохід вкладника пов'язаний також зі зростанням ринкової вартості придбаних ним паїв. Із вищезазначеного випливає, що завдяки акумулюванню фондом заощаджень багатьох вкладників його оператор має можливість інвестувати зібрані кошти на кращих умовах, ніж окремі інвестор, і саме це є ключем фонду до успіху: інвестиційні фонди пропонують вкладникам привабливу доходність, яка перевищує рівень інфляції, і у багатьох випадках фінансові умови участі для вкладників вигідніші, ніж при застосуванні традиційних банківських інструментів заощадження.

2. Інвестиційний фонд як альтернатива кредитуванню. Кредит може бути наданий як шляхом передачі визначеної грошової суми у тимчасове користування на платній основі, так і шляхом придбання за гроші зобов'язання повернути певну суму у визначений термін. Останній спосіб дає можливість інвестиційним фондам активно включитися у процес довгострокового кредитування. Зобов'язання позичальників у цьому випадку можуть обернутися на ринку як цінний папір.

3. Інвестиційний фонд як альтернатива традиційним ощадно-позичковим операціям банку. Технології інвестиційного фонду поєднують в одне ціле те, що в традиційних банківських технологіях розірвано на залучення депозитів і видачу кредитів. Банки, які використовують технології інвестиційних фондів, не продають окремі зобов'язання, а поєднують їх у

загальний пакет (пул), під який випускають цінні папери з високим ступенем субординації. Банк, що продав таким чином видані ним позики, зберігає за собою обов'язки щодо обслуговування іпотеки, яке містить у собі стягнення щомісячних виплат від позичальників, поштове листування з позичальниками, подання, в разі потреби, позову проти боржників, ведення обліку. Звичайно, за виконання подібних операцій банк одержує комісійні.

Висновки. Наукова новизна, отримана автором за результатами дослідження, що проведено в цій роботі полягає у визначенні функцій інвестиційних фондів. Особливої уваги заслуговує аналіз оподаткування інститутів спільного інвестування в Україні. Штучні преференції, що створені інвестиційним доходам в банківському сегменті, порушують принцип рівноправної конкуренції на ринку фінансових послуг і вимагають вирішення ряду проблем, які потребують запровадження цілої низки правових, економічних та організаційних заходів.

По-перше, необхідно здійснити законодавче забезпечення діяльності на фондовому ринку в частині прийняття низки законів та удосконалення існуючих, а саме: про акціонерні товариства; про цінні папери і фондову біржу; про похідні, строкові, іпотечні цінні папери; про валютне регулювання; про інститути спільного інвестування тощо.

По-друге, досягнути забезпечення розвитку інфраструктури фінансового ринку, що передбачає здійснення випусків середньо- та довгострокових державних і муніципальних боргових цінних паперів з установленням доходності по державних облігаціях на рівні не менше 4 % та з урахуванням інфляційного чинника; спрощення процедури руху міжнародного капіталу на фондовому ринку України (репатріація інвестицій і доходів від інвестиційних трансакцій; перехресне інвестування резидентами та нерезидентами відповідно за кордоном та в Україні; внесення змін до податкового законодавства відносно відмови від оподаткування інфляційної складової у вартості власного капіталу, курсової різниці по інвестиціях, що внесені у валюті, відміни податку на дивіденди фізичних осіб і нерезидентів як подвійного податку на інвестиційні доходи; сприяння виходу на ринок фінансових інструментів, забезпечених реальним ліквідним майном – в першу чергу іпотечних цінних паперів, пов'язаних з земельною реформою.

Література

1. Паливода К. Інвестиційний фонд чи традиційний депозит і кредит: порівняльний аналіз іпотечних інструментів / К. Паливода // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 3–5.
2. Свердел М. О. Перспективи розвитку інвестиційних фондів в Україні / М. О. Свердел // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 116–118.
3. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України № 2299 –III від 15.03.2001 (із змінами та доповненнями на 14.12.06).
4. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 208-р від 1 квітня 2004 р. // Офіційний вісник України. – 2004. – №14. – Ст. 976.
5. Про запровадження системи обов'язкового рейтингування суб'єктів та інструментів фондового ринку: Рішення ДКЦПФР № 542 від 08.12.2004 р. // Офіційний вісник України. – 2004. – № 52. – Ст. 3490. – (Скасовано 7.09.2005 р. № 51).
6. Гапчич Д. М. Становлення рейтингової інфраструктури фондового ринку України / Д. М. Гапчич // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 77–82.
7. Алпаров С. Специализированный депозитарий как инфраструктурный элемент системы коллективного инвестирования / С. Алпаров, А. Лапутенко // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 18. – С. 62–64.
8. Колягина А. В России вводятся новые международные стандарты профессиональной подготовки инвестиционных и финансовых аналитиков / А. Колягина // Рынок ценных бумаг. – 2002. – № 3. – С. 74–75.
9. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssmsc.gov.ua>
10. Рубцов Б. Б. Мировые рынки ценных бумаг: учеб. / Б. Б. Рубцов. – М.: Экзамен, 2002. – 448 с.

УДК 336.144

Н. М. Компанець

Національний технічний університет України «КПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ БЮДЖЕТУВАННЯ

Досліджено основні принципи бюджетування та засади, на яких вони побудовані. Розглянуто системи управління підприємствами на принципі бюджетування в сучасних умовах господарювання. Зроблено спробу систематизувати принципи бюджетування. Визначено їх переваги та недоліки.

The problem concerning forming of the main principles of budget on an equal footing is investigated. The systems of enterprises control on the principles of budget in modern conditions of management were determined. It was made the afford of systemized the principles of budget. It was defined advantages and disadvantages of its.

Ключові слова: бюджетування, бюджет, бізнес-план, системи управління, оперативне управління, фінансовий план.

Вступ. Стрімкий розвиток соціально-економічних відносин, що спостерігається в усіх сферах діяльності та кризові явища в економіці, викликані зниженням купівельної спроможності населення і падінням виробництва, обумовлюють необхідність докорінної перебудови існуючої системи виробництва. Вона може бути практично реалізована шляхом проведення бюджетування на підприємстві. Адаже від ефективності управління процесами створення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів на підприємстві залежить якість та досягнення мети їх діяльності. В цілому процес бюджетування має забезпечувати в кінцевому підсумку неспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадження нової технології, модернізації обладнання. Значне місце цим проблемам приділено у дослідженнях і наукових статтях вітчизняних і зарубіжних авторів.

Таким чином, дослідження систем управління підприємствами на принципах бюджетування надзвичайно актуально.

Постановка завдання. Виходячи з цього, метою цієї роботи є аналіз публікацій, присвячених питанням економічного розвитку та зростання підприємств, формування комплексного визначення сутності поняття «бюджетування» на основі проведених досліджень.

Методологія. Основою роботи є система загальнонаукових методів. Теоретичною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії. Дослідження базується на аналізі фактичного матеріалу, робіт українських та зарубіжних вчених. В роботі використано такі загальнонаукові методи: метод пізнання, системний аналіз та метод імперичного дослідження.

Результати дослідження. Поняття бюджетування і стратегії управління підприємства ще досить недавно були незнайомі широкому загалу в Україні. Та сьогодні цим поняттям більше оперують науковці, а ніж практики. Але будемо сподіватись, що в майбутньому планування фінансової діяльності підприємства буде більш розповсюджене явище, аніж зараз.

В сучасних умовах бюджетування починає відігравати ключову роль в діяльності українських підприємств. Основна причина полягає в тому, що час надприбутків пройшов, і менеджмент вимушений рахувати всі свої витрати. Для керівництва багатьох компаній бюджетування дійсно стає нагальною необхідністю. При зростанні бізнесу в якийсь момент стає зрозумілим скільки заробляє фірма. Ці питання часто задають власники топ-менеджменту і примушують його приділяти велику увагу побудові на фірмі детального фінансового планування.

Для інших компаній бажання ввести систему бюджетування визначається твердою впевненістю в тому, що треба підвищити фінансову дисципліну на фірмі. Бюджет прийнятий, це означає, що його треба виконувати. Формально управляти в такому форматі досить просто, але менеджмент починає нагадувати армію.

Нарешті, зустрічаються компанії, керівництво яких сприймає бюджетування як модну течію. Якщо про нього всі говорять, то це важливо, і тому у себе його також треба ввести. В кінцевому результаті все відбувається не так і погано. Від сприйняття як чогось модного менеджмент підприємства переходить до відчуття дійсної корисності бюджетування. Іноді зустрічаються настрої наступного типу: ми навчилися заробляти гроші – тепер хочемо це робити красиво, і тому серед всього іншого треба запровадити бюджетний процес.

У своїй роботі я хочу дослідити цю тему за допомогою інформації, яку вдалося знайти в зарубіжній літературі.

У вітчизняних господарюючих суб'єктів склалося хибне поняття, що в ринковій економіці планування відіграє другорядну роль. Насправді це не так, адже на сьогодні планування має не директивний характер, як за радянських часів, а індикативний, тобто рекомендаційний характер.

В спеціальній літературі представлено багато визначень терміна «бюджетування»: бюджетування – це процес побудови та виконання бюджету підприємства на основі бюджетів окремих підрозділів або процес планування руху ресурсів по підприємству на заданий майбутній період, а також фінансове планування в компанії. Узагальнюючи вищевказане можна узагальнити визначення: бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, отриманих від бізнесу на всіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнозовані та отримані фінансові показники.

Сьогодні бюджетування застосовується в інших компаніях у кращому випадку для того, щоб контролювати окремі показники, наприклад, розміри дебіторської чи кредиторської заборгованості, або для того, щоб встановити рівні затрат в окремих структурних підрозділах. Але ніяк не для того, щоб управляти активами підприємств, домагатися росту капіталізації або надійно визначити інвестиційну привабливість окремих напрямків господарської діяльності. Іншими словами, значення бюджетування в наших компаніях не виправдано звужується. Без бюджетування не можна досягнути того рівня управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріальної бази, соціальний розвиток колективу. Жоден з інших видів планування не може мати для підприємства такого узагальнюючого, глобального значення, бо саме фінанси охоплюють усі без винятку сторони і ділянки його функціонування.

Бюджетування пов'язане з плануванням виробничої діяльності підприємства. Показники всіх планових фінансових інструментів базуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продуктів. Вони повинні створювати необхідні фінансові умови для успішного виконання цих планів. У цьому основне призначення фінансового планування.

В сучасних умовах фінансового виробничого планування ще більше посилюється, оскільки такі найважливіші показники, як реалізація продукції в грошовому виразі і прибуток, визначають можливості успішного розвитку підприємства, що, в свою чергу, підвищує роль фінансових планів.

Однак поряд з факторами, які потребують широкого впровадження бюджетування в сучасних економічних умовах, діють й інші фактори, які обмежують його застосування в Україні.

Такими факторами виступають:

- відсутність зрозумілих стратегічних цілей у підприємств;

- нестабільність фінансової політики держави;
- складності при визначенні потреб підприємства в ресурсах;
- недостатність досвіду самостійної постановки цілей;
- планування дій і залучення ресурсів в умовах ринку;
- недоліки існуючої системи управлінського обліку;
- застарілі методи оперативного планування;
- відсутність кваліфікованих кадрів, обізнаних із сучасними методами планування;
- недостатній рівень розвитку інформаційних технологій.

Фінансовий план є важливим елементом бізнес-плану, який складають для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів, а також для управління поточною і стратегічною фінансовою діяльністю. Цілі внутрішнього фірмового планування в зарубіжних країнах можуть бути різноманітними. Прийнято вважати, що керівництво будь-якого зарубіжного підприємства, незалежно від виду його діяльності, повинно знати, які завдання у сфері економічної діяльності воно може запланувати на наступний період.

Сьогодні планування діяльності підприємства стало досить серйозною проблемою, що викликано рядом причин. По-перше, це відсутність зрозумілих цілей, задач діяльності підприємства керівництвом. По-друге, це складності, які виникають при визначенні потреб в поточних видатках. По-третє, в сучасних умовах плани і кошти більше не спускаються зверху і підприємство повинне самостійно орієнтуватися на ринку. По-четверте, у багатьох підприємств немає системи надання достовірної інформації в необхідний час, в потрібному місці.

Слід зазначити, що бюджетування не ставить за мету обов'язково звести до мінімуму ризику. Навпаки, його зміст полягає в аналізі і виборі тих ризиків, які необхідно прийняти, і тих, яких можливо було б уникнути.

Воно має орієнтуватися на ринкову кон'юктуру, враховуючи ймовірність настання певних подій і одночасно розробляти моделі поведінки підприємства за зміни ситуації з матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Основними завданнями бюджетування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установа раціональних відносин суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;
- здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Функції бюджетування.

1. Планування діяльності підприємства. Ця функція зводиться до формування основного бюджету підприємства, який показує всі процеси його діяльності: постачання, виробництво, збут, фінансові та інвестиційні процеси. Ця функція слугує для координації різних дій для досягнення цілей підприємства.

2. Прорахунок різних варіантів бюджету – тісно пов'язана з прийняттям управлінських рішень і вибором кращої виробничої програми діяльності підприємства. Вона дозволяє ясно уявити взаємозв'язок рішень, що приймаються та цільових показників, оцінити їх сукупний вплив та вклад кожного рішення в кінцевий результат. Це методика ситуаційного аналізу.

3. Моніторинг виконання бюджетів та процесів виробничо-господарської діяльності – дозволяє виявити відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих, оцінювати їх вплив на фінансовий результат. Тому повні бюджетні системи – це інформаційні системи, що включають прогнозу, плану та фактичну інформацію про різноманітні аспекти діяльності підприємства, які надаються в порівнюваному вигляді.

4. Аналіз виконання бюджету – часто об'єднують з попередньою функцією. Виявлені відхилення вивчаються і співвідносяться із центрами відповідальності. Аналіз виконання бюджетів може здійснюватися на різних рівнях, залежно від строків і вирішуваних на кожному рівні завдань. Від рівня проведення аналізу залежить глибина і спосіб здійснення таких функцій управління, як оцінка діяльності підприємства в цілому, і внеску кожного центру відповідальності, виявлення факторів, що викликали ці відхилення, мотивація діяльності, оцінка вкладу кожного співробітника у виконання програми. Третя і четверта функції бюджетування дозволяють приймати обґрунтовані рішення, які можуть бути оперативними, тактичними або стратегічними. Необхідно зауважити, що для здійснення оперативного управління в рамках бюджетування необхідна відповідна організація обліку фактичних результатів діяльності. Зокрема, облік має бути побудований таким чином, щоб виявлення відхилень відбувалося безпосередньо в момент здійснення господарської операції або з незначним відставанням.

Для того, щоб бюджетування реально допомагало менеджерам приймати оптимальні, найбільш ефективні рішення, важливо правильно, з урахуванням потреб всіх рівнів управління підприємства, визначити архітектуру бюджетної системи підприємства.

Компоненти бюджетування складаються із двох розділів:

- 1) об'єкти підприємства, за якими ведеться бюджетування;
- 2) сукупність планів та звітів системи бюджетування.

Набір об'єктів бюджетування, який буде прийнятий на підприємстві, залежить від декількох факторів, в тому числі і від інформації, що використовується керівниками підприємства для прийняття рішень.

Якщо на підприємстві розроблена і запроваджена фінансова структура, то для ефективного управління необхідно вести планування і контроль в розрізі центрів фінансової відповідальності (ЦФВ). Таким чином, відповідно до розробленої фінансової моделі добирається необхідний набір об'єктів бюджетування.

Об'єктами бюджетування можуть бути:

- бізнес-напрямки;
- ЦФВ;
- основні бізнес-процеси підприємства;
- проекти.

Плани та звіти бюджетної системи:

- бюджети;
- звіти;
- звіти за результатами бюджетного аналізу.

На більшості наших підприємств досить складно сполучити воедино три складових бюджетування (технологію, організацію та автоматизацію). Це відбувається через таке:

- необхідно задіяти технологію бюджетування, а для цього необхідно навчити керівників та спеціалістів підприємства або запросити високооплачуваних спеціалістів чи консультантів;
- необхідно створювати корпоративну базу даних, яка базується на зборі та обробці первинної інформації та документації, включаючи всю інформацію, що циркулює в бухгалтерській звітності та поза нею (це найважливіше!), причому в більш оперативному режимі, аніж це необхідно для надання форм бухгалтерської звітності в податкові органи;
- необхідно дотримуватись принципів конфіденційності.

Оскільки задіяна вся інформація, а не тільки офіційна бухгалтерська і в процес складання та аналізу бюджетів залучається велика кількість співробітників фірми, збільшується небезпека небажаного витоку інформації, а також може виникнути невірне її трактування працівником. Тому необхідно продумати, розробити і запровадити систему обмеження доступу до інформації для різних категорій персоналу, задіяних в процесі бюджетування

Більшість вітчизняних компаній, використовуючи західні технології планування діяльності припускаються таких типових помилок:

- відсутній взаємозв'язок між стратегічним та поточним плануванням;
- процес планування нерідко починається з виробництва, а не з вивчення потреб ринку в конкретному продукті;
- при плануванні переважає витратний метод ціноутворення без врахування попиту на продукцію;
- не виконуються аналіз беззбитковості продаж і формування товарного портфелю на основі прибутковості окремих продуктів;
- економічне планування не доводиться до фінансового і тому не дає можливості визначити потребу фінансування діяльності підприємства.

Майже всі ці недоліки пов'язані з повільним переходом від старої економічної системи до нової. Неможливо організувати ефективне фінансове планування, додавши до існуючої системи окремі елементи західних технологій. Необхідно змінювати всю систему і переорієнтовувати роботу у відповідності з західними стандартами ведення бізнесу, адаптувавши її під специфіку роботи вітчизняних компаній.

Висновки. В сучасних умовах господарювання, бюджетування на підприємстві стає більш динамічною, гнучкою системою, яка перебуває в тісному зв'язку з економічними процесами в країні. Оскільки бюджетування – це механізм, який дозволяє приймати оптимальні, найбільш ефективні рішення щодо керування та розвитку діяльності підприємства, то лише завдяки професійному правлінню можна досягти успішності та процвітання підприємства. Тому питання бюджетування на підприємстві потребує подальшого вивчення і уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

Література

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. курс [Текст] / И. А. Бланк; оригинал-макет, художественное оформление. Издательство «Ника-Центр», Эльга, 2001. – 528 с.; 20 см. – 5000 экз. – ISBN 966-521-5.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс в 2-х т. [Текст] / Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 497 с.; 25 см., твєдая обл. – 3000 экз. – ISBN 5-900428-30-3.
3. Войтенко Т., Вороня Н. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві. – Х.: Фактор, 2005. – 266 с.
4. Гончаров В. В. Руководство высшего управленческого персонала: в 3-х т. – Т. 2. [Текст]. – М.: МНИИПУ, 2002. – 784 с.; 20 см., твердый переплет. – 5000 экз. – ISBN 5-900003-19-1.
5. Дейли Л. Джон. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества [Текст] \ Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 304 с.; 21 см., твердый переплет. – 7000 экз. – ISBN 5-8459-0556-7.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет: учеб. [Текст]; переводное издание; оригинал: Management&Cost Accounting”. Издательство ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 290 с.; 26 см.–5000 экз.– ISBN 5-238-00328-5.
7. Елифєров В. Г. Рєпин В. В. Бизнес-процєсы: Регламентация и управление [Текст]: учеб.–М.: Издательство ИНФА-М, 2005. – 319 с.; 22 см. – 5000 экз. – ISBN 5-16-001825-5.
8. Калина А. В. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. / А. В. Калина, С. П. Калініна, Н. Д. Лук'яненко / За заг. ред. А. В. Калини. – К.: МАУП, 2005. – 232 с. – 16 см. – 3000 пр. – ISBN 966-608-524-0.
9. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровни) [Текст]: учеб.-метод. пособие – А. В. Калина, М. И. Конева, В. А. Ященко. – К.: МАУП, 2004. – 416 с. – 16 см. – 3000 экз. – ISBN 966-608-355-8.
10. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [Текст]. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – Издательство Олимп-Бизнес, 2005. – 360 с.; 16 см. – 7000 экз. – ISBN 1-57851-250-86.

11. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. [Текст] / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 360 с.; 16 см, тв перепл. – 10000 экз. – ISBN 5-901028-55-4.

В. І. Кривда,

к. т. н., доц.

О. В. Кривда,

к. е. н.

С. В. Нараєвський,

Національний технічний університет України «КПІ»

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ У КРАЇНАХ ВЕЛИКОЇ ВІСІМКИ (G8)

Визначено критерії приналежності до середнього класу на прикладі США та Росії (м. Москва), розглянуто рівень оподаткування в різних країнах світу. Здійснено спробу зіставити рівень податкового навантаження з добробутом суспільства на основі індексів економічного, соціального розвитку та Gini-індексу у країнах G8.

The criteria of belonging are certain to the middle class on the example of the USA and Russia (Moscow), the level of taxation is considered in the different countries of world. An attempt to confront the level of the tax loading with welfare of society on the basis of indexes of social development and Gini-index economic, in the countries of G8 is carried out.

Ключові слова: рівень оподаткування, податок на доходи корпорацій, податок на доходи фізичних осіб, середній клас, індекс економічного виміру, індекс соціального виміру, Gini-індекс.

Вступ. *Постановка проблеми.* Залучення України до світової економічної системи потребує аналізу ситуації у сфері оподаткування, що повинно з одного боку, забезпечити формування широкого прошарку людей зі стабільними доходами (середнього класу), з іншого, надати додаткові конкурентні можливості українським підприємствам на світових ринках.

Зв'язок з останніми дослідженнями та публікаціями. З початку XXI ст. кількість досліджень середнього класу та його аналізу доходів зростає. За останні п'ять років, лише у США, проводилась значна кількість досліджень стратифікації суспільства. Серед найбільш вагомих слід відзначити праці у 2002 р. Д. Гілберта «Американська класова структура: вік зростання нерівності» [1], у 2004 р. Л. Біглі «Структура соціальної стратифікації у Сполучених Штатах» [2] та у 2005 р. У. Томпсона і Д. Хікі «Суспільство у центрі» [3]. Серед українських дослідників цього питання, слід відзначити колективну роботу авторів (2004 р.) І. К. Бондар, С. О. Бугаєнко, В. Я. Бідак, М. І. Гуць, Н. М. Ковальова: «Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення» [4].

Актуальність дослідження полягає у визначенні оптимального податкового навантаження, що повинно сприяти формуванню середнього класу та гармонійному розвитку суспільства.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз оподаткування доходів підприємств та фізичних осіб на прикладі країн G8, визначення залежності добробуту населення та рівномірного розподілу доходів між громадянами країни від рівня податкового навантаження.

Методологія. Основу дослідження склали методи статистичного дослідження, порівняльного аналізу, логічного узагальнення.

Результати дослідження. **Поняття середнього класу.** Середній клас – складне соціальне утворення. Дослідники вирізняють у його складі «старі», або «традиційні» верстви, котрі існували в усі епохи, та «нові» верстви. До першої категорії відносять ремісників, фермерів, дрібних і середніх підприємців, крамарів, спеціалістів, які займаються приватною практикою, осіб вільних професій, частка котрих має тенденцію до зменшення. До «нових» верств, які становлять швидко зростаючу частину середнього класу, входять менеджери, державні службовці, вчені, високооплачувана частина інженерно-технічних працівників та висококваліфікованих робітників, основна частина працюючої за наймом інтелігенції, військові, працівники сфери обслуговування і побуту та деякі інші групи населення. Зростання їх чисельності зумовлено роллю і значенням освіти й науки в сучасному світі, розгортанням НТР, ускладненням організаційної структури господарської діяльності, розширенням сфери послуг [5; 6].

Критерії приналежності до середнього класу приведені у табл. 1.

Займаючи проміжне становище в суспільній ієрархії між багатою і надбагатою частинами населення та тими прошарками, що відіграють роль аутсайдерів, середні верстви урівноважують тим самим протистояння між ними [4].

Отож, середній клас – це особливий тип особистості, що з'являється в результаті соціального добору за умов ринку, найбільш активна в економічному відношенні частина населення, яка вирізняється, насамперед, такими ознаками, як характер прибутку, освіта, спосіб життя, тип мислення, соціальний престиж тощо [5; 6].

Таблиця 1. Критерії приналежності до середнього класу

Складові		Критерії
1. Матеріальне становище	1.1. Доходи	1.1.1. Високий рівень матеріальної забезпеченості
		1.1.2. Спосіб досягнення високого матеріального положення: власна справа, найманий працівник високої кваліфікації
		1.1.3. Самостійність джерела прибутку
		1.1.4. Диференціація джерел доходу: власність, нерухоме майно, цінні папери і т. ін.
1.2. Витрати	1.2.1. Життєві стандарти: квартира (дім), авто, освіта, відпочинок	
	1.2.2. Структура споживання	
2. Соціальне положення	2.1. Свобода	2.1.1. Незалежність від роботодавця та держави
		2.1.2. Свобода у громадській та політичній діяльності
	2.2. Свідомість	2.2.1. Рівень власного розвитку
		2.2.2. Тип свідомості: перспективи підвищення добробуту, збільшення індивідуального вибору, неприйняття зрівнялівки

Згідно з недавнім економічним дослідженням, в США існує значна кількість рівнів достатку і освіти усередині статистичного середнього класу (табл. 2). За останні п'ять років у США проводилась певна кількість досліджень стратифікації суспільства. Вони отримали назву академічних класових моделей [1; 2; 3].

Таблиця 2. Академічні класові моделі (середній клас)

Автор та рік дослідження	Класифікація середнього класу (відсоток від загальної чисельності населення)	Сфера діяльності та доходи	Освіта
Деніс Гілберт, 2002, [1]	Верхній середній клас (15%)	Високоосвічені професіонали та менеджери, середня адміністративна ланка з великою робочою автономією; дохід сімейного господарства понад \$ 62 500	Університет, вчені ступені
	Нижчий середній клас (30%)	Напівпрофесіонали, службовці (сині комірці); дохід сімейного господарства від \$ 50 000 до \$ 90 000, індивідуума від \$ 27 500 до \$ 52 500	Коледж, ступінь бакалавра
Уільям Томсон і Джозеф Хікі, 2005, [3]	Верхній середній клас (15%)	Професійні робітники (білі комірці) з вищою освітою, лікарі, професори, юристи керівний склад підприємств; дохід сімейного господарства понад \$ 100 000	Університет, вчені ступені, власники бізнесу можуть не мати вищої освіти
	Нижчий середній клас (32%)	Шкільні вчителі, робітники торгівлі, менеджери нижчої та середньої ланки (менший рівень автономності ніж вищий середній клас); дохід сімейного господарства від \$ 35 000 до \$ 75 000	Коледж, ступінь бакалавра або спеціальна освіта
Леонард Біглі, 2004, [2]	Середній клас (46%)	Випускники коледжу; дохід для чоловіків \$ 57 000, жінок \$ 40 000	Коледж

Середній клас в Російському суспільстві не достатньо великий і межі його сильно «розмиті». Поява середнього класу супроводжується зміною всієї соціальної структури суспільства. Традиційні класи і прошарки втрачають чіткі контури, розмиваються. З'являється інша соціальна структура, при тому, що перша (традиційна класова) теж ще не зовсім втратила свого значення.

За результатами спільного дослідження проведеного у липні 2007 р. маркетинговою групою Market Up і рекламним агентством Sauce Strategy, серед жителів Москви, люди вважають себе середнім класом, якщо їх дохід вище \$ 2000 на члена родини (табл. 3). Обов'язкові атрибути середнього класу – дача й дороге авто [7].

Таблиця 3. Характеристика середнього класу серед жителів м. Москва

1. Доходи (на члена родини)	
Дійсне становище	Бажане становище
55 % \$ 1 500 - 1 700	\$ 2 200
19 % \$ 1 700 - 2 000	\$ 2 900
15 % \$ 2 000 - 3 000	Не відрізняється від дійсного
11 % понад \$ 3 000	Не відрізняється від дійсного
2. Власність (на родину в цілому)	
Дійсне становище	Бажане становище
82 % квартира (середня площа 70,4 м ²)	85 % замський будинок; 71 % авто; 41 % нова іномарка; 15 % два авто
3. Освіта	
Дійсне становище	Бажане становище
Відсутня інформація	76% повинні мати вищу освіту (46% не важливо напрямок

Закінчення табл. 3

		підготовки)
4. Заощадження		
Інструменти інвестування		Напрямки використання інвестицій
74 % депозит у банку; 39 % готівкова валюта; 35 % готівкові рублі		66 % непередбачувані витрати; 36 % нерухомість; 31 % відпустка; 17 % авто; 16 % освіта дітей

Рівень оподаткування в різних країнах світу. За визначенням, податки – це обов’язкові платежі до бюджету, які здійснюють фізичні та юридичні особи згідно з законом [4]; або податки – це грошові виплати на користь держави, які мають обов’язковий, загальний, незворотний та невідшкодуваний характер [8].

Дослідження, проведене на початку 2007 р. консалтинговою компанією KPMG¹, охоплює 92 країни. Як з’ясувалося, середня величина ставки податку на прибуток організацій в країнах Європейського Союзу (ЄС) складала 24,2 % порівняно зі ставкою на рівні 27,8 % в країнах Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР), 28 % – в країнах Латинської Америки і 30,1 % – в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) (табл. 4) [9; 10].

Впродовж останніх десяти років ставки податку на прибуток організацій знижувались у всіх регіонах світу в середньому на 6,4 %. Найбільше зниження ставки податку відбулося у країнах ЄС на 11,3 %, на другому місці країни ОЕСР – 8,2 %. Далі країни АТР – 2,5 % та Латинської Америки – 1,8 % відповідно. У 2007 р. податки на прибуток організацій найнижчими були у країнах Європи а найвищими в країнах АТР [9; 10].

Таблиця 4. Рівень ставок податків у різних регіонах світу

Регіон	Податкові ставки, %			
	Податок на прибуток організацій		Податок на додану вартість (ПДВ) або податок на товари і послуги (NTU) на 1 січня 2007 р.	Податок на доходи фізичних осіб на 10 листопада 2004 р.
	1997	2007		
Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)	36	27,8	17,7	34,04
Європейський Союз (ЄС)	35,5	24,2	19,5	Дослідження не проводилось
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	32,6	30,1	10,8	Дослідження не проводилось
Латинська Америка	29,8	28	14,2	Дослідження не проводилось
Світ в цілому	33,2	26,8	15,63	Дослідження не проводилось

Разом з тим, згідно з проведеними дослідженнями, непрямі податки в Європі – найвищі в світі. Ставки податку на додану вартість (ПДВ) або податку на товари і послуги (NTU) склали в країнах ЄС в середньому 19,5 % порівняно з 17,7 % в країнах ОЕСР, 14,2 % у країнах Латинської Америки і 10,8 % в країнах АТР (табл. 4). Отримані дані підтверджують тенденцію зростання непрямих податків, що компенсує зниження податку на прибуток організацій [9].

Податок на доходи фізичних осіб характеризує, яку частину заробітної плати громадяни, вимушені віддавати державі у вигляді податків і різного роду соціальних зборів і виплат. За даними дослідження найвищий показник має Бельгія – 55,6 %, на другому місці Угорщина – 52,6 %, на третьому місці Німеччина – 50,7 %. У решті досліджуваних країн нижче 50 %. У дослідженні брали участь 30 країн (29 члени ОЕСР та Росія), у решті держав подібна статистика або не підраховувалася, або є недоступною.

Високий рівень податкових зборів з боку держави (вище 40 %) спостерігається також в Швеції, Франції, Італії, Фінляндії, Австрії, Данії, Туреччині, Чехії, Польщі, Нідерландах і Словаччині (місця з 4 по 14 відповідно).

Найнижчий рівень по цьому показнику спостерігається в Японії і Австралії, Новій Зеландії, Мексиці та Росії (26–30 місця, від 24,2 до 13 %).

В Україні податок на доходи фізичних осіб становить 15 % [11].

Вплив податкового законодавства на розвиток середнього класу (на прикладі країн великої вісімки (G8)).

¹ KPMG International проводить щорічне дослідження ставок податків з 1993 р. В даний час це дослідження охоплює 92 країни, 30 з яких входять в Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), 27 - в Європейський Союз (ЄС), 19 країн представляють Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР) і ще 19 - країни Латинської Америки. У останньому дослідженні проводиться зіставлення ставок на прибуток корпорацій, зафіксованих за станом на 1 січня 2007 р., із ставками, що діяли за станом на 1 січня за період з 1993 р. Вперше дослідження KPMG охоплює різні види податку на додану вартість (або податку на реалізацію товарів і послуг), що діють в 84 країнах світу.

Спробуємо проаналізувати рівень оподаткування в країнах G8 (табл. 5) за напрямками: податок на прибуток організацій, непрямі податки (податок на додану вартість або податок на товари та послуги), податок на доходи фізичних осіб та пов'язати рівень податків з економічним та соціальним розвитком зазначених держав.

Таблиця 5. Рівень ставок податків у країнах G8

Країна	Податок на прибуток організацій			Податок на додану вартість (ПДВ) або податок на товари і послуги (NTU) ²		Податок на доходи фізичних осіб	
	Ставка податку на 1 січня 2007 р.	Порядковий номер серед країн, що приймали участь у дослідженні (91 країна)	Зміна ставки податку за останні 5 років	Ставка податку на 1 січня 2007 р.	Порядковий номер серед країн, що приймали участь у дослідженні (83 країни)	Ставка податку на 10 листопада 2004 р.	Порядковий номер серед країн, що приймали участь у дослідженні (30 країн)
США	40,00	4	-1,31	–	–	30,00	21
Японія	40,69	3	0,00	5,00	80	24,20	26
Німеччина	38,36	5	0,00	19,00	23	50,70	3
Великобританія	30,00	40	0,00	17,50	36	29,70	22
Франція	33,33	22	-1,00	19,60	20	48,30	5
Італія	37,25	6	-3,00	20,00	17	46,20	6
Канада	36,10	8	-2,50	6,00	79	30,20	20
Росія	24,00	65	0,00	18,00	32	13,00	30

Рівень податкових ставок на прибуток організацій серед країн G8 один з найбільших у світі. З восьми країн до першої десятки входять п'ять: Японія (3-є місце), США (4-е), Німеччина (5-е), Італія (6-е) та Канада (8-е). Франція займає 22-е місце і лише Росія знаходиться у другій половині списку серед країн, у яких проводилося дослідження, та займає 65-е місце [9; 10].

Високі податкові ставки не заважають більшості країн G8 посідати високі місця за індексом економічного виміру (табл. 6), що розглядається як одна із трьох складових індексу сталого розвитку [12; 13; 14; 15; 16]. В той же час треба зазначити, що країни G8, за винятком США та Великобританії, поступаються групі країн лідерів за якісними характеристиками економічного розвитку. Вони суттєво програють лідерам за якістю та масштабом інновацій, рівнем комерціалізації науки, мають застаріле законодавство стосовно оподаткування та розвитку високотехнологічного бізнесу [12].

Таблиця 6. Місце країн G8 за індексом економічного виміру у 2005 р.

Порядковий номер серед країн, що брали участь у дослідженні (116 країн)	Країна	ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (тис. дол. США)	Індекс економічного виміру (Іекв)	Індекс конкурентоспроможності (Ік)	Індекс економічної свободи (Іес)
5	США	41,529	0,537	0,581	0,543
9	Великобританія	31,150	0,542	0,511	0,574
15	Канада	34,150	0,525	0,510	0,541
18	Німеччина	28,250	0,510	0,510	0,510
33	Франція	30,640	0,438	0,478	0,398
42	Італія	27,960	0,411	0,421	0,400
88	Росія	9,810	0,319	0,353	0,286

Так ставка податку на прибуток корпорацій у чотирьох країнах (половини) зі списку G8 не змінювалась. У інших країн вона знижувалась на 1,00 % у Франції, 1,31 % у США, 2,50 % у Канади та 3,00 % в Італії, а загальносвітове зниження ставки податку у цей час склало 3,8 % [9]. Це є однією з головних причин втрати своїх позицій більшістю країн G8 за індексом конкурентоспроможності лише за один 2005 р. порівняно з 2004 (табл. 7).

З восьми країн лише США та Італія зберегли свої позиції, а Канаді вдалось піднятися на один пункт. Інші країни G8 зазнали втрат, серед яких найбільші були у Росії, що поступилася на 5 пунктів [12; 15].

Таблиця 7. Місце країн G8 за індексом конкурентоспроможності у 2005 р.

Країна	Рейтинг у 2004	Рейтинг у 2005	Зміна рейтингу 2004-2005
США	2	2	0
Японія	9	12	-3
Великобританія	11	13	-2

² У Сполучених Штатах Америки немає федерального податку на товари і послуги, але різні штати самостійно стягують встановлені ними податки з продажів за різними ставками.

Канада	15	14	+1
Німеччина	13	15	-2
Франція	27	30	-3
Італія	47	47	0
Росія	70	75	-5

Рівень ставок податку на додану вартість (ПДВ) або податку на товари і послуги (NTU) та податку на доходи фізичних осіб можна до певної міри пов'язати з рівнем розвитку та добробуту суспільства. Спробуємо пов'язати рівень ставок за зазначеними вище податками з індексом соціального виміру (табл. 8) як ще однієї складової індексу сталого розвитку [12; 17; 18; 19].

Таблиця 8. Місце країн G8 за індексом соціального виміру у 2005 р.

Рей- тинг	Країна	ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (тис. дол. США)	Індекс соціального виміру (Ісв)	Індекс якості і безпеки життя (Ія)	Індекс людського розвитку (Ілр)	Індекс суспільства, заснованого на знаннях (Ікс) ³
8	Японія	30,750	0,793	0,739	0,943	0,696
13	США	41,529	0,779	0,762	0,944	0,632
15	Канада	34,150	0,777	0,760	0,949	0,622
16	Німеччина	28,250	0,777	0,705	0,93	0,696
17	Великобританія	31,150	0,773	0,692	0,939	0,688
18	Італія	27,960	0,759	0,781	0,934	0,563
21	Франція	30,640	0,754	0,708	0,938	0,616
81	Росія	9,810	0,520	0,480	0,795	-

Податок на додану вартість (ПДВ) або податок на товари і послуги (NTU) у європейських країнах із групи G8 знаходиться у межах від 20,00 % в Італії до 17,50 % у Великобританії (табл. 5), що виправдовує твердження про найвищий рівень даного виду податків у країнах Європи [9].

Податок на доходи фізичних осіб у групі G8 (табл. 5) найвищий у країнах Європи (за винятком Росії): Німеччина – 50,70 %; Франція – 48,30 %, Італія – 46,20 % та Великобританія – 29,70 %. У Канаді ставка податку складає 30,20 % і майже відповідає рівню США – 30,00 %. У Японії – 24,20 %. Росія має найнижчу ставку податку на рівні 13,00 % [9].

Пов'язати рівень непрямих податків (податок на додану вартість або податок на товари і послуги) з рівнем соціального розвитку досить складно, оскільки з групи країн G8 до першої десятки лідерів за соціальною складовою входить лише Японія (8 місце), що має найнижчий рівень відповідного податку у світі – 5,00 %. Інші країни G8 знаходяться з 13 місця – США до 21 Франція, за винятком Росії (81 місце). Поряд з таким становищем до першої десятки лідерів входять усі, без виключення країни Північної Європи: Швеція (1 місце), Ісландія (2), Норвегія (3), Данія (4), Фінляндія (7); які в той же час мають найвищі ставки непрямих податків у світі: Данія, Норвегія, Швеція по 25,00 %, Ісландія – 24,50 % та Фінляндія – 22,00 %.

Знайти залежність між рівнем податку на доходи фізичних осіб та рівномірним розподілом доходів громадян також досить важко. Спробуємо знайти залежність між даним податком та Gini-індексом (табл. 9)⁴.

Таблиця 9. Положення країн G8 за Gini-індексом у 2005 р.

Місце серед G8	Країна	Gini-індекс
1	Росія	45,62
2	США	40,81
3	Німеччина	38,22
4	Італія	36,03

³ Росія не входить до рейтингу (47 країн).

⁴ Gini-індекс – це коефіцієнт, що відображає міру нерівності розподілу та використовується для визначення нерівності доходів. Він змінюється в діапазоні від 0 до 1, де 0 відповідає абсолютній рівності (наприклад усі мають рівні доходи), а 1 відповідає абсолютній нерівності (наприклад, одна людина має увесь доход, а всі інші не мають його взагалі). Коефіцієнт був розроблений італійським математиком Коррадо Гіні (Corrado Gini) і опублікований у 1912 році у його роботі «Variabilità e mutabilità» («Мінливість і несталість»). Gini-індекс визначається як Gini-коефіцієнт, помножений на 100.

5	Великобританія	35,97
6	Франція	34,72
7	Канада	31,50
8	Японія	24,85

Так, Росія має найвищий Gini-коефіцієнт і в той же час найнижчу ставку податку серед країн G8, США за першим показником займають 2 місце, а за другим 5, Німеччина (3 та 1), Італія (4 та 3), Великобританія (5 та 6), Франція (6 та 2), Канада (7 та 4) і Японія (8 та 7) [12].

США та Канада мають майже однакову ставку податку на доходи фізичних осіб 30,00 % у США та 30,20 % у Канаді, а за Gini-індексом займають 2 та 7 місця. Росія та Японія мають найнижчі ставки зазначеного податку серед G8 а за Gini-індексом знаходяться на різних полюсах: Росія на 1 місці, а Японія на 8 (останньому). В цьому випадку доцільно, як і при аналізі непрямих податків, звернути увагу на країни Північної Європи (за виключенням Ісландії). Вони серед країн ОЕСР за рівнем податку на доходи фізичних осіб знаходяться вище середнього рівня у 34,04 % і мають відповідно Швеція – 48,60 % (4 місце), Фінляндія – 45,90 % (7), Данія – 44,20 % (9), Норвегія – 37,00 % (16) і лише Ісландія – 25,70 % (25). В той же час рівень Gini-індексу у цих країнах становить Норвегія 25,79, Фінляндія 25,60, Швеція 25,00, Данія 24,70, Ісландія (не визначався) і у перших трьох він незначно перевищує лише показник Японії, останньої з групи G8 [12]. Отже, вища ставка податку на доходи фізичних осіб може навпаки сприяти більш рівномірному розподілу доходів між громадянами у певній країні.

Висновки. Середній клас – складне соціальне утворення, найбільш активна в економічному відношенні частина населення, яка вирізняється, насамперед, такими ознаками, як характер прибутку, освіта, спосіб життя, тип мислення, соціальний престиж тощо.

До «нових» верств середнього класу входять менеджери, державні службовці, вчені, високооплачувана частина інженерно-технічних працівників та висококваліфікованих робітників, основна частина працюючої за наймом інтелігенції, військові, працівники сфери обслуговування і побуту та деякі інші групи населення. Зростання їх чисельності зумовлено роллю і значенням освіти й науки в сучасному світі, розгортанням НТР, ускладненням організаційної структури господарської діяльності, розширенням сфери послуг.

Впродовж останніх десяти років ставки податку на прибуток організацій знижувались у всіх регіонах світу в середньому на 6,4 %. Найбільше зниження ставки податку відбулося у країнах ЄС на 11,3 %, на другому місці країни ОЕСР – 8,2 %. У країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону та Латинської Америки ставки податку зазнали значно меншого зниження – 2,5 та 1,8 % відповідно.

Разом з тим, згідно з проведеними дослідженнями, непрямі податки в Європі – найвищі у світі. Ставки податку на додану вартість (ПДВ) або податку на товари і послуги (NTU) склали в країнах ЄС в середньому 19,5 % порівняно з 17,7 % в країнах ОЕСР, 14,2 % в країнах Латинської Америки і 10,8 % в країнах АТР.

Прослідкувати зв'язок між рівнем оподаткування та формуванням середнього класу ускладнено, у всякому разі його вплив значно нижчий ніж на розвиток економіки країни (зростання ВВП). Високий рівень ПДВ і в ще більшій мірі податку на доходи фізичних осіб може призводити до вирівнювання доходів громадян і як наслідок до зростання частки середнього класу.

Подальших наукових досліджень потребують напрями використання податкових надходжень у найуспішніших країнах світу, визначення оптимальних витрат на науку, освіту, охорону здоров'я для підтримання динамічного розвитку економіки і гармонійного розвитку суспільства.

Література

1. Gilbert D. (2002). The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality. Belmont, CA: Wadsworth.
2. Beehgly L. (2004). The Structure of Social Stratification in the United States. Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon.
3. Thompson W. & Hickey J. (2005). Society in Focus. Boston, MA: Pearson, Allyn & Bacon.
4. Бондар І. К., Бугаєнко Є. О., Бідак В. Я., Гуць М. І., Ковальова Н. М. Середній клас України: теорія та сучасні тенденції становлення / О. Г. Ягольник (відп. ред.). – К.: Корпорація, 2004. – 581 с.
5. Український центр політичного менеджменту. Середній клас як основа і запорука стабільності українського суспільства / М. А. Козловець, доцент, Житомирський державний педагогічний університет ім. І. Франка. – <http://www.politik.org.ua/>
6. Середні класи як предмет соціологічного дослідження та суб'єкт соціальної дії: автореф. дис. канд... соціол. наук: 22.00.03 / Т. М. Чернецька; Ун-т внутр. справ. – Х., 2000. – 19 с.
7. Українська мережа новин. – <http://www.korrespondent.net/>
8. Універсальний словник-енциклопедія / Гол. ред. ради чл.-кор. НАНУ М. Попович. – 2-ге вид., доп. – К.: ПВП Всеуито, 2001; Львів: ЛДКФ Атлас, 2001. – VII+1575 с., іл. – 1080 ст.
9. Міжнародна мережа фірм, що надають аудиторські, податкові та консультаційні послуги. – <http://www.kpmg/>
10. РосБизнесКонсалтинг. – <http://rating.rbc.ru/>
11. Верховна Рада України. – <http://zakon.rada.gov.ua/>
12. Згуровський М. З. Сталий розвиток у глобальному і регіональному вимірах: аналіз за даними 2005 р. – К.: НТУУ «КПІ», 2006. – 84 с.
13. Відкрита книга фактів ЦРУ. – <http://www.cia.gov/>
14. Економіка зарубіжних країн: навч. посібн. / За ред.: Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, В. М. Осипова. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 544 с.
15. Світовий Економічний Форум. – <http://www.weforum.org/>
16. Heritage Foundation. – <http://www.heritage.org/>
17. Economist Intelligence Unit. – <http://www.eiu.com/>
18. Human Development of Report. – <http://www.hdr.undp.org/>
19. Відділ Економічних і Соціальних Справ Організації об'єднаних націй. – <http://www.un.org/esa/desa/>

УДК 338.246.025.2 (075.8)

П. В. Круш

к. е. н., професор

Національний технічний університет України «КПІ»

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто сучасні тенденції трансформації управління і регулювання діяльності суб'єктів глобальної економіки, розкрито неефективність командно-ієрархічного та переваги мережевого типів економічного управління та регулювання.

In this paper we consider modern transformational tendencies of management and regulation of activity of global economy's subjects.

Noneffectivity of hierarchical management types and advantages of network ones are analyzed.

Ключові слова: глобальне управління, глобальне регулювання, суб'єкти глобального управління і регулювання, тенденції модернізації глобального управління і регулювання.

Вступ. В умовах глобалізації проблеми регулювання економічних процесів усередині країни нерозривно пов'язані з проблемами регулювання глобальної економіки. Загострення кризових ситуацій у міру поглиблення економічної глобалізації, сучасна фінансова криза ставлять в ряд першочергових проблему управління і регулювання стихійними процесами як в економічній, так і в інших сферах життєдіяльності суспільства з метою її адаптації до нових умов.

У зв'язку з цим вирішального значення набуває діяльність сил, які спроможні об'єднати власні зусилля для приборкання ситуації, контролювати ці процеси, вносити в них елементи упорядкованості і цілеспрямованості, тобто керувати хаосом. Ці питання широко обговорюються як у світовій, так і у вітчизняній науковій літературі. Зокрема, проблеми глобалізації знайшли відображення у творах В. Базилевича, О. Білоруса, І. Бочана, А. Гальчинського, В. Лукашевича, І. Михасюка, Дж. Стігліца, А. Філіпенка, О. Швиданенка, Ю. Шишкова та інших відомих дослідників [1–9].

Науковці виділяють п'ять основних суб'єктів, що впливають на формування глобалізаційних процесів: держави, їхні регіональні об'єднання, світовий фінансовий ринок, транснаціональні корпорації, суспільство. Значення останнього часом недооцінюється, хоча суспільство, є активним суб'єктом реальних процесів, породжених глобалізацією, так як виробляє

власну стратегію поведінки у відповідь на її виклики. Звідси необхідність вироблення принципово нової концепції управління і регулювання глобальних процесів, адекватної сучасним реаліям.

Постановка завдання. Метою роботи є розгляд основних сучасних тенденцій трансформації економічного управління і регулювання в умовах глобалізації.

Методологія. Теоретичною та методологічною основою цієї роботи служили понятійний апарат синергетики, а також наукові роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблем економічного управління та регулювання в умовах глобалізації.

Результати дослідження. Глобалізація значно підвищує ступінь відкритості економічних систем, суспільної системи вцілому. Це знаходить свій прояв у інтенсифікації обміну інформацією, у глобалізації фінансових і торгових трансакцій, у значному розширенні обміну людьми, ідеями, технологіями, науковими досягненнями, нарешті, у небувалих раніше в історії масштабах взаємопроникнення різних культур, ідеологій і стилів життя.

Крім наростання відкритості економічних систем, глобалізація викликає посилення нерівноважності процесів, що відбуваються у них. Це веде до незворотності змін в основних сферах життєдіяльності суспільства, у відносинах між суб'єктами економічної діяльності, державами, навколишнім природним середовищем.

Спонтанною реакцією економічних суб'єктів на ці обумовлені глобалізацією об'єктивні процеси є тенденція до самоорганізації, яка проявляється на всіх рівнях життєдіяльності суспільства – від підприємств і громад до інтеграційних блоків держав.

У той самий час глобалізація відбувається одночасно з процесами локалізації: спостерігається посилення економічної ролі локальних спільностей, які стали учасниками складної системи глобальних зв'язків і залежностей. Це відкриває нові можливості і в той самий час створює нові загрози, примушуючи самотійно відшукувати засоби для адаптації до нових умов. У випадку, коли локальні спільності у своєму розвитку можуть опиратися на тісну кооперацію у межах економічної системи країни, що забезпечує їх підприємствам необхідну конкурентоспроможність і вихід на світові ринки, процеси локалізації відбуваються конструктивно, зміцнюючи зазначену систему і сприяючи її міжнародній інтеграції. У випадку, коли країна переживає соціально-економічну, фінансову кризу і кооперативні зв'язки всередині її економічної системи перериваються, захисна реакція місцевих спільностей набуває переважного значення. У найбільш крайніх формах це знаходить прояв у сепаратизмі, націоналізмі, релігійному фанатизмі, що загрожують цілісності держави. Цій негативній тенденції, зазначає М. П. Іванов, протистоїть інноваційний тип розвитку, який ґрунтується на творчій взаємодії різних суспільних структур і держави [10, с. 5].

Ідея інноваційного розвитку, інноваційного управління економічними процесами та їх регулювання – переходу від прямого адміністрування до формування мотиваційних систем, що забезпечують розвиток творчої ініціативи суб'єктів економічної діяльності, – набуває не тільки все більшого визнання серед науковців, а й реалізується на практиці.

В економічних системах на рівні підприємств це виявляється, зокрема, у введенні в їх структуру інноваційних підрозділів, що фінансуються підприємством з метою комерційної реалізації ідей і винаходів працівників [11, с. 90].

На міжфірмовому рівні основою нових організаційних форм є мережеві структури, що забезпечують тісну кооперацію господарських суб'єктів у межах загальної інформаційної, науково-технічної, фінансової і маркетингової мережі. Конкуренція як головний принцип ринкових відносин доповнюється коопераційними зв'язками, які дають змогу концентрувати інтелектуальний потенціал, виробничі, фінансові і маркетингові ресурси учасників мережі, виводити їх на передній край технічного прогресу і – у разі використання сучасних інформаційних технологій, – на світовий ринок, утворювати одночасно певну систему поділу ризику в боротьбі за ринок. Така кооперація не виключає конкуренції усередині мережі – між підприємствами, що виготовляють однотипну продукцію і послуги, – і підсилює конкуренцію між мережами на світовому ринку. Таким чином, мережеві структури ґрунтуються на поєднанні конкуренції і кооперації.

Кооперація і мережеві структури лежать в основі інноваційного розвитку, зокрема сучасного малого підприємництва, яке, на думку значної кількості зарубіжних і вітчизняних учених і спеціалістів, є вагомим структурним елементом ринкової економіки та інтегральним елементом конкурентного ринкового механізму [11, с. 68].

Матеріальною передумовою конкурентоспроможності малого бізнесу є нові технології, системи гнучкої автоматизації й інформаційні системи, що дають змогу налагоджувати високопродуктивне мінівиробництво й оперативно реагувати на зміну ситуації на ринку. Підприємцями стають вчені і конструктори, здатні комерціалізувати свої ідеї і відкриття. Мале підприємство виходить на світові ринки у межах мереж, що пов'язують його через систему субконтрактів з великими корпораціями [11, с. 91].

У умовах глобалізації розвиток малого підприємництва неможливо здійснювати без підвищення ролі місцевих громад і локальних територій у соціально-економічному розвитку. У зв'язку з цим усе більшого визнання в колах авторитетних економістів отримує модель ендегенного розвитку, що ґрунтується на ідеї максимального використання місцевих інтелектуальних, фінансових і матеріальних ресурсів.

Основу архітектури інноваційної організації складають мережеві структури і галузеві кластери – групи тісно пов'язаних між собою за виробничим принципом підприємств, локалізованих територіально, які спільно вирішують проблему просування своєї продукції на зовнішні ринки. Вирішальне значення при цьому мають такі фактори, як взаємна довіра, партнерські відносини, використання загального інформаційного поля, загальних науково-технічних центрів, маркетингових структур і джерел фінансування, підтримка місцевих торговельно-промислових палат і регіональної адміністрації.

Ускладнення творчих зв'язків у структурах бізнесу і суспільства, обумовлене зростаючим значенням інтелектуального капіталу в економіці, вимагає зміни систем управління. Нині є такі головні механізми управління й регулювання, що діють в економіці та інших сферах суспільного життя: ринковий механізм цінової конкуренції – «невидима рука» Адама Сміта; командно-ієрархічна вертикаль; горизонтальні зв'язки, що утворюють мережеві структури, побудовані на взаємному обміні інформацією, співробітництві і кооперації [10, с. 6].

Кожний з цих типів управління й регулювання має свої переваги і недоліки. Ринковий механізм діє на основі саморегулювання в одній окремо взятій сфері суспільного життя – в економіці, протиставляючи інтереси найбільш успішних гравців цієї сфери інтересам суспільства цілому. При цьому сам по собі ринковий механізм неспроможний запобігти утворенню монополій і обмеженню конкуренції.

Дослідження провідних економістів показують, що глобалізація підсилює дефекти ринку, робить його все більш недосконалим. Примітна позиція Дж. Стігліца, який у 2001 р. отримав за дослідження асиметричної інформації ринку Нобелівську премію. Він зазначає, що в міру того, як змінювалася структура економіки, і відбувався перехід від аграрної економіки до промислової, а потім і інформаційної, все виразніше давала про себе знати обмеженість ринкового механізму, особливо та, що викликається недосконалою й асиметричною інформацією: «за умови недосконалості інформації та неповноти ринків, які ... є такими завжди, ... невидима рука діє найбільш недосконало» [6, с. 84].

Командно-ієрархічна вертикаль ефективна за управління відносно простими системами, у яких немає елементів саморегулювання і саморозвитку. У складних ймовірнісних системах відсутність комплексу зворотних зв'язків і творчої взаємодії всередині управлінської системи робить командно-ієрархічний тип управління вкрай неефективним.

Мережеві структури, що ґрунтуються на горизонтальних взаємних зв'язках, створюють ефект синергетики, стимулюючи творчу взаємодію ланок, що входять у мережу. Головні переваги мережевої форми – креативність, гнучкість і мультиплікативний ефект. До появи сучасних інформаційних технологій такого роду взаємодія могла бути досягнута переважно шляхом особистого спілкування, що обмежувало розміри мережевих структур. Інформаційна революція дала змогу різко розширити масштаби мережевої взаємодії, надати їй транснаціонального і навіть глобального характеру. Мережі перетворилися в каркас глобалізації. Вони охоплюють усі найважливіші сфери суспільної діяльності – інформаційну, виробничу, фінансову, ідеологічну, політичну – і функціонують на різних рівнях [10, с. 7].

На рівні фірм «вертикальний» стиль авторитарного керівництва замінений «горизонтальною» системою зв'язку і взаємодії між внутріфірмовими структурами. За оцінками Всесвітнього економічного форуму, така практика найбільш поширена в країнах-лідерах інноваційного розвитку: Скандинавських країнах, США, Німеччині, Великобританії. Менш розвинута ця система управління в Індії, Бразилії, Китаї, Росії, Україні [10, с. 7].

Провідна роль у становленні глобальних мережевих структур належить ТНК, які формують глобальні виробничі і маркетингові мережі для встановлення свого панування на світовому ринку. Вони використовують свої численні філії в різних країнах світу для експлуатації людських, виробничих і природних ресурсів і завоювання ринків, минаючи митні бар'єри. При цьому істотно змінюються системи управління ТНК [8, с. 146–149].

Науковці виділяють чотири основних принципи побудови ТНК: централізована система управління; поєднання технологічного контролю Центру з децентралізацією прийняття рішень у філіях; об'єднання автономних фірм у холдинг на федеративних началах; інтегрована мережева структура, яка діє як єдина інноваційна система [10, с. 7].

Еволюція йде у бік мережевого типу. При цьому мережевий принцип управління, зазвичай, не реалізується в чистому вигляді, а поєднується з принципами командними і ринковими. Гнучкі форми організації та управління перетворили ТНК у домінуючі суб'єкти олігопольного ринку.

ТНК стали одним із вирішальних факторів формування мережевого суспільства, демонструючи всі його переваги і недоліки. Мережева структура дає змогу підвищити взаємодію всередині мережі, але в той же час може бути використана – і використовується – у боротьбі проти аутсайдерів, які не входять у мережу. Як зазначає М. Іванов, «це має місце не тільки у сфері економіки – на світовому ринку, але й в інших найважливіших сферах громадського життя, що загрожує розколом соціуму і загостренням конфліктів на етнічному і релігійному ґрунті. З цієї причини становлення мережевого суспільства веде до висування на перший план питання про гармонізацію діяльності мереж у загальних інтересах. Синергетика усередині окремих мереж має поєднуватися із синергетикою між мережами, інакше – деградація і колапс. Ця проблема актуалізується як на рівні окремих країн і регіонів, так і в глобальному масштабі. Її вирішення багато в чому залежить від характеру взаємодії інститутів держави і суспільства» [10, с. 7].

Центральними серед питань, що стосуються впливу глобалізації на інституціональну основу сучасного суспільства, – роль і доля держави. Серед економістів це питання жваво дискутується.

Як зазначає Ю. Шишков, глобалізація об'єктивно веде до розмивання і обезцінення звичних регулювальних функцій національної держави, яка вже не може ефективно, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішніх впливів. Вона тим більше не в змозі регулювати ті економічні, соціальні і культурні процеси, які виходять за межі національних кордонів, набувають самостійності і стають майже нерегульованими. Такі некеровані і важко передбачувані глобальні фактори здійснюють все більший тиск на національні господарства. Потіки капіталу виходять з-під контролю державних структур, інтернаціоналізація виробництва знижує ефективність протекціонізму, на валютні системи здійснюється все більший тиск із боку глобального фінансового ринку. Зростає кількість і якість екзогенних ризиків, а разом з ними підвищується ступінь невизначеності як для бізнесу, так і для урядів. У таких умовах державне регулювання на тих ділянках, які залишаються за державою, суттєво ускладнюється, тому що доводиться все частіше враховувати зовнішні фактори. Крім того, в умовах глобалізації конкуренція на світовому ринку стає жорсткішою і безкомпромісною [9, с. 4–5].

В нових умовах спостерігається тенденція до зміни економічної політики: відмова від методів прямого регулювання й активізація зусиль з підвищення конкурентоспроможності національного виробництва шляхом стимулювання інноваційного розвитку.

В останні роки держави активізують свої зусилля з розвитку довгострокових науково-технічних програм, націлених на всіляке стимулювання інноваційного бізнесу. На рівні країни мережевий принцип управління широко використовується при організації національних інноваційних систем з їхньою складною інфраструктурою венчурних фондів, інноваційних інкубаторів, університетів, державних і приватних дослідницьких лабораторій, об'єднаних у технологічні парки. При цьому держава визначає загальні напрями дослідницьких робіт і здійснює їх координацію, виділяючи на ці цілі значні бюджетні

кошти. Таким чином, спостерігається гнучке поєднання головних типів управління - мережевого, командного і ринкового.

У Великобританії, наприклад, характерною особливістю схеми передавання і просування на ринок новачій є утворення консорціумів у складі промислових компаній, навчальних закладів, наукових установ для проведення спільних наукових досліджень. Основні завдання таких організаційних структур полягають у встановленні тісних зв'язків між університетами, науковими лабораторіями і зацікавленими промисловими компаніями, а також поширенні інформації про нові перспективні технології.

У Німеччині функції посередників між дослідними лабораторіями і компаніями виконують різні наукові товариства та спільні дослідні асоціації у промисловості. Їх діяльність фінансується за рахунок субсидій федерального уряду і доходів від виконання досліджень за контрактом.

У Японії ухвалено низку законодавчих актів щодо механізму підтримки трансферу новітніх технологій, принципів регулювання діяльності публічного сектора науки.

У США реалізація науково-технічної політики здійснюється на основі розвинутої інституціональної структури. Основними інституціями федерального уряду США в координації і стимулюванні НДДКР є два великих міжвідомчих органи: Національний науковий фонд, що визначає й координує напрями фундаментальних досліджень, а також Американська наукова рада, яка репрезентує інтереси як промисловців, так і університетів у науково-технічному процесі. У 1992 р. Конгрес США започаткував програму STTR, мета якої полягає у створенні сприятливих умов для неприбуткових організацій (таких як університети) у просуванні на ринок розробленої ними високотехнологічної продукції з використанням комерційного досвіду малих підприємств [11, с. 49–52].

Досвід показує, що проблема інноваційного розвитку не може бути обмежена науково-технічним аспектом. Вона містить широкий спектр соціальних питань – освіти, охорони здоров'я, рівня життя, – від відповіді на які залежить формування висококваліфікованої робочої сили і забезпечення платоспроможного попиту населення на нові види товарів і послуг.

Концепція багаторівневого управління може бути реалізована лише у разі розвитку і зміцнення структур громадянського суспільства. Роль місцевого самоврядування, наукових, професійних, культурних об'єднань і недержавних неприбуткових організацій (правозахисних, освітніх, медичних, філантропічних) у суспільному житті зростає. Діяльність їх є своєрідною противагою хвилі комерціалізації і масової культури.

У дискусіях навколо проблем глобалізації роль громадянського суспільства відсунута на задній план, і основна увага спрямована на відносини між ринком і державою. Але зводити питання розвитку світу, що глобалізується, до протистояння концепцій неолібералізму і дирижизму, значить надмірно спрощувати і спотворювати суть справи. Необхідно враховувати активну роль самого суспільства [10, с. 9].

Висновки. Проведене дослідження дає змогу виділити такі тенденції трансформації економічного управління і регулювання в умовах глобалізації.

У глобальній економіці діють такі типи управління і регулювання: ринковий механізм цінової конкуренції; командно-ієрархічна вертикаль, горизонтальні зв'язки, які утворюють мережеві структури. Глобалізація посилює дефекти ринку. У складних системах командно-ієрархічний тип управління та регулювання неефективний.

Мережеві структури створюють синергетичний ефект, стимулюючи творчу взаємодію ланок, які входять у мережу. Головними перевагами мережевої форми управління і регулювання є креативність, гнучкість, мультиплікаційний ефект. Мережевий принцип управління і регулювання зазвичай не реалізується в чистому вигляді, а поєднується з принципами командними і ринковими.

В умовах глобалізації модернізуються функції держави, змінюється економічна політика, відбувається перехід до непрямих методів регулювання.

Література

1. Базилевич В. Д. Закономірності розвитку національного ринку в глобалізованому світі // Економіка і управління. – 2004. – № 2. – С. 5–10.
2. Білорус О. Цивілізаційні межі атлантичної глобалізації та проблеми інтелектуалізації розвитку // Економічний часопис XXI. – 2005. – № 1–2. – С. 3–11.
3. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: підруч. – К.: Знання, 2007. – 403 с. – ISBN 966-346-246-9.
4. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: наук. вид. – К.: Либідь, 2006. – 312 с. – ISBN 966-06-04555-6.
5. Лукашевич В. М. Глобалистика: учеб. пособие. – Львов: «Новий світ-2000», 2004. – 392 с. – ISBN 966-7827-46-1.
6. Стігліц Джозеф. Глобалізація та її тягар: пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 252 с. – ISBN 966-518-217-X.
7. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К.: Знання, 2007. – 670 с. – ISBN 966-346-268-X.
8. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: моногр. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с. – ISBN 966-574-963-3.
9. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 8. – С. 3–22.
10. Иванов Н. Глобализация и общество: проблемы управления // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 4. – С. 3–15. – ISSN 0131-2227.
11. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: моногр. – К.: КНЕУ, 2007. – 248 с. – ISBN 978-966-483-005-5.

УДК (658.56+658.78):687

А. О. Прудніков,
Національний технічний університет України «КПІ»
Л. А. Пруднікова,
Севастопольський національний технічний університет

КРЕДИТНІ СПІЛКИ ТА ЇХ РОЛЬ У СУСПІЛЬСТВІ

Розглянуто актуальні питання і особливості функціонування кредитних союзів в Україні. Вивчено підходи до управління ризиками, використовувани як вітчизняними, так і зарубіжними підприємствами в сучасних умовах.

Following topics are question and particularity operation credit union in Ukraine. Study approach to management risk, in use as it were domestic, so it foreign enterprise in modern conditions.

Ключові слова: кредитна спілка, кооперативні принципи, капітал спілки, грошові надходження, управління активами.

Вступ. Вітчизняні дослідники кооперативних форм господарювання, зокрема М. Аліман, З. Бабенко, З. Гелів, Ст. Гончаренко, А. Гончарук, Ст. Зіновчук, П. Маковський, Ст. Морочко, П. Козінець, А. Оленчик, А. Пантелеймоненко, Ст. Семчик, звертали основну увагу на освітлення організаційно-економічних питань, пов'язаних з функціонуванням споживчої, сільськогосподарської кооперації, діяльністю сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, розвитком кооперативного права. В. Гончаренко один із перших вніс значний внесок у розробку питань щодо організації кредитних союзів за кооперативними принципами.

У ході дослідження розроблено рекомендації для досягнення кредитними союзами поставлених цілей щодо розширення поля членства, мережі, нарощування капіталу.

Постановка завдання. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що в умовах трансформації економіки України особливого значення набувають комплексні дослідження, які дають можливість на основі всестороннього аналізу стану системи розробити науково обгрунтовані мікроекономічні підходи. Необхідно приділити увагу дослідженню діяльності кредитних союзів як фінансових установ, головною метою яких є фінансовий і соціальний захист своїх членів шляхом залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування.

Цілі роботи. Таким чином, очевидно стає необхідність обгрунтування теоретико-методологічних основ функціонування кредитних союзів України, розробка рекомендацій і механізмів поліпшення процесу кредитування ними суб'єктів господарювання.

Результати дослідження. Згідно з інформацією, розміщеною на офіційному сайті Національної асоціації кредитних союзів України (www.ukcsu.kiev.ua), нині в кредитних союзах налічується більше 110 тисяч членів, в активах – 40,5 млн грн. Кількість кредитних союзів весь час зростає, збільшується кількість членів в існуючих організаціях.

За цей час накопичено значний досвід практичної діяльності, але загальні закономірності розвитку, особливості діяльності кредитних союзів недостатньо вивчені. Необхідною умовою розвитку кредитних союзів є впровадження прогресивних методів і моделей. Для успішного подальшого функціонування кредитних союзів необхідно здійснити дослідження їх діяльності за допомогою економіко-математичних методів, що є умовою якісного розвитку як окремих установ, так і їх системи вцілому.

Вузька спеціалізація, різноманітність інструментів, умов і методів мобілізації і розміщення грошових коштів роблять сферу функціонування кредитних союзів сприятливою для новачків, розробка, випробування і впровадження економіко-математичних моделей, хоча навіть для систем такого масштабу це складне науково-дослідне завдання. Вона пов'язана з проблемами отримання достовірної інформації, підходів до її обробки і побудови закономірностей на основі отриманої статистичної інформації.

Розгляд соціально-економічної природи кооперативних організацій доцільно розпочати з аналізу наявних в науковій літературі визначень кооперативу. При цьому необхідно зважити на те, що протягом всієї історії розвитку кредитно-кооперативного руху дослідники не прийшли до єдиного визначення такого багатогранного поняття, як «кооператив». У міру розповсюдження механізму організації кредитних кооперативів, модифікації цільової та функціональної спрямованості понятійний ряд розширювався. Одні дослідники акцентували увагу на соціально-економічному аспекті, інші – на організаційному. Зважаючи на це, не існує чіткого визначення кредитного кооперативу, яке б повною мірою відображало природу кооперативної форми господарювання. Однак, проаналізувавши достатню кількість дефініцій різних дослідників, можна скласти уявлення про особливості цієї форми діяльності.

Одним із перших, хто дав визначення поняттю «кооператив», був В. Кінг, який вбачав у цій формі господарювання «можливість людей досягати економічних благ шляхом колективного подолання фінансових труднощів» [1]. Ф. Штаудінгер конкретизував попереднє визначення, окресливши кооператив як «об'єднання людей з вільним доступом членів, що ґрунтується на рівних правах та рівній відповідальності осіб, створене для ведення за спільний кошт фінансового підприємства, яке має на меті забезпечувати членам ряд вигод не пропорційно частці внесеного капіталу, а відповідно до того, якою мірою член товариства скористався послугами цього товариства» [2].

Нині існує понад 50 дефініцій, що визначають явище кредитно-кооперативних установ: кредитний кооператив, кредитна спілка, каса взаємодопомоги, кредитівка тощо. Власне, всі визначення, які будуть подані нижче, відображають головні риси та характеристики цих фінансових організацій, мають власну, оригінальну трактовку і відзначаються багатоваріантністю підходів у спробі дати чітке й найбільш повне пояснення цьому феномену.

Так, Ш. Жид притримується думки, що «кооперативна діяльність має характерну властивість: піклування про задоволення потреб членів кооперативу, а не про отримання прибутку» [4]. В цьому визначенні підкреслюється некапіталістична природа кредитно-кооперативних організацій.

Окремі дослідники, в процесі вивчення явища кредитно-кооперативного руху, використовують власні формулювання цього поняття. В. Пекарський відзначає, що «кооператив – це співтовариство, яке має на меті взаємодопомогу; засноване на принципі добровільності, рівності й вільній участі у його функціонуванні; розподіл чистого прибутку відбувається пропорційно поміж членами в залежності від частки користування кредитами» [5]. Його думку поділяє А. Анциферов, який вбачає у кредитному кооперативі «вільне об'єднання осіб з нефіксованою кількістю членів для досягнення спільних господарських цілей, яке ґрунтується на принципах повної рівноправності учасників і самоуправлінні, в якому кожен із членів бере безпосередню особисту участь і несе матеріальну відповідальність, а отриманий в результаті фінансової діяльності чистий прибуток не розподіляється залежно від частки вкладених коштів, а йде як винагорода за їх використання» [6].

Е. Якоб, проаналізувавши ряд визначень, пропонує власне, згідно з яким «кооперативне товариство являє собою: об'єднання необмеженої кількості осіб, що вільно набувають членства і виходять з нього за власним бажанням, керуючись особистими інтересами; основане на демократичному принципі повноправності і рівноправності всіх членів та їхньому самоуправлінні; яке не поглинає індивідуальності своїх членів; яке виконує фінансово-кредитні операції за спільний рахунок членів; в якому чистий дохід розподіляється пропорційно ступеню участі кожного члена в загальній справі» [7].

І. Зассен наголошує на специфічних особливостях кредитно-кооперативних організацій: «кредитний кооператив – це особлива форма колективного товариства, створеного добровільним об'єднанням необмеженого числа осіб, які мають рівні права та обов'язки; потреба в капіталі визначається витратами на ведення кредитно-кооперативної установи, що забезпечується за рахунок ринкового позичкового процента, а весь чистий дохід від кооперативної діяльності розподіляється між його членами пропорційно їхній участі у спільній справі».

М. Туган-Барановський розкриває економічну природу кооперативних форм самопомоги через наступне визначення: «кредитний кооператив – це фінансова установа декількох добровільно об'єднаних осіб, яка має на меті не одержання найбільшого прибутку на вкладений капітал, а збільшення завдяки спільному веденню фінансової діяльності трудового доходу своїх членів або зменшення їхніх витрат на споживчі потреби» [8].

Таким чином, розглянувши вищенаведені визначення, можна констатувати велике розмаїття у підходах щодо оцінки відмінних особливостей кредитно-кооперативних організацій. Одні дослідники вирізняють як найважливіші ознаки кооперативів добровільність членства, відкритість кооперативних організацій, демократичність управління; інші – вважають доцільним відзначити особливість розподілу результатів фінансово-кредитної діяльності і другорядну роль капіталу; деякі з них ставлять на перше місце соціальні цілі, які прагнуть вирішити кредитні кооперативи, розглядаючи їх як організації само- та взаємодопомоги. Лише в небагатьох визначеннях кредитно-кооперативні організації розглядаються всебічно.

Отже, кредитний кооператив являє собою добровільне об'єднання людей, що базується на демократичних принципах, рівноправності, самоврядуванні та рівній відповідальності, відзначається необмеженою кількістю членів, що особисто беруть участь в управлінні його діяльності, маючи на меті самопомогу, самозабезпечення та економічний самозахист, а також отримання низки вигод та ряду переваг від кооперування.

Проаналізувавши весь спектр визначень та сформулювавши власне розуміння економічного змісту поняття кредитного кооперативу, можна виявити певні, притаманні тільки цим фінансовим установам ознаки. Перш за все слід підкреслити, що будь-яку ознаку кооперативу можна віднести до однієї з трьох груп – соціальної, організаційної чи економічної. Звичайно, такий розподіл є до певної міри умовним, однак він є логічним та уявляється доцільним (табл. 1). Адже кредитний кооператив можна розглядати з: управлінської точки зору, аналізуючи особливості його внутрішньої структури та організації; економічної – вивчаючи питання його функціонування як фінансової установи; соціальної – досліджуючи його місце в системі суспільних відносин.

Таблиця 1. Характерні ознаки кредитно-кооперативних організацій

Економічні ознаки	Організаційні ознаки	Соціальні ознаки
Члени кредитного кооперативу мають спільні економічні інтереси (потреби) і є одночасно власниками та єдиними клієнтами кооперативу	Членство в кредитному кооперативі є добровільним та особистим (не передається іншим особам і не успадковується)	Створення системи самопомоги населення, що побудована на принципах взаємодопомоги
Кредитний кооператив прагне надавати послуги своїм членам на рівні їх собівартості. Перевищення – спрямовується до резерву чи/та повертається членам	Членство в кредитному кооперативі є відкритим (потенційна доступність членства в межах можливостей кооперативу)	Встановлення професійного, територіального чи іншого «поля членства», що визначає зону діяльності і соціальний склад кооперативу
Кредитний кооператив надає послуги з метою скорочення витрат та/або підвищення доходів своїх членів	Демократичне управління і контроль в кооперативі за принципом «один член – один голос»	Турбота про потреби громади, до якої відносяться члени кредитного кооперативу в межах його «поля членства»

Члени кредитного кооперативу фінансують його діяльність пропорційно послугам чи солідарно	Рівні права членів в управлінні та користуванні послугами	Ведення просвітньої роботи стосовно демократичних принципів кредитної кооперації
Капітал кредитного кооперативу складаються з персоніфікованої (пайової) та колективної (неподільної) частин	Діяльність членів виборчих органів управління та контролю на громадських засадах	Дотримання принципу політичного нейтралітету
Винагорода вкладеного капіталу (нарахування на паї) обмежується визначеною законом величиною	Відповідальність членів за розвиток свого кредитного кооперативу (усвідомлення і прийняття членами можливих ризиків)	Співпраця з іншими кредитними кооперативами з метою зміцнення та розвитку системи взаємодопомоги

Щодо кооперативних принципів, на основі яких функціонують і здійснюють свою діяльність кредитні спілки, в науковій літературі також не існує єдиної, однозначної думки, проте загально визнаними вважаються, перш за все – демократичні принципи, які включають:

- відкрите та добровільне членство (членство в кредитній спілці є відкрите для всіх, хто відповідає вимогам певної спільності, хоче користуватись послугами і готовий прийняти відповідальність, пов'язану із членством);
- демократичний контроль (члени кредитної спілки мають рівні права в голосуванні та прийнятті рішень стосовно діяльності спілки, незалежно від суми їх заощаджень чи вкладів до спілки: «один член – один голос»);
- відсутність дискримінації (члени кредитних спілок не дискримінуються за расовою, національною, релігійною, політичною чи іншою ознаками, дотримуються гендерної рівності).

Другою складовою виступають економічні принципи, а саме:

- послуги членам (послуги кредитної спілки спрямовані на покращення економічного та соціального стану всіх членів);
- розподіл між членами (для стимулювання вкладання членами заощаджень до кредитної спілки, що забезпечує можливість надання позичок та інших послуг, на заощадження та вклади членів мають нараховуватись відсотки залежно від фінансових можливостей кредитної спілки. Надлишок доходів над витратами кредитної спілки (до яких включаються і відсотки на вклади), який виникає в процесі її діяльності, після формування резервів і виплати обмежених дивідендів на паї (якщо такі існують), належить всім членам та має бути використаним для матеріального добробуту всіх членів, а не окремої групи. Надлишок може бути виданий членам пропорційно їхнім операціям з кредитною спілкою у формі прибутку чи звороту процентів, або використаний для покращення роботи чи розширення послуг для членів);
- творення фінансової стабільності (головним обов'язком кредитної спілки є укріплення фінансового стану, включаючи формування відповідних резервів та внутрішній контроль, що забезпечить подальше існування спілки та надання послуг членам).

Третьою складовою є соціальні принципи:

- освіта та виховання (кредитні спілки активно заохочують своїх членів до вивчення економічних, соціальних, демократичних принципів кредитної кооперації, а також принципу самопомоги, самозабезпечення та економічного самозахисту через взаємодопомогу. Сприяння бережливості та розумному користуванню кредитом, ознайомлення з правами та обов'язками членів є вкрай важливим для кредитних спілок, які мають подвійну соціальну та економічну природу та прагнуть до найвищого рівня задоволення фінансових потреб членів);
- кооперація між кредитними спілками (виходячи з практики ведення фінансової діяльності, кредитні спілки з урахуванням своїх можливостей, співпрацюють з іншими кредитними спілками, кооперативами та їх асоціаціями на місцевому, національному та міжнародному рівнях з метою кращого служіння інтересам своїх членів);
- соціальна відповідальність (ідеалом кредитної спілки є розповсюдження послуг на всіх, хто їх потребує та може «спожити»). Кожна людина є або членом, або потенційним членом кредитної спілки і тому потрапляє в сферу інтересів та турбот цієї фінансово-кредитної установи) [9].

З метою кращого розуміння вищенаведених кооперативних принципів розглянемо основні особливості неприбуткової діяльності кредитних спілок.

Неприбуткова діяльність – це не збиткова діяльність. Дане положення є відповіддю на типові питання: «Як може існувати організація, не отримуючи прибутку для покриття своїх витрат?», що майже завжди виникає в процесі обговорення проблеми неприбуткової діяльності кооперативних форм господарювання. Це питання є результатом традиційної плутанини понять «дохід» та «прибуток». Дохід – це кошти, які отримує організація від своєї діяльності, а прибуток – це перевищення суми доходів організації над її витратами. Таким чином, джерелом покриття витрат будь-якої організації є не прибуток, а дохід. Організація, що отримує дохід, може не мати прибутку. Але це не означає, що вона буде мати збитки. Неприбутковість – це не збитковість. Якщо доходу буде отримано рівно стільки, що його вистачить лише на покриття витрат – організація не буде мати ні прибутків, ні збитків. При цьому її діяльність в цей період буде неприбутковою, незбитковою і самодостатньою (самоокупною).

Неприбуткова діяльність – це не безприбуткова діяльність. Якби будь-яка господарська організація поставила собі за мету спрацювати неприбутково і отримати протягом певного періоду доходу рівно стільки, щоб його вистачило лише на покриття понесених витрат, у звичайних умовах їй цього зробити б не вдалося, бо в ринкових умовах неможливо наперед точно визначити суму доходу, що буде отриманий. У зв'язку з цим навіть при великому бажанні здійснити господарську діяльність неприбутковою (не отримати ні прибутку, ні збитків) у певні періоди часу буде виникати невідповідність фактично отриманих доходів і понесених витрат, що призведе до виникнення прибутку (чи збитків). Але цей прибуток у такому випадку буде не метою діяльності, а наслідком неможливості точного розрахунку таких цін за послуги та надання таких обсягів цих послуг, які б забезпечили точну

відповідність отриманого доходу понесеним витратам. Таким чином, неприбуткова діяльність не є безприбутковою, а виникнення прибутку в процесі неприбуткової діяльності не переводить її у статус прибуткової, бо отриманий прибуток не є метою діяльності. Крім цього, цей прибуток може бути використаний для компенсації збитків, що можуть виникнути в інші періоди часу і забезпечить, таким чином, досягнення кінцевої мети неприбуткової діяльності (ні прибутків, ні збитків).

Неприбуткова діяльність – це не підприємницька діяльність. Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється з метою отримання максимального прибутку і його розподілу між власниками пропорційно вкладеному в організацію даної господарської діяльності капіталу. Іншими словами, метою підприємницької діяльності є отримання винагороди на вкладений в організацію бізнесу капітал. При цьому необхідно підкреслити важливу і принципову методологічну ознаку – прибуток отримується із клієнтів, а розподіляється між власниками. Оскільки прибуток є похідною від доходу, а дохід отримується не від власників, а із зовнішнього середовища, обґрунтованим і логічним є оподаткування результатів підприємницької діяльності як форми привласнення коштів одних суб'єктів іншими. Принципово інший методологічний підхід має місце у здійсненні неприбуткової господарської діяльності, метою якої не є винагорода вкладеного в організацію цієї діяльності капіталу, тому вона може здійснюватися й без отримання прибутку. При цьому неприбуткова господарська діяльність має свій сенс, бо проводиться із принципово іншою метою, пов'язаною із отриманням не прибутку, а іншого результату. Таким чином, важливим з методологічної точки зору є висновок, що господарська діяльність може мати різну мету. В одних випадках це отримання прибутку на вкладений капітал (підприємницька діяльність), в інших – отримання ефекту, не пов'язаного із винагородою вкладеного капіталу (неприбуткова діяльність).

Отже, принципово відмінністю кредитних спілок від інших фінансових установ є те, що вони мають неприбуткову кооперативну природу, яка проявляється, як правило, при організації кредитівки: якщо фінансова установа створюється однією групою (власниками) для отримання прибутку від надання фінансових послуг іншій групі (потенційним клієнтам), в кредитній спілці є лише одна група - члени спілки (що є одночасно і власниками, і користувачами послуг), а сама спілка створюється для самозабезпечення всіх членів на рівних умовах фінансовими послугами на основі кооперації. Унікальність кредитних спілок як фінансово-кредитних кооперативів полягає ще й в тому, що їх власниками є ті, хто користується їх послугами. Тому метою діяльності кредитних спілок є не отримання прибутку, а забезпечення своїх членів максимальним набором фінансових послуг на найвигідніших для них умовах. У той час, як інші фінансові установи прагнуть отримати максимальний прибуток для обмеженої групи власників за рахунок залучення коштів під якомога нижчі ринкові відсотки і надання їх у кредит під найвищі відсотки, кооперативні кредитні установи мають протилежну мету – надати кредит під якомога нижчий відсоток і максимально збільшити нарахування на вклади, забезпечивши дотримання всіх обов'язкових фінансових нормативів (капіталу, резервів тощо). Тому метою кредитної спілки є не отримання максимального прибутку, а максимальне задоволення потреб своїх членів не неприбуткових (беззбиткових) засадах.

Така на перший погляд парадоксальна тенденція викликана тим, що кредитний кооператив не є посередником між вкладниками і позичальниками, а об'єднує їх. А на підставі того, що члени кооперативу є одночасно його власниками та клієнтами, кредитний кооператив прагне гармонійно поєднати їх інтереси в максимізації доходів на вклади та мінімізації витрат на фінансові послуги. Таким чином, кошти, отримані від членів як від клієнтів, розподіляються ними ж між собою як між власниками за спільним рішенням, під час прийняття якого кожен член має один голос незалежно від суми вкладу.

Ще однією особливістю кредитних спілок як кооперативів є те, що вони створюються на базі певного існуючого територіального чи професійного об'єднання, громадської чи релігійної організації, територіальної одиниці, трудового колективу та іншого формального чи неформального об'єднання, в якому люди, як правило, знають одне одного. Інші фінансові установи створюються на базі штучно сформованої обмеженої групи власників і поширюють свою діяльність на будь-яку територію. Крім цього, на відміну від інших фінансових установ, при заснуванні кредитного кооперативу не визначається фіксована чи потенційна кількість людей, які будуть її власниками. Метою кооперативу є постійне збільшення кількості його членів-власників, в той час, як у фінансових установах підприємницького напрямку кількість власників тенденційно зростає.

У кооперативі всі принципові рішення щодо його діяльності приймаються загальними зборами, на яких кожен член кооперативу має один голос незалежно від суми вкладів та терміну вступу до кооперативу. Особи, які створили кооператив, не мають жодних привілеїв чи виключних прав по відношенню до членів, які вступили до нього пізніше. В інших фінансових установах розподіл голосів здійснюється відповідно до частки в майні (кількості акцій чи паїв). Що стосується інших аспектів управління (фаховий рівень та посадові обов'язки працівників, організаційна структура виконавчої дирекції тощо) – кредитна спілка як фінансовий кооператив мало чим відрізняється від інших фінансових установ.

Головні відмінності кредитних кооперативів від інших фінансових установ подано у табл. 2.

Таблиця 2. Головні відмінності кредитних кооперативів від інших фінансових установ

Ознака	Кредитні кооперативи	Інші фінансові установи
Соціальні цілі	Фінансова взаємодопомога, економічний захист на ринку фінансових послуг	Немає
Економічні цілі	Скорочення витрат членів на отримання фінансових послуг, створення умов членам для накопичення заощаджень та збереження їх від інфляції	Отримання прибутку власниками від надання фінансових послуг клієнтам
Статус	Неприбуткова організація	Підприємницька організація

Організаційна форма	Кооператив	Господарське товариство (акціонерне, з обмеженою відповідальністю тощо), приватна фірма
Управління	Демократичне. Кожен член має право одного голосу, незалежно від суми його вкладу	Управління (кількість голосів) пропорційна частці в статутному капіталі

Закінчення табл. 2

Власники	Всі члени, незалежно від часу вступу. Кількість власників не є фіксованою чи обмеженою. Відкрите членство з тенденцією до постійного зростання	Засновники та акціонери. Кількість фіксується у момент заснування та обмежується певною величиною. Існує тенденція до скорочення
Клієнти	Виключно члени-власники кредитного ко-оперативу	Переважно особи, що не є власниками фінансової установи
Види послуг, що надаються	Всі види фінансових послуг, додаткові нефінансові послуги	Всі види фінансових послуг, окремі нефінансові послуги
Законодавче регулювання	Кооперативне чи (та) спеціальне законодавство (про фінансові установи)	Підприємницьке чи (та) спеціальне законодавство (про фінансові установи)
Державна підтримка	У вигляді звільнення від податків, пільгових кредитів тощо	Як правило, лише у вигляді створення сприятливого законодавчого середовища
Державний нагляд	Окремою державною агенцією або окремим підрозділом міністерства Фінансів чи Центрального банку	Центральним банком або окремою державною агенцією

Таким чином, аналіз організаційної, економічної та соціальної сторони кредитно-кооперативних організацій дає підстави розглядати кредитні спілки як неприбуткові громадсько-господарські організації економічного самозахисту населення, покликані не на отримання прибутку, а на скорочення витрат своїх членів на споживчі чи виробничі потреби [9].

Література

1. Витанович І. Історія українського кооперативного руху [Текст] // І. Витанович. – Нью-Йорк: Товариство української кооперації, 1964. – 624 с.
2. Гончаренко В. Про кредитну кооперацію [Текст] / В. Гончаренко // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 25.
3. Гончаренко В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків: теорія і практика [Текст] / В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2002. – № 5. – С. 31.
4. Жид Ш. Общества потребителей [Текст] // Б-ка кооператора / Под ред. Е. Ленской. – М.: Изд-во Московского союза потребительных обществ, 1917. – 89 с.
5. Бабенко С. Г. Історія кооперативного руху [Текст] : підруч. для вузів // С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. Л. Гончарук та ін. – Укоопспілка, Львівська комерційна академія. – Львів: Інститут українознавства НАНУ, 1995. – 410 с.
6. Анциферов А. Н. Кооперативный кредит и кооперативные банки [Текст] // А. Н. Анциферов. – Харьков: Изд-во «Союз» Харьковского кредитного союза кооперативов, 1919. – 168 с.
7. Яков Е. Хозяйственная теория кооперации [Текст] / Е. Яков. – М. 1919. – С. 11.
8. Туган-Барановський М. И. Социальные основы кооперации [Текст] / М. И. Туган-Барановський / Предисл., коммент. Л. А. Булочникова и др. – М.: Экономика, 1989. – 100 с.
9. Слав'юк Р. Кооперативні кредитні установи у фінансовому забезпеченні розвитку аграрного бізнесу [Текст] / Р. Слав'юк // Фінанси України. – 2000. – № 2 (50). – С. 96–103.
10. Гончаренко В. Неприбуткова економічна природа кредитних спілок та кооперативних банків: теорія і практика [Текст] / В. Гончаренко // Вісник НБУ. – 2002. – № 5. – С. 31.

О. А. Шевчук,
к. е. н., доц.

Національний технічний університет України «КПІ»

ВИДИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

З переходом України до інноваційного шляху розвитку, коли економічний ріст став визначатися науково-технічним прогресом, головним фактором цього процесу став людський капітал. Саме тому нині ключовою конкурентною перевагою та головною виробничою силою сучасної економіки є відтворення людини, людського капіталу.

With transition of Ukraine to an innovative way of development when economic growth began to be defined by scientific and

technical progress, the primary factor of growth of economy became the human capital. For this reason, today key competitive advantage and the main productive force of modern economy is reproduction of the person, his human capital.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції в людський капітал, відтворення людського капіталу, етапи формування людського капіталу, основні компоненти людських знань, функціональні складові людського капіталу, стадії руху людського капіталу.

Вступ. Однією з пріоритетних загальнолюдських проблем сучасності є підвищення соціального та культурного рівня життя народу, покращення якості його життя, – іншими словами – економічне зростання.

На відміну від традиційних неокласичних моделей росту, що ґрунтуються на накопиченні основного капіталу – у сучасному світі силу набирає тенденція, у рамках якої головним фактором сталого розвитку стає людський капітал, який не лише впливає на речовий, а й управляє ним завдяки вмінню приймати певні виважені рішення. Це пояснюється тим фактом, що за останні роки економіка перетворилася в інформаційну систему, де основним аспектом її конкурентоспроможності стають не основні фонди, а певні досягнення, ноу-хау або здібності людини, її навички та компетенція, які не мають можливості скопіювати конкуренти.

Саме цей факт ставить проблему інвестування в людський капітал у центр діяльності як на мікро-, так і на макрорівні, що дає можливість формувати економічну політику, яка спрямована на економічне зростання з метою перетворення держави в конкурентоспроможну економічну систему, засновану на знаннях.

Сучасна уява щодо людського капіталу і процесу його відтворення є результатом синтезу різносторонніх поглядів зарубіжних та вітчизняних економістів і знаходиться у процесі постійної еволюції.

Фундаментальну методологічну основу теорії людського капіталу складають наукові погляди представників класичної теорії (У. Петті, А. Сміта) та неокласичної теорії (Т. Шульца, Г. Беккера), які розглянули у своїх роботах не лише окремі аспекти виробничих сил робітника, а й перешли до виявлення матеріально-речових та соціально-економічних умов формування та використання робочої сили.

Серед російських економістів слід відзначити роботи М. М. Критського, А. И. Добриніна, С. А. Дятлова, Е. Д. Циренової.

В Україні аналіз концепції людського капіталу значно запізнився. До помітних досліджень людського капіталу в Україні варто віднести роботи О. А. Грішної, О. М. Головінова, Г. О. Зелінської, У. Я. Садової, Я. С. Вітвицького.

Постановка завдання. В роботах відомих закордонних та вітчизняних авторів досліджено багато сегментів та проблем підготовки людського капіталу. В той же час, недостатньо розкрита суть та види відтворення людського капіталу, що і визначило мету та завдання запропонованої роботи.

Методологія. Методологічну основу роботи складають фундаментальні концепції, що надані в роботах зарубіжних та вітчизняних економістів, які зробили значний внесок у розвиток теорії людського капіталу. У роботі використані загальнонаукові методи дослідження – діалектичний, метод абстракції, аналізу та синтезу.

Основні результати дослідження. Концепція людського капіталу має своєю метою вивчення того, як продуктивність людей на ринку і поза ним змінюється під впливом інвестицій в освіту, здоров'я, а також кваліфікацію і поповнення знань. Ці питання почали цікавити економістів здавна.

Так, переглядаючи роботи класиків економічної теорії, можна сказати, що ключові моменти теорії «людського капіталу» були сформульовані ще У. Петті у «Політичній арифметиці» (1676 р.), де він вперше зробив спробу оцінити грошову вартість виробничих здібностей людини. «Цінність основної маси людей, як і землі, – писав він, – дорівнює двадцятиразовому річному доходу, що вони приносять» [9, с. 29].

Подальший розвиток проблема людського капіталу набула в роботі А. Сміта, засновника трудової теорії вартості, у «Багатстві народів» (1776 р.). «Людину, – стверджує А. Сміт, – яка вивчила зі значними витратами праці і часу, будь-яку із професій, ... можна порівняти з дорогою машиною. Варто очікувати, що праця, якій вона навчається, відшкодує їй понад звичайної заробітної плати за просту працю, усі витрати на навчання, щонайменше, із звичайним прибутком на капітал, що дорівнює сумі цих витрат» [10, с. 179].

Проте стрімкого розвитку ця теорія набула у другій половині ХХ століття завдяки зусиллям американських економістів з Чиказького університету – Шульца, Беккера та Мінцера, чії роботи стали теоретичною базою для подальших досліджень у цій галузі.

Так, у 1958 р. в роботі «Вища освіта і її роль в економічному розвитку» Шульц визначив людський капітал як джерело майбутніх задоволень чи майбутніх заробітків. Подальші його роботи були присвячені питанням оцінки вартості робочої сили, де вирішальним чинником розвитку людини стали капіталовкладення в освіту.

Він указував, що здатності людини «...розвиваються за допомогою визначених видів діяльності, що мають атрибути інвестицій» [5, с. 62], до яких належать шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення й охорона здоров'я. Витрати на це – є інвестиціями, оскільки як і при будь-яких інвестиціях, людина вимушена пожертвувати частиною свого існуючого доходу заради отримання більш високих доходів у майбутньому.

Колега Шульца з Чиказького університету Г. Беккер продовжив започатковану справу у розвитку людського капіталу і переніс акцент уваги на мікрорівень, зробивши аналіз інвестицій у людський капітал і розглянувши їх вплив на заробітну плату та розподіл доходів.

«Аналіз людського капіталу виходить з передумови, що приймаючи рішення про свою освіту і професійну підготовку, медичне забезпечення в інших формах поповнення знань і поліпшення здоров'я, індивіди співвідносять вигоди з витратами. До числа вигод, крім культурних, і інших негрошових благ, входять більш високі заробітки і професійний ріст, тоді як витрати визначаються в основному втраченою цінністю часу, втраченого на ці інвестиції» [1, с. 16].

Загальновідомо, що будь-який суб'єкт господарської діяльності, метою якого є максимізація свого прибутку, виявляється в стані рівноваги, коли граничний продукт дорівнює заробітній платні. В той же самий час, здійснення

інвестицій у будь-яку підготовку робить взаємозв'язок між дійсними і майбутніми потоками витрат і надходжень більш складним, що дало змогу записати Г. Беккеру умову рівноваги для фірми, що здійснює загальну чи спеціальну підготовку на конкурентному ринку таким чином:

$$MP'_0 + G = W_0 + C,$$

де: MP'_0 – альтернативна вартість часу людини, що пройшла додаткову підготовку;

G – міра віддачі від підготовки;

W_0 – ринкова заробітна плата людей, що навчаються;

C – сума прямих і альтернативних витрат на підготовку [1, с. 55].

Іншими словами, накопичення людського капіталу відбувається шляхом прийняття інвестиційних рішень на користь освіти у випадку, коли витрати на освіту (i , відповідно, зменшення заробітної плати під час підготовки) компенсуються очікуваним доходом.

Розрахувавши економічну ефективність освіти шляхом зіставлення вигод від її отримання і витрат на її придбання (витрати втрачених можливостей, тобто недоотриманих доходів за всі роки освітнього процесу), Беккер прийшов до висновку, що заробітну плату працівника з певним рівнем підготовки можна представити як складову з двох основних частин – тієї, що людина отримувала при нульовому рівні освіти, і доходу на «освітні інвестиції»:

$$Y_n = X_0 + RC_n,$$

де: Y_n – заробіток людини, яка має n років освіти;

X_0 – заробіток людини за повного браку інвестицій у людський капітал;

C_n – обсяг накопиченого людського капіталу, тобто обсяг інвестицій протягом n років навчання;

R – поточна норма віддачі інвестицій в освіту, яку можна розглядати з різних позицій.

Перш за все вона може виступати як у грошовій формі, завдяки більш високим доходам, що є результатом вкладення інвестицій в освіту, так і в негрошовій формі – як можливість отримувати задоволення від «духовної їжі», завдяки інвестиціям у духовний розвиток особистості.

Крім того, слід зазначити існуючу споживчу та інвестиційну цінності від освіти, які людина отримує у вигляді корисності від самого процесу освіти, і вигодами, пов'язаними з майбутніми доходами, що будуть отримані по закінченню цього процесу.

Визначивши при цьому віддачу від вкладення в освіту як співвідношення між доходами та витратами Беккер отримав норму річного прибутку для США на рівні 12–14 %.

У той же час Беккер зазначив існування збутої граничної корисності інвестицій у людський капітал, що обумовлено особистістю самої людини. У міру нагромадження людського капіталу зменшуються граничні вигоди і збільшуються граничні витрати, оскільки пам'ять, стан здоров'я і фізична сила у кожної людини обмежені.

Тому необхідно не лише формування, але і відтворення людського капіталу.

Класична економічна теорія характеризує відтворення як безперервне поновлення процесу виробництва матеріальних благ і суспільних економічних відносин у різних фазах виробництва (а саме фазах виробництва-розподілу – обміну та споживання); а також як відтворення робочої сили, тобто поновлення здатності людей до праці.

Аналогічно до цього можна сказати, що під відтворенням людського капіталу ми розуміємо формування продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у специфічні процеси діяльності індивідуума – а саме в освіту та зміцнення здоров'я, що сприяють розвитку людського капіталу.

Іншими словами, весь процес відтворення людського капіталу полягає в поетапному переході від однієї фази до іншої, а саме:

– фази формування, де безпосередньо відбувається накопичення певних знань, які в подальшому людина використовує у виробничому процесі;

– фази розподілу, коли людина починає використовувати накопичені знання в певних сферах та секторах економіки;

– фази обміну, де відбувається обмін певної інтелектуальної бази будь-якого суб'єкта господарської діяльності на винагороду за свою діяльність (заробітну плату);

– фази споживання, де, по-перше, відбувається виробниче використання людського капіталу, а по-друге, формується база для його подальшого удосконалення.

Крім того, слід зазначити, що процес відтворення людського капіталу можна розглядати з декількох позицій.

По-перше, з точки зору етапів його формування і функціонування, а саме:

– ранній капітал – здатності людини, що були надані їй при народженні і сформовані за рахунок виховання в родині та дитячих дошкільних установах;

– людський капітал, що був отриманий завдяки систематичній освіті, за рахунок чого відбувається розвиток людини та його перетворення в професійного учасника соціально-господарської діяльності, здатного до активного залучення в сучасне суспільне виробництво;

– людський капітал, що був накопичений у процесі праці, тобто професійна підготовка, коли відбувається реалізація придбаних знань і професійних навичок, а також їх удосконалення за рахунок безпосередньої перепідготовки в суспільному виробництві.

По-друге, з точки зору етапів формування здібностей людини за допомогою інвестицій в процесі трудової діяльності, тобто:

– отримання освіти з метою передачі накопичених знань та культурних цінностей, завдяки навчанню у різноманітних навчальних закладах. Серед знань, що накопичуються завдяки освіті можна виділити три основних компоненти: загальні навички (або знання), що безпосередньо пов'язані з грамотністю, тобто із здатністю обробляти інформацію, що була отримана раніше, для подальшої освіти і вирішення проблем, що виникають; певні навички, що

пов'язані із специфікою процесів виробництва та засновані на використанні вже існуючих різноманітних комп'ютерних технологіях; а також технічні та наукові знання, що базуються на існуючих методах вивчення, таких як діалектика, абстракція, аналіз, синтез і надають можливість для подальшого розвитку НТП;

– отримання знань безпосередньо за місцем роботи. Слід зазначити, що ще Беккером у своїй роботі «Людський капітал» було введено різницю між спеціальною та загальною професійною підготовкою, яка полягає в наступному: спеціальна – наділяє знаннями, що можуть знадобитися людині у певній компанії; загальна – може бути використана і в інших компаніях. Таким чином, якщо перша частина сплачується, як правило, фірмами, оскільки саме їм поступає основний дохід від цього, то друга головним чином сплачується людиною самостійно, оскільки саме їй в подальшому надається дохід у вигляді більш високої заробітної плати;

– творча діяльність людини, де відбувається обмін накопичених знань. Для відтворення людського капіталу в період трудової чи економічної діяльності необхідні інвестиції в інформаційне забезпечення працівника, витрати на підвищення кваліфікації чи перекваліфікації при зміні техніки і змісту праці на робочому місці, витрати на мобільність при структурних змінах зайнятості;

– і наостанок, споживання отриманих знань та професійних навичок, тобто виробництво нових знань на базі існуючих, за допомогою чого прискорюється суспільний розвиток, який, у свою чергу, вимагає абсолютно нових знань, оскільки людина в якості робочої сили є найбільш зацікавленою стороною в розвитку своїх творчих можливостей, реалізованих у народному господарстві і висловлюючи індивідуальні, особливо творчі, здібності особистості.

Цікавою за своєю структурою є класифікація форм функціональних складових людського капіталу, що була запропонована російським вченим М. М. Критським, згідно з якою відтворення людського капіталу відбувається шляхом послідовної зміни стадій руху людського капіталу, а саме:

– людського капіталу, що авансується як інвестицій у виховання і освіту суб'єкта (дошкільне виховання, загальна і фахова освіта);

– людський капітал, що застосовується як інвестиції, які використовуються в період його виробничої діяльності. Він формується з урахуванням авансованого капіталу, додаткового капіталу (інвестицій, що обумовлені забезпеченням вартості життя і витратами на підвищення кваліфікації, перепідготовку і зміну професії) і залишкового капіталу (інвестицій, що амортизуються за межами реального обороту людського капіталу і пов'язані з необхідністю раціонального використання потенціалу людей похилого віку);

– спожитий людський капітал, як інвестиції, що амортизовані в попередній період життєдіяльності суб'єкта і визначається як добуток величини річної амортизації людського капіталу на період його функціонування;

– оціночний потенційний людський капітал як інвестиції, що будуть амортизовані в наступний період життєдіяльності суб'єкта. Він визначається з обліком людського капіталу, що споживається і застосовується, а також залишкового людського капіталу.

Іншими словами, людський капітал не просто продається і купується, але й авансується, амортизується і відшкодовується як основний капітал, отже, вимагає значних інвестицій і виступає в якості довгострокового капітального ресурсу.

І наостанок зазначимо, що процес відтворення людського капіталу можна розглядати з позиції мікро-, мезо- та макроекономіки:

– на мікрорівні відбувається відтворення індивідуального людського капіталу, його біофізичного та інтелектуального капіталу, що являє собою сукупність невід'ємних якостей людини;

– на мезорівні людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці і розвитку персоналу. На цьому рівні, відтворення людського капіталу асоціюється з відтворенням виробничого і комерційного капіталу підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання усіх видів капіталу;

– на макроекономічному рівні здійснюється відтворення національного людського капіталу, що включає в себе інвестиції в такі галузі діяльності, як освіта, професійна підготовка і перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо.

При цьому, слід пам'ятати, що оскільки економічне зростання відбувається лише в умовах розширеного виробництва, то відтворення людського капіталу може відбуватися у двох напрямках, а саме:

– шляхом екстенсивного зростання, що базується на залученні значної кількості людського капіталу в умовах високого рівня безробіття;

– та шляхом інтенсивного зростання, де значну вагу має якісне перетворення продуктивних навичок та технічного знання працівника, що вимагає додаткових інвестиційних витрат на удосконалення існуючих знань.

А оскільки будь яка людина перш за все виступає найбільш зацікавленою стороною в розвитку своїх творчих можливостей, то слід зазначити той факт, що підвищення рівня освіти впливає не лише індивідуальну продуктивність – наслідком якої виступає збільшення доходу, але й середню продуктивність всього суспільства, наслідком чого виступає зміна валового національного доходу.

Саме цей факт, дає можливість зробити висновок про те, що інвестиції в людський капітал роблять значний внесок не лише у підвищення продуктивності праці, а й сприяють різноманітним технологічним змінам, що ставить їх у найбільш привабливі умови по відношенню до альтернативних активів.

Крім того, слід пам'ятати, що всі інвестиції в людський капітал можна розділити на три основні групи:

– інвестиції у науку та інновації, тобто ті, що не втілені у людині, проте вони дозволяють реалізовувати інтелектуальний капітал людини;

– інвестиції у виховання та розвиток підростаючого покоління, що формують людину та його біофізичний потенціал;

– а також інвестиції у здоров'я, освіту, а також соціальну та трудову мобільність.

Висновки. Сучасний розвиток економіки України носить соціально-орієнтований характер, де виробничі сили людини реалізуються у формі людського капіталу, що являє собою накопичений людиною певний запас здоров'я, наукових знань та мотивацій, що призводять до підвищення рівня кваліфікації працівника, ефективно використовуються в будь-якій сфері суспільного відтворення і сприяють росту продуктивності.

Сьогодні людський капітал є не лише основним фактором для розвитку новітніх технологій і необхідним фактором для їх прийняття і ефективного використання, а також і передумовою для працевлаштування, оскільки:

– по-перше, інвестиції в людський капітал роблять значний внесок у розвиток продуктивності;

– по-друге, він відіграє ключову роль у створенні новітніх технологій;

– по-третє, інвестиції в людський капітал є більш привабливими щодо майбутніх перспектив;

– а наостанок, саме інвестиції в людський капітал сприяють розвитку економіки, оскільки, в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, економічний розвиток будь-якої країни, основним чином, визначається розвитком тих галузей промисловості, де у якості прямих виробничих сил використовуються наукові знання і спеціалізовані навички робітників, що формують національні конкурентні переваги.

Саме тому економічний та соціальний розвиток України в майбутньому, в значній мірі, буде залежати від ставлення суспільства до відтворення людського капіталу, що надає можливість для подальших розробок у цьому напрямку в економічній теорії.

Література

1. Беккер Г. Человеческое поведение: Экономический подход: избр. тр. по экон. теории [Текст]: [Р. И. Капелюшников (сост., науч. ред. пер., авт. послесл.), Е. В. Батракова (пер. с англ.), М. И. Левин (авт. предисл.)] / Г. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с. : рис., табл. – Библиогр.: с. 616–644. – 10 000 экз. – ISBN 5-7598-0173-2.

2. Власюк О. С. Индекс людського розвитку: досвід України [Текст] / О. С. Власюк, С. І. Пирожков / Національний інститут стратегічних досліджень; ПРООН / О. П. Янішевський (ред.). – К.: Б. в., 1995. – 84 с. – 150 пр.

3. Головінов О. М. Людський капітал у системі виробничих відносин [Текст] / О. М. Головінов // Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2004. – 161 с. – Бібліогр.: с. 152–160. – 150 пр. – ISBN 966-7634-90-6.

4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О. А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с. – 1000 пр. – Бібліогр.: с. 238–254. – ISBN 966-620-111-9.

5. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования [Текст] / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с. – 2 000 экз. – ISBN 5-02-028418-1.

6. Зелінська Г. О. Регіональні особливості формування, оцінювання та використання людського капіталу [Текст] / Г. О. Зелінська, У. Я. Садова, Я. С. Витвицький. // Івано-Франківський національний технічний ун-т нафти і газу; НАН України; Інститут регіональних досліджень / М. О. Данилюк (ред.). – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2006. – 124 с. : рис., табл. – Бібліогр.: с. 108–121. – 150 пр. – ISBN 966-694-054-X.

7. Климко С. Г. Людський капітал: світовий досвід і Україна [Текст] / С. Г. Климко, В. М. Пригода, В. О. Сизоненко. – К.: Основа, 2006. – 224 с. : табл. – Бібліогр.: с. 178–191. – 1 000 пр. – ISBN 966-690-160-8.

8. Критский М. М. Человеческий капитал в условиях современной трансформации экономики: Сб. науч. тр. / М-во образования Рос. Федерации. С.-Петерб. гос. инженер.-экон. ун-т (ИНЖЭКОН); [Текст] / [Редкол.: М. М. Критский (отв. ред.) и др.]. – СПб.: СПбГИЭУ, 2000. – 163 с. ил., табл.; 20 см. – Библиогр.: в конце ст. – ISBN 5-88996-203-5.

9. Петти В. Классика экономической мысли [Текст] / Вильям Петти, Адам Смит, Давид Рикардо [и др.]. – М.: ЭКСМО-пресс, 2000. – 894, [1] с.; 21 см. – (Антология мысли). – ISBN 5-04-005830-6.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов = Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations : Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations : [пер. с англ.] [Текст] / Адам Смит; [предисл. В. С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 956, [1] с. ил., портр.; 24 см. – (Антология экономической мысли). – (Classics of Political Economy). – Данные тит. л. частично парал. англ. – ISBN 978-5-699-18389-0 (пер.).

11. Сумарокова Е. В. Инвестиции в человеческий капитал: проблемы и решения [Текст] / Е. В. Сумарокова. – М.: Советский спорт, 2001. – 144 с. : рис. – Библиогр.: с. 139–144. – 1 000 экз. – ISBN 5-85009-721-X.

УДК 336.221(045)

Р. В. Тульчинський

к. е. н., доц.

Міжнародний науково-технічний університет

М. О. Змієнко

Національний технічний університет України «КПІ»

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ, ЇЇ НЕДОЛІКИ ТА ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ

Проаналізовано податкову систему України, її основні недоліки та шляхи їх подолання. Зроблено висновки щодо необхідності реформування чинної податкової системи України, узагальнено цілі та завдання податкової реформи. На основі цілей та завдань реформування виведено принципи, за якими має здійснюватися податкова реформа.

In article the tax system of Ukraine, its basic lacks and ways of their elimination are analysed. Conclusions are drawn on necessity of reforming of existing tax system of Ukraine, the purposes and tasks of tax reform are allocated. On the basis of the purposes and reforming tasks, principles according to which there should pass tax reform are deduced.

Ключові слова: податкова система, податки, збори, податкове навантаження, реформування.

Вступ. Проблема оподаткування в усі часи була надзвичайно актуальною, адже саме податки є тим джерелом надходження коштів до державної скарбниці, без якого неможливо уявити процвітаючу та стабільну країну. Податки є дуже складною фінансовою категорією, яка впливає на всі економічні явища та процеси. Можна без перебільшення сказати, що, з одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. З другого боку, податки – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі, а їх мобілізація й використання зачіпає інтереси не тільки кожного підприємця чи громадянина, а й цілих верств населення і соціальних груп. Нині податки – це найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки, масштаби соціальних гарантій населенню [7]. Держава не може існувати за рахунок лише добровільних, благодійних надходжень. Вона повинна мати бюджет із стабільним джерелом надходжень, роль яких виконують, у першу чергу, податки.

Податкова система має відображати конкретні умови країни: рівень розвитку економіки, соціальної сфери, зовнішньої і внутрішньої політики, традицій народу, географічне положення і безліч інших чинників. У зв'язку з цим склад податкової системи, структурні співвідношення окремих податків, порядок їх обчислення, форми розрахунків, організація податкової служби можуть значно відрізнятися в різних країнах.

Система оподаткування в Україні, як і будь-яка інша система, має свої недоліки: це і її нестабільність, яка зумовлюється частими змінами в законодавчих актах, що негативно впливає на розвиток підприємництва в цілому, і надто громіздка організація системи оподаткування, і надзвичайно ускладнені розрахунки окремих податків.

Проблемами реформування системи оподаткування України займаються відомі українські економісти, а саме М. Д. Білик, І. А. Золотко [1], О. Д. Василик [2], М. П. Кучерявенко [3], М. Я. Азаро[4], Л. В. Дікань, Т. С. Воїнов [5], Н. П. Кучерявенко [6] та ін., але, незважаючи на це, є ще цілий ряд питань, які остаточно не розкриті.

Постановка завдання. Дослідження податкової системи України, аналіз її основних недоліків та визначення шляхів їх подолання – основна мета написання цієї роботи.

Методологія. Під час дослідження було опрацьовано наукові роботи українських вчених, законодавчі та урядові матеріали, статистичні дані. Використано такі загальнонаукові методи: метод пізнання, метод системного аналізу, метод аналізу та синтезу а також метод порівняння.

Результати дослідження. Податкова система є однією з найскладніших в правовій системі України. При цьому спостерігається тенденція щодо її нестабільності. Проте, як показує практика правозастосування податкового законодавства, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, досить часто спричиняють нові проблеми [8].

Як відомо, в Україні справляються загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

За ринкових умов господарювання роль податків як основного джерела поповнення доходів державного бюджету, а також знаряддя регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві зростає. Водночас податки мають велике значення не тільки на макrorівні, але й є важливим інструментом впливу на господарську діяльність підприємств та організацій на макrorівні. Приклад розвинених країн Заходу свідчить, що податки можна ефективно використовувати і на благо громадян. Для виконання цих завдань система оподаткування повинна мати міцну наукову базу та кваліфікованих фахівців на всіх рівнях [9].

Податкова система є різновидом відкритої динамічної системи, яка являє собою сукупність законодавчо встановлених у країні податків. Її відкритість означає необхідність аналізу, передусім зовнішніх чинників, під впливом яких відбувається її становлення. Вимога системності полягає у тому, що податки мають бути взаємопов'язані, органічно доповнювати один одного, не суперечити системі в цілому та її окремим елементам. Системний підхід означає, що мають реалізовуватися обидві функції податків: і фіскальна, і регульовальна. З позиції фіскальної функції податкова система має забезпечити гарантоване і стабільне надходження доходів до бюджету, з позиції регульовальної – забезпечувати державі можливість впливу на всі сторони соціально-економічного розвитку суспільства.

Податкова система повинна включати досить широке коло податків різної цілеспрямованості, оскільки на практиці неможливо щоб одночасно в одному податку цілком реалізувалися обидві функції [10].

Проблема побудови ефективної податкової системи – одна із найбільш актуальних в Україні. Її вирішення повинно здійснюватися шляхом вивчення і аналізу як існуючої в Україні законодавчої бази, так і накопиченого у світі досвіду у сфері оподаткування [7].

Створення податкової системи, адекватної потребам соціально орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки, повинне передбачати:

- комплексність;
- цілеспрямоване «портфельне» формування системи податків;

- наукове визначення податкового потенціалу;
- формування адекватної правової основи.

Ефективність податкової системи визначається тим, наскільки цілеспрямовано вона вирішує комплекс завдань, пов'язаних із скерованістю економіки як системи, розвитком виробництва, підвищенням життєвого рівня населення.

Чинна система оподаткування в Україні формувалась протягом багатьох років. На жаль, поки що вона не є досконалою і не повністю відповідає вимогам часу. Сьогодні ще існують неузгодженість і протиріччя окремих норм податкових законів, їх нестабільність, безсистемне надання пільг та перекручування суті податків. Все це доводить, що й податковий тиск на платників податків необхідно знижувати [11].

Нерівномірність оподаткування – це наслідок адміністративного регулювання економіки. Різниця в податковому навантаженні між галузями і різними територіальними одиницями варіює від 12 до 150 % доданої вартості.

У межах дослідження «Ведення бізнесу 2008» фахівці Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації детально проаналізували механізм оподаткування у 178 країнах [12].

Оцінювали податки та обов'язкові відрахування, встановлені урядом на державному і місцевому рівні, які має сплачувати кожне підприємство. У дослідженні розглядали такі податки: податок на прибуток, відрахування до соціального фонду, податок на майно, податок на дивіденди, податок на приріст капіталу, податок на фінансові угоди тощо.

Аби виміряти податки та відрахування, які сплачує середня компанія, а також оцінити складність податкової системи країни, проводять ситуаційні дослідження фінансової звітності за останній рік. Експерти в кожній окремій країні підраховували розмір податків та відрахувань. Також зібрали інформацію про частоту перевірок компаній податковими службами. Проект розробляли і втілювали спільно з компанією PricewaterhouseCoopers.

Україна посіла передостаннє (177) місце. Гірший за наш результат лише у Білорусі. Український підприємець має сплатити 99 податків, що займе в нього 2085 годин. За даними звіту «Ведення бізнесу 2008», податок на прибуток в Україні становить 12,2 % від прибутку підприємства; загальна ставка оподаткування сягнула 57,3 % від прибутку. На Мальдівських островах, які очолили рейтинг, підприємець має сплатити 1 податок, а загальна ставка оподаткування становить 9,1 % від прибутку [12].

Реформування податкової системи необхідно проводити виходячи із стратегічних цілей України – побудови соціально орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки та інтеграції у європейське співтовариство.

Основними завданнями реформування податкової системи України є зниження податкового навантаження на економіку.

На основі проведеного аналізу було виділено цілу низку недоліків чинної податкової системи:

1. Податкова система характеризується передусім фіскальною спрямованістю, що є основою для більшості змін, які вносяться до податкового законодавства. Водночас її регулююча функція не зорієнтована на стаке економічне зростання. Значне податкове навантаження на виробництво та недостатнє податкове навантаження за використання природних ресурсів негативно впливає на розвиток економіки. Це не сприяє також посиленню позиції країни щодо податкової конкуренції, особливо враховуючи ті зміни, що відбуваються в податкових системах колишніх соціалістичних держав – нових членів ЄС, де в процесі проведення податкових реформ вдалося знизити податкове навантаження на капітал.

2. Нормативно-правова база оподаткування є складною, неоднорідною та нестабільною, а окремі законодавчі норми – недостатньо узгоджені, інколи суперечливі. Питання оподаткування і досі регулюються не тільки законами, а і декретами Кабінету Міністрів України, указами Президента України. Через наявність у законодавчих актах норм непрямой дії значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. Такий стан правової бази може бути виправданий на початковому етапі формування податкової системи, однак неприйнятний на цьому етапі розвитку економіки. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

3. Принциповим недоліком податкового законодавства є наявність економічно необґрунтованих розбіжностей щодо визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток та податком на додану вартість і нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату, що унеможливає складання декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

4. Застосування спрощеного режиму оподаткування суб'єктів малого підприємництва з урахуванням позитивних чинників (активізація підприємницької діяльності, створення нових робочих місць, стимулювання раціонального використання ресурсів, зменшення витрат на адміністрування податків) призвело до таких проблем:

- викривлення мотивації підприємницької діяльності, зокрема незаінтересованість суб'єктів господарювання у зміні свого статусу як суб'єктів, які мають право використовувати спрощені системи оподаткування, що уповільнює їх розвиток та зростання обсягів діяльності, призводить до дроблення деяких середніх підприємств;

- створення умов для побудови схем уникнення оподаткування внаслідок нечіткого законодавчого регулювання спрощеної системи оподаткування;

- використання суб'єктів малого підприємництва, що застосовують спеціальний режим оподаткування, у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, які працюють у загальному режимі оподаткування.

5. Витрати на адміністрування окремих податків є значними порівняно з доходами бюджету, що формуються за рахунок їх справляння.

6. Діяльність Міністерства фінансів, Державної податкової служби, Держмитслужби щодо реалізації державної податкової політики, збирання податків і зборів (обов'язкових платежів), їх акумуляції в державному і місцевих бюджетах є недостатньо узгодженою та ефективною внаслідок недосконалого правового регулювання їх взаємовідносин, відсутності цілісного інформаційного простору.

7. Система митно-тарифного регулювання не дає змоги оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку, а також торговельних режимів в інших державах та структури економіки в Україні.

8. Недостатньо врегульовано питання оподаткування доходів від інтелектуальної власності та незалежної професійної діяльності, що призвело до втрати надходжень податку з доходів фізичних осіб.

У свою чергу, зазначені недоліки призвели до таких проблем системного характеру у податковій системі:

1. Податкова заборгованість платників перед бюджетом та державними цільовими фондами, що зумовлено:

- відсутністю ефективних механізмів, які забезпечують відповідальність суб'єктів господарювання за виконання своїх фінансових зобов'язань;
- недосконалістю системи списання та реструктуризації податкової заборгованості підприємств перед бюджетом;
- проведенням взаємозаліків, які роблять невігідною своєчасну і в повному обсязі сплату податків;
- проблемами окремих галузей (паливно-енергетичний комплекс), які є найбільшими боржниками бюджету, зокрема в частині регулювання державою цін на енергоносії.

2. Бюджетна заборгованість з відшкодування податку на додану вартість. Основні причини, що ускладнюють виконання державою зобов'язань перед платниками податку на додану вартість:

- пред'явлення необґрунтованих вимог на відшкодування податку на додану вартість та заниження сум податкових зобов'язань;
- виконання прогнозних показників надходжень з податку на додану вартість до державного бюджету за рахунок неповернення платникам переплачених сум податку;
- недоліки законодавчих норм, якими регулюється процедура відшкодування.

3. Ухилення від сплати податків. Ця проблема є однією з найгостріших в Україні та таких, що вирізняє її з-поміж більшості європейських країн. На масштаби ухилення від сплати податків впливає високий рівень податкових ставок, нерівномірний розподіл податкового навантаження; порушення принципу рівності платників перед законом; складність і недосконалість законодавства, яким регулюється підприємницька діяльність, зокрема податкового; недотримання норм законів, неефективність державної бюджетної політики.

4. Нерівномірне податкове навантаження, внаслідок чого найбільше податкове навантаження покладено на законослужняних платників, позбавлених податкових пільг.

Метою проведення податкової реформи є приведення податкової системи у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, сприяння сталому економічному зростанню шляхом лібералізації податкової системи на основі виваженої інвестиційно-інноваційної політики, забезпечення достатнього обсягу сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики, встановлення ліберального відношення до платників, які сумлінно виконують свої податкові зобов'язання, і посилення відповідальності за несплату податків [13].

Проаналізувавши недоліки чинної податкової системи та проблеми, до яких вони призвели, можна виділити основні стратегічні цілі податкової реформи:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу;
- легалізація тіншового сектора;
- активізація інвестиційних процесів в економіці;
- простота та зрозумілість податкових норм для суб'єктів господарювання;
- скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків та держави на їх адміністрування;
- адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС;
- забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків;
- запровадження інформаційно-аналітичної системи державної податкової служби в національному масштабі;
- автоматизація процесів оподаткування із застосуванням сучасних технологій.

Отже, можна виділити основні завдання податкової реформи:

- удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом, відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань. Встановлення чітких правил регулювання взаємних зобов'язань держави і платників податків, дієвого контролю за їх дотриманням;
- підвищення регульовального потенціалу системи оподаткування на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій;
- підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, покращення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, формування доходів бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу;
- поетапне зниження податкового навантаження на платників;
- стимулювання зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах;
- зближення податкового та бухгалтерського обліку;
- гармонізація податкового, валютного, митно-тарифного, зовнішньоекономічного та цивільного законодавства;
- зменшення кількості контролюючих органів з одночасним створенням єдиних правил контролю за нарахуванням та сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів);
- забезпечення проведення заходів щодо легалізації доходів та майна, отриманих з порушенням податкового законодавства.

Відповідно до Конституції України, вона є соціальною, правовою державою. Отже, її податкова система повинна відповідати вимогам щодо рівня фінансування суспільних благ із визначенням відповідно до цього рівня перерозподілу ВВП, який забезпечить формування фінансових ресурсів, достатніх для виконання конституційно закріплених функцій держави та гарантії громадянам достатнього життєвого рівня.

На нашу думку, для максимальної ефективності податкової реформи її потрібно проводити синхронно з упорядкуванням та оптимізацією системи державних видатків і вирішенням таких питань:

- підвищення вартості робочої сили шляхом проведення реформи оплати праці та економічно обгрунтованого розширення пакета соціальних послуг і гарантій працюючому населенню;
- наближення розміру мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму для працездатних осіб;
- запровадження мінімальної погодинної заробітної плати, здійснення оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки виходячи з тарифу I розряду на рівні законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати;
- розроблення та запровадження у повному обсязі державних мінімальних соціальних стандартів;
- перехід від системи соціального захисту, що ґрунтується на наданні пільг, до політики підвищення доходів та надання державної допомоги соціально вразливим верствам населення залежно від їх матеріального стану;
- забезпечення ефективності системи надання медичних послуг шляхом впровадження у практику страхової медицини із залученням фінансової підтримки держави;
- підтримка проведення структурних реформ в економіці;
- надання необхідного адаптаційного періоду для переходу до ринкових умов діяльності дотаційних галузей виробничої сфери, зокрема вугільної промисловості, сільського господарства;
- забезпечення державної підтримки реалізації інноваційних проектів у пріоритетних видах економічної діяльності;
- переорієнтація напрямів використання коштів державного бюджету, спрямованих на розвиток соціальної та транспортної інфраструктури, а також виконання програм енергозбереження та охорони довкілля;
- проведення реформ у бюджетній сфері, спрямованих на зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування та вдосконалення міжбюджетних відносин.

При цьому слід зазначити, що існує ряд бюджетних обмежень для проведення податкової реформи, які зумовлюють її еволюційний характер. Реформування податкової системи потребує спрямування податкового навантаження із сфери виробництва на сферу споживання, а також на ресурсні та екологічні платежі, у зв'язку з чим необхідно насамперед зменшити податкове навантаження на прибуток підприємств та фонд оплати праці, реформувати акцизний збір, ресурсні та рентні платежі, плату за забруднення навколишнього природного середовища.

Реформування податкової системи має проводитися за певними принципами:

- добровільність сплати податків і зборів (обов'язкових платежів);
- рівність, недопущення будь-яких проявів дискримінації платників податків – забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні прав та обов'язків щодо сплати податків, зборів (обов'язкових платежів);
- стабільність, забезпечення незмінності переліків податків, зборів (обов'язкових платежів) та їх ставок, а також податкових пільг протягом бюджетного року;
- стимулювання підприємницької діяльності та інвестиційно-інноваційної активності;
- справедливість – забезпечення підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обгрунтованих соціальних пільг та привілеїв.

Проаналізувавши усе вищесказане, при проведенні реформування податкової системи України можна виділити такі її напрями:

- забезпечення детальної законодавчої регламентації всіх аспектів податкових правовідносин з метою запобігання вирішенню спірних питань на розсуд контролюючих органів;
- забезпечення визначення остаточного переліку прав, обов'язків і відповідальності як платників, так і контролюючих органів з метою рівного розподілу функцій та прав сторін;
- формування податкових правовідносин між суб'єктами господарської діяльності і державою на засадах забезпечення рівних умов господарювання для суб'єктів різних форм власності, організаційно-правових форм і видів економічної діяльності.

Висновки. Отже, система оподаткування – це продукт діяльності держави, її важливий атрибут. Кожна держава формує свою систему оподаткування з урахуванням досвіду інших країн, стану економіки, розвитку ринкових відносин, необхідності вирішення конкретних економічних і соціальних завдань, власних національних особливостей.

Наукова новизна цієї роботи полягає у тому, що було проведено системний комплексний аналіз починаючи зі стану сучасної податкової системи України, виявлення її недоліків та визначення необхідності її реформування виходячи із стратегічних цілей України – побудови соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки та інтеграції у європейське співтовариство, виявлені проблеми системного характеру на основі яких виділені основні стратегічні цілі, завдання та принципи реформування податкової системи України.

Аналіз системи оподаткування в Україні, її становлення й розвитку дає змогу зробити висновок про серйозні недоліки, що їй притаманні. По-перше, це нестабільність податкової системи. Часті зміни в законодавчих актах щодо окремих податків негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності. По-друге, основним є фіскальне спрямування податкової системи, недостатнє виявлення регульовальної функції основних податків. По-третє, система в цілому надто громіздка, розрахунки окремих податків невиправдано ускладнено.

Регулювання сучасних економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка дала б змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами підприємництва, рядових платників податків. З переходом до ринкової економіки мають змінюватись як податкова система, так і методи розрахунків та сплати податків. При цьому не варто кидатися від однієї крайності до іншої.

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що метою реформування податкової системи є приведення її у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, сприяння сталому

економічному зростанню на основі виваженої інвестиційно-інноваційної політики, забезпечення достатності сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів.

Все це тільки підтверджує думку про те, що чинну податкову систему потрібно реформувати і робити це якнайшвидше. Отже, до теоретичних рекомендацій, на нашу думку, слід віднести таке:

- провадити більш стабільну податкову політику;
- прийняти комплексний податковий документ – Податковий кодекс, в якому будуть прописані усі механізми оподаткування в Україні;
- спростити саму організаційну структуру податкової системи;
- зменшити кількість обов'язкових податків та платежів.

Податкова політика повинна забезпечити вирішення двоєдиного завдання. З одного боку – це встановлення оптимальних податків, які не стримуватимуть розвиток підприємництва, з другого – забезпечення надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб.

До практичних рекомендацій цієї роботи слід віднести, що реформування податкової системи має відбуватися не лише на загальнодержавному рівні, а й на регіональному, основним напрямом якого є вдосконалення системи місцевого оподаткування, що має ліквідувати дисбаланс між дохідною та видатковою частинами бюджетів регіонів.

Література

1. Білик М. Д., Золотко І. А. Податкова система України: навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2000. – 190 с. – На обкл. автори не зазнач. – ISBN 966-574-178-0.
2. Василик Остап Дмитрович. Податкова система України: навч. посіб.: для студ. екон. спец. вищих закл. освіти / Українська держ. фінансова академія. – К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 447 с. : табл. – З дарчим написом Л. Д. Кучмі.– Бібліогр.: с. 442. – ISBN 966-530-175-6.
3. Система оподаткування в Україні: Зб. законодав. актів зі змінами та доп. за станом на 15 січня 2004 р. / Микола Петрович Кучерявенко (упоряд.), Михайло Володимирович Жернаков (упоряд.). – Х.: Легас, 2004. – 694 с. – ISBN 966-8202-08-2.
4. Азаров М. Я., Ярошенко Ф. О., Єфименко Т. І., Андреев П. П., Асадча Н. Г. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету / Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України / Микола Янович Азаров (гол. ред.). – К.: НДФІ, 2004. – 344 с. : рис. – Бібліогр.: в кінці розд. – ISBN 966-7675-17-3.
5. Дікань Лариса Василівна, Воїнова Тетяна Сергіївна. Податкова система: навч. посіб. / Харківський держ. економічний ун-т / Л. М. Сєдова (відп. ред.). – Х.: ХДЕУ, 2002. – 251 с. : рис., табл. – Бібліогр.: с. 228–234. – ISBN 966-676-050-9.
6. Кучерявенко Николай Петрович. Теоретические проблемы правового регулирования налогов и сборов в Украине / Национальная юридическая академия Украины им. Ярослава Мудрого. – Х.: Консум, 1997. – 256 с. – ISBN 966-7124-03-7.
7. Бородіна О. М., Бурлай Т. В., Горшкова Н. І., Гончар Н. Ю., Дубровський В. І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: моногр. / Інститут економіки та прогнозування НАН України / І. В. Крючкова (ред.). – К.: Основа, 2007. – 488 с. – ISBN 978-966-699-228-7.
8. Бойчик Ірина Михайлівна. Економіка підприємства: навч. посіб. – Вид. 2-е, доп., перероб. – К.: Атіка, 2007. – 528 с. – Бібліогр.: с. 521–523. – ISBN 966-326-212-5.
9. Афанасьєв Микола Васильович, Плоха Олена Борисівна. Економіка підприємства: навч.-метод. посіб. / Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД «Інжек», 2007. – 320 с. – Бібліогр.: с. 310–311. – ISBN 978-966-392-105-1.
10. Бурковський В. В., Кармозін В. Я., Каламбет С. В., Водолазська О. А. Податки: навч. посіб. – Дніпропетровськ: Пороги, 1998. – С. 611.
11. Василькова Т. В., Кондукова Е. В. Податковий аудит в галузях економіки / Державна податкова адміністрація України; Національний ун-т держ. податкової служби України / А. О. Чугаєв (ред.). – Ірпінь: НУ ДПСУ, 2007. – 208 с. – На обкл. авт. не зазнач. – Бібліогр.: в кінці розділів. – ISBN 966-337-080-7.
12. <http://www.rate1.com.ua/uk/archive/228/opodatkuvanja-u-sviti/>
13. Концепція реформування податкової системи України.– <http://www.dkrp.gov.ua>

УДК 330.131.7; 368.025.6

Ю. В. Ткуленєва

Національний технічний університет України «КПІ»

ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «РИЗИК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ» ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано визначення категорії «ризик підприємницької діяльності». Читке та ясне формування цієї категорії забезпечує легкість управління ризиками у підприємницькій діяльності. Зроблено спробу систематизувати наявні

визначення категорій «ризик» та «ризик підприємницької діяльності» та на основі отриманих результатів дати визначення категорії «ризик підприємницької діяльності» з урахуванням наявних недоліків та набавь.

The author has analyzed the definition of category of enterprise activity risk in the following article. The efficient and clear definition of this category ensures the easiness of risk-management in the enterprises. The attempt of systematization of the existing definitions of risk categories and enterprise activity risk is described in the article and the author has tried to give her own definition of category of enterprise activity risk on the basis of received results taking into account present shortcomings and achievements.

Ключові слова: ризик, підприємницька діяльність, ризик підприємницької діяльності.

Вступ. Для сучасного етапу розвитку суспільства, а особливо економіки, характерні динамічність та суперечність ринкових перетворень. В таких умовах підприємництво характеризується змінами економічної ситуації, посиленням чи послабленням конкурентної боротьби, чи спадами ділової активності, тобто підпадає під дію невизначеності. У своїй діяльності підприємство намагається перевести невизначеність у ризик, оскільки невизначеність – це стан природи, а ризик – це деяка похідна від стану невизначеності, яка описує можливості небажаної події. Таким чином, це дає можливість управляти невизначеністю та створює передумови для уникнення або зменшення розміру можливих втрат внаслідок настання непередбачених ситуацій. В цих умовах без врахування ризику в підприємницькій діяльності обійтися просто неможливо.

Як результат, це питання є одним з актуальних у сучасному розвитку економічної теорії і представляється у вигляді сукупності розробок та наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених-ризикологів, таких як А. П. Альгін, В. В. Вітлінський, О. С. Віханський, Г. Б. Клейнер, Л. Н. Тепман [1–5].

Постановка завдання. Успіх підприємств залежить від того, наскільки правильно вони будуть орієнтуватися у ситуації, що склалася в умовах невизначеності, як зможуть передбачити і врахувати появу негативних факторів, що ведуть до втрат. Для того, щоб підприємство ефективно виконувало поставлену мету, керівник повинен мати чітке уявлення про те, чим він оперує. Водночас наявні сьогодні наукові розробки з питання ризику підприємницької діяльності не дають чіткого уявлення про природу та сутність цього поняття, що ускладнює механізм управління останнім. Хоча натепер існують розроблені механізми оцінки та управління ризиками підприємницької діяльності без обґрунтованої бази.

Тому у цій роботі авторами ставиться питання аналізу та систематизації наукових розробок та досліджень категорії «ризик підприємницької діяльності», та удосконалення існуючих визначень цієї категорії.

Методологія дослідження. Методологічною основою для систематизації наукових розробок та досліджень категорій «ризик» та «ризик підприємницької діяльності» стали теоретико-методологічні основи методів систематизації, зіставлення, аналізу та елімінування.

Результат. На основі проведеного аналізу наукових досліджень, напрацювань у сфері ризикології було зазначено, що категорія «ризик» має достатньо давню етимологію, але найактивніше різні аспекти ризику почали вивчати наприкінці XIX – на поч. XX ст. [6; 7] (табл. 1).

Нині ще немає однозначного визначення категорії «ризик», не заважаючи на те, що категорія «ризик» зустрічається в багатьох гуманітарних та природничих науках, при цьому кожна з них має власні цілі та методи дослідження ризику. Це пояснюється, зокрема, багатосторонністю цього явища, практично повним ігноруванням його нашим господарським законодавством в реальній економічній практиці і управлінській діяльності. Крім того, ризик – це складне явище, що має безліч незбіжних, а іноді протилежних реальних основ.

Розглянемо ряд визначень ризику, що даються вітчизняними і зарубіжними авторами з різних сфер науки:

Ризик – потенційна, чисельно вимірна можливість втрати [12].

Ризик – це можливість досягнення негативних наслідків у результаті певних рішень або дій.

Ризик – це вартісний вираз втрат вірогідної події [13].

Ризик – шанс несприятливого результату, небезпека, загроза втрат і пошкоджень [14].

Ризик – це дія, яка тією чи іншою мірою загрожує суб'єкту певною втратою [15, с. 14].

Вчені економічних наук також звертають увагу на питання ризику і також здійснюють спроби тлумачення цієї категорії.

Ризик – це імовірність виникнення збитків чи недоодержання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом у результаті здійснення підприємницької діяльності [16].

Ризик – це невизначеність наших фінансових результатів у майбутньому [15].

Ризик – ступінь невизначеності отримання майбутніх чистих доходів [17].

Ризик – це ймовірність понесення збитку або втрати вигоду, невпевненість в отриманні відповідного доходу.

Ризик – імовірність (загроза) втратити підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [18].

Ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого виробника, що відображає невизначеність її результату і можливі несприятливі наслідки у разі невдачі [7, с. 14].

Ризик – це дія (діяння, вчинок), виконувана в умовах вибору (у ситуації вибору в надії на щасливий результат), коли у разі невдачі є можливість (ступінь небезпеки) опинитися в гіршому становищі, ніж до вибору (ніж у разі нездійснення цієї дії) [15, с. 136].

Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору. У процесі якого є можливість кількісно і якісно оцінити імовірність досягнення непередбаченого результату, невдачі чи відхилення від мети [7, с. 136].

Ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості і конфліктності в ситуації неминучого вибору й відображає ступінь досягнення очікуваного результату [15, с. 14].

Проведенні дослідження показали, що в сучасній науково-практичній літературі зустрічаються цілком різні розуміння категорії «ризик» і в його визначенні використовуються досить різні підходи. Специфіка економічного аспекту ризику пов'язана з тим, що незважаючи на очікуваний фінансовий прибуток, ризик ототожнюється з можливими матеріальними втратами, що викликаний реалізацією обраного господарського, організаційного чи технічного рішення, та/чи впливом навколишнього середовища, включаючи зміни ринкових умов, форс-мажорні обставини тощо.

Як бачимо, вчені у тлумаченні цієї категорії застосовують різноманітні основи, такі, як дія, невизначеність, вірогідність, характеристика, але у загальному всі вони свідчать про втрату вартості об'єкта, з яким ризик пов'язаний.

Таблиця 1. Етапи розвитку досліджень категорії «ризик» в економічній теорії та теорії ризику

Період	Школа, течія економічної науки	Вклад у розвиток теорії економічного ризику
III тисячоліття до н. е.	–	Введено поняття «ризик» (перша згадка у Гомера): грецький термін « <i>risikon</i> », – «небезпека», латинський, – « <i>risicare</i> » – лавірування, французький – « <i>risque</i> » і т. п. – поміж скель»
XII–XIV ст.	Теорія відсотка	Каноністи (церковне вчення): відсоток за кредит – плата за ризик
Початок XVIII ст.	Теорія фізіократів	Кене Ф. [8, с. 133]: ризик – «противага в знеціненні земель»
Кінець XVIII ст.	Класична політична економія	Заробітна плата повинна включати плату за ризик через складність професій. Підприємницький ризик має не лише економічну, а й психофізичну природу. Пояснення тенденції змін норм прибутку в різних галузях (через наявність ризику). Взаємозв'язок рівнів доходності та ризику. Сміт А. визначив прибуток, як відсоток плюс надбавка за ризик, і стверджував те, що звичайно вважається прибутком, представляє собою наполовину чистий процент на капітал, решта – плата за управління та ризик [9; 10, с. 6].
Кінець XVIII ст.	Класична теорія ризику	Підприємницький прибуток – винагороду за ініціативу, новаторство, ризик, на основі якого згодом сформувалася концепція премії за ризик. Ризик – збиток завданий здійсненням обраного рішення. Ризик – ймовірність отримання збитків
XIX ст.	Школа маржиналістів	Запропоновано математичні моделі оцінки поведінки споживачів. Розглянуто інноваційні ризики та інвестиційну діяльність, «умови ризику» та «умови невизначеності»
Друга половина XIX ст.	Психофізичний напрямок школи підприємницького ризику	Прийняття рішень в умовах невизначеності значною мірою залежить від суб'єктивних оцінок рівня ризику і доходності
	Марксистська теорія	Розглянуто ризик як джерело розвитку підприємства та фактор отримання надприбутку
XX ст.	Неокласична економічна школа	Розроблено «модель неприйняття ризику». Ризик – невизначеність реалізації поставлених цілей
	Математична школа	Складовими ринкової економіки є раціональні суб'єкти, що прагнуть до економічного успіху. Економічний успіх протиставляють економічному ризику
	Інституціоналізм та інноваційна теорія ризику	Визначення ризику та невизначеності, умов їх формування
	Економічна школа кейнсіанства	Поглиблення поняття невизначеності, поведінки людей у умовах невизначеності
	Сучасні школи (сучасний синтез)	Розвиток різноманітних напрямків. Формування основ ризик-менеджменту (ризик-менеджмент – це управління підприємством в цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику на основі особливої процедури їх виявлення й оцінок, а також вибору і використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів) [11, с. 10]. Ризик – система відносин, яка виникає в процесі неминучого вибору в умовах невизначеності та конфліктності

Оскільки сутність категорії «ризик підприємницької діяльності» ґрунтується на основі категорії «ризик», то існування такої неоднозначності у трактуванні цієї категорії породжує існування різноманітних підходів у визначенні категорії «ризик підприємницької діяльності». Необхідно одразу зазначити, що ця категорія, на відміну від загального визначення категорії

«ризик» (не зважаючи на те, що їх значна кількість, вони є науково обґрунтованими), не має чіткого значення. Незначна кількість авторів визначає цю категорію та намагається її пояснити.

Одна з таких перших спроб належить колективу авторів «Ризики в сучасному бізнесі» [18]. У поданій роботі П. Г. Грабовий та інші автори вводять дану категорію, але її пояснення не приводять. Автори визначають ризик підприємницької діяльності через визначення категорії «ризик» як «загрози втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення своєї діяльності». Це визначення є обмеженим, оскільки не враховує всі аспекти підприємницької діяльності і відображає ризик лише як негативне явище і ставить підприємництво під сумнів його існування, адже підприємництво і ризик взаємопов'язані в силу того, що ризик є ознакою підприємництва. З поданого визначення випливає, що підприємництво це лише витратна діяльність, яка не має зиску.

Аналогічну ситуацію використання категорії «ризик підприємницької діяльності» бачимо й у статті В. В. Лук'янова [19]. Але на основі аналізу методологічної бази, що запропонована в ній, можливе пояснення цієї категорії як сукупного ризику підприємства.

У роботі «Економічний аналіз» [20, с. 259] Є. В. Мних частково аналізує ризик підприємницької діяльності і подає своє пояснення підприємницькому ризику як такому, що характеризує ймовірність загрози і втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутку чи виникнення додаткових витрат у разі виникнення подій, які впливають на зміну параметрів функціонування економічної системи. Це визначення є аналогічним визначенню, що подане у роботі «Ризики у сучасному бізнесі» [18], відмінність цих визначень полягає у визначенні джерела виникнення. Є. В. Мних вважає, що випадкові події є джерелами ризику, а П. Г. Грабовий – підприємницька діяльність як джерело виникнення ризику. Аналогічно попередньому визначенню, Є. В. Мних відображає ризик як негативне явище.

В «Економічній теорії» під редакцією Б. А. Райзберга [21] у розділі «Господарський ризик і антикризове управління» підприємницький ризик визначається тотожним до господарського та трактується як «ризик, що виникає при будь-яких видах діяльності, що пов'язані з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізації, товарно-грошовими та фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних та науково-технічних проектів». А також як «небезпеку потенційно можливої втрати ресурсів чи недоотримання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів». І, крім того, було показано, що «ризик – це явище, ознака і властивість діяльності, а не лише поняття», а також «можливість, вірогідність відхилення від цілі, результатів, за ради яких і приймається рішення, на що був націлений план дій». На відміну від попередніх робіт, у роботі [21], ризик підприємницької діяльності асоціюється з різноманітними проявами підприємництва, але не вказує джерел виникнення ризиків.

У роботі І. Ю. Івченко «Економічні ризики» [16, с. 52] можемо знайти таке визначення категорії підприємницький ризик, як ризик, який виникає за будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізації, комерцією, фінансовими операціями і здійсненням різних проектів.

Підприємницький ризик можна охарактеризувати як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів і недоотримання доходів у порівнянні з їхньою очікуваною величиною, орієнтованою на раціональне використання ресурсів. Інша важлива обставина, яку потрібно врахувати: він характеризує ймовірність відхилення від мети, кінцевого результату який був визначений при розробці планових показників [16, с. 52].

І. Ю. Івченко розкладає цей термін на господарський, фінансовий та комерційний ризик і пропонує тлумачення цих термінів (табл. 2).

Таблиця 2. Складові підприємницького ризику за І. Ю. Івченко [16]

Підприємницький ризик		
Господарський ризик	Фінансовий ризик	Комерційний ризик
Ризик, пов'язаний з господарською діяльністю, орієнтованою на отримання максимального прибутку на основі задоволення потреб і запитів покупців відповідно до вимог ринку; ризик, пов'язаний з кінцевим фінансовим результатом підприємницької діяльності, який поєднує в собі всі складові частини процесу відтворення	Ризик, пов'язаний з комерційною діяльністю підприємства. Він виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених чи куплених підприємством	Ризик пов'язаний з фінансовою діяльністю. Він виникає при здійсненні фінансових угод, виходячи з того, що в ролі товару виступає капітал, цінні папери, валюта

І. Ю. Івченко розширив визначення, подане у роботі під редакцією Б. А. Райзберга, але аналогічно попередньому автору не вказує джерел виникнення. Також автором ризик підприємницької діяльності розкладається на господарський, фінансовий та комерційний. Господарський ризик відображає ризик, який виникає під час виконання основних видів діяльності підприємства. Фінансовий та комерційні ризики за І. Ю. Івченко є однорідними, виходячи з означення, що він надає. Різниця полягає лише в товарах, які реалізуються. Підприємницькі ризики за І. Ю. Івченко є також не доопрацьованими.

В. О. Василенко та В. Г. Шматько [22] пропонують таке визначення підприємницького ризику як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів і недоотримання доходу порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів. Подане визначення досліджуваної категорії є відгуком на попередні визначення дані різними науковцями, яке не коригує недоліки, які вони містять.

У роботі Н. М. Внукової [23] проводиться морфологічний аналіз категорії «ризик» з спробою надати визначення категоріям «ризик підприємства», «ризик діяльності підприємства» через такі ключові слова: явище, характеристика, рівень,

можливість, загроза, діяльність. Це надало можливість автору визначити ризик підприємництва як явище, що виникає на підприємстві і характеризується рівнем можливої загрози для його діяльності; а ризик діяльності підприємства як явище, що виникає на підприємстві і характеризується рівнем можливої загрози для виробництва та реалізації продукції, наслідком якого є неодолення або недоодолення прибутку. За Н. М. Внуковою ризик підприємницької діяльності пов'язаний з основною діяльністю підприємства.

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає в тому, що точного визначення категорії «ризик підприємницької діяльності» на тепер не існує, але методи його оцінки та управління є і застосовуються на підприємствах, що є «унікальним» явищем, що було визначено на основі проведеного дослідження наукових джерел [23, с. 23].

Необхідно також відзначити, що в усіх попередніх визначеннях категорії «ризик підприємницької діяльності» спостерігається тенденція до одностороннього її розгляду: лише як негативне явище. Але необхідно пам'ятати, що у цього явища є і позитивний бік, що і спонукає підприємців приймати рішення, а також призводить до існування деяких видів підприємницької діяльності, як страхування, факторинг, консалтингових операцій, венчурного та ігрового бізнесу, у протилежному випадку важко було припустити, що у підприємця виникла б потреба у ініціюванні ризику.

Таким чином, автором на основі проведеного дослідження пропонується трактувати ризик підприємницької діяльності як економічну категорію, яка відображає результат реалізації обраного рішення в ситуації неминучого вибору у ході виробничо-господарської діяльності підприємства, враховуючи вірогідність успіху, невдачі і відхилення від поставленої цілі, причому всіх трьох наслідків у сукупності.

Таке визначення об'єднує в собі як можливість досягнення небажаних, так і сприятливих відхилень від запланованих результатів. Тобто таке визначення розкриває причини існування підприємництва та розглянути всесторонньо дане явище.

Наявність цього визначення дає можливість для подальших розробок та удосконалень у сфері ризикології, управління ризиками підприємницької діяльності безпосередньо на підприємствах та в організаціях.

Література

1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 187 с. – ISBN 5-853-079-X.
2. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 293 с. – ISBN 966-574-019-9.
3. Андрійчук В. Менеджмент прийняття рішень і ризик: навч. посіб. / В. Андрійчук, Л. Багер. – К.: КНЕУ, 1998. – 316 с. – ISBN 966-574-051-2.
4. Клейнер Г. Риски промышленных предприятий (как уменьшить или компенсировать) / Г. Клейнер // Российский экономический журнал. – 1994. – № 6. – 23 с. – ISSN 0130-9757.
5. Тэпман Л. Н. Риски в экономике: учеб. пособие для студ. вузов / В. А. Швандарг (ред.). – М.: ЮНИТИ, 2002. – 379 с. – ISBN 5-238-00343-9.
6. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с. – (Серия Библиотека финансового менеджера; вып. 12). – ISBN 966-521-320-2.
7. Донець Л. І. Основи підприємництва: навч. посіб. / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 320 с. – ISBN 5-236-00356-2.
8. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. – М., 1967. – 238 с.
9. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / В. С. Афанасьев (пер. с англ.). – М.: Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли). – ISBN 978-5-699-18389-0.
10. Рымкевич В. В. Экономическая теория рисков. – Минск: БГЭУ, 2001. – 207 с. – ISBN 985-426-705-9.
11. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл., які навч. за освітньо-професійною програмою спеціаліста з напрямку «Економіка і підприємство»] / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко; Нац. техн. ун-т України «Київський політехнічний ін-т». – К.: Кондор; ІВЦ «Видавництво „Політехніка”», 2004. – 200 с. – ISBN 966-622-154-3.
12. Волков И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: Банки и Биржи, Юнити, 1998. – 423 с. – ISBN 5-85173-067-6.
13. Финансовый менеджмент / Под ред. Г. Б. Поляка. – М.: Финансы, Юнити, 1997 – 518 с. – ISBN 5-85173-079-X.
14. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности: моногр. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 1999. – 288 с. – ISBN 5-87983-084-5. – ISBN 966-543-051-3.
15. Машина Н. І. Економічний ризик: методи його вимірювання: навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 188 с. – ISBN 966-8278-85-2.
16. Івченко І. Ю. Економічні ризики: навч. посіб. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 304 с.
17. J. P. Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document. – Mode of access: <http://www.jpmorgan.com> – Last access: 12-06-2008. – Title from the screen.
18. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавец и др. – М.: Аланс, 1994. – 237 с. – ISBN 5-87115-009-8.
19. Лук'янова В. В. Оцінка агрегованого ризику діяльності підприємства / В. В. Лук'янова // Фінанси України. – 2004. – № 10. – С. 10–18.
20. Мних С. В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: навч. посіб. / Євген Володимирович Мних, Петро Юрійович Буряк. – Л.: Світ, 1998. – 207 с. – ISBN 5-7773-0386-2.
21. Курс экономики: учеб. / Под ред. Б. А. Райзберга. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 672 с. – (Серия «Высшее образование») – ISBN 5-86225-964-3.

22. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В. О. Василенко, В. Г. Шматько; за ред. В. О. Василенко. – 3-е вид., вип. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 440 с. – ISBN 966-651-092-8.

23. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 181 с. – ISBN 966-392-080-7.

УДК 330.1 (0.758)

Г. К. Яловий,
д. е. н., проф.,
Національний технічний університет України «КПІ»
В. О. Безугла,
к. е. н.
Кременчуцький політехнічний інститут

ОСНОВНІ ПОСТУЛАТИ НЕОКЛАСИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В ІСТОРИЧНОМУ АСПЕКТІ

У роботі досліджено хронологічну послідовність розробки неокласичних моделей економічного зростання. Визначено їх основні особливості, здобутки та недоліки.

In the article the chronological sequence of creation of neoclassic models of economic development has been analyzed. Their main characteristics, advantages and disadvantages have been identified.

Ключові слова: неокласичні моделі, економічне зростання, виробнича функція, фактори, праця, капітал, науково-технічний прогрес, час.

Вступ. Розширене відтворення суспільного продукту втілюється в економічному зростанні. Від розв'язання проблеми економічного зростання залежить створення відповідних основ соціально-економічного прогресу суспільства, перспектив зростання національного багатства та добробуту кожної людини. В той же час економічне зростання і розширене відтворення – це ідентичні, проте не тотожні поняття. Економічне зростання переважно акцентує макrorівень і означає регулярне, стійке розширення масштабів діяльності Національної системи, яке проявляється у збільшенні розмірів застосованої суспільної праці і виробленого товару. Під час вивчення теорій економічного зростання головною стає проблема кількісного та якісного розвитку виробництва і поліпшення його структури. Центральним моментом в проблемі економічного зростання є проблема динамічної рівноваги, взаємодії різних її елементів. Головним інструментом теоретичної економіки є економічні моделі, які відображають реально існуючий зв'язок між явищами. Дослідження проблеми економічного зростання призвело до вивчення її теоретичних моделей, покликаних обґрунтувати взаємозв'язок і взаємозалежність основних макроекономічних показників без чого неможливе ефективне прогнозування наслідків і варіантів доцільної стратегії.

Економічні проблеми, які відображають в часі економічне зростання (розвиток), з одного боку повинні передбачати здатність системи зберігати свою стійкість та протидіяти змінам – без цього не можуть бути забезпечені направленість на незворотність, а з другого – розвиток нерозривно пов'язаний зі здатністю системи до переходу в інший стан. Погляди на проблему використання економічних моделей еволюціонували від класичної теорії до кейнсіанської та її послідовників і пов'язані з об'єктивною необхідністю державного втручання в економіку.

Асоціальність ринку, його байдужість до вирішення довгострокових проблем, пов'язаних із збереженням довкілля, вичерпність природних ресурсів, нездатність ринку подолати свавілля монополістів, які є закономірним результатом розвитку самого ринку, небажання виробляти суспільні блага, які споживаються як тими, хто платить, так і тими, хто не платить. Нездатність ринку врегулювати «зовнішні ефекти» економічної діяльності, неспроможність обмежити загрозу для долі людства нерівномірність у розподілі ресурсів, доходів та благ є єдиним і самостійним механізмом, здатним забезпечити задоволення поточних і перспективних потреб суспільства.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування застосування неокласичного напрямку теорій економічного зростання, які базуються на математичних моделях і прославляють собою, по-перше, наступальний приріст реального обсягу виробництва у формі ВВП або національного доходу на основі більшого і ефективного використання ресурсів та удосконалення технологій, а по-друге, як реальний приріст ВВП на індивідуума у достроковому періоді без порушення рівноваги у короткострокових періодах.

Методологія. Методологічною основою дослідження є системний підхід, діалектичний метод пізнання, фундаментальні положення загальної теорії суспільного зростання, сучасні концепції теорії загальної рівноваги. Для розв'язання поставленої мети було використано: метод аналізу та логічного узагальнення – при формуванні досліджень щодо вивчення механізмів встановлення і порушення рівноваги на окремих ринках та встановлення загальної

макроекономічної рівноваги. Метод єдності кількісного та якісного аналізу – при визначенні впливу економічних моделей на природний рівень безробіття та інфляції, державного боргу тощо.

Результати дослідження. Більшість існуючих моделей економічного зростання припускають, що збільшення реального обсягу випуску відбувається, перш за все, під впливом зростання основних факторів виробництва, класифікація яких представлена на рис. 1. Розмежовуючи поняття «фактори економічного зростання» і «фактори виробництва», слід відзначити, що фактори виробництва в сукупності з іншими економічними і неекономічними факторами є складовою факторів економічного зростання, що створюють вплив на його параметри, умови і характеристики.

Правомірно виділити певні етапи, пов'язані з побудовою і аналізом різних моделей економічного зростання, а також виділити послідовність процесу проведення емпіричних досліджень у сфері макроекономіки. Тому розглянемо неокласичні моделі економічного зростання в хронологічній послідовності їх розробки (табл. 1).

Фактори виробництва – блага, які повинні придбати фірма для забезпечення випуску інших благ – готової продукції:

– земля, а більш точно, – матеріальні ресурси – це речовини природи, а також предмети праці, які вже пройшли обробку (електроенергія, пластмаса). Сюди відносять: родовища мінералів, нафти, газу, водні та інші ресурси, не створені людиною;

– праця – кваліфіковані і некваліфіковані робітники, менеджери; в іншій інтерпретації – це потенціал фізичної і розумової енергії людей, яка викорис–товується в процесі виробництва, набуті знання і трудові навички. Цей фактор ще називають «людський ресурс». Є одним з найважливіших економічних ресурсів, без якого земля і капітал залишаються мертвими і не придатними для задоволення потреб, перебуваючи в ролі необхідних, але не достатніх факторів процесу виробництва;

– капітал або фізичний капітал – це вироблені раніше блага, які ви–користовуються як засоби виробництва інших благ, зокрема, споруди, устаткування, інструменти, складські запаси, тобто майно фірми тривалого користування;

– важлива риса капіталу та, що він сам – продукт виробництва. Фізичний капітал називають інвестиційним ресурсом через те, що його виникнення пов'язане з інвестиціями – перетворенням грошового капіталу у реально діючі матеріальні засоби виробництва;

– час – особливий невідновлювальний ресурс, що враховується у разі приведення різночасних витрат і результатів виробництва до економічно тотожного (зіставного) вигляду;

– технологія – знання про те, як сполучити різні фактори для забезпечення випуску певного блага. Технологічні знання застосовуються для вибору найкращого способу виробництва товарів і послуг;

– підприємницькі здібності – це особливий людський ресурс, необхідний в умовах ринкової економіки, представлений діяльністю щодо координації і комбінування усіх інших ресурсів з метою виробництва товарів і послуг;

– характерною ознакою підприємницької діяльності є необхідність прийняття нестандартних, новаторських та ризикованих рішень на відміну від переважно виконавської праці більшості інших учасників виробництва.

Таблиця 1. Хронологічна послідовність макроекономічного моделювання економічного зростання

Неокласичні моделі		
Рік	Розробники	Опис моделі
1	2	3
1927	Ч. Кобб П. Дуглас	Створили макроекономічну модель, що дозволяє розрахувати вклад різних чинників виробництва у збільшення обсягу виробництва або національного доходу. Ця функція отримала наступний вигляд: $Y = A K^a L^b,$ де Y – обсяг виробництва; K і L – відповідно капітал і праця; a – коефіцієнти виробничої функції; A – коефіцієнт пропорційності; a – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва за витратами праці і капіталу. Коефіцієнт a показує, на скільки відсотків зміниться обсяг виробництва або національного доходу, якщо витрати капіталу збільшаться на 1%. Відповідно b показує, наскільки збільшиться дохід, якщо витрати праці зростуть на 1%. Сума $a + b$ показує, на скільки відсотків збільшиться обсяг виробництва або національного доходу при одночасному збільшенні праці і капіталу на 1% [1]. Подальша модифікація функції Кобба-Дугласа здійснювалася у двох напрямках. Послідовники почали вводити у виробничу функцію екзогенний (зовнішній) або ендогенний (внутрішній) показник як один з факторів науково-технічного прогресу
1928	Ф. Рамсей	Висунув ідею про оптимізацію споживання домашніх господарств при аналізі умов економічного зростання. Можна відзначити, що цей підхід використовується в переважній частині сучасних моделей економічного зростання. Запропонував функцію корисності, яка використовується в сучасній макроекономіці рф оптимізації споживання на досить тривалому або нескінченному періоді. Ключовими рівняннями моделі є: – закон руху з метою накопичення капіталу: $\dot{k} = f(k) - \delta k - c,$ де k капітал на працівника; c – споживання на працівника; $f(k)$ – продукція на працівника; δk – норма знецінення капіталу. Це рівняння показує, що інвестиції або збільшення капіталу на працівника це частка продукції, яка неспожита, за мінусом норми амортизації капіталу.

		<p>Друге рівняння стосується поведінки економії домашніх господарств і менш інтуїтивно. Якщо домашні господарства максимізують своє споживання протягом тривалого періоду, в кожному пункті даного періоду вони рівняють граничну корисність від споживання сьогодні із граничною корисністю споживання в майбутньому або еквівалентно, граничну корисність споживання в майбутньому з його граничною вартістю. Оскільки це інтертемпоральна проблема, це означає зрівнювання норм, а не рівнів. Є дві причини, чому домашні господарства вважають за краще споживати тепер, а не в майбутньому. По-перше, вони знецінюють майбутнє споживання. По-друге, тому що функція корисності є увігнутою, домашні господарства віддають перевагу сталому споживанню. Оптимальним співвідношенням між різними нормами є:</p> <p>– норма окупності заощаджень = норма знецінення споживання – процентна зміна у граничній корисності, яка відтворює зростання споживання:</p> $r = \rho - \%dMU \cdot \dot{c},$ <p>– клас функцій, що узгоджені зі стійкістю цієї моделі – CRRA, тоді:</p> $u(t) = \frac{c^{1-\theta} - 1}{1-\theta},$ <p>– у цьому випадку маємо:</p> $\frac{\%dMU}{c} = \theta,$ <p>– який є const. Тоді, вирішуючи вищезазначене динамічне рівняння для зростання споживання, отримуємо:</p> $\frac{\dot{c}}{c} = \frac{r-\rho}{\theta},$ <p>яке є другим ключовим динамічним рівнянням моделі і зазвичай називається «Рівнянням Euler». Відсоткова ставка r дорівнюватиме граничному продукту капіталу на робітника [3]. Модель включає умову максимізації населенням сукупного споживання і ендогенність норми накопичення. З її допомогою досліджуються динаміка фондоозброєності, темпи і чинники економічного зростання. За таких норма накопичення є ендогенною змінною. Модель передбачає дуже швидку конвергенцію, при еластичностях випуску за капіталом (допустимо, 0,3), а реалістичні показники досягаються при еластичності близько 0,75.</p>
<i>Продовження табл. 1</i>		
1937	Дж. Нейман	<p>Модель фон Неймана – теоретична модель економічної динаміки, у якій виробництво всіх продуктів зростає в одному темпі, ціни не залежать від часу, приріст виробництва фінансується шляхом інвестування прибутку [2]:</p> $\alpha = \frac{\max_{x \geq 0} \min_{t \neq 0} \left[\frac{\sum_{j=1}^n x o b_{ij}}{\sum_{j=1}^n x j a_{ij}} \right]},$ <p>де α – максимальний технологічний темп зростання багатогалузевої економіки за максимального використання вектора інтенсивностей і мінімізації витрат; $(x_1 \dots x_j)$ – вектор інтенсивності виробничих способів, названий нейманівським (нейманівські інтенсивності); b_{ij} – випуск продукції, виробленої виробничим способом; a_{ij} – величина витрат фактора виробництва у виробничому способі k. Матриця витрат A дорівнює $\sum a_{ij}$; матриця продукції (випуску) B дорівнює $\sum b_{ij}$. Нейманівські ціни продуктів і факторів $(p_1 \dots p_j)$ визначаються співвідношеннями:</p> $\sum_{ij} x_{ij} b_{ij} p_{ij} - \alpha \sum_{ij} x_{ij} a_{ij} p_{ij} = 0 \geq \sum_{ij} b_{ij} p_{ij} - \alpha \sum_{ij} a_{ij} p_{ij}.$ <p>Тоді продукт BX, використання якого стає можливим в кінці періоду, компенсує витрати AX, і різниця між спільним продуктом і витратами складає чистий продукт Y. Це означає, що одне технологічне зростання без урахування вектора інтенсивностей може не дати значного приросту продукції [4]. Відмінною ознакою нейманівських інтенсивностей є те, що вони дають можливість описати оптимальну траєкторію зростання економічної системи і відповідну їй оптимальну траєкторію цін.</p> <p>Модель Неймана є необчислюваною, чисто теоретичною моделлю. Вихід до практичних результатів здійснюється через динамічну модель В. Леонтьєва, що є окремим випадком моделі Неймана</p>
1942	Я. Тінберген	<p>Модифікував виробничу функції Кобба-Дугласа, у яку він ввів додаткову компоненту, – експоненціальну функцію, що відображає, все «те, що збільшує з часом обсяг випуску продукції без збільшення об'ємів залучених ресурсів». Такий розгляд факторів (причини) інтенсивного типу розвитку економіки отримав назву автономного науково-технічного прогресу (НТП):</p> $Y = aK^a L^b e^{p^t},$ <p>де e – фактор часу; p^t – темп НТП [4].</p> <p>За межами моделі залишаються такі істотні моменти: функція добробуту задається екзогенно, отже, набір стратегічних цілей, а також пріоритетних на цьому етапі розвитку, формується на основі переважний експертних проектувань, оскільки необхідно врахувати дуже велику кількість чинників, що не формалізуються, і їх конкретних особливостей</p>
1951	Дж. Мід	<p>Розглянув особливості моделі розвитку економіки, в якій зростання суспільного виробництва пов'язувалось зі зміною різних економічних факторів. Основне поняття, що враховує вплив різних</p>

		<p>факторів економічного зростання на динаміку національного продукту (доходу), – це поняття виробничої функції, її найпростіший вигляд такий:</p> $y_t = F(K_t, L_t, T_t, N_t),$ <p>де Y_t – обсяг національного виробництва; K_t – розміри капіталу; L_t – трудові ресурси; T_t – узагальнений природний ресурс, визначений на основі статистичної обробки динамічних рядів у базисному (i-му) періоді; N_t – фактор, що повинен вловити вплив на обсяг виробництва технічного прогресу, представленого тут як функція часу.</p> <p>Якщо задано закони зміни ресурсів і кінцевого споживання C_t, то мова йтиме про траєкторію обсягів виробництва продукції відповідно до рівняння</p> $Y_{t+1} = Y_t + F(K_t, L_t, T_t, N_t) - C_t, \text{ де } Y_t = F(K_t, L_t, T_t, N_t) = \text{const.}$ <p>За таких умов змінюють темпи зростання заощаджень, отже, норми нагромадження відразу впливатиме не на темпи національного виробництва, викликаючи їх прискорення або уповільнення, а на зміну співвідношення темпів зростання основних виробничих ресурсів (капіталу і праці). Відповідно до цієї моделі господарська рівновага є досить стійкою, тому державне втручання в економіку повинно бути мінімальним і обмежуватися сферою кредитно-грошового регулювання. Гнучка кредитно-грошова політика змінить співвідношення між прибутком і зарплатою і вплине на темп зростання зайнятості. У результаті всі основні макроекономічні змінні зростають у стійкому темпі, що дорівнює темпу зростання робочої сили [5]. Ця модель стійкого економічного зростання застосовується до абстрактних економічних умов (тобто передбачає велику кількість значних обмежень), тобто коли діють закони граничної продуктивності і коли виробничі чинники можуть поєднуватися в будь-яких пропорціях і комбінаціях. Проте в реальній економіці такі умови складаються далеко не завжди</p>
1956	Р. Солоу Т. Сван	<p>Модель економічного зростання Солоу–Свана – теорія економічного зростання залежно від рівня технічного прогресу. В ній використовується виробнича функція, в якій випуск є функцією капіталу і праці. Капітал може замінюватися працею, але ці чинники не є абсолютно взаємозамінними [6].</p> <p>Цю модель можна подати у вигляді системи з п'яти макроекономічних рівнянь:</p> <p>1. Виробнича функція: $Y = A \cdot K^a \cdot L^{1-a}$,</p>
<i>Продовження табл. 1</i>		
		<p>де Y – обсяг виробництва; K і L – відповідно капітал і праця; a – коефіцієнти виробничої функції; A – коефіцієнт пропорційності; a – коефіцієнт еластичності обсягу виробництва за витратами праці і капіталу. Важливе співвідношення у виробничій функції:</p> $Y = AK^aL^{1-a} \leftrightarrow y = AK^a,$ <p>яка є виробничою функцією, розділеною на L, щоб визначити продуктивність на душу населення і капіталоозброєності.</p> <p>2. Рівняння валового національного продукту:</p> $Y = C + I + G + NE,$ <p>де C – споживчі витрати; I – валові приватні інвестиції; G – державні витрати; NE – чистий експорт. У моделі чистий експорт і державні витрати не враховуються.</p>
		<p>3. Функція заощадження: $I = sY$.</p> <p>Ця функція визначає заощадження I як частку s повного виробництва Y.</p> <p>4. Рівняння зміни капіталу:</p> $\Delta K = sY - \delta K,$ <p>δK – норма амортизації.</p> <p>5. Рівняння зміни робочої сили: $L_{t+1} = L_t(1 + gL)$,</p> <p>gL – функція зростання праці L.</p> <p>Умов моделі недостатньо для того, щоб повністю пояснити відхилення показників для зростання різних країн. При цьому необхідним є більш глибокий аналіз чинників і умов, пов'язаних з людським капіталом. Проте слід мати на увазі, що концепція певної відповідності умов виходу на стаціонарну траєкторію – центральна умова моделі – має велике значення для пояснення умов економічного зростання окремих країн і регіонів</p>
1965	Д. Кассе Т. Купманс	<p>Перетворили модель домашнього господарства Рамсея таким чином, що стало можливим ендогенне визначення норми накопичення. Даний підхід характеризує економічне зростання в агрегованій замкнутій економіці, що виготовляє тільки один продукт. В межах моделей такого типу ні випуск, ні витрати не імпортуються і не експортуються; весь випуск продукції або споживається, або інвестується в економіку. Рівновага в даній моделі зростання може визначатися на основі децентралізованої моделі досконалої конкуренції, в якій виробничі чинники – праця і капітал – оцінюються на основі їх монетарної граничної продуктивності і виконуються умови оптимальності за Парето [7].</p> <p>Модель враховує поведінку домогосподарств, проте абсолютно не враховує вплив зміни структури фінансування державних видатків на споживчі видатки домогосподарств. Також нереалістичним є припущення про нескінченність періоду існування індивідів</p>
1965	П. Даймонд	<p>Припускав, що індивіди живуть всього два періоди. У першому періоді вони роблять вибір між працею і відпочинком, а також між споживанням і заощадженнями. У другому періоді вони не працюють, продаючи заощадження, зроблені в попередньому періоді. В кінці цього періоду вони вмирають. Таким чином, структура індивідів в економіці постійно міняється: кожен період одні індивіди вирушають з економіки, а інші стають її учасниками. Тепер індивіди планують своє споживання не на безконечну кількість періодів, а всього лише на два періоди. Роблять вони це відповідно до такої функції корисності:</p>

		$U = \frac{C_{1t}^{1-\Phi}}{(1-\Phi)} + \frac{1}{(1+p) \cdot \left(\frac{C_{2t+1}^{1-\Phi}}{1-\Phi}\right)}, \quad \Phi > 0, p > -1,$ <p>де C_{1t} – споживання молодого індивіда в період t; C_{2t+1} – споживання старого індивіда в період $t+1$. Показник p у цьому випадку вимірює значущість першого періоду для індивіда. Величина Φ – показує готовність домогосподарства змінювати міжчасову структуру свого споживання («ступінь гнучкості» домогосподарства); p – суб'єктивна норма дисконту, і чим менша ця норма, тим більше домогосподарство цінує майбутнє споживання в порівнянні з поточним споживанням.</p> <p>Якщо $p > 0$, то перший період більш значущий, ніж другий. Той факт, що $p > -1$ означає, що цінність споживання в другому періоді для індивіда позитивна. Бюджетне обмеження індивіда виглядає таким чином:</p> $C_{1t} + \frac{1}{(1+r) \cdot C_{2t+1}} = At^{\omega t}.$ <p>Конкретний вибір значень споживання в обох періодах здійснюється індивідом відповідно до методу множників Лагранжа.</p> <p>Кінцевий результат такий:</p> $\frac{C_{2t}}{C_{1t}} = \left[\frac{(1+rt+1)}{(1+p)} \right]^{\frac{1}{\Phi}}.$ <p>Ця формула показує, що динаміка споживання у часі залежить від співвідношення між реальною ставкою відсотка і нормою дисконту [9].</p> <p>Модель показала, що держава через фінансову політику в змозі наблизити економіку до оптимуму за Парето. Але недоліком є нереалістичне трактування поведінки людей, тому що не враховуються зв'язки між поколіннями і реальна «тривалість» періоду життя індивідів. Крім того, самовикористання ідеї оптимуму за Парето навряд чи реалістично, хоч би тому, що переваги кожного індивіда залежать від соціальних норм</p>
<i>Продовження табл. 1</i>		
1986	П. Ромер	<p>Модель Ромера – модель ендегенного науково-технічного прогресу, заснована на ідеї накопичення людського капіталу. У моделі передбачається, що найважливішим чинником економічного зростання є технологічні зміни, які відбуваються завдяки цілеспрямованій діяльності людей; подальше використання створених технологій не вимагає додаткових витрат з боку виробника.</p> <p>Розділив економіку на три сектори. У дослідницькому в результаті використання сконцентрованого в ньому людського капіталу H та існуючого запасу знань A формується нове знання, яке потім матеріалізується у вигляді нових технологій. Приріст нового знання виражається формулою:</p> $A = \delta H A A,$ <p>де δ – параметр наукової продуктивності.</p> <p>Сектор виробництва засобів виробництва не має в своєму розпорядженні людського капіталу, а оплачує працю учених зі створення нових технологій у першому секторі:</p> $\omega H = P_A \delta A,$ <p>де P_A – ціна нової технології.</p> <p>Після придбання та освоєння нової технологічної ідеї фірма другого сектора захищає патентом своє монопольне право на її використання і налагоджує випуск відповідних засобів виробництва для фірм третього сектора. Засоби виробництва не продаються, а надаються в оренду за оренду плати P_t. У третьому секторі на основі наявних засобів виробництва x_t, витрат праці L і людського капіталу H_t</p>

		<p>забезпечується випуск кінцевої продукції споживчого призначення. Виробнича функція має вигляд:</p> $Y(HY, L, x) = H Y^\alpha \cdot L^\beta \cdot \sum_{i=1}^{\infty} x_i^{1-\alpha-\beta},$ <p>де α і β – технологічні параметри. Зміна спільного капіталу всієї трисекторної системи визначається формулою:</p> $K(t) = Y(t) - C(t) = \eta \sum_{i=1}^{\infty} x_i,$ <p>де $C(t)$ – агрегована функція споживання. Очікуваний темп зростання оцінюється:</p> $g = \delta H A = \delta H - \gamma r, \gamma = \frac{\alpha}{(1 - \alpha - \beta)(\alpha + \beta)},$ <p>де H – сумарний людський капітал першого і третього секторів: γ – деяка постійна, залежна тільки від технологічних параметрів α та β. Темп економічного зростання знаходиться в зворотній залежності від ставки банківського відсотка і в прямій залежності від величини людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нового знання. Таким чином, наукова сфера впливає на економіку не лише безпосередньо через нові прикладні ідеї і розробки. Само її існування є необхідною, але недостатньою умовою економічного зростання, оскільки забезпечує накопичення людського капіталу. Не заохочуючи отримання нового знання заради знання як такого навряд чи можна розраховувати на відчутну практичну віддачу від науки в майбутньому.</p> <p>Визначив чотири основні ознаки природи економічного зростання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – знання є благом «без суперництва», оскільки їх можуть використовувати одночасно багато людей, але фірма або індивід можуть тимчасово отримувати монополію ренти на відкриття (знання); – технічний прогрес відбувається завдяки діяльності людей; – фізична діяльність допускає копіювання; – у ринковій економіці функціонує велике число фірм. <p>З цього випливає, що виробництво підвищує наявний рівень знань (цей ефект називається learning-by-doing).</p> <p>Сформулював нові стилізовані факти доповнюючи калдорівські:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Середні темпи зростання не залежать від доходу на душу населення. 2. Зростання міжнародної торгівлі позитивно корелює з темпом зростання виробництва. 3. Зростання населення негативно корелює з рівнем доходу на душу населення. 4. Кваліфіковані і некваліфіковані працівники мають тенденцію до міграції в багатші країни. 5. Зростання капіталу недостатньо для пояснення зростання виробництва [8]. <p>Слід звернути увагу на таку особливість моделі: темп економічного зростання знаходиться в прямій залежності від величини людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нового знання. Реально це означає, що наукова сфера впливає на економіку не лише безпосередньо через прикладні ідеї і розробки. Саме її існування є необхідною (але ще не достатньою) умовою економічного зростання, оскільки забезпечує накопичення людського капіталу. Таким чином, модель підкреслює подвійну природу наукового знання, його дію на виробництво, сферу послуг і, знання. Модель Ромера базується на розробках Ерроу [13], який ще у 1962 р. досліджував ефект learning-by-doing</p>
1988	Р. Лукас	Обґрунтував модель, в якій знання накопичуються у індивідів, а не фірм, у вигляді людського капіталу, причому, індивіди самостійно визначають, яку частку доходу зберігати, а яку інвестувати в людський капітал.
<i>Закінчення табл. 1.</i>		
		<p>Як чинники зростання приймає L – чисельність робочої сили; k – рівень знань працівника модельованого підприємства; k_0 – рівень знань середнього працівника в країні; $u(t)$ – частка праці в матеріальному виробництві; $K(t)$ – фізичний капітал в рік t. Виробнича функція має вигляд</p> $Y = r K^a (u k L)^{1-b} k_0^c,$ <p>де r, a, b і c – статистичні параметри.</p> <p>Зміна фізичного капіталу описується рівнянням $dK(t) / dt = Y(t) - L(t) \cdot p(t)$, де $p(t)$ – душеве споживання.</p> <p>Керуючим фактором моделі є $u(t)$. Його величина йде на матеріальне стимулювання виробництва, а відповідно $(1 - u(t))$ прямує на розвиток людського капіталу (навчання) $dh/dt = q (1 - u(t)) \cdot h(t)$.</p> <p>Оцінку траєкторії розвитку прийняте інтегральне дисконтоване душеве споживання.</p> <p>Серед траєкторій розвитку економіки ввів поняття рівноважної і збалансованої траєкторій. Рівноважною траєкторією визначений розвиток економіки підприємства, за якого максимізувалася функція корисності і знання працівника фірми дорівнюють заданому рівню знань, працюючих в країні ($k(t) = k_0(t)$). Збалансованою траєкторією названа стратегія розвитку підприємства, при якій фізичний і людський капітал мають певні (постійні) темпи зростання [8]. Проте при повноцінному обліку у виробничій функції інтелектуальних знань необхідно передбачити: розділення дослідження на фундаментальні і прикладні; наявність сектора освіти; запізнення між вкладенням засобів в отримання знань і підвищенням ефективності праці; залежність ефективності трудові ресурси і приріст капіталу; необхідність оновлення капіталу і знань праці від суми накопичених капіталу і знань, а також від поточних витрат на працівників. Реалізувати весь подібний набір вимог можна тільки в досить складній оптимізаційній моделі</p>

1991	С. Ребело	<p>Заперечує спадну віддачу капіталу, яка робила капітал перманентним джерелом зростання в моделі Солоу, і стверджує, що індивіди можуть накопичувати всі фактори виробництва.</p> <p>Розробив модель, в якій не виділялися різні типи капіталу, і виробнича функція просто виглядає:</p> $\dot{O} = Ak.$ <p>Оскільки в ній не спостерігалось спадної віддачі на капітал, накопичення капіталу не призводило до уповільнення темпів зростання. Екзогенного технічного прогресу немає. Темпи зростання населення вважаються нульовими. Амортизація відсутня. Інвестування в людський капітал збільшує запас праці. У довгостроковому періоді фізичний капітал і людський капітал зростатимуть однаковими темпами, запобігаючи спадній віддачі капіталу. Накопичення капіталу:</p> $\dot{k} = Ak - c.$ <p>Цільова функція домогосподарства:</p> $\int_0^{\infty} \frac{c_t^{1-\theta} - 1}{1-\theta} e^{-pt} dt,$ <p>де c_t – споживання сім'ї в момент t; $p > 0$ – коефіцієнт дисконтування. Гамільтоніан споживача:</p> $H = \frac{c_t^{1-\theta}}{1-\theta} e^{-pt} + \lambda (Ak - c).$ <p>У стаціонарному стані темпи споживання і випуску збігаються [10].</p> <p>Ця модель – проста версія того, що в літературі отримало назву «Ендогенних моделей зростання», в яких зростання є ендогенною функцією політичних стимулів і поведінки окремого суб'єкта. Особливістю такої моделі є врахування у якій суттєвого впливу політики на накопичення людського і фізичного капіталу</p>
------	-----------	--

Висновки. Отримані в процесі дослідження результати підтверджують гіпотезу, щодо визначення неокласичних економічних моделей зростання для регулювання особливостей макроекономічних процесів, яка була покладена в його основу, а реалізована мета дослідження дає можливість зробити такі висновки.

Одним з найважливіших інструментів боротьби неокласичної школи проти кейнсіанства і його послідовників є теорія економічного росту, яка націлена, насамперед, на процеси відтворення суспільного капіталу. Неокласичні теорії росту ґрунтуються на принципі досконалої концепції відсутності державного втручання в економіку як обов'язкової умови, що забезпечує рівність між доходами власників факторів виробництва і їх граничними продуктами. Теоретики неокласичної школи будують свої моделі економічного зростання на основі виробничої функції, розробленої американськими вченими – математиком Ч. Кобом та економістом П. Дугласом.

Методологічними засадами неокласичних економіко-математичних моделей зростання є класична теорія факторів виробництва, неокласична теорія граничної продуктивності, передумова щодо взаємозамінності факторів виробництва та незмінності їх ефективності та результативності.

Неокласичні економічні моделі зростання знайшли і практичне втілення – вони використовуються в цілях економічного прогнозування для аналізу ринку цінних паперів, оптимальності заощаджень, ефективності розвитку економіки, дії податкових важелів на суб'єкти господарювання.

Недоліком неокласичних моделей є те, що вони відображають кількісні взаємозв'язки процесу зростання і упускають його якісні характеристики, не містять пояснення внутрішніх законів розвитку суспільного виробництва.

Література

1. Фишер С. Экономика / Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, Ричард Шмалензи. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 864 с. – 10000 экз. – ISBN 5-7749-0032-0 (рус.).
2. Шарп У. Инвестиции / Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли; пер. с англ. – М.: Инфра – М, 1997. – XII. 1024 с. – 10000 экз. – ISBN 5-86225-455-2 (рус.).
3. Richard J. S., Operations Management. Improving Customer Service / Richard J. Schonberger, Edward M. Knod. Ir. – Boston Irwin, 1991. – 926 p. ISBN 0-256-08240-5.
4. Антонов В. М. Фінансовий менеджмент: сучасні інформаційні технології / Антонов Валерій Миколайович, Яловий Гаррі Кирилович. – К.: ЦНЛ, 2005. – 432 с. – ISBN 966-364-074-X.
5. Історія економічної думки: навч. посіб. / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Тамаренко та ін. – К.: «Фенікс», 1996. – 416 с. – 1400 пр. – ISBN 5-87534-103-3.
6. Маршал Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Джон Ф. Маршал, Випул К. Бансал. – Пер. с англ. – М.: Инфра-М., 1998. – 784 с. – 6000 экз. – ISBN 5-86225-576-1 (рус.).
7. Томашевський В. М. Моделювання систем / Томашевський Валентин Миколайович. – К.: Видавничка група BHV, 2005. – 352 с.: іл. – 3000 пр. – ISBN 966-552-120-9.
8. Дослідження операцій в економіці: підруч. / За ред. І. К. Федеренко, О. І. Черняка. – К.: Знання, 2007. – 558 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 966-346-217-5.
9. Diamond P. National debt in a neoclassical growth model // American Economic Review, 1965. – N 32. – P. 1126–1150.
10. Rebelo S. Jong Run Policy Analysis and Jong Run Growth // Journal of Political Economy, 1991. – Vol. 99. – N 3. – P. 500–521.

11. Ramsey F. Mathematical Theory of Saving // International journal of economic research. Delhi Serials publ. – ISSN 0972-9380.

УДК 338.24.021.8

О. П. Заборовець,
ст. викладач,
Національний технічний університет України „КПІ”,
М. О. Лосицька,
Міжнародний університет фінансів

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Стаття присвячена найбільш актуальній на сьогодні проблемі – економічній кризі в Україні, аналізу її виникнення і дослідженню шляхів її подолання.

The article is devoted the most for today issue of the day – economic crisis in Ukraine, to the analysis of its origin and research of ways of its overcoming.

Ключові слова: економічна криза, причини, інфляція, курс, ревальвація, девальвація, дефіцит, Національний банк України (НБУ).

Вступ. Рух фінансів є визначальним для розвитку ринкової економіки. На жаль, останнім часом українська фінансова система дає серйозні збої, що позначаються на гальмуванні національного економічного поступу.

Серед цих збоїв найбільш небезпечні:

- екстремальна інфляція цін;
- вибухова ревальвація обмінного курсу грошової одиниці;
- злет процентних ставок;
- штучне зменшення кредитних ресурсів економіки.

Всі ці показники свідчать про погіршення умов господарювання в Україні і про реальне зниження потенціалу розвитку.

Можна це замовчувати або ігнорувати, посилаючись на сьогоднішні не найнижчі темпи зростання виробництва. Але наявність цих негативних факторів фінансового забезпечення економіки, з одного боку, може стати передвісником падіння темпів господарської активності, а з другої – є принизливою характеристикою українського політикуму і бізнесу, що відповідає лише економічним системам недорозвинутих держав.

На наш погляд, уже настав час поставитися до української економічної моделі з погляду її конкурентоспроможності порівняно із моделями сучасних високорозвинутих країн і країн, що успішно розвиваються.

Постановка завдання. Провести дослідження та аналіз фінансової складової моделі фінансово-грошового макрорегулювання економіки, яке, як було вказано вище, дає зараз серйозні збої фінансового забезпечення національного виробництва.

Результати дослідження. Дамо відповідь на запитання, яким чином фінансово-грошове регулювання привело до погіршення вказаних чотирьох базових характеристик економіки України.

1). Стрибокподібна інфляція - епідемія, що знекровлює нашу працю

Вона почалася в середині 2007 р. і головними її причинами стали:

- а) неконкурентний тип національної економіки;
- б) неринковий характер функціонування сільського господарства;
- в) зростання цін на імпортовані в Україну енергетичні ресурси;
- г) непомірно великий обсяг фінансово-грошової емісії та виплат з бюджету.

Можна пригадати, що в обіг було випущено 44,7 млрд гривень, емітованих Національним банком України, що збільшило базу грошей майже на 47 %. У середині 2007 року також різко змінилися акценти у бюджетному фінансуванні економіки, коли провладна коаліція включилася у передвиборчу агітацію і запустила додаткові порції масштабних соціальних платежів громадянам.

Випуск надлишкових грошей продовжувався практично до кінця 2007 р. Схаменувшись від несподівано високої інфляції, що вистригнула, ніби джин із пляшки, НБУ з січня 2008 почав "стерилізацію грошового обігу", що звелася до зменшення кредитних ресурсів банківської системи, проте не торкнулася гальмування приросту соціальних виплат з бюджету.

Поза увагою уряду залишилися й інші важливі причини зростання цін. В результаті, інфляція продовжила свій карколомний забіг, а у банківській системі було спровоковане розгортання кризи ліквідності. Згодом Кабінет Міністрів призупинив бюджетні соціальні виплати, що вплинуло на зниження темпів зростання цін у червні-липні 2008 р.

Хоча НБУ вже почав використовувати дещо нове: він відмовився систематично купувати надлишок пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку, і цим самим суттєво звузив канал надходження нових грошових коштів в економіку. (Через внутрішній валютний ринок 2007 р. було випущено в обіг 93% усіх емітованих центробанком грошей.)

Наслідком цього нововведення стало перманентне перевищення пропозиції долара і євро на внутрішньому ринку, що привело до трендового зростання обмінного курсу гривні у березні-червні цього року.

Однак зрозуміло, що така тактика не може бути постійною, оскільки ревальвація гривні має свої межі, за якими настає розвал валютного ринку, дефіцит валюти, неможливість оплати імпорту, дефолт за міжнародними фінансовими зобов'язаннями тощо. Курс треба стримувати, але й повернення до емісії нових грошових знаків через інтервенції на міжбанківському валютному ринку є деструктивним. Який вихід з цієї головоломки?

2) Тасмниці ревальвації курсу гривні

Очевидно, що надвисоке зростання цін визнано Урядом і Нацбанком більшим злом, ніж ревальвація гривні. А тому курс національної грошової одиниці практично відданий на поталу заради скорочення загального внутрішнього платіжного попиту.

В умовах зростання гривневих цін на національному товарному ринку навіть при збереженні обмінного курсу стає вигідним завозити імпортні товари і отримувати від їх продажу в Україні більше доходів (виручки) у валютному еквіваленті. Тому в умовах гривневої інфляції збільшується попит на іноземну валюту з боку імпортерів. А це за інших рівних умов має впливати на підвищення курсу долара, а не навпаки. Не даремно за перші 5 місяців 2008 р. темпи приросту обсягів імпорту товарів і послуг досягли небаченого рівня – 50,3 %, тоді як приріст експорту становив лише 35 %.

Перевищення пропозиції інвалюти над попитом на неї можливе у цих умовах, лише якщо експорт товарів і послуг перевищує їх імпорт. У нашому випадку експорт менше імпорту – за 5 місяців ц.р. на 6,2 млрд дол. Однак цей дефіцит експортно-імпортного балансу (і, відповідно, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу) в Україні компенсується нині додатковими надходженнями доларів завдяки зовнішнім кредитам та інвестиціям.

Зокрема, за 5 місяців їх надійшло 7,4 млрд дол. Тобто надлишкова пропозиція валюти складала за ці місяці 1,2 млрд дол. Нагадаємо, що минулого року за 5 місяців надлишок надходження для продажу доларів дорівнював 4,2 млрд (дефіцит торгівлі був 1,8 млрд, профіцит фінансового рахунку 6,0 млрд дол.)

Отже, тенденція полягає у зменшенні надлишку надходження іноземної валюти, і викликане це перш за все прогресуючим збільшенням дефіциту експортно-імпортного обороту України.

Якщо прийняти, що темпи випереджаючого зростання обсягів імпорту над експортом збережуться, то додаткових надходжень валюти внаслідок іноземних кредитів та інвестицій не буде вистачати для покриття дефіциту поточного рахунку платіжного балансу вже у грудні 2008 р.

Таким чином, сьогоднішня тактика НБУ, яка задекларована як "невтручання у ринкову ситуацію", фактично направлена на зростання обмінного курсу гривні, що означає стимулювання випереджаючого збільшення імпорту товарів і послуг відносно їх експорту, і вона невідворотно приведе до провалу курсу української грошової одиниці.

Навмисно збільшуючи курс гривні, Нацбанк України діє, на наш погляд, нераціонально. Така курсова політика суперечить стратегії економічного зростання, залишаючи Україну за лаштунками світового прогресу. Жодна ринкова країна світу (виключенням є Російська Федерація, валютна потуга якої базується не на економічній модернізації як, наприклад, в Китаї, а на добуванні голубого і чорного золота) з власної ініціативи не ревальвувала обмінного курсу своїх грошей, навіть якщо надходження іноземної валюти набагато перевищували валютні зобов'язання держави (прикладом, можуть бути Китай, ПАР, ОАЕ, Саудівська Аравія та інші).

Можна пригадати, що ревальвація йєни у 1970 – 80-х рр. відбувалася під тиском США. І це стало корінною причиною багаторічної стагнації економіки Японії у кінці ХХ - на початку ХХІ століття.

3) Кому належать кредитні ресурси економіки?

Задля приборкання інфляції Кабінет Міністрів і Центробанк України почали з січня 2008 фізично зменшувати кредитно-грошові ресурси підприємств і банків. Очевидно, було вирішено пожертвувати кредитно-платіжним забезпеченням економіки і зниженням рівня її монетизації.

Гроші вилучалися на скарбничі рахунки Уряду і на депозитні - НБУ. За січень залишок коштів на скарбничому рахунку Уряду збільшився з 4,5 до 10 млрд грн. (що означає відкладення фінансування економіки на 5,5 млрд грн.), Нацбанк вилучив у банків 12,8 млрд, надавши їм в обмін депозитні сертифікати.

У лютому залишок коштів Кабміну зріс ще на 4,2 млрд грн., а вилучення грошей Нацбанком склало 3,65 млрд.; у березні ці суми дорівнювали відповідно 1,4 і 1,7 млрд грн.

У результаті такої грошової політики обсяг вільної ліквідності комерційних банків скоротився за I квартал 2008 р. з 9,3 до 6,6 млрд грн. За цей же час на кореспондентських рахунках банків сума грошей зменшилася з 19,1 до 15,5 млрд грн.

Рівень грошового забезпечення (монетизації) економіки за ці місяці впав з 46 до 38 %. Чи адекватні такі дії фінансових і монетарних органів? Позитивна відповідь була б можлива, лише якщо повірити, що метою цих заходів є зниження цін, які виявилися занадто високими за підсумками 2007р., і що зниження цін внаслідок зменшення загального попиту є позитивним явищем.

У дійсності ж падіння попиту - початок кризи економіки. Чи варто було проявляти таку старанність? Лікувати інфляцію цін, усікаючи грошові потоки – це все одно, що знімати головний біль шляхом трепанації черепа. Суб'єкти реальної економіки отримали подвійний удар по своїх фінансових авуарах: інфляція знецінила їх реальну вартість, а влада додатково фізично скоротила їх.

Безумовно, це поставило під удар усю господарську і банківську системи України. Обурення банків проявилось у рості процентних ставок на міжбанківському гривневому ринку з 1-4% у січні до майже 40% у травні. Підприємства ж суттєво знизили податкові відрахування і повернулися до практики товарних позичок.

Головним кредитором, за звичаєм, виступили державні монополісти, постачальницькі компанії - енергетичні, газові, транспортні; а також іноземні замовники, позичальники й інші кредитори. [1]

Наслідком цих процесів хрестоматійно стають зростання господарської заборгованості, подорожчання кредитів, розгортання неліквідності банківських установ, додаткові витрати виробників, знецінення акцій підприємств і об'єктів нерухомості, падіння інвестиційних ресурсів економіки, гальмування розвитку.

Адже однією "рукою" Мінфін і Нацбанк зменшували грошово-кредитні ресурси, а у той же час другою збільшували: екстремально великими у ці місяці стали бюджетні соціальні виплати і компенсації втрачених заощаджень громадян.

У січні 2008 р. ці додаткові виплати склали більше 5 млрд грн., у лютому – біля 4,6 млрд у той же час перевищення вилучень над рефінансуванням економіки з боку Мінфіну і НБУ досягало у січні 17,3 млрд, а у лютому – 4,5 млрд грн.

Фактично керівні фінансові органи у ці місяці вилучали ресурси виробництва і збільшували кошти людського споживання, а це тільки підкидало дров у полум'я інфляції. Така методика рестрикції і одночасно деформації грошової маси виглядає як фінансове харакірі своїй економіці. [2]

Нагадаємо, що інфляція потребує номінального збільшення грошово-платіжної маси, аби штучно не створювати нестачі коштів для розрахунків. У наших умовах усе було навпаки: за I квартал 2008 р. загальна сума вилучень з економіки на депозитні рахунки НБУ і скарбничий рахунок Уряду склала 29,4 млрд грн., що на 14,0 млрд перевищувало обсяги банківського рефінансування і компенсаційних та нових соціальних виплат громадянам.

Лише з квітня Мінфін та НБУ відновили процес збільшення маси грошей, проте втрачене просто так не надолужиш. Загалом за 6 місяців 2008 р. монетарна база виросла лише на 2,8 % при інфляції у 15 %.

Україна з точки зору кредитно-грошового забезпечення відкинута назад на 1,5-2 роки. Якщо такими методами боротися з інфляцією, то ще "ефективніше" взагалі зупинити підприємства і заборонити банківське кредитування.

4) Збільшення процентних ставок

У ці критичні інфляційні місяці проявилася ще одна слабкість системи грошового регулювання. Вона не змогла застосувати такі свої інструменти, як позичкові процентні ставки. Зрозуміло, що для подолання інфляції потрібні були кроки із зростання цих ставок для зменшення попиту на платіжні ресурси.

Однак, починаючи з червня 2007 р., коли інфляція підстрибнула практично удвічі, і до 1 січня 2008, НБУ не підвищував облікову ставку, а середні ставки центрального банку за кредитним рефінансуванням зросли лише у листопаді, і то тільки на 2-3 % (з 9-10 до 12,0-12,5 %).

Нагадаймо, що у період з серпня по грудень 2007 р. Національний банк вилучив з обігу ("провів мобілізаційні операції") 62,9 млрд грн банківських коштів.

Така ж практика "фізичних регулювань" продовжилася й 2008 р.: облікова ставка НБУ не змінювалася 4 місяці до 30 квітня, коли вона зросла з 10 до 12 %; середній же відсоток за операціями з рефінансування банків підвищився з січня до червня лише на 0,8 з 14,6 до 15,4 %; грошовий регулятор "мобілізував" 23,6 млрд грн. банківських ресурсів (і це тоді коли економіка відчувала дефіцит кредитно-платіжних коштів).

Тобто на обсяги грошей та кредитів впливали лише «ручні» дії Центрального банку України, а встановлені ним нормативи вартості грошових засобів (процентні ставки рефінансування) для банків особливого впливу не мали.

Однією з причин такого стану є ненормативна фінансова поведінка Кабінету Міністрів України, що проявлялася у порушенні ним зобов'язань автоматичного перерозподілу у національному господарстві отриманих до державного бюджету фіскально-податкових доходів та у відсутності нормативу залишків коштів бюджету на кінець року.

Так, 2007 р. Уряд щомісячно, загальмовувавши бюджетне фінансування економіки, збільшував залишок коштів на своєму скарбничому рахунку – з 8,5 млрд на 1 січня 2007 р. до 16 млрд грн. на 1 грудня того ж року. Але протягом грудня Кабмін здійснив форсовані бюджетні асигнування, що зменшили залишок його коштів до 3,5 млрд грн. [4]

На початку 2008 р., відновлюючи кошти на своєму рахунку, Кабмін збільшив їх залишок за 3 місяці до 11,2 млрд грн. Щоб вирівняти дисгармонію фінансових потоків між владою й економікою, НБУ в цих умовах й додавав або віднімав кошти у комерційних банків.

Іншою причиною невикористання Нацбанком механізму процентних ставок і необхідності його прямих втручань у зміну обсягів грошових ресурсів є мізерність емісійно-грошових потоків, що переливаються в економіку через канали банківського рефінансування.

Так, протягом 2007 р., обсяги кредитно-банківського рефінансування трохи перевищили 2,5 млрд грн., в той час як загальний приріст базових грошей в економіці дорівнював 44,9 млрд грн., тобто у 18 разів більше.

Що поганого у незастосуванні регулюючого впливу процентних ставок центробанку на динаміку обсягів грошей? Справа у тому, що грошовий регулятор не включається у процес врівноваження попиту і пропозиції кредитно-платіжних ресурсів на ринку між банками та їх клієнтами.

А саморегулюючі ринкові сили досягають необхідної рівноваги лише із відставанням у часі і з втратами для обох сторін: банки із запізненням піднімають позикові ставки у періоди інфляції та у періоди перевиробництва, надто довго надаючи кредити потенційно неплатоспроможним клієнтам.

А у періоди зростання платоспроможного попиту і цінової дефляції – навпаки, із запізненням знижують відсоткові нарахування на кредити, залишаючи економіку невинуватою довго на "голодній пайці".

Події на кредитному ринку України у період з II півріччя 2007 р. підтвердили це правило. За інертної поведінки грошового регулятора комерційні банки підняли відсоткові ставки лише у травні-липні 2008 р., ігноруючи увесь цей період темпи інфляції і, очевидно, сподіваючись на дешеві кредити рефінансування від НБУ.

Відхилення від потреб спостерігаються в обидва боки – грошей то надлишок, то дефіцит, і це якнайкраще продемонстровано в Україні у 2007–2008 рр. Виходячи з цього досвіду, можна прогнозувати, що і після подолання сплеску теперішньої інфляції Україна буде зазнавати браку позикових фондів і недоступності кредитів для перспективних проектів та підприємств (ця закономірність вже почала проявлятися на практиці у липні-серпні 2008 р., коли за низької інфляції продовжують зростати процентні ставки за кредити).

5) Валютна політика, що жахається долара

Для Національного банку України валютне регулювання є ключовою галуззю діяльності. Зараз ця галузь перебуває у стані реконструкції, яка у часі співпала з періодом протидії стрибкоподібній інфляції.

До 2008 р. це регулювання головним чином включало гривневі або доларові інтервенції центробанку на внутрішньому валютному ринку, в залежності від того, в надлишку чи в нестачі пропозиція інвалюти.

НБУ діяв скрупульозно і не давав приводів для сюрпризів. Метою було забезпечення стабільності обмінного курсу національних грошових знаків щодо головних світових валют. У 2008 р. грошовий регулятор без жодних попереджень змінив валютну політику.

Якщо у 2007 р. він викупив надлишок пропозиції на 7,6 млрд дол., то за 6 міс. 2008 р. увесь обсяг його гривневих інтервенцій на валютному ринку не досяг і 3,0 млрд дол.

Надлишок же пропозиції іноземних грошей у цей час дорівнював 5,1 млрд дол. (при цьому треба пам'ятати, що обсяг продажів інвалюти на міжбанківському ринку зріс у I півріччі 2008 р. порівняно з таким же періодом минулого року більше ніж 40,0%, тобто у відносному вимірі надлишок пропозиції зменшився ще більше).

Фактично, переставши викуповувати надлишок доларів на міжбанківському ринку, Нацбанк навмисно знизив курс обміну цієї грошової одиниці. Іншого не могло бути, оскільки приток доларів в Україну передбачав задоволення попиту на іноземну валюту не тільки з боку реальної економіки, а й з боку центрального банку для збільшення своїх резервів.

Отже грошовий регулятор був свідомий щодо наступного падіння внутрішнього курсу долара. Він також знав, що після зниження цього курсу приток іноземної валюти зменшиться, бо її власникам стане не вигідним переводити капітали в нашу економіку.

Треба так розуміти, що Національний банк вважав непотрібним збільшувати приток іноземного капіталу до України. Можна із сумом констатувати, що цієї мети наш центральний кредитний орган досяг - іноземні капітали відтікають з України, фондовий ринок за станом на середину вересня 2008р. - спустошений, валютний - близький до цього.

Серйозними бар'єрами для збільшення обігу іноземного капіталу в Україні і фактично такими, що роблять нашу економіку закритою від світової, залишаються - порядок надання українськими суб'єктами господарювання зовнішніх позичок іноземним партнерам за дозволом Нацбанку, необхідність бюрократичної реєстрації останнім прямих і портфельних іноземних інвестицій, що надходять у нашу державу. [3]

І цим перелік утискання руху світових валют на території України не закінчується. Атака чільників центрального банку України на тверду іноземну валюту супроводжується демагогічним гаслом дедоларизації української економіки.

На жаль, фінансова стабільність в Україні похитнулася далеко не з причини курсових коливань на міжнародних ринках. Та й мінливість купівельної спроможності гривні значно вища, ніж мінливість твердих світових валют.

А використовуються останні у нашій економіці не через чиїсь примхи чи зовнішнє насильство, а через неспроможність української грошової одиниці виконувати гостро необхідні функції - довгострокового накопичення і кредитування, оплати імпорту, обміну на території інших держав та інші. І якщо штучно витіснити долари та євро з українського простору, то виникнуть фінансові розриви, які подолати плінною гривнею не буде можливості.

Ми повинні рухатися до відкритої економіки, яка тільки й спроможна досягти своєї стабільності і дати сталість грошовій одиниці. Окрім того, розширення сфери обігу гривні і звуження - іноземних валют відбудеться тільки за умови укріплення самої гривні, а не штучного послаблення позиції долара в Україні.

Економістам добре відомий закон грошового обігу, за яким краща (більш стабільна, багатфункціональна і зручна для використання) грошова одиниця завжди витісняє гіршу, що обслуговує ту ж економіку [4]. Думаю, що намагання НБУ звузити сферу обігу іноземної валюти є марним, проте воно є шкідливим для суб'єктів реальної економіки.

По-перше, після цих утискань валютних операцій та ревальвації курсу гривні комерційні банки втрачають зацікавленість залучати іноземні ресурси, що користуються меншим попитом господарських підприємств, ніж гривневі кошти. Це не дає змоги знизити процентні ставки за доларовими позичками всередині України.

А якщо не знижуються відсоткові ставки за валютними кредитами і не збільшуються, а зменшуються їх обсяги, то зростає попит на гривневі позички. Якби обмежень не було, то, при розширенні кредитних надходжень з-за кордону, спочатку знизилася б ставка за валютними, а услід за ними - й за гривневими борговими операціями.

По-друге, банки намагаються уникати доларових надходжень, а тому занижують відсотки за їх депозитними вкладками. Це підштовхує власників валюти позбуватися її і робити накопичення в українських грошових знаках.

В результаті отримувачі доходів від експорту змушені більше продавати іноземної валюти, ніж це об'єктивно необхідно для їх потреб, що призводить до постійного перевищення пропозиції останньої над попитом на внутрішньому ринку. Це є причиною штучного знецінення долара, яке ми маємо у 2008 році.

За таких обставин неможливо досягти об'єктивного, середньозваженого значення обмінного курсу гривні. Він залежить від волі (політики) НБУ, а отже, є суб'єктивним і непередбачувано мінливим.

Не будучи об'єктивним, курс гривні не може бути стійким, а без цього не діє механізм врівноваження імпорту та експорту товарів і стимулювання надходження капіталів в Україну.

Все це ми бачимо в сьогоднішній Україні: зростання дефіциту зовнішньої торгівлі, гальмування збільшення банківських кредитів, непередбачуваність змін валютного курсу грошової одиниці, зменшення притоку міжнародних кредитів, падіння рівня капіталізації українських банків.

Зміни у системі валютного регулювання не торкнулися лише одного її елементу - грошовий регулятор, як і раніше, продовжує самостійно встановлювати офіційний обмінний курс гривні {6}.

На жаль, така методика є помилковою, тому що, відійшовши від політики викупу усього надлишку пропозиції валюти на міжбанківському ринку, регулятор перестав диктувати ринку рівень курсу, і тепер ринкове значення останнього апріорі не може співпадати з офіційним.

Наявність двох курсів - це завжди можливість для спекуляції на їх різниці для тих, хто має доступ до більш дешевих фондів, чи має право продати гроші по більш високій ціні. Як можна не бачити цього? Чи так важко офіційним визнавати значення курсу отримане в результаті торгів?

6) Основні вади фінансової влади

Фінансова влада в Україні є поки що слабкою, оскільки вона не в змозі адекватно відповідати на окремі збурення і проблеми внутрішнього і зовнішнього походження та забезпечувати стабільність на фінансових ринках.

В умовах кризи ліквідності банківської системи США та європейських країн, що вплинула на відток іноземних коштів з українських фінансових ринків, урядові і регулятивні органи нашої держави своїми діями надали додаткових негативних імпульсів стану внутрішніх фінансів.

На жаль, була посилена цінова інфляція, спричинено втрати фондам комерційних банків, зменшилися можливості кредитування економіки, впаів обсяг внутрішніх інвестицій. Внаслідок регулятивних рішень був обмежений також рух іноземної валюти на українській території, що спричинило зменшення притоку іноземного боргового капіталу. [5]

Штучною ревальвацією національних грошей погіршені умови для власного виробництва і знижена його конкурентоспроможність. Міжнародні агентства, як наслідок, понизили кредитно-інвестиційні рейтинги нашої держави, підприємств, банків, муніципалітетів.

Прогноз динаміки основних фінансово-економічних індикаторів розвитку України у 2008 р. і 2009 р. за умови, що застосування сьогоднішньої моделі макрофінансового регулювання буде продовжено:

– валютний ринковий курс гривні почне знижуватися і до грудня 2008 р. досягне і на готівковому, і на міжбанківському ринку значення 4,85-4,90 грн./дол. Тенденція падіння продовжиться у 2009 р. – до 5,10-5,20 грн./дол. у середньому за рік;

– інфляція споживчих цін у жовтні-грудні 2008 р. буде не такою бурхливою, як у перші 6 місяців цього року, і додасть рівню цін ще 5-6%; загальний приріст споживчих цін за рік сягне 23-24%. Схожою буде інфляційна динаміка й 2009 р.;

– процентні ставки за кредитами овернайт на міжбанківському ринку в осінні місяці цього року повинні дещо знизитися – до 10-12%. Банківські ж позички підприємствам і населенню 2008 р. залишатимуться малодоступними і надмірно дорогими: рівень відсотків за кредитами 24-28% річних не похитнеться. Дефіцит кредитних ресурсів в економіці не буде подоланий і 2009 р. Тому збережеться й завищений рівень процентних платежів за позичками банківських установ;

– приріст інвестицій в основний капітал 2008 р. буде значно нижчим, ніж минулого року: 14-16% проти 23%. Падіння фондових індексів призупиниться лише наприкінці цього року, проте ще довгий час (6-9 місяців) вони будуть перебувати у стані стагнації. Буде продовжувати погіршуватися ситуація у будівництві і на ринку нерухомості (очевидно, впродовж усього 2009р.). Треба чекати приросту реального ВВП України за результатами 2008 р. не більш ніж на 5%, а 2009 р. – у межах 4%.

Перерахуємо ті критичні вади діючої фінансової моделі, які проявилися у ці непрості 2007-2008 рр. і які детермінують погіршення умов розвитку економіки України у майбутньому:

1). Неузгодженість і законодавча нерегламентованість дій Кабінету міністрів і Національного банку у емісійно-кредитній і валютній сферах. Розбалансованість урядових і регулятивних фінансових впливів в економіку. Відсутність механізмів відповідальності владних органів за затримки виконання чи невиконання своїх фінансових зобов'язань перед національним господарством. Відсутність середньострокового планування бюджетних, валютних та кредитно-грошових процесів. Закритість процедур прийняття і непередбачуваність рішень органів фінансової влади.

2). Неадекватність фінансово-монетарних дій Кабміну і грошового регулятора, направлених на погашення сплеску цінової інфляції. Однобічність антиінфляційної політики, яка включала окремі кредитно-монетарні та адміністративно-ціноутворювальні заходи. Застосування Нацбанком України неборгових методів збільшення (емісії) грошово-платіжних засобів та резервування іноземної валюти, що сприяє постійному надходженню в обіг товарно незабезпечених грошових знаків та підштовхує постійну цінову інфляцію в країні. Наявність прихованого емісійного фінансування дефіциту державного бюджету з боку НБУ завдяки наданню останнім регулятором позичок комерційним банкам під заставу урядових облігацій (що погіршує ресурсно-кредитне забезпечення національного господарства). Вольовий порядок скарбничого перерозподілу бюджетних коштів і відсутність нормативів залишку останніх на рахунок Уряду України.

3). Відсутність регулятивного впливу відсоткових ставок НБУ на попит на додаткові кредитні ресурси банківської системи та на рівень відсотків за позичками. Запізніле збільшення процентних ставок кредитних установ в умовах стрибкоподібної інфляції. Надмірне зростання банківських відсотків у середині 2008 р. внаслідок штучного зниження ліквідності української кредитної системи.

4). Ручне, адміністративне регулювання валютного курсу гривні 2007 р. Відсутність об'єктивної закономірності змін курсу 2008 р. Невиправдане встановлення і застосування офіційного валютного курсу гривні, яке різко відрізняється від ринкового його значення (2008 р.).

5). Встановлення штучних бар'єрів надходженню іноземної валюти в Україну: зниженням курсу долара, обмеженням (звуженням) сфери його обігу на території України, подавленням валютного кредитування, завищенням нормативів резервування банківських іновалютних активів, застосуванням дозвільного порядку міжнародних операцій українських фінансових установ. Продовження у значній мірі стану закритості української фінансової системи від зовнішнього світу.

Сьогоднішня модель управління тягнеться ще з 90-х років, коли в Україні не було самодостатніх фінансових ринків, збалансованих товарно-грошових потоків, інструментів макрофінансового регулювання, достатнього валютного забезпечення грошової одиниці, масштабних кредитних ресурсів, розгалуженої системи фінансових установ тощо.

Тоді пряме адміністрування виглядало необхідним, а через відсутність повноцінних об'єктів регулювання останнє замінялось прямою участю державних установ у комерційних операціях.

Чого вартий лише той факт, що до середини 90-х років статутний капітал Нацбанку України у декілька разів перевищував статутні фонди усіх комерційних банків країни. Країна нагадувала фінансове згарище після пожежі гіперінфляції. Зараз – інші часи, і потрібні інші підходи.

Висновок. Найважливіша і найактуальніша проблема загострення та подолання економічної кризи в Україні, на фоні світової економічної кризи, яка розглянута в цій статті, надала можливість та сконцентрувала увагу на недосконалої системі фінансового управління в Україні.

Система фінансового управління в державі неспроможна вирішувати гострі протиріччя внутрішнього і зовнішнього походження.

В результаті дослідження було систематизовано ряд дій необхідних для узгодження та законодавчо врегулювання дій Кабінету міністрів і Національного банку

З даного питання автором запропоновано ряд реформ у емісійно-кредитній і валютній сферах направлених на погашення сплеску цінової інфляції, регулювання відсоткових ставок НБУ на попит на додаткові кредитні ресурси банківської системи та на рівень відсотків за позичками, при умові невикористання адміністративних важелів регулювання сфери обігу іноземної валюти на території України.

Радикальні реформи, які гостро необхідні і деякі з них, що пропонуються у цій роботі, потребують бажання влади їх здійснити, а таке бажання може виникнути лише у стабільної, твердої влади.

Очевидно, така державна влада може сформуватися лише після закінчення грабіжницького захоплення та перерозподілу тих ресурсів і надприбутків, які ще є в Україні. Криза, до якої зараз прямує національна економіка, і яка не за горами, якраз і сповістить про закінчення епохи поділу надприбутків і необхідність інших підходів, іншої влади.

Література

1. Гальчинський, А.С., Єщенко, П.С. Основи економічної теорії [Текст] / Палкін Ю.І. – К. : Вища школа, 2007. – 241 с. – ISBN 966-8556-54-2.
2. Гальчинський, А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: наукове видання. [Текст] / Інститут стратегічних оцінок. – К. : Либідь, 2006. – 312 с. – ISBN 966-06-0455-6.
3. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Текст] // Урядовий кур'єр. – 2000. – 26 квітня.
4. Блауг, М. Економічна теорія в ретроспективі [Текст] / Пер. з англ. І.Дзюб. – К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 670 с. – ISBN 966-500-147-7.
5. Гаврилишин, О. Основні елементи теорії ринкової системи. [Текст] // Гаврилишин, О. — К.: Наук, думка, 1992. – С. 108 – 126. – ISBN 5-12-003271-0.
6. Єщенко, П., Палкін, Ю. Сучасна економіка [Текст] / Навчальний посібник – К. : Вища шк., 2005. – 325 с. – ISBN 966-642-225-5.
7. Маййєр, Джеральд М., Раух, Джеймс Е. Основні проблеми економіки розвитку [Текст] / Філіпенко А. – К. : Либідь, 2003. – 688 с. – ISBN 966-32-8556-8
8. Філіпченко, А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації [Текст] / Навчальний посібник – К. : “Знання”, 2000. – 174 с. – ISBN 966-618-069-3.
9. Михасюк, І., Мельник А. Державне регулювання економіки [Текст] / Крупка М., Залога З. - К. : Атіка, 2000. – 591 с. – ISBN 966-7714-24-1.
10. Швиданенко, О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти [Текст] / Монографія. Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2007. – 312 с. – Бібліогр.: с. 280-291. – ISBN 966-574-963-3.
11. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Ін-т економічного прогнозування; Фенікс, 2003. – 1008 с. – ISBN 966-574-280-9.