

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного
університету

5' 2009

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торговельно-економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних, технічних і політичних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

КІНДЗЕРСЬКИЙ Ю.	Цілі, інструменти та моделі промислової політики в економічних перетвореннях	5
ПОХИЛЮК В.	Економічна безпека країни в епоху глобалізації	18
КРИШТОФ Н.	Формування та реалізація дієвої державної політики розвитку українського підприємництва	26
ГУБІНА В.	Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків регіону в умовах зростання відкритості національної економіки	39

ПІДПРИЄМНИЦТВО

ЛІГОНЕНКО Л.	Світові тенденції розвитку підприємницької активності та українські реалії	46
ДРИГА С.	Антиінноваційний стан вітчизняної системи підприємництва	54
ЛЯПІН Д.	Лібералізація економіки та розвиток малого підприємництва в Україні	66
БОЙКО М.	Методологічні основи формування ціннісно орієнтованого управління підприємствами	74
БІЛЯВСЬКИЙ В.	Підвищення рівня соціальної відповідальності торговельного підприємства	84

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

МЕЛЬНИЧЕНКО А.	Проблеми розвитку титульного страхування в Україні	92
ГОЛОВІНА Я.	Вплив світової фінансової кризи на розвиток корпоративного управління в банках	99

ОБЛІК ТА АУДИТ

АЛЕКСЄЄВА А., ІГНАТЕНКО Т.	Розкриття інформації за сегментами діяльності підприємства у міжнародних і національних стандартах	109
ПОПАДЮХА Н.	Посилення статусу облікових підрозділів через запровадження інституту державних бухгалтерів	116

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

КОРОЛЬЧУК О.П., КУЧЕРЕНКО В.Д. – заступники головного редактора;
ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В., НАПАДОВСЬКА Л.В.,
СУСІДЕНКО В.Т., ШУЛЬГА Н.П. – члени редакційної колегії з економічних наук;
АРТЮХ Т.М., КРАВЧЕНКО М.Ф., ОРЛОВА Н.Я., ПЕРЕСІЧНИЙ М.І.,
СИРОХМАН І.В. – члени редакційної колегії з технічних наук; БАДАХ Ю.Г.,
ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ПОЛУРЕЗ В.І., ШКЕПУ М.О.,
ЮРІЙ М.Ф. – члени редакційної колегії з політичних наук;

МЕЛЬНИЧЕНКО С. В. – відповідальний секретар

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактор О.М. КОЗОДОЙ

ВІСНИК КНТЕУ № 5'2009

Науковий журнал.

Засновник – Київський національний торговельно-економічний університет.

Видання зареєстровано в Держкомінформполітики України.

Свідоцтво КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2009 рік – 21910

Підписано до друку 16.10.09. Формат 70x108/8. Ризографія.

Ум. друк. арк. 10.8. Тираж 250 пр. Зам. 906.

Адреса редакції: 02156, м. Київ–156, вул. Кіото, 19

Телефон: заступник директора ЦПНМВ з питань наукової періодики 531–49–67,

редакція 518–90–92, факс: 513–85–36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua

Набрано і заверстано на обладнанні університету.

Надруковано в Центрі підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 2 від 24.09.09 р.)

Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі, дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

КИНДЗЕРСКИЙ Ю.	Цели, инструменты и модели промышленной политики в экономических преобразованиях	5
ПОХИЛЮК В.	Экономическая безопасность страны в эпоху глобализации	18
КРИШТОФ Н.	Формирование и реализация государственной политики развития украинского предпринимательства	26
ГУБИНА В.	Развитие внешнеэкономических связей региона в условиях возрастания открытости национальной экономики	39

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ЛИГОНЕНКО Л.	Мировые тенденции развития предпринимательской активности и украинские реалии	46
ДРИГА С.	Антиинновационное состояние отечественной системы предпринимательства	54
ЛЯПИН Д.	Либерализация экономики и развитие малого предпринимательства в Украине	66
БОЙКО М.	Методологические основы формирования ценностно ориентированного управления предприятиями	74
БЕЛЯВСКИЙ В.	Повышение уровня социальной ответственности торгового предприятия	84

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

МЕЛЬНИЧЕНКО А.	Проблемы развития титульного страхования в Украине	92
ГОЛОВИНА Я.	Влияние мирового финансового кризиса на развитие корпоративного управления в банках	99

УЧЁТ И АУДИТ

АЛЕКСЕЕВА А., ИГНАТЕНКО Т.	Раскрытие информации по сегментам деятельности предприятия в международных и национальных стандартах	109
ПОПАДЮХА Н.	Усиление статуса учетных подразделений с помощью введения института государственных бухгалтеров	116

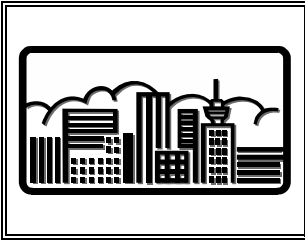
C O N T E N T

STATE AND ECONOMY		
KINDZERSKYJ YU.	The purposes, tools and models of industrial policy in economic transformations	5
POKHILYUK V.	Economic security of a country in the period of globalization	18
KRYSHTOF N.	Formation and realization of state policy of the Ukrainian business development	26
GUBINA B.	Development of external economic ties of a region under conditions of national economic openness growth	39

ENTERPRISE		
LIGONENKO L.	World trends of entrepreneurial activity development	46
DRIGA S.	Anti-innovation state of domestic entrepreneurial system	54
LYAPIN D.	Liberalization of economy and development of small business in Ukraine	66
BOYKO M.	Methodological bases of the value-based enterprise management formation	74
BILIAVSKYI V.	The increase of the social responsibility of a trade enterprise	84

FINANCE AND BANKING		
MELNYCHENKO A.	Problems of development of title insurance in Ukraine	92
GOLOVINA Y.	Influence of world financial crisis on corporate governance development in banks	99

ACCOUNTING AND AUDIT		
ALEKSEYEVA A., IGNATENKO T.	Disclosure of information about segments of enterprise performance in international and national standards	109
POPADYUKHA N.	Raising the status of accounting subdivisions through implementation of public accountants institute	116



УДК 338.45.01

**ЦІЛІ, ІНСТРУМЕНТИ ТА МОДЕЛІ
ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ
В ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ**

КІНДЗЕРСЬКИЙ Ю., к. е. н., ст. наук. співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України

Вітчизняна промисловість є однією з найбільших галузей національної економіки. На початок 2008 р. нею вироблялось 46.1 % загального обсягу продукції та 32.2 % валової доданої вартості економіки. У промисловості зайнято майже 3.7 млн працівників (40.7 % загальної кількості зайнятих в економіці), використовується 31.6 % основних засобів, 34.1 % інвестицій, 55.8 % спожитої в країні електроенергії [1, с. 14–15].

Зростання промислового виробництва, що спостерігається з 1999 р. із середньорічним темпом близько 10 %, дозволило до кінця 2007 р. збільшити обсяги виробництва більше ніж удвічі й, нарешті, відновити та перевищити (на 8.1 %) рівень виробництва 1990 р. За середньорічними темпами зростання в зазначений період вітчизняна промисловість знаходилася серед світових лідерів. Однак такого зростання вдалося досягти, в першу чергу, завдяки посиленню експлуатації наявних сировинних і матеріально-технічних ресурсів та застарілих технологій без якісного оновлення виробничого апарату. На фоні динамічного зростання, на жаль, не вдалося подолати серйозних проблем, що накопичились у вітчизняній промисловості за роки реформ. Відсутність виваженого підходу до їх розв'язання дала ознаки з другої половини 2008 р., коли у світі з'явилися ознаки початку фінансової та економічної кризи, яка безпосередньо зачепила й Україну. Більшість вітчизняних підприємств відчули на собі черговий "кризовий подих" і рефлекторно почали скорочувати виробництво.

Однією з основних проблем вітчизняної промисловості є значні структурні диспропорції у виробництві, які за останні десятиліття лише поглибилися. Промислове виробництво в Україні набуло яскраво

вираженої сировинної орієнтації, тоді як частка технологічно-складних фондостворюючих інвестиційних галузей і галузей з виробництва товарів народного споживання різко скоротилася. Практично все виробництво відбувається на морально застарілій виробничій базі, створеній ще за радянських часів 30–50 років тому. За період реформ практично не збудовані нові прогресивні виробництва. Експорт сировини і продуктів первинної обробки став чи не найбільшим джерелом формування валової доданої вартості. Вітчизняна економіка стала надзвичайно вразливою і залежною від зовнішньої кон'юнктури, різкі коливання якої одразу позначалися на стані виробництва. Сировинний ухил виробництва не створює підстав для кардинального збільшення рівня доходів населення і продуктивності праці, вирішення наболілих соціальних питань, що негативно відображається на ситуації в соціальній сфері та провокує соціальні невдоволення і конфлікти. Сировинний ухил експорту створив нерівні торговельно-економічні відносини з високорозвиненими країнами, які почали диктувати Україні умови її розвитку та виробничої орієнтації.

Держава практично не має відчутного впливу на процеси, що відбуваються в промисловості. У державницьких колах не сформовано розуміння змісту та значення промислової політики в розбудові національної промисловості. Розробка такої політики, параметри якої адекватно відповідали б завданням розвитку промислового комплексу й цілям розвитку українського суспільства, не здійснюється.

Промислову політику слід розглядати як частину державної загальноекономічної політики. Термін "промислова політика" почав активно вживатися в урядових і наукових колах пострадянських країн із початку 90-х років минулого століття, коли ці країни проголосили курс на реформування своїх економік. Він був запозичений із економічної літератури розвинених країн Заходу як переклад терміну *industrial policy*. Однак вітчизняне розуміння промислової політики дещо відрізняється від західного, де *industry* означає будь-який вид економічної діяльності, а не лише промисловість. У західній теорії та практиці *industrial policy* більше відповідає нашому розумінню галузевої чи секторальної та структурної політики. Він означає заходи держави щодо підтримки та розвитку конкретних секторів економіки й подолання структурних криз за рахунок:

- усунення невідповідності між новою техніко-економічною парадигмою промислового розвитку та інституціональною структурою суспільства, швидкість трансформації якої зі значним лагом завжди відстає від швидкості появи нових, більш прогресивних способів виробництва;
- завершення структурної перебудови промисловості в рамках забезпечення системного поєднання у ній її технологічної, галузевої, організаційної, управлінської та інституціональної структур у періоди міжциклічних переходів [2; 3].

Слід звернути увагу, що і розуміння структурної політики у нас поки не набуло того значення, яке прийнято на Заході. Деякі вітчизняні та російські дослідники розглядають її переважно у галузевому контексті, тобто у зміні співвідношень між окремими галузями економіки та промисловості. Інші науковці схиляються до сприйняття структурної політики в її західному варіанті – інституціональному, тобто у розрізі реформування власності, земельних відносин, організації державного управління, підтримки малого та середнього бізнесу тощо. Відсутність такої єдності у розумінні структурної політики також розділяє дослідників на тих, хто вважає її частиною промислової політики, оскільки остання змінює співвідношення між галузями [2; 4; 5], і тих, хто розглядає її як самостійний напрям політики, що трансформує основні інститути суспільства [6; 7; 8].

Багато дослідників ототожнюють поняття промислової політики з механізмами її реалізації. Зокрема, Б. Кузнецов під нею розуміє "комплекс дій держави, спрямований на зміну структури економіки за рахунок створення більш сприятливих умов для розвитку окремих (пріоритетних) секторів і виробництв" [3]. Ю. Кузнецов і В. Завадніков розглядають промислову політику як "сукупність дій держави як інституту, застосовуваних для здійснення впливу на діяльність господарюючих суб'єктів (підприємств, корпорацій, підприємців тощо), а також на окремі аспекти цієї діяльності, пов'язані з придбанням факторів виробництва, організацією виробництва, розподілом і реалізацією товарів та послуг в усіх фазах життєвого циклу господарюючого суб'єкта і життєвого циклу його продукції" [8, с. 1; 9].

В Україні у практичній площині розуміння промислової політики занадто спрощене і однобічне, її зміст звівся фактично до державної підтримки промисловості. Якщо у 90-ті роки ХХ ст. це слугувало приводом, щоб окремим промисловим лобі домагатися бюджетних дотацій та субсидій на поточну діяльність державних підприємств, то з приходом до влади ліберальних урядів доцільність промислової політики як такої взагалі ставиться під сумнів.

На противагу названим підходам, доцільно розглядати промислову політику держави не як набір певних інструментів її впливу на суб'єктів промисловості чи окремих аспектів політики, на яких слід зосередитися, а як ідеологію чи стратегію поведінки держави по відношенню до суб'єктів, яка вже потім реалізується за допомогою тих чи інших інструментів у тих чи інших аспектах, допустимих в рамках прийнятої ідеології. Наслідком має бути подолання технологічних та інституціональних розривів у економіці, що утворюються через її циклічність, створення сприятливого інституціонального та бізнес-середовища для господарської діяльності всіх суб'єктів промисловості, а також інтенсифікація розвитку виробництва за окремими стратегічними напрямками для подальшого забезпечення технологічної та структурної модернізації.

Цілком зрозумілі погляди тих авторів, які пропонують розглядати промислову політику в системному ключі. Академік РАН О. Татаркін вважає, що "в сучасних умовах промислова політика представляє собою складову частину стратегії суспільного розвитку, засновану на системі стосунків між державними та муніципальними органами влади, господарюючими суб'єктами, науковими і громадськими організаціями з приводу формування структурно-збалансованої, конкурентоспроможної промисловості, інтелектуальне ядро якої представлено передовим технологічним укладом" [2]. За таким підходом промислова політика має бути внутрішньо взаємоузгодженою між її окремими складовими, а також повинна враховувати необхідність зовнішнього узгодження власних цілей з цілями інших видів державної економічної політики – макроекономічною, бюджетно-податковою, зовнішньоекономічною, регіональною, соціальною, оборонною тощо. Відмінність промислової політики від інших видів державної економічної політики полягає не лише у різних цілях, а й у різних механізмах та об'єктах регулювання [8]. Необхідність взаємоузгодження різних видів політики слід пов'язувати в першу чергу із можливістю уникнення "компенсаторного" (нульового) чи навіть негативного ефекту через одночасне застосування різновекторних за своїми економічними наслідками механізмів. Дотримання принципу взаємоузгодженості у виборі механізмів, навпаки, дозволяє посилити ефективність кожної із політик і створити синергетичний ефект.

Мета промислової політики визначається в загальній ієрархії цілей розвитку суспільства та економіки у певний проміжок часу чи горизонт планування і є обов'язковою та невід'ємною складовою цієї ієрархії. У загальному вигляді вона полягає у створенні конкурентоспроможного всередині країни й на світовому ринку промислового комплексу та його окремих суб'єктів, здатних максимально повно та якісно забезпечити задоволення потреб суспільства, його добробут, підтримувати сталість економічної системи, її безперервне розширене відтворення та поступальний розвиток, протистояти зовнішнім і внутрішнім економічним, військовим, техногенним, екологічним та іншим загрозам і шокам на основі оптимального розподілу та використання власних і запозичених ресурсів.

При розробленні промислової політики доцільно керуватися такими принципами:

- свобода виробничої діяльності, що полягає у мінімізації чи скасуванні правових норм, спрямованих на обмеження участі в економічній діяльності з тих чи інших причин;

- рівноправність форм власності, тобто унеможливлення надання преференцій та пільг суб'єктам господарювання за критерієм приналежності їх до певної форми власності;
- формування соціально відповідального бізнесу з перекладанням низки соціальних функцій держави на суб'єктів господарювання, скорочення для них податкового навантаження;
- захист вітчизняних виробників на міжнародних ринках у випадках, коли до них застосовується дискримінаційний режим з боку інших держав; вибудовування такої зовнішньоекономічної політики, яка враховує інтереси вітчизняних виробників і не допускає переслідування ідеологічних цілей на шкоду економічним інтересам;
- надання рівних прав як вітчизняним, так і іноземним громадянам на здійснення підприємництва;
- пріоритетність законодавчих норм прямої дії та унеможливлення появи відомчих підзаконних актів, що можуть дозволяти відомствам самостійно втручатися у діяльність суб'єктів господарювання;
- оптимальне співвідношення методів прямої та непрямой державної підтримки з урахуванням їх ефективності при досягненні певних цілей розвитку промисловості в заданий період часу тощо.

Промислова політика здійснюється шляхом впливу держави на окремі елементи економічної системи країни, що формують мотивацію суб'єктів господарювання, зокрема у напрямках визначення їх правового та майнового статусу, організації управлінських і виробничих процесів на підприємстві, умов взаємодії з контрагентами та державою, ресурсним забезпеченням, умовами реалізації продукції чи послуг суб'єктів на внутрішньому та зовнішньому ринках (*табл. 1*).

Усі розглянуті інструменти можуть використовуватися у проведенні промислової політики. Їх конкретний набір, зміст, домінування тих чи інших інструментів визначається цілями та завданнями цієї політики з урахуванням стратегії розвитку країни в цілому й формує відповідну модель промислової політики.

На сьогодні немає єдиних підходів щодо класифікації моделей промислової політики, оскільки різними дослідниками використовуються різні критерії чи ознаки, за якими вони визначають ту чи іншу модель. Деякі науковці для класифікації використовують критерій домінування у моделі одних інструментів і механізмів політики над іншими. За цим підходом розглядають такі моделі промислової політики, як "жорстка" (синоніми – "вертикальна", "активна") та "м'яка" (синонім – "горизонтальна") [2] (*табл. 2*).

Напрями та інструменти впливу держави на суб'єктів господарювання у проведенні промислової політики *

Напрямок впливу	Інструмент впливу
Регулювання організаційно-правового статусу, прав власності, організації господарської діяльності	Законодавство у сфері: господарської діяльності (господарський, цивільний, бюджетний кодекси); інвестиційної діяльності; управління державним майном і державним сектором; приватизації; обліку та звітності суб'єктів; антимонопольного регулювання та конкурентної політики; регулювання природних монополій; судоустрою та вирішення господарських суперечок між суб'єктами. Державні цільові програми
Регулювання процесів формування фінансових ресурсів суб'єктів	Регулювання фінансових ринків; регулювання режиму іноземного інвестування та діяльності іноземних фінансових інституцій у країні
Регулювання використання суб'єктами земельних і природних ресурсів	Регулювання ринку землі та земельних відносин; розміщення продуктивних сил, зонування; регулювання умов експлуатації надр, видобутку корисних копалин, використання земельних і водних ресурсів; екологічне регулювання
Регулювання використання трудових ресурсів	Регулювання трудових відносин (кодекс про працю, закони щодо регулювання умов і розмірів оплати праці); регулювання профспілкової діяльності; технічне регулювання безпеки праці на виробництві; регулювання стандартів у сфері освіти, підготовки професійних кадрів для промисловості; регулювання процесів працевлаштування; регулювання внутрішньої та зовнішньої трудової міграції
Регулювання використання матеріальних ресурсів	Регулювання ринків сировини, матеріалів, обладнання; митна політика; технічне регулювання та ліцензування виробництва сировини, матеріалів, обладнання
Регулювання умов використання знань та інноваційних ресурсів, виробничої інфраструктури	Захист прав інтелектуальної власності; організація та регулювання освітньої та наукової діяльності; регулювання умов трансферу технологій; створення та регулювання об'єктів інноваційної та інформаційної інфраструктури; створення, розбудова та регулювання умов експлуатації суб'єктами виробничої інфраструктури
Податкове регулювання діяльності суб'єктів	Законодавство з оподаткування суб'єктів господарювання; введення спеціальних податкових режимів та надання податкових пільг
Регулювання внутрішніх продуктивних ринків	Регулювання цін і тарифів; технічне регулювання та фітосанітарний контроль; державне замовлення та державні закупівлі товарів і послуг
Регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів	Регулювання експорту; членство країни в міжнародних організаціях і використання їх можливостей для захисту вітчизняних суб'єктів; укладання міжнародних торговельних та економічних угод щодо співпраці, створення митних союзів, зон вільної торгівлі тощо

Примітка: складено і доповнено за [8].

Таблиця 2

Класифікація моделей промислової політики

Критерій виділення моделі	Вид моделі промислової політики та її характерна ознака
Домінування певного набору інструментів у проведенні промислової політики для державного регулювання розподілу ресурсів країни на користь окремих суб'єктів	<i>Жорстка</i> – передбачає здійснення державою прямого перерозподілу ресурсів країни. <i>М'яка</i> – уникає прямого перерозподілу ресурсів
Домінування певних цілей розвитку промисловості	<i>Експорторієнтована</i> – всебічна підтримка виробництва, продукція яких призначена для експорту. <i>Імпортозаміщуюча</i> – орієнтація на розвиток внутрішнього виробництва для мінімізації потреб в імпорті, автономність національної економіки. <i>Інноваційна</i> – всебічна підтримка державою розробки та впровадження інноваційних продуктів і технологій вітчизняними виробниками
Стратегічне бачення країни в міжнародному економічному просторі та геополітичному вимірі	<i>Захисна</i> – закріплює усталену структуру виробництва, обмежує доступ іноземних виробників на внутрішній ринок. <i>Адаптивна</i> – передбачає пристосування до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей і способів виробництва. <i>Ініціативна</i> – активно видозмінює структуру внутрішнього виробництва у бік формування ядра прогресивного технологічного устрою і стійких довгострокових конкурентних переваг виробників, використовуючи можливості міжнародної інтеграції

Примітка. * Складено за [2; 11; 12].

Модель жорсткої промислової політики орієнтована на розвиток окремих пріоритетних секторів економіки за допомогою розподілу чи перерозподілу ресурсів для виробничої діяльності, що здійснюється безпосередньо державою. До засобів чи інструментів, що домінують при проведенні такої політики, належать пряме та непряме бюджетне субсидування та кредитування галузей, підприємств, регіонів; прямі державні інвестиції; компенсація відсоткових ставок із бюджету за кредитами комерційних банків; надання державних гарантій за позиками суб'єктів; субсидування експорту; захисні імпорتنі мита; створення державних підприємств чи спільних підприємств за участю державного капіталу тощо.

Серед класичних методів, що застосовуються в моделі жорсткої промислової політики, можна виокремити: протекціонізм, стимулювання експорту, підтримку окремих галузей, створення "національних

чемпіонів", "точок" чи "локомотивів" зростання, державне замовлення, виробництво товарів і надання послуг на державних підприємствах, регулювання цін і тарифів, державне фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень.

Використання у проведенні промислової політики м'якої моделі базується на ідеї підтримки конкурентоспроможності національних компаній, орієнтації на створення сприятливих умов для започаткування і ведення бізнесу в усіх галузях, без виокремлення окремих суб'єктів державної підтримки. М'яка модель мінімізує перерозподіл ресурсів як такий, вона покликана змінити мотиви й очікування виробників перш за все за рахунок зменшення ризиків інвестиційної та виробничої діяльності. До основних засобів м'якої промислової політики належать:

- технічне регулювання, нефінансова підтримка експортерів (торгові представництва за кордоном, виставкова та ярмаркова діяльність, проведення маркетингових досліджень для поширення серед національних виробників інформації про зовнішні ринки збуту, правова допомога у вирішенні господарських суперечок із зарубіжними партнерами тощо);
- допомога у науково-дослідній діяльності, яку ведуть фірми або вищі навчальні чи науково-дослідні заклади на договірній основі за умови, що така допомога обмежується витратами на дослідницький персонал, обладнання для НДДКР, науковий консалтинг, деякими іншими витратами на організацію та проведення НДДКР;
- впровадження законодавчих норм, покликаних зменшити ризики від виробничої діяльності (наприклад, заміна ліцензування та сертифікації альтернативним страхуванням ризиків, що можуть виникнути внаслідок виходу на ринок неякісного товару чи використання у його виробництві технології, що забруднює навколишнє середовище);
- допомога неблагополучним регіонам, яка надається в рамках загального регіонального розвитку і не є адресною;
- сприяння у природозахисній діяльності підприємств і введенні потужностей, що поліпшують стан навколишнього середовища;
- навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців;
- підтримка малого бізнесу;
- розвиток інфраструктури: фінансової, виробничої, інноваційної, транспортної тощо;
- реалізація спільних проектів із приватним бізнесом у рамках державно-приватного партнерства;
- введення в господарський обіг ресурсів, що раніше з нього були виключені (наприклад, різні види ренти).

Більшість цих засобів передбачена в рамках функціонування Світової організації торгівлі, до якої приєдналась Україна у травні 2008 р. [10, с. 226–227].

Відповідно до цільових орієнтирів розвитку промисловості можна виокремити такі моделі промислової політики [11]:

- експортоорієнтована;
- імпортозаміщення;
- інноваційна.

Експортоорієнтована модель передбачає всебічне стимулювання виробництва, продукція яких призначена в основному для експорту. Серед засобів стимулювання експортних галузей використовуються інструменти жорсткої та м'якої моделей промислової політики. Крім прив'язки до світової кон'юнктури і занепаду виробництва для внутрішнього ринку, існують інші недоліки цієї моделі, пов'язані, насамперед із структурою експорту. Якщо експорт має сировинний ухил, це призводить до примітивізації власного виробництва, скорочення ланцюга й відповідно розмірів доданої вартості, створюваної всередині країни, відтоку висококваліфікованих кадрів з обробних галузей, зниження кваліфікації та деградації трудових ресурсів, а також загального зменшення рівня доходів населення. У стратегічній перспективі сировинний ухил відкидає потребу в отриманні нових знань, оскільки найбільш інтенсивно вони накопичуються саме в обробних галузях. Стагнація останніх провокує прогресуюче відставання від світових технологічних тенденцій та зумовлює необхідність імпортувати нову техніку, що ставить країну в повну зовнішню технологічну залежність й унеможливорює будь-які інноваційні прориви.

Високотехнологічний експорт продукції кінцевого споживання також містить приховані загрози для економіки, якщо ця продукція виготовляється з іноземних комплектуючих. *По-перше*, ціна продукції прив'язується до вартості комплектуючих. *По-друге*, занепадають власні підприємства-суміжники – виробники комплектуючих, негативний сукупний ефект у цілому для країни може перевищити позитивний ефект від розширення технологічного експорту, так само як і при сировинній орієнтації, за рахунок скорочення ланцюга створення нової вартості всередині країни. При імпорті готових комплектуючих є й інша загроза – відпадає потреба у власних інженерно-технічних і наукових кадрах, що могли б бути задіяні у розробці та випуску власних високотехнологічних виробів. Як наслідок, занепадає власна науково-технічна та інноваційна діяльність і держава знову потрапляє в технологічну залежність від більш розвинених країн.

У цілому експортоорієнтована модель добре себе зарекомендувала в країнах із слабодиверсифікованим і низькорозвиненим виробництвом як у технологічному, так і в організаційному плані, що мають

природно обмежений внутрішній попит не стільки через низькі доходи, скільки за рахунок усталених культурних традицій невибагливого споживання і сприятливих для проживання природно-кліматичних факторів.

Модель імпортозаміщення передбачає превалювання розвитку внутрішнього ринку над експортною спрямованістю за рахунок власного виробництва. Ця модель базується на ідеї протекціонізму національного виробника, у ній домінують засоби з арсеналу жорсткої промислової політики. Вона сприяє покращанню структури платіжного балансу, задоволенню внутрішнього попиту, забезпеченню зайнятості, розвитку галузей обробної промисловості, в тому числі високотехнологічних. Зворотним боком імпортозаміщення є загроза самоізоляції країни, що може призвести до технологічного відставання, викривлення економічних стимулів у виробників унаслідок створення їм "теплих" умов, зниження якості вітчизняної продукції через мало відчутну конкуренцію з боку іноземних виробників, необхідності вибудовування повністю замкнених усередині країни технологічних ланцюгів без урахування переваг міжнародної інтеграції та можливостей, що вона надає, скорочення загальних виробничих витрат через оптимізацію зовнішніх і внутрішніх поставок комплектуючих за ціновим критерієм.

Інноваційна модель промислової політики поєднує у собі позитивні риси як експортної, так і імпортозаміщуючої моделей, і практично позбавлена їх негативних рис. Інновації зумовлюють якісні позитивні зміни як у виробничо-технологічному та організаційно-управлінському, так і в соціально-трудовому потенціалах, забезпечуючи їх безперервне відтворення. Основним завданням цієї моделі є створення умов, які б дозволяли: *по-перше*, підтримувати інноваційний процес до стадії проектної готовності нового продукту, тобто на час, коли він виходить за межі виробничого циклу, отже є мало привабливим для компаній із позицій здійснення витрат на нього; *по-друге*, створення стимулів останнім для впровадження готового інноваційного продукту чи технології.

Для успішної реалізації інноваційної моделі промислової політики держава має взяти на себе значні витрати на створення інноваційної та інформаційної інфраструктури, підготовку наукових кадрів, організацію системи ефективного захисту інтелектуальної власності й трансферу технологій, страхування ризиків інноваційної діяльності. Крім того, вона повинна сформулювати відповідні мотиваційні економічні сигнали для бізнесу, які б у виборі сфер вкладання капіталів віддавали перевагу саме вкладенням у виробництво нових інноваційних продуктів. Іншими словами, держава має створити умови, за яких виникне попит на власні нововведення, а прибутковість інноваційної сфери буде принаймні не меншою від прибутковості інших сфер вкладання коштів.

За характером стратегічного бачення країни в міжнародному економічному просторі виокремлюють такі моделі промислової політики: захисну, адаптивну, ініціативну [12]. Ці моделі переважно відповідають розглянутим вище моделям експортної орієнтації, імпортозаміщення та інноваційній.

Захисна промислова політика орієнтується на збереження усталеної структури промисловості, підтримку зайнятості, захист вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Вона певною мірою пересікається із моделлю імпортозаміщення з усіма її перевагами та недоліками.

Адаптивна промислова політика має на меті пристосування промисловості до структури й динаміки попиту на світовому ринку, зміни умов господарювання на ньому. Ця політика за своїми ознаками нагадує експортоорієнтовану модель.

Ініціативна модель передбачає використання засобів, що дозволяють інтенсивно впливати на зміну технологічного рівня промисловості, її організаційну, управлінську та виробничу структуру, на основі бажаного перспективного бачення промисловості у майбутній середньо- чи довгостроковий період. Ініціативна промислова політика має всі ознаки інноваційної моделі промислової політики.

Вибір тієї чи іншої моделі (моделей) промислової політики завжди базується на пануючій у країні економічній ідеології взаємовідносин держави, бізнесу та суспільства, яка узагальнюється в основних теоретичних течіях економічної думки. Серед останніх найбільш впливовими нині є концепції неолібералізму, директизму та інституціоналізму*. Аргументи "за" і "проти" промислової політики, що висувуються у цих концепціях, мають враховуватися при виборі моделі, однак вони не можуть бути ні остаточно доведені, ні спростовані.

Серед аргументів "за" такі [3; 13, с. 103–113]:

- наявність "провалів" ринку – неефективної конкуренції, відсутності стимулів для виробництва товарів суспільного споживання, негативних екстерналій, неповних ринків, неповноти (асиметрії) інформації, безробіття, інфляції, дисбалансів (структурних, відтворювальних, монетарних тощо). Ринкові механізми ефективно знімають структурні дисбаланси тільки при відносно невеликих відхиленнях від оптимуму. Ліквідація "глобальних" дисбалансів вимагає спеціальних, позаринкових заходів**;

* Домінуючою (*main-stream*), виступає концепція неолібералізму, однак її поширеність зовсім не означає високий рівень теоретичної розробленості щодо пояснення тих чи інших явищ у реальній дійсності, скоріше навпаки, така відірваність від дійсності й високий рівень абстракції робить її легкою для сприйняття і розуміння, а тому і визначає ступінь поширення.

** Як приклад різкої зміни зовнішніх умов функціонування можна навести падіння попиту на озброєння після закінчення Другої світової війни, що потребувало спеціальних заходів для конверсії оборонної промисловості. Інший приклад – енергетична політика урядів розвинених країн після різкого підвищення цін на енергоресурси в 70-х роках ХХ ст.

- часові горизонти прийняття рішень ринковими суб'єктами "коротші" ніж ті, що необхідні для прийняття оптимальних рішень * ;
- соціальні та політичні витрати ринкової саморегуляції без застосування спеціальних заходів можуть виявитися вищими, ніж дозволяє міцність соціально-політичної системи ** ;
- сектори "нової" індустрії у період становлення можуть виявитися неконкурентоспроможними через несприятливі стартові умови.

Аргументи "проти" промислової політики полягають, зокрема, в тому, що вона:

- спотворює ринкові сигнали і призводить до неефективних рішень на мікрорівні;
- генерує більш істотні дисбаланси, ніж ті, які покликана нівелювати;
- припускає "нерівні правила гри", створює можливості для лобіювання та корупції;
- припускає вибір державою (чиновником) "чемпіонів", що може призводити, навіть за відсутності корупції, до помилок і масштабних неефективних витрат;
- не враховує характер сучасних корпоративних структур (транснаціональний і диверсифікований), що не дозволяє використовувати галузі (сектори) як об'єкт регулювання.

Однак наведені аргументи "проти" промислової політики щодо неоптимального розподілу ресурсів державою, неможливості визначення нею реальних точок зростання і встановлення нерівних умов господарювання виглядають недостатньо вмотивованими. Виникає питання, чому приватний суб'єкт здатен точніше визначити точки зростання, якщо інформація про ринок, якою він володіє, є асиметричною, при чому її рівень тим більше для кожного суб'єкта, чим менший його розмір і більша кількість суб'єктів, представлених на ринку. Держава у своєму розпорядженні має значно більше засобів, щоб достовірно оцінити ринок і можливості його розвитку, й для неї рівень аси-

* Наприклад, фінансування досліджень і розробок у секторах, які не можуть забезпечити платоспроможний попит і спрямовані на вирішення довгострокових завдань заміни невідтворюваних ресурсів; фінансування прикладних досліджень у сфері сільського господарства в країнах, де фермерська організація не дозволяє мати "внутрішню науку" і генерувати платоспроможний попит; введення позаринкових механізмів, які стимулюють зміну технологій з екологічних міркувань; довгострокові проекти у сфері розвитку інфраструктури, недоліки якої можуть в майбутньому виявитися обмеженням економічного зростання; стимулювання збільшення підготовки кадрів, дефіцит яких очікується на ринку в середньо- або довгостроковій перспективі тощо.

** Прикладом може бути протекціоністська політика стосовно сільського господарства в європейських країнах або заборонні бар'єри для імпорту товарів легкої промисловості тощо.

метричності буде значно менший, ніж для окремого суб'єкта господарювання, що відповідно визначатиме різну точність прогнозів, зроблених державою і окремими суб'єктами. Ці самі аргументи можна навести щодо нібито генерування державою більш істотних дисбалансів порівняно з ринком. Аргумент, що промислова політика створює підґрунтя для корупції та лобізму, не витримує критики, оскільки будь-які правила гри, що встановлює держава, завжди супроводжувалися лобіюванням певних груп інтересів, зацікавлених у цих правилах. Слід відмовитися від наївного підходу до бачення держави як інституту справедливості для всіх при ліберальних концепціях розвитку, оскільки державна влада, що значною мірою може розглядатися як уособлення держави, у будь-якому суспільстві є віддзеркаленням тих груп інтересів, зокрема бізнесу, що здобули у боротьбі з іншими групами легітимні права на управління країною. Ця теза посилюється обставиною, що саме сучасні транснаціональні корпоративні структури є найбільш зацікавленими і найбільш впливовими групами, що лобіюють свої інтереси у владі, через це припускати, що їм не потрібна промислова політика, не виправдано. Будь-які рішення держави щодо вибору точок зростання можна сміливо розглядати як вибір, зроблений групою інтересів, у тому числі бізнес-групою, що перебуває при владі, отже, стверджувати, що держава гірше визначає сфери прикладання капіталу, ніж бізнес, також не зовсім виправдано.

Таким чином, незважаючи на всі складності й обмеження, що супроводжують промислову політику, розробляти її необхідно, особливо в країнах з перехідною економікою, зокрема таких, як Україна. Це дозволить звести воедино інформацію про конкурентоспроможність галузей і секторів, зменшить ступінь суб'єктивності в прийнятті рішень про стимулювання тих або інших секторів, спонукатиме уряд розробляти комплексний довгостроковий соціально-економічний прогноз розвитку країни, який може дати важливі орієнтири для бізнесу, створить реальну основу для спільної роботи останнього з владою у пошуку взаємних інтересів і налагодженні конструктивного діалогу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Промисловість України у 2001–2007 рр.* : стат. зб. / Держкомстат України. — К., 2008. — 304 с.
2. *Татаркин А.* Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России [Электронный ресурс] / А. Татаркин // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 1. — Режим доступа : http://www.uptp.ru/articles-all/articles-all_3721.html.
3. *Кузнецов Б.* Нужна ли России промышленная политика? [Электронный ресурс] / Б. Кузнецов // Материалы семинара "Стратегия развития", Высш. шк. бизнеса МГУ, 17 дек. 2001 г. — Режим доступа : <http://www.prime-tass.ru/documents/documents/20011218/20011218.asp>.

4. *Лувер Э.* Россия: настоящая необходимость в амбициозной промышленной политике / Лувер Э. // Доклады РЕЦЭП. — 2005. — № 5 (9). — С. 113–150.
5. *Политика промышленная* // Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л. И. Абалкин. — М. : Экономика, 1999. — С. 577.
6. *Алиев Б. Х.* Промышленная политика и экономика / Б. Х. Алиев. — М. : Экономика, 2000. — 103 с.
7. *May В.* Догоняющая модернизация в современной России / В. Мау // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 4. — С. 13–16.
8. *Кузнецов Ю.* Промышленная политика и международные отношения / Ю. Кузнецов // Промышленная политика и международные отношения. В 2 кн. ; под общ. ред А. И. Левенчука. — Челябинск : Социум, 2005 ; Кн. 1. Международная торговля. — С. 1–18.
9. *Завадников В.* Промышленная политика государства [Электронный ресурс] / Завадников В. // Вестн. Совета Федерации. — 2007. — № 7. — С. 32–37. — Режим доступа : <http://www.council.gov.ru/files/journalsf/item/20070625120939.pdf>.
10. *Угода про субсидії та компенсаційні заходи* // Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. — К. : УАЗТ, 2000. — С. 220–256.
11. *Комогорцев А. В.* Модели промышленной политики в контексте современных траекторий развития экономики [Электронный ресурс] / А. В. Комогорцев, И. С. Ферова. — Режим доступа : http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114692.pdf.
12. *Ленский Е.* Государственная промышленная политика: какой ей быть? [Электронный ресурс] / Ленский Е. // Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. — 2001. — № 8–9 (19–20). — Режим доступа : http://www.promved.ru/aprel2_2001_03.shtml.
13. *Стігліц Дж. Е.* Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К. : Основи, 1998. — 854 с.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

ПРИПОТЕНЬ В., к. е. н., доцент Донбаського державного
технічного університету

Поступальний соціально-економічний розвиток України залежить від рівня конкурентоспроможності національної робочої сили, яка характеризується сукупністю продуктивних рис працівників, що дають змогу задовольняти потреби роботодавців і власників робочої сили, а також створювати конкурентоспроможну продукцію. Саме тому однією з найважливіших соціальних проблем є теоретико-мето-

© Припотень В., 2009

ВІСНИК КНТЕУ 6/2009 ===== 13

дологічне обґрунтування основних напрямів забезпечення конкурентоспроможності робочої сили та розробка практичних рекомендацій щодо їх реалізації на всіх рівнях господарювання. Актуальність цього питання посилюється входженням України до Світової організації торгівлі та наднаціональних економічних структур, посиленням конкурентної боротьби на світових ринках. У зв'язку з цим, одним із головних завдань побудови ефективно функціонуючої економічної системи в Україні є активізація внутрішніх джерел економічного піднесення, перш за все, за рахунок зростання конкурентоспроможності робочої сили.

Цій проблемі присвячено наукові праці вітчизняних вчених С. Бандури, І. Бондаря, В. Васильченка, В. Герасимчука, Г. Дмитренка, Е. Лібанової, М. Семикіної та ін. Працями учених було закладено теоретико-методологічне підґрунтя дослідження нагальних проблем ринку праці, розроблено категоріальний апарат, розкрито проблеми забезпечення зайнятості населення, виявлено основні фактори, що обумовлюють зростання чи зменшення рівня конкурентоспроможності робочої сили, у тому числі й на зовнішньому ринку.

Однак потребують подальшої розробки методологічні та методичні засади забезпечення конкурентоспроможності робочої сили, комплексна оцінка та обґрунтування перспектив її розвитку в контексті завдань сучасної соціально-економічної політики України на зовнішньому ринку. Отже, потрібно дослідити: *по-перше*, вплив міжнародної міграції робочої сили на її конкурентоспроможність; *по-друге*, теоретичне обґрунтування конкурентоспроможності робочої сили в теоріях зовнішньої торгівлі; адже без розгляду цих положень не можливо розробити ні ефективні шляхи формування конкурентоспроможної робочої сили, ні стратегічні підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності робочої сили на зовнішньому ринку.

Міжнародний ринок робочої сили існує разом з іншими світовими ринками: наприклад, товарів і послуг, капіталу й інформації. Робоча сила, переміщаючись із однієї країни до іншої, пропонує себе як товар, здійснює міжнародну трудову міграцію. Міжнародна міграція робочої сили у другій половині ХХ ст. стала важливою частиною процесу інтернаціоналізації міжнародного господарського життя. Трудовий потенціал – найважливіший чинник виробництва, він шукає своє найефективніше використання не тільки в рамках національного господарства, а й у масштабах міжнародної економіки.

Для розвинених країн робоча сила із країн, що розвиваються, означає забезпечення низки галузей, інфраструктурних служб необхідними працівниками, без яких неможливий нормальний виробничий процес, а іноді – нормальне повсякденне життя. Наприклад, емігранти у Франції становлять 25 % усіх зайнятих у будівництві та 1/3 в автомобілебудуванні; у Бельгії – половину всіх шахтарів, у Швейцарії – 40 % будівельників [1].

У 80-х роках ХХ ст. у країнах, що розвиваються (Азія, Латинська Америка, частково Африка), розпочався виїзд кваліфікованої робочої сили, так званий "витік мізків". У середині 90-х років тільки у США працювало близько 1.5 тис. південнокорейських фахівців, що мають вчений ступінь. Така ситуація пояснюється тим, що багато корейських студентів після закінчення навчання у США не поверталися на батьківщину, продовжуючи наукові дослідження в американських наукових і учбових установах. Залучення інтелектуальної імміграції для США – звичайна практика. Близько половини приросту чисельності фахівців у галузі математики, зокрема спеціалістів-програмістів, забезпечує імпорт іноземної робочої сили. Адже витрати на підготовку фахівців у США в деяких випадках досягають 600–800 тис. доларів [2].

Міжнародна міграція робочої сили, що існує в рамках промислово розвинених країн, пов'язана переважно з неекономічними чинниками. Однак і для цих країн характерне таке явище, як "витік мізків", наприклад, із Західної Європи у США. Вперше у концентрованому вигляді цей процес проявився на зламі 40–50-х років ХХ ст., коли значна кількість фахівців, вчених із Західної Європи почала переміщатися у США. У результаті постраждали деякі наукові напрями у Німеччині, Італії, Франції.

Однією із причин використання іноземних працівників є необхідність збереження колективів підприємств, що існують. Це стосується, перш за все, підприємств нафтогазової і нафтовидобувної промисловості Півночі Росії. Довгі роки комплектування кадрів таких об'єктів проводилося не тільки шляхом підготовки місцевого населення, а й за рахунок залучення працівників "по оргнабору" (головним чином із України).

У методологічному аспекті головні причини виникнення розглянутих проблем можна виокремити при розгляді теорій зовнішньої торгівлі, зокрема у теорії відомого економіста В. Леонтьєва. Його відкриття мало широкий резонанс. Економісти з різних країн дискутували на цю тему, роз'яснюючи "парадокс Леонтьєва". У результаті теорія порівняльних переваг отримала подальший розвиток, адже було виявлено додаткові фактори, що впливають на міжнародну спеціалізацію. Зокрема головним із них є неоднорідність чинників виробництва, в першу чергу робочої сили, що розрізняється за рівнем кваліфікації [3]. Згідно з цим надлишок у країні значної кількості високоорганізованої і кваліфікованої робочої сили веде до експорту складних виробів. Тоді як переважання некваліфікованої праці у структурі зайнятого населення схиляє економіку країни до виробництва й експорту продукції, що не вимагає високого рівня кваліфікації.

Із середині 60-х років ХХ ст. економісти західних країн (Р. Вернон, Дж. Кравіс, Л. Уелс та ін.) активно розвивають теорію "життєвого

циклу продукту". Ця теорія пояснює розвиток світової торгівлі готовою продукцією на основі етапів її життя. Рух на ринку нового продукту проходить декілька фаз: поява, зростання попиту, його насичення, спад. Перехід продукту з однієї стадії до іншої створює нові можливості для розміщення виробництва в різних країнах із різним ступенем забезпеченості необхідними умовами виробництва, оскільки змінюється характер виробництва, що забезпечується необхідним рівнем кваліфікації робочої сили тощо.

На основі розглянутих базових теоретичних обґрунтувань, необхідно дослідити процеси формування конкурентоспроможності робочої сили на зовнішньому ринку в контексті реформування трудових відносин на ринку праці. Отже, потрібно: визначити теоретико-методологічні основи формування конкурентоспроможної робочої сили; проаналізувати та оцінити забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили; розробити стратегію спрямування забезпечення конкурентоспроможності робочої сили на зовнішньому ринку в контексті сучасних соціально-економічних перетворень в Україні.

Конкурентоспроможна робоча сила – це агрегована сукупність властивостей працівника, які дають його робочій силі можливості відповідати вимогам конкурентного ринку, попиту покупців, забезпечують її визнання на ринку праці. Підбір конкурентоспроможної робочої сили та забезпечення відповідних умов для постійного зростання її рівня на підприємстві приводить до створення такої сукупності працівників, які працюють на досягнення спільної мети – створення конкурентоспроможної продукції та зростання рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому і на зовнішньому ринку, зокрема. У такий спосіб формується конкурентоспроможний колектив [4].

Таким чином, результатом реалізації політики зростання конкурентного рівня робочої сили працівників організації є створення конкурентоспроможного колективу на підприємстві. Остання категорія визначається як сукупність працівників, які реалізують свої конкурентні переваги у процесі спільних дій для суспільно-корисних цілей, пов'язані спільними ознаками та інтересами, мають спільну мету й оформлені структурно.

Основна функція конкурентоспроможного колективу – це сприяння реалізації головної мети підприємства, а саме: зростання рівня його конкурентоспроможності, і як результат – збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, економічне, соціальне і духовне збагачення його працівників.

Для дослідження конкурентоспроможності робочої сили доцільно застосовувати багатофункціональний підхід, в основу якого покладено концепцію управління людськими ресурсами, з урахуванням змін на зовнішньому ринку. Рівень конкурентоспроможності робочої сили визначають такі її елементи: якість, конкурентоспроможна ціна на

ринку праці та вартість. Оцінюючи відповідні показники, можна визначити конкурентоспроможність робочої сили на ринку праці країни й у міжнародному оточенні.

Отже, конкурентоспроможна робоча сила – це складна, відкрита, динамічна та ієрархічна категорія, яка має свою багатокomпонентну структуру та не може розвиватися без урахування міжнародного середовища.

Саме тому необхідно зважати на проблемні питання, пов'язані з формуванням конкурентоспроможності робочої сили на внутрішньому (національному) ринку праці, а саме: пріоритетні компоненти якості робочої сили – соціально-мотиваційні властивості та ключові компетенції працівника; компоненти "ціна" та "вартість послуг робочої сили", які формуються в результаті взаємодії суперечливих тенденцій сучасного ринку праці, що впливають на попит і пропозицію на ньому.

Рівень конкурентоспроможності робочої сили залежить від певних умов і факторів, серед яких найбільш вагомими за впливом на її формування є: організаційно-економічні фактори, які характеризують рівень організації виробничих процесів, структуру й ефективність системи управління, організації праці. Реалізація цих факторів вимагає, з одного боку, найменших витрат (поліпшення організації праці), а з іншого – найбільших (інвестиції в нові високотехнологічні робочі місця). При цьому вони суттєво впливають на якісний рівень робочої сили, яка претендує на роботу на цих робочих місцях; мотиваційні фактори, зокрема, ціна послуг робочої сили, яка може виконувати стимулюючу і дестимулюючу функції; інвестування у людський капітал та освітній рівень працівників. Цей фактор позитивно впливає на конкурентоспроможність робочої сили, оскільки з'являються більш вагомі можливості підвищити її освітній і професійний рівні [5; 6].

Конкуренція на ринку праці повинна розглядатись на декількох рівнях: мікроекономічному, мезоекономічному, макроекономічному та міжнародному. Вона сприяє зростанню конкурентоспроможності робочої сили підприємства, галузі, регіону та країни в цілому, що характеризується здатністю людських ресурсів забезпечувати реалізацію своїх конкурентних переваг і стратегію соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Статична характеристика рівня конкурентоспроможності робочої сили на зовнішньому ринку повинна визначатись як інтегральний показник тих її якостей і особливостей, за рахунок яких саме конкретний працівник є кращим за інших, і за рахунок яких підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, надає йому перевагу.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності робочої сили підприємства на зовнішньому ринку важливим є визначення її динаміки, опис процесів її адаптації до умов зовнішнього середовища, створення, розвитку й утримання конкурентних переваг. Одним із напрямів відоб-

раження рівня конкурентоспроможності робочої сили в такому варіанті є використання оцінки рівня конкурентних переваг фірми на зовнішньому ринку. У цьому випадку конкурентоспроможність робочої сили можна визначити як складову стратегічних ресурсів підприємства (регіону або країни в цілому), що забезпечує досягнення його стратегічних цілей шляхом адаптації до змінних умов зовнішнього середовища та створення, розвитку й утримання конкурентних переваг на зовнішньому ринку.

У практичному аспекті тенденції, пов'язані з трудовою міграцією пересічних мешканців України, безпосередньо не дозволяють визначити рівень їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку через недостатні статистичні дані та відсутність необхідної достовірної інформації, яку повинно накопичувати та аналізувати Міністерство праці та соціальної політики України.

Офіційний статистичний показник "число вибулих" за напрямом "міждержавна міграція" не відображає всієї кількості працюючих громадян України за кордоном: наприклад, якщо гіпотетично уявити, що у 2007 р. 29669 осіб "вибули" з метою працевлаштування [7], то стає очевидним, що ця цифра значно менша ніж визнана українськими науковцями. На думку Е. Лібанової, за кордоном у цей період працювало приблизно 2.5 млн осіб, а С. Мельник вважає, що близько 5 млн осіб [8; 9]. Водночас вчені-економісти зазначають, що працевлаштування для більшості українських громадян має тимчасовий характер на позазаконних підставах. При цьому для країни, що наймає робочу силу з України, її привабливість визначається дешевизною порівняно з громадянами цієї країни.

Можна констатувати, що одним із головних чинників, який умовно визначає рівень конкурентоспроможності робочої сили з України в інших країнах на позазаконних підставах, є її порівняно низький рівень оплати праці. Цей висновок підтверджується тенденціями кінця 2008 р. – початком світової фінансової кризи. За даними експертів Міжнародної організації праці, в Україну повертається більшість працівників-найманців, які працювали в інших країнах на позазаконних підставах навіть при її дешевизні [10]. При цьому рееміграція матиме тенденції до загострення у найближчі 2–3 роки навіть для тих українців, які працюють на законних підставах. За прогнозними оцінками на Україну повернеться близько 20 тис. осіб, які працюють за кордоном на законних підставах [11].

Отже, загострення тенденцій на ринку праці, що пов'язані зі світовою фінансовою кризою, залишають більшість пересічних українців, які працювали за кордоном на позазаконних підставах конкурентної переваги – дешевизни в оплаті праці – як чинника, що визначав її рівень конкурентоспроможності серед інших, що розглянуті вище.

Проведене дослідження обумовило введення нової категорії "конкурентний статус робочої сили підприємства (країни, регіону) на зовнішньому ринку". У цьому контексті робоча сила підприємства

(країни, регіону) має конкурентний статус, якщо її конкурентні переваги відповідають стратегії розвитку підприємства (країни, регіону).

Для визначення конкурентоспроможності робочої сили потрібно застосовувати інтегральний метод, суть якого полягає у використанні факторно-функціонального аналізу чинників, які впливають на процес формування і використання конкурентоспроможної робочої сили підприємства, регіону чи країни в цілому на зовнішньому ринку.

У процесі проведеного дослідження встановлено, що найвпливовішими факторами, які забезпечують конкурентоспроможність робочої сили вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку, є: вдосконалення організаційно-економічних умов виробництва; визначення адекватної ціни на послуги робочої сили та наявність на підприємстві системи мотивації підвищення її якісного рівня; підвищення якості робочої сили через інвестування у людський капітал, зокрема освіту; удосконалення вікової структури людських ресурсів.

Стратегічні підходи до вибору пріоритетів підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили на зовнішньому ринку базуються на концепції переведення економіки України на модель інноваційного розвитку. За результатами дослідження можна запропонувати стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності робочої сили на зовнішньому ринку в контексті вирішення проблем сучасного соціально-економічного розвитку в Україні.

По-перше, забезпечення зайнятості передбачає низку заходів щодо працевлаштування випускників навчальних закладів в умовах ринкової економіки; створення якісних і високоінноваційних робочих місць; стимулювання становлення сегменту висококваліфікованої робочої сили.

По-друге, посилення інвестиційних та інноваційних вкладень у людські ресурси повинно відбуватись за такими напрямками: забезпечення поступового переходу до випереджальних темпів інвестицій у підготовку професіоналів на виробництві порівняно з вкладеннями у фізичний капітал (дотримання тенденції, притаманної економічно розвиненим країнам); запровадження у практику управління персоналом, що займається впровадженням інновацій, оцінювання та стимулювання його конкурентоспроможності.

По-третьє, стимулювання постійного підвищення конкурентного рівня робочої сили працівників забезпечує конкурентні переваги національної економіки в цілому й охоплює такі напрями: запровадження на підприємствах вітчизняної моделі мотиваційного менеджменту; правовий захист працівників, зайнятих на умовах застосування погодинної оплати праці у процесі трудової діяльності; приведення у відповідність мінімальної заробітної плати із мінімальною вартістю робочої сили.

По-четверте, зростання якості освітянських послуг має відбуватися шляхом здійснення таких заходів: реформування освітньої систе-

ми у процесі вступу України до Болонського процесу; збільшення частки витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи до 3 % ВВП; налагодження зв'язків між освітянами і роботодавцями, між сферою освіти і ринком праці; стимулювання наукових досліджень у закладах освіти, які є основою університетської підготовки; прирівняння української системи наукових ступенів до загальноєвропейської для спрощення мобільності викладачів і науковців у Європі; підвищення якості організації виробничої практики учнів і студентів шляхом поліпшення матеріально-технічної бази навчальних закладів.

Проблема зростання конкурентоспроможності робочої сили повинна вирішуватись комплексно на всіх рівнях економічної системи, але пріоритетним має стати регіональний, адже йому належить провідна ролі у розвитку продуктивних сили України.

Отже, необхідно удосконалити систему управління конкурентоспроможністю робочої сили, що розглядається як процес впливу на формування та підтримку факторів і показників конкурентоспроможності робочої сили людських ресурсів країни з метою забезпечення формування і розвитку в ній стійких конкурентних переваг високого рівня у невизначених і мінливих умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ та, зокрема, на зовнішньому ринку. Розробка обґрунтованих напрямів підвищення конкурентного рівня робочої сили на зовнішньому ринку можлива за умови чітко визначених чинників її формування та використання, а саме: більш об'єктивне вирішення питання оплати праці та зацікавленості працівника у зростанні професійно-кваліфікаційних якостей, прагнення до інновацій; мінімізація ризиків відбору некомпетентних кадрів та неефективних витрат на їх утримання; гнучке реагування на зміни кон'юнктури ринку міжнародного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Багрова І. В.* Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / І. В. Багрова, О. О. Гетьман, В. Є. Власик ; за ред. І. В. Багрової. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — С. 118–137.
2. *Киреев А.* Международная экономика : В 2 ч. Ч. 1 / А. Киреев. — М. : Междунар. отношения. — С. 321–339.
3. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі / Ігор Бураковський. — К. : Основи, 2000. — С. 116–162.
4. *Оплата праці у виробничій сфері: проблеми та методологія збільшення заробітної плати в умовах ресурсозбереження: монографія* / В. М. Гончаров, О. В. Додонов, В. Ю. Припотень, М. С. Рудомська ; під заг. ред. В. М. Гончарова. — Донецьк : ТОВ "АЛЬМАТЕО", 2006. — 246 с.
5. *Калініна С. П.* Ринок праці та зайнятість: теоретико-методологічний аспект : монографія / С. П. Калініна. — Донецьк, 2005. — С. 29–53, 112–157.

6. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами : навч. посіб. / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. — К. : Вид. дім "Юридична книга", 2005. — С. 269–297.
7. Україна у цифрах 2007. Стат. зб. / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2008. — 259 с.
8. Лібанова Е. М. Політика доходів: проблеми та напрями розв'язання / Е. М. Лібанова // Вісн. Акад. праці та соціально-трудових відносин ФПУ. — 2007. — № 3. — С. 48–60.
9. Мельник С. В. Українці за кордоном: а що буде завтра / С. В. Мельник // Голос Полтави. — 2008. — № 6 (135). — С. 2–7.
10. *Global wage report 2008/09: Minimum wages and collective bargaining: Towards policy coherence.* — Geneva : International labour office, 2008. — ISBN 978-92-121499-1 (print). ISBN 978-92-2-121501-1 (CD-ROM).
11. *Прогноз МОТ* [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ilo.org/public/russian/region/eurpro/news/2008/1125.html>.

УДК 334.72 (477)

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ДІЄВОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

КРИШТОФ Н., аспірант Національної академії державного управління при Президентові України

Україна розбудовує національну економіку на ринкових засадах, впроваджуючи сучасний прогресивний досвід щодо сприяння розвитку малого та середнього підприємництва, в якому зайнята майже половина працюючого населення. Згідно з аналізом *European business* кількісний стан розвитку малого підприємництва в Україні знаходиться на рівні Євросоюзу.

У демократичних країнах світу мале та середнє підприємництво визнається одним із головних чинників політичної та соціальної стабільності суспільства. Європейська хартія малого бізнесу визнає, що мале підприємництво – це кістяк економіки ЄС, ключове джерело робочих місць та інкубатор бізнес-ідей, отже намагання ЄС побудувати нову економіку (за положеннями хартії) будуть успішними лише тоді, коли мале підприємництво перебуватиме у фокусі уваги як держави, так і всього суспільства [1].

16 лютого 2009 р. Прем'єр-міністр України та Віце-президент Єврокомісії Г. Ферхойген підписали Декларацію про встановлення співробітництва між урядом і ЄК щодо політики у сфері розвитку малих і середніх підприємств. Декларація стала практичним втіленням реалізації Європейської хартії малих та середніх підприємств, до якої Україна приєдналась у липні 2008 р. Налагоджується практична робота між структурами ЄС і Держкомпідприємництва України. Необхідно проаналізувати існуючі проблеми розвитку підприємництва з урахуванням вступу нашої держави до Світової організації торгівлі і формування нових механізмів співпраці з ЄС. Проблеми інституційного та фінансового забезпечення розвитку підприємництва набувають в сучасних умовах нової актуальності. Інноваційно-інвестиційний підхід потребує системного аналізу підприємницького середовища й обґрунтованої системи державної політики сприяння розвитку підприємництва.

В "Акті малого бізнесу", затвердженому Конгресом США, проголошено, що збереження та розширення малого підприємництва є визначальним чинником економічного благополуччя громадян країни, отже, і національної безпеки США [3]. Таке важливе значення малого

підприємництва для політичної та соціальної стабільності демократичних суспільств обумовлюється тим, що воно виконує насамперед соціальні функції [4], а саме: створення додаткових робочих місць, зниження рівня безробіття, подолання бідності (розв'язання цих проблем є одною з найважливіших функцій держави); формування середнього класу, тобто такого прошарку населення, який готовий нести відповідальність за сталий розвиток країни (одне з головних завдань соціально-орієнтованого ринкового суспільства); створення та підтримання конкурентного середовища й обмеження монополізму великих підприємств (одна з головних цінностей для людини, бо надає громадянам-споживачам можливість вільного вибору товарів).

За часів незалежності України неодноразово проголошувалося, що розвиток малого підприємництва є одним із пріоритетів державної політики [5], [6]. Головна проблема, з якою стикається система державного управління в Україні – низька якість виконання державних рішень, невиконання або ж вибіркоче виконання національного законодавства (в першу чергу самими органами державної влади). Низька якість державного управління в Україні породжує проблеми, від яких потерпає мале підприємництво, а саме: відсутність чітко сформульованої та виконуваної державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; підвищення адміністративних бар'єрів та надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів малого підприємництва; корупція в органах державної влади, яка спонукає суб'єктів підприємництва до ведення діяльності в "тішовій зоні".

Ці проблеми створюють непорозуміння та адміністративні перешкоди щодо розвитку малого підприємництва і, відповідно, гальмують розбудову демократії та громадянського суспільства в Україні, саме тому вся відповідальність за перешкоди повністю лежить на системі державного управління. За наявності несприятливих адміністративних умов його рушійною силою залишається лише підприємницький потенціал громадян України, які в існуючих умовах не чекають допомоги від держави, а творять свій добробут своїми руками, на власний розсуд і за рахунок власних ресурсів.

Визначальними принципами нової системи державного управління мають стати: демократизм і законність, доцільність та передбачуваність, прозорість та врахування громадської думки. Державна політика щодо малого підприємництва в сучасних умовах має будуватися на збереженні досягнутих результатів щодо кількісного стану розвитку малого та середнього підприємництва, поліпшенні їх якісного стану розвитку та забезпеченні досягнення вищого рівня.

Отже, можна визначити головні завдання державної політики щодо розвитку малого та середнього підприємництва:

- удосконалення системи захисту права власності;

- розробка Закону України про засади та механізм державної підтримки підприємств, який визначатиме чіткі та прозорі процедури надання державної допомоги згідно з принципами ринкової економіки та міжнародними нормами та зобов'язаннями України;
- забезпечення контролю за дотриманням органами державної влади та місцевого самоврядування під час розробки проектів нормативно-правових актів та процедур, визначених Законом України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності";
- забезпечення відповідальності посадових осіб органів державної влади та місцевого самоврядування за недотримання вимог Закону України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності";
- розробка і впровадження механізму, який забезпечує гарантування прав орендарів та орендодавців, у тому числі під час інвестування ними в орендовані об'єкти;
- створення умов для діалогу між владою та підприємництвом та їх об'єднань у регуляторній діяльності;
- спрощення процедури започаткування та ведення господарської діяльності, в тому числі скорочення кількості дозволів, ліцензій та вдосконалення реалізації принципу "єдиного вікна";
- упорядкування процедур проведення перевірок суб'єктів господарювання;
- припинення планування надходжень від штрафів при складенні бюджетів усіх рівнів;
- прискорення переходу від обов'язкової сертифікації до оцінки відповідності, згідно з вимогами СОТ та ЄС, прискорення гармонізації національних стандартів із міжнародними та європейськими.

На сьогодні в Україні питання регіонального розвитку та регіональної політики є надзвичайно актуальними як у контексті зміцнення позитивних економічних тенденцій, так і щодо реалізації євроінтеграційного курсу нашої держави.

Становлення малого та середнього підприємництва в Україні відбувається одночасно зі становленням її незалежності та формуванням ринкових основ економіки. Темпи розвитку малого підприємництва в Україні є недостатніми для забезпечення виконання всього комплексу притаманних йому функцій в економічній системі держави. Темпи зростання кількості малих підприємств упродовж останніх років мали тенденцію до зниження. Аналіз регіональних аспектів малого підприємництва дозволяє зробити висновок, що сьогодні головними чинниками розвитку є відповідні нормативно-правове поле та інституційно-інфраструктурна база в регіонах. Подальший розвиток малого підпри-

емництва потребує формування і здійснення відповідної ефективної та гнучкої регіональної політики.

Регіональну політику сприяння розвитку малого підприємництва необхідно розглядати як один із найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади щодо забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій. Важливість урахування регіональних особливостей при виробленні політики підтримки підприємництва пов'язана з тим, що воно переважно зорієнтоване на місцеві ринки. Під регіональною політикою розвитку підприємництва слід розуміти, з одного боку, чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в усіх регіонах країни, спрямовану на створення необхідного комплексу умов розвитку підприємництва, а з іншого – соціально-економічні заходи, здійснювані на базі загальнодержавної політики, закріпленої у законодавстві самими регіонами для досягнення тих чи інших регіональних і місцевих цілей і завдань [10].

В Україні реалізується Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва [5], в рамках якої розроблені й реалізуються відповідні регіональні програми. Метою Національної програми є створення належних умов для реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення добробуту громадян України шляхом залучення широких верств населення до такої діяльності. Основними напрямками реалізації Національної програми визначено: удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності; активізацію фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва; сприяння створенню інфраструктури малого підприємництва; впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва. В Національній програмі зазначено, що основною умовою її реалізації є спрямування дій місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на створення та підтримку сприятливого середовища для розвитку підприємництва як основного чинника структури регіональної економіки. Для цього необхідно впроваджувати дієві механізми взаємодії органів влади з громадськими організаціями підприємців на основі соціального партнерства, розробляти і реалізовувати регіональні та місцеві програми розвитку малого підприємництва. Взаємодія місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з підприємцями має забезпечуватися шляхом сприяння формуванню громадських колегій і координаційних рад з питань розвитку малого підприємництва та залучення до участі у формуванні та реалізації державної політики регіональних і галузевих об'єднань підприємців.

Досвід реалізації регіональних програм впродовж останніх років дав можливість виявити головні перешкоди в розвитку підприємництва на місцевому рівні та визначити найбільш продуктивні напрями діяльності місцевих органів влади з формування сприятливого підприємницького клімату на відповідних територіях [11]. До таких напрямів належить впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності. Воно відбувається в рамках реалізації на місцях єдиної державної регуляторної політики і включає формування нормативно-правової бази у сфері підприємництва, перегляд чинних нормативних актів на відповідність вимогам ринкових відносин, усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності. Поширюється практика публічного обговорення проектів законодавчих і регуляторних актів на засіданнях регіональних і місцевих координаційних рад з питань регуляторної політики та розвитку підприємства із залученням підприємців і громадськості.

Важливу роль у реалізації державної регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва відіграє Український фонд підтримки підприємництва. За його ініціативою і безпосередньою участю покладено початок формуванню єдиної державної системи підтримки підприємництва.

Сприяння розвитку малого підприємництва та підприємницької активності населення повинно стати одним з пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади з реалізації державної регіональної політики. До основних завдань регіональної політики підтримки малого підприємництва належать: забезпечення активної участі суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні соціально-економічних проблем регіонів.

Збереження досягнутих результатів щодо кількісного стану розвитку малого підприємництва, в своїй основі базується на принципі не погіршення умов ведення господарської діяльності та на високому ступені інертності в ставленні громадян до дій державної влади. Ця складова державної політики щодо малого підприємництва має реалізовуватися на основі збереження існуючих норм спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва та обов'язкового проведення громадських обговорень. Друга складова – поліпшення якісного стану розвитку малого та середнього підприємства та забезпечення досягнення вищого рівня – базується на визнанні того, що розвиток підприємства є завданням національного розвитку і має вирішуватися всіма органами державної влади без винятку.

Розвиток та становлення національного малого підприємства не може бути автоматичним наслідком економічного зростання, лише виважена державна політика є запорукою сталого розвитку, однією зі складових якого є розвиток демократії і всебічно розвиненого громадянського суспільства.

За кількісними показниками стану розвитку малого підприємництва Україна досягла середнього рівня країн ЄС, але за якісними – вітчизняне мале підприємництво залишається на початковому рівні. Це визначає необхідність формування та реалізації нової державної політики щодо малого підприємництва.

Побудова в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу неможлива без підвищення підприємницької активності її громадян. Особливе місце в економічній системі держави і в житті суспільства відводиться малому підприємству. Це зумовлено тим, що мале та середнє підприємство є одним із провідних секторів ринкової економіки і значною мірою впливає на темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту, структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат. Мале підприємство відіграє важливу роль у насиченні ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізації інновацій, створенні додаткових робочих місць. Воно, як правило, має високу мобільність, формує новий соціальний прошарок підприємців-власників, сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції [10].

Розвиток малого та середнього підприємництва в економіках перехідного типу розглядається як один із найважливіших факторів сприяння виходу з кризи, забезпечення економічного зростання та соціальної стабільності в суспільстві. Суб'єкти малого підприємництва створюються за будь-яких умов, не потребують значного фінансування та особливих зусиль з боку держави для свого розвитку, але роблять неоціненний внесок у розв'язання проблем трансформаційного, економічного та соціально-психологічного характеру [9].

Для створення сприятливих умов розвитку малого підприємництва місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування необхідно зосередити увагу на реалізації системи заходів регіональної політики сприяння розвитку малого підприємства.

У сфері регуляторної політики та вдосконалення нормативної бази: розроблення та прийняття регуляторних актів, спрямованих на поліпшення підприємницького середовища на відповідних територіях; обрахування економічного ефекту від впровадження нормативних актів; перегляд чинних нормативних актів щодо їхньої відповідності вимогам ринкової економіки та створення конкурентного середовища; залучення неурядових, громадських організацій та об'єднань підприємців для оцінки ефективності дії та аналізу наслідків впровадження регуляторних актів та нормативно-правових актів з питань підприємства.

У сфері фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємства: розроблення та реалізація цільових програм фінансо-

вої підтримки пріоритетних для регіону бізнес-проектів; розвиток мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, кредитних спілок; залучення коштів іноземних кредитних ліній і міжнародної технічної допомоги для підтримки розвитку малого підприємництва; створення механізму залучення інвестицій у сектор малого підприємництва.

У сфері сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва: сприяння передачі на пільгових умовах в оренду або у власність суб'єктам малого підприємництва не використаних, вільних виробничих площ, окремих приміщень, обладнання та іншого майна, створення банків даних відповідної інформації для забезпечення нею малих підприємств на постійній основі; створення в регіонах центрів "єдине вікно" щодо комплексного надання державних адміністративних послуг при започаткуванні підприємницької діяльності; створення інформаційної бази даних з питань законодавства, наявності потенційних клієнтів, конкурентного середовища, науково-технічних розробок тощо; запровадження освітніх програм для підприємців та широких верств населення; проведення семінарів, конференцій, "круглих столів" з проблем реалізації державної регуляторної політики та політики розвитку підприємництва; започаткування програм формування позитивного іміджу підприємця як ключової постаті ринкової економіки; сприяння організації та проведенню виставок, ярмарків продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва; підготовка та реалізація міждержавних програм співробітництва на двосторонній основі у галузі сприяння розвитку малого підприємництва. Важливими напрямками діяльності місцевих органів влади з розвитку малого підприємництва є залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання регіональних державних замовлень; сприяння розвитку самозайнятості населення, відродженню народних промислів, розвитку підприємництва у сфері "зеленого" туризму; сприяння створенню в регіонах територіально-виробничих систем і надання необхідної організаційно-методичної допомоги; реалізація проектів залучення до малого підприємництва малозахищених верств населення.

Реалізація цих напрямів значною мірою сприятиме подальшому розвитку малого підприємництва як чинника ринкової трансформації економіки регіонів та основи зміцнення їхнього ресурсного потенціалу.

21 травня 2009 р. відбулося спеціальне засідання Кабінету Міністрів України з питань розгляду і затвердження антикризових заходів, спрямованих на підтримку розвитку підприємництва. Під час засідання було прийнято 27 законодавчих актів щодо підприємництва, поданих на розгляд Держкомпідприємництвом [12].

Уряд спростив систему реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, затвердив заходи щодо запровадження системи електронної державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб –

підприємців. Зокрема, згідно з заходами, Держкомпідприємництву, профільним міністерствам та відомствам до 1 жовтня доручено розробити та подати до Уряду законопроект, яким передбачити для запровадження зазначеної системи внесення відповідних змін до законів у сфері державної реєстрації суб'єктів господарювання та постановки їх на облік у законодавчо визначених органах влади, а також внести зміни до своїх нормативно-правових актів стосовно подання звітності в електронному вигляді з використанням електронного цифрового підпису. Запровадження такої системи забезпечить спрощення державної реєстрації суб'єктів господарювання та скорочення кількості реєстраційних та після реєстраційних процедур. Крім того, це суттєво зменшить бар'єри при започаткуванні підприємницької діяльності, підвищить якість надання адміністративних послуг у сфері державної реєстрації.

Уряд ввів мораторій до 2011 р. на проведення органами державного нагляду (контролю) планових і позапланових перевірок суб'єктів підприємницької діяльності. Мораторій поширюється на всі позапланові перевірки, крім тих випадків, коли про перевірку попросять самі підприємці, або за умови надходження скарги в органи держконтролю. Дія мораторію не стосується планових перевірок суб'єктів господарювання з високим ступенем ризику, а також перевірок дотримання податкового законодавства й відрахувань у бюджет. Згідно з постановою, у разі виявлення порушень у діяльності підприємців, контролюючі органи не накладатимуть відразу штрафні санкції, як це було досі, а робитимуть припис про усунення виявлених порушень упродовж 30 днів. Штраф стягуватиметься лише у разі не усунення порушення в зазначений строк. Це сприятиме підвищенню стабільності підприємницької діяльності.

Внесено зміни до постанови "Про встановлення порядку виготовлення бланків цінних паперів і документів суворого обліку". До переліку бланків документів суворого обліку занесено копії судових рішень. Це дозволить унеможливити підробку копій судових рішень, що, у свою чергу, забезпечить ефективний захист законних прав та інтересів громадян, а також усуне одну з найсуттєвіших перешкод у соціально-економічному розвитку країни – рейдерство.

Уряд України упорядкував видачу документів дозвільного характеру у сферах господарської діяльності. Відповідно до Постанови, видача документів дозвільного характеру місцевими дозвільними органами обов'язково здійснюється через дозвільні центри (так зване "єдине вікно"). Буде запроваджена електронна система контролю за обігом документів, поданих для отримання документів дозвільного характеру, а також контролю за своєчасністю їх видачі. Ця система функціонуватиме в рамках реєстру документів дозвільного характеру, діяльність якого забезпечується уповноваженим органом. Дозвільні

органи зобов'язані інформувати бізнес про вимоги до процедури видачі документів дозвільного характеру. Виконання всіх заходів, передбачених цією постановою, стане важливим кроком у реформуванні існуючих дозвільних процедур, сприятиме вдосконаленню системи відносин між державою та бізнесом у частині видачі документів дозвільного характеру, ліквідації в законодавчому полі країни правових прогалин.

На розширеному засіданні з питань розгляду і затвердження антикризових заходів, спрямованих на підтримку і розвиток підприємництва, Уряд затвердив законопроект "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств", де визначено поняття рейдерства. Крім того, законопроектом пропонується розширити повноваження Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку в частині надання експертного висновку на професійному рівні, тим самим захистити права акціонерів господарських товариств. Для уникнення необґрунтованих позовів та накладання арештів на рахунки господарюючих об'єктів, Уряд пропонує внести зміни до норм, що регламентують розгляд заяв щодо оскарження рішення загальних зборів господарських товариств. Суд не повинен вживати таких заходів забезпечення позову, які пов'язані зі втручанням у внутрішню діяльність товариств. Законопроектом також пропонується посилити кримінально-адміністративну відповідальність за участь і сприяння рейдерству.

Вносяться зміни до Господарського процесуального, Цивільного, Кримінального кодексів України, а також до законів України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців", "Про господарські товариства".

Уряд визначив порядок сплати та зарахування пенсійних внесків фізичними особами, які працюють за спрощеною системою оподаткування, а також порядок сплати та зарахування сум внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, сплачених фізичними особами-суб'єктами підприємницької діяльності, які обрали особливий спосіб оподаткування (фіксований або єдиний податки). Згідно з розпорядженням, у Державному казначействі України буде відкрито спеціальний рахунок Пенсійного фонду України для сплати страхового внеску підприємцями – фізичними особами, які працюють за спрощеною системою оподаткування.

Державна податкова адміністрація та Пенсійний Фонд зобов'язані проінформувати платників єдиного та фіксованого податків про наявність такого рахунку та про дані, які платник повинен зазначити у платіжному дорученні. При цьому Пенсійному фонду України впродовж трьох років заборонено проводити перевірки підприємців – фізичних осіб, які працюють за спрощеною системою оподаткування та сплачують внески на загальнообов'язкове державне пенсійне стра-

хування. Також передбачається, що Пенсійний фонд щорічно проводитиме звірку страхових внесків на рахунках платників із врахуванням встановленого розміру мінімального страхового внеску у відповідному періоді. За результатами цієї процедури на адресу платників будуть направлятися відповідні акти звірки про стан розрахунків по страхових внесках. Дані про сплату цих внесків Пенсійний фонд вноситиме до системи персоніфікованого обліку для врахування при визначенні пенсій. Згідно з розпорядженням, від сплати додаткових внесків до Пенсійного фонду звільняються фізичні особи спрощеної системи оподаткування, які вже отримують пенсію за віком або за інвалідністю і при цьому не мають найманих робітників.

Учасники форуму "Влада і бізнес – партнери", який відбувся 25 травня 2009 р. вважають, що у кризових умовах урядова та податкова політика щодо підприємництва мають бути більш раціональними. Заступник керівника робочої групи з підготовки "Національної доповіді про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні" З. Варналій відзначив, що Доповідь містить стратегічні та тактичні пріоритети, які рекомендовані для подолання наслідків економічної кризи. Серед рекомендацій Доповіді є зниження податкового тиску на українських підприємців, зокрема, рекомендовано зберегти спрощену систему оподаткування малого підприємництва. Крім того, на думку З. Варналія, потрібно застосовувати елементи спрощеної системи оподаткування до середніх та великих підприємств.

Народний депутат України К. Ляпіна назвала неприпустимими кроками практику збирання податків наперед і запровадження додаткових платежів до бюджету. Прикладом останнього є урядова постанова № 366, відповідно до якої підприємці, які працюють за спрощеною системою оподаткування, мають додатково сплачувати податки до Пенсійного фонду. Такими непослідовними діями провокується ще більша недовіра до влади.

За підсумками форуму "Влада і бізнес – партнери" видано Указ Президента, спрямований на усунення адміністративних бар'єрів для підприємництва під час світової фінансової кризи. Зокрема в указі зафіксовано низку заходів щодо вдосконалення системи оподаткування шляхом спрощення процедури адміністрування і сплати податків та зборів; поетапного зниження податкового навантаження на суб'єктів підприємництва; зменшення податкового тиску на фонд оплати праці та запровадження єдиного соціального внеску (податку); забезпечення гармонізації податкового та бухгалтерського обліку.

Крім того, передбачається реформування адміністративних послуг, які надають органи державної влади. З цією метою Кабінету Міністрів України доручено:

- розробити та внести у встановленому порядку на розгляд Парламенту законопроект про надання адміністративних послуг

державними органами, яким, зокрема, заборонити передачу державними органами повноважень щодо надання адміністративних послуг;

- розробити та затвердити перелік адміністративних послуг, що можуть надаватися державними органами та розмір плати за них;
- розробити та затвердити єдиний порядок розрахунку розміру плати за надання платних адміністративних послуг.

Указ передбачає заходи з метою реформування системи державного технічного регулювання. Міським державним адміністраціям доручено:

- вжити заходів щодо реалізації принципу організаційної єдності під час видачі документів дозвільного характеру шляхом впровадження систем електронного документообігу та автоматизованого обміну даними між адміністраторами та місцевими дозвільними органами;
- забезпечити належну роботу дозвільних центрів з видачі документів дозвільного характеру за принципом організаційної єдності: проаналізувати результативність роботи дозвільних центрів, зокрема за критерієм кількості виданих документів дозвільного характеру в дозвільному центрі та поза його межами;
- за результатами проведеного аналізу вжити заходів щодо підвищення ефективності роботи дозвільних центрів.

Обласні, районні, міські державні адміністрації отримали доручення здійснити заходи щодо проведення антикризової дерегуляції, а саме: до 10 червня 2009 р. створити із залученням представників бізнес-асоціацій робочі групи для перегляду нормативно-правових актів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, що регулюють господарські та адміністративні відносини між органами державної влади та суб'єктами господарювання на відповідність принципам державної регуляторної політики, визначеними статтею 4 Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності".

За результатами діяльності робочих груп до 1 жовтня 2009 р. місцеві адміністрації мають скасувати нормативно-правові акти або їх окремі норми, які не відповідають принципам доцільності та ефективності, та принципам державної регуляторної політики. Кабінет Міністрів України має надати пропозиції щодо необхідності скасування нормативно-правових актів Уряду, центральних органів виконавчої влади або певних їх норм, що створюють перешкоди для розвитку підприємництва, та надати пропозиції щодо розробки законопроектів, спрямованих на створення сприятливих умов для розвитку підприємництва.

Місцевим державним адміністраціям, відповідно до указу, необхідно вжити заходи щодо якісного поліпшення Національної та регіональних програм розвитку малого підприємництва, зокрема: до 10 червня 2009 р. створити із залученням представників бізнес-асоціацій робочі групи та забезпечити проведення публічних обговорень ефективності та результативності виконання регіональних і місцевих програм розвитку малого підприємництва та Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва. До 1 липня 2009 р. підготувати зміни до заходів з виконання у 2009 р. місцевих та регіональних програм розвитку малого підприємництва, а до 1 жовтня 2009 р. підготувати на затвердження пропозиції до Плану заходів з виконання у 2010 р. місцевих і регіональних програм розвитку малого підприємництва та Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва [13].

Отже, забезпечення державою сприятливого середовища для розвитку малого та середнього підприємництва, сприятиме сталому економічному зростанню, створенню нових робочих місць, структурній перебудові економіки в цілому; для цього необхідно:

по-перше, вдосконалити законодавчу базу щодо малого та середнього підприємництва, з метою адаптації до принципів та норм Європейського Союзу;

по-друге, вдосконалити умови використання спрощеної системи оподаткування, шляхом поширення на мікропідприємства, визначені згідно з європейськими критеріями;

по-третє, врегулювати порядок сплати внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування;

по-четверте, вдосконалити нормативно-методичне забезпечення поглиблення інноваційної спрямованості розвитку підприємництва, запровадження ефективного механізму правової, фінансової, організаційної, кадрової та освітньої підтримки перспективних інноваційних проектів;

по-п'яте, забезпечити доступ до кредитів для малих і середніх підприємств, запровадити ефективний механізм мікрокредитування;

по-шосте, стимулювати розвиток інфраструктури підтримки підприємництва на базі інформаційних, консультативних і навчальних послуг для суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Інноваційна політика може бути реалізована в стратегії економічного розвитку країни. Очікувана ефективність економічної стратегії може бути досягнута при розробці державними органами, представниками малого підприємництва і науковими інститутами єдиної програми економічного розвитку на основі планування та прогнозування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *European charter for small enterprises* [Електронний ресурс] / Матеріали порталу Європейського Союзу. — Way of access : <http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/en/lvb/n26002.htm>.
2. *Концепція державної регіональної політики* : Указ Президента України від 25 трав. 2001 р. — Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
3. *U.S. Small business administration* [Електронний ресурс] / Матеріали порталу "Адміністрування малим бізнесом". — Режим доступу: <http://www.sba.gov/regulations/sbaact/sbaact.pdf>
4. *Мале підприємництво України – процес розвитку* / Д. В. Ляпін, Ю. І. Єхануров, О. В. Кужель та ін. — К., 2001.
5. *Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні* : Закон України від 21 груд. 2000 р. №2157-III.
6. *Україна та Росія: Державна політика щодо малого підприємництва* / Д. В. Ляпін, О. І. Ступницький та ін. — К., 2002.
7. *Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу* : інформ.-аналіт. та довідкові матеріали до парламентських слухань, 14 трав. 2003 р. — К. : ВРУ, 2003. — 39 с.
8. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні* : Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін.]. — К. : Держпідприємництво, 2008. — 226 с.
9. *Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи* / З. С. Варналій, А. П. Павлюк // *Актуальні проблеми економіки*. — 2004. — № 4. — С. 64–73.
10. *Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики*. — К. : Т-во "Знання"; КОО, 2003. — 302 с.
11. *Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва: стан виконання та заходи на 2004 рік* : матеріали до засідання "круглого столу", 17 верес. 2003 р. — К. : ВРУ, 2003. — 20 с.
12. *Матеріали Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва* [Електронний ресурс] / Розширене засідання Кабінету Міністрів України від 21 трав. 2009 р. — Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/index>.
13. *Матеріали Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва* [Електронний ресурс:] / Форум "Влада і бізнес – партнери", 21 трав. 2009 р. — Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/index>.

УДК 339.9.012.23

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ГУБІНА В., мол. наук. співробітник Інституту економіки
промисловості НАН України (Донецьк)

Послідовний перехід багатьох країн світу до економіки відкритого типу, орієнтованої на зовнішній ринок, є основною тенденцією світогосподарського розвитку декількох останніх десятиліть. Одним із пріоритетів державної політики України є її інтеграція у світове господарство. Вона здійснюється шляхом проведення активної ліберальної зовнішньоекономічної політики та формування сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування середовища.

Перехід до політики відкритості забезпечує: поглиблення спеціалізації та кооперації, що сприяє зростанню продуктивності й ефективності праці; розповсюдження світового досвіду через систему розвинутих міжнародних відносин; зростанню конкуренції між вітчизняними виробниками, що стимулюється на світовому ринку; зростанню добробуту населення країни.

Під відкритою економікою розуміється таке господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві. На ступінь відкритості економіки впливають економіко-географічне положення країни, чисельність населення, розмір внутрішнього ринку, відносна забезпеченість сировиною, особливості національної політики господарювання, характер зовнішньоекономічних зв'язків. Американські економісти Дж. Сакс і Е. Ворнер визначають ступінь відкритості національної економіки за такими критеріями: відсутність надмірно великих експортних і імпорتنих мит, наявність розумного рівня конвертованості національної валюти, країна не повинна бути соціалістичною [1, с. 17].

На думку вітчизняних економістів [2], Україну можна віднести до країн із відкритою економікою, однак це не є наслідком ефективного експортного виробництва, спрямування активного міжнародного інвестування та інтеграційної взаємодії. Відкритість економіки України пов'язана з надмірною залежністю від імпорту енергоносіїв, низьким внутрішнім платоспроможним попитом, вимушеним експортом низькотехнологічної металургійної продукції, орієнтацією на зовнішні джерела фінансування в умовах кризи внутрішнього інвестування. Необхідно враховувати і те, що рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків різних регіонів України значно відрізняється.

Питання взаємодії світової, національної та регіональної економіки вивчали відомі російські й українські економісти: М. Баранський, Л. Вардомський, О. Гранберг, М. Чумаченко та ін. Однак питання впливу відкритості країни на регіональний розвиток потребують подальшого дослідження. Існує необхідність у комплексному дослідженні інтеграції регіону в систему міжнародних і внутрішньонаціональних економічних відносин.

Зростання відкритості економіки України зачіпає інтереси виробників і споживачів. Скорочення або повна чи часткова відміна тарифних і нетарифних обмежень у зовнішній торгівлі товарами і послугами, приводить до зростання обсягів експорту й імпорту. Вітчизняні споживачі можуть сподіватися, що з одного боку, відбудеться розширення асортименту та якості пропонованих товарів і послуг, зниження їх ціни, зміни в обсягах і структурі споживання, які наблизяться до європейських стандартів; з іншого боку, після розподілу внутрішнього ринку, індекс цін може зрости, при цьому порушиться рівновага між попитом і пропозицією через низьку платоспроможність населення.

Виробники товарів і послуг одержать вільний доступ на зовнішній ринок, що дозволить їм істотно збільшити обсяги виробництва й реалізації продукції та послуг. Однак успішній конкуренції вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках можуть перешкоджати такі проблеми як: застаріле устаткування і технології, якими оснащені підприємства; відсутність коштів на модернізацію і наукові дослідження; низька конкурентоспроможність за дизайном і якістю продукції.

Переваги вільного доступу на ринки більшою мірою стосуються ринків із "ціновою конкуренцією", тобто ринків сировинної продукції. Саме тому, якщо Україна покладатиметься тільки на дію ефектів торгової лібералізації, то вона ще тривалий час знаходитиметься у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків.

Водночас у разі збільшення обсягів імпорту товарів багато підприємств і цілі галузі вітчизняної економіки можуть бути не готові до жорсткої конкуренції з напливом іноземних товарів. Необхідно також відзначити, що відміна субсидування приведе до погіршення стану тих галузей, які користувалися державними субсидіями.

Розвиток зовнішньоекономічного комплексу регіону передбачає перебудову системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, розширення та підвищення її ефективності, посилення регіональної значущості зовнішньоторговельних та інвестиційних операцій, реалізацію оптимальної міжнародної спеціалізації. В аспекті регіонів зовнішньоекономічна діяльність становить реальний напрям підвищення якості життя населення. Досягнення конкурентних переваг на зовнішньому ринку є важливим кроком на шляху до економічного підйому і здійснення прогресивних структурних змін економіки.

Відкрита економіка потребує істотного втручання держави в міжнародні економічні відносини країни. Повинні вирішуватися проблеми

оптимізації структури експорту й імпорту, руху капіталу, митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політик. На ступінь відкритості економіки і рівень розвитку міжнародних економічних відносин впливають такі чинники: ступінь участі країни в міжнародному розподілі праці, рівень її економічного розвитку, а також обсяг внутрішнього ринку, питома вага експорту й імпорту у ВВП країни. Всесвітній банк показником відкритості економіки країни вважає відношення (експорт + імпорт) / ВВП. Деякі автори використовують для аналізу показник відношення імпорту до ВВП, пояснюючи це тим, що противники глобалізації називають "засилля імпортерів" основною негативною тенденцією [3, с. 22].

Поняття відкритості економіки охоплює, крім торгівлі товарами і послугами, свободу пересування між країнами чинників виробництва, зокрема капіталу. Для аналізу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків регіону використано дані офіційної статистики про зовнішньоекономічний обіг товарів та послуг і обсяг іноземних інвестицій у регіони України за 2005–2007 рр. [4, с. 261, 267, 272; 5, с. 253, 259, 264; 6, с. 263, 269, 274].

Оцінка положення будь-якого об'єкта дається з використанням показників системи, до якої цей об'єкт входить. У нашому випадку систему утворюють 25 об'єктів – регіони України (табл. 1). Вони ранжировані за показниками зовнішньоекономічної діяльності у 2007 р. Таке ранжування дозволяє виявити регіони-лідери та регіони-аутсайдери за визначеними показниками.

Таблиця 1

Ранжування регіонів України за показниками, що характеризують зовнішньоекономічну діяльність за результатами 2007 р. (млн доларів США)

№ пор.	Обсяг експорту товарів	Обсяг імпорту товарів	Сальдо зовнішньоторговельного балансу	Обсяг експорту послуг	Обсяг прямих іноземних інвестицій
1	Донецька	Дніпропетровська	Донецька	Одеська	Дніпропетровська
2	Дніпропетровська	Донецька	Дніпропетровська	Донецька	Харківська
3	Запорізька	Запорізька	Запорізька	Дніпропетровська	Донецька
4	Полтавська	Київська	Луганська	Харківська	Київська
5	Закарпатська	Одеська	Полтавська	Автономна Республіка Крим	Одеська
...
20	Чернівецька	Автономна Республіка Крим	Рівненська	Хмельницька	Вінницька
21	Хмельницька	Херсонська	Херсонська	Черкаська	Хмельницька
22	Херсонська	Кіровоградська	Кіровоградська	Житомирська	Чернівецька
23	Кіровоградська	Тернопільська	Хмельницька	Тернопільська	Кіровоградська
24	Чернігівська	Чернігівська	Чернігівська	Чернівецька	Тернопільська
25	Тернопільська	Сумська	Тернопільська	Чернігівська	Чернігівська

Зовнішня торгівля належить до тих секторів економіки, які сьогодні залишилися стабільним джерелом надходжень до бюджету, що сприятливо впливає на стан економіки в цілому. Чим більше обсяги експорту, тим кращий фінансовий стан підприємств і місцевих бюджетів, нижче рівень безробіття, вище добробут населення. Здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що ці залежності характерні перш за все для суб'єктів з металургійною, сировинною спеціалізацією. Орієнтація на експорт металів, хімічної продукції забезпечує низці областей відносно благополуччя в умовах низького внутрішнього платоспроможного попиту. Області, що не мають мінеральних ресурсів, з відносно розвиненою оброблювальною промисловістю, опинилися в гіршому стані, вони слабо інтегровані у світову економіку.

У 2005–2007 рр. місця в трійці регіонів-лідерів за обсягом експорту товарів міцно закріпилися за Донецькою, Дніпропетровською і Запорізькою областями. Обсяг експорту товарів з цих областей у 2006 р. становив відповідно: 8.8, 7.1 і 3.1 млрд доларів США. Зростання цього показника в порівнянні з 2005 р. склало 7.1, 19.7 і 17.8 % відповідно. У 2007 р. обсяг експорту становив відповідно: 10.6, 9.8 і 4.3 млрд доларів США. Зростання обсягу експорту з цих областей у порівнянні з 2006 р. склало 21.4, 37.9 і 38.4 % відповідно.

За результатами 2007 р. до групи регіонів-аутсайдерів із найменшим обсягом експорту товарів потрапили Тернопільська, Чернівецька й Кіровоградська області. Обсяги експорту товарів з цих областей становили відповідно: 124.8, 157.5 і 272.5 млн доларів США. Таке положення характерне для названих областей упродовж всього аналізованого періоду.

Основу товарної структури експорту регіонів-лідерів складають чорні метали та вироби з них: у Донецькій області – 63.9 %, у Дніпропетровській – 74 %, у Запорізькій області – 49.9 % загального обсягу експорту товарів (дані за 2006 р.).

Частка експорту сировини у світовій торгівлі має тенденцію до зниження, а світові ціни на неї схильні до різких коливань. Однак у найближчій та середньостроковій перспективі український експорт збереже сировинну спрямованість. Отже, потрібно зміцнювати матеріально-технічну базу відповідних галузей. Разом із тим інтеграція України у світову економіку як рівноправного партнера, посилення її ролі на зовнішніх ринках неможлива без поліпшення структури і пропорцій зовнішньоекономічного обміну на користь підвищення питомої ваги готової продукції. Основним напрямом зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності є збільшення постачань на світовий ринок продукції оброблювальної промисловості, високо-технологічних товарів, послуг.

Збільшення імпорту призводить до підвищення залежності від імпорту споживчих товарів і виробничого устаткування. Водночас збільшення імпорту свідчить про збільшення купівельної спроможності населення.

За обсягом імпорту товарів упродовж аналізованого періоду трійка лідерів залишається без змін: Дніпропетровська, Донецька і Запорізька області. Обсяги імпортних поставок у 2007 р. становили 5.3, 4.4 і 3.4 млрд доларів США відповідно. На останньому місці за підсумками 2007 р. опинилися Чернівецька область – 134 млн доларів США, Тернопільська область – 168.6 млн доларів США і Кіровоградська область – 178.6 млн доларів США.

Сальдо зовнішньоторговельного балансу – один із кількісних індикаторів ступеня відкритості економіки. Позитивне сальдо виникає в умовах успішної конкуренції регіону на зовнішніх ринках і супроводжується розширенням ринків збуту продукції.

Лідуючі позиції за показником сальдо зовнішньоторговельного балансу займають Донецька, Дніпропетровська і Луганська області. За підсумками 2007 р. негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу мали такі області: Київська (–1821.5 млн доларів США), Одеська (–1453.1 млн доларів США), Харківська (–1122.4 млн доларів США), Волинська (–633.2 млн доларів США), Львівська (–417.3 млн доларів США), Закарпатська (–404.5 млн доларів США), Тернопільська (–43.8 млн доларів США), Рівненська (–31.8 млн доларів США). За аналізований період список лідерів й аутсайдерів практично не змінився.

Обсяг експорту послуг займає невеликий відсоток у загальному обсязі експорту і не відіграє великої ролі в зовнішньоекономічній діяльності регіону. Однак, розгляд цього показника доцільний, оскільки в Одеській області й Автономній Республіці Крим на експорт послуг припадає 19 і 21.8 % зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг. Одеська область є лідером, її обсяг експорту послуг у 2007 р. сягнув 1.1 млрд доларів США, зі значним відривом від Донецької, Дніпропетровської областей та Автономної Республіки Крим (відповідно 0.4, 0.2 і 0.2 млрд доларів США), не кажучи про інші регіони, які значно відстають. Одеська область через своє економіко-географічне положення на перехресті торгових шляхів здійснює експорт транспортних послуг, зокрема послуг морського і трубопровідного транспорту. Що стосується Автономної Республіки Крим, то вона має унікальний рекреаційний потенціал, що забезпечує розвиток практично всіх видів індустрії туризму та відпочинку.

Загальноновизнано, що основний канал входження в світову економічну систему – створення умов для припливу в країну іноземного підприємницького капіталу, що несе з собою крім фінансових ресурсів, сучасні технології та менеджмент. Для залучення в регіон іноземних інвестицій недостатньо створити правові умови, ввести податкові пільги для іноземних інвесторів, величезне значення має політична стабільність в Україні та мінімальні інвестиційні ризики.

Сучасна Україна гостро потребує інвестиційних ресурсів, однак приплив прямих вкладень поки незначний і характеризується нестій-

кою динамікою. Обмеженість прямих іноземних інвестицій – показник незадовільного входження нашої країни у світове господарство. Найбільший інтерес для зарубіжних інвесторів становлять підприємства, які виробляють свою продукцію на основі західних технологій та імпоротної сировини. Інвестиційна співпраця в наукоємних галузях є незначною.

Галузева спрямованість прямих іноземних інвестицій характеризується переважанням таких сфер господарської діяльності, як виробництво кондитерських товарів, напоїв, тютюну і значно меншими інвестиціями в машинобудування, металургійну та хімічну промисловість. Така структура прямих іноземних інвестицій не є пріоритетною з позицій розвитку внутрішньо- та зовнішньоекономічного потенціалу.

Незмінним лідером за обсягом прямих іноземних інвестицій в економіку регіону є Дніпропетровська область (табл. 2). В аналізованому періоді область в числі перших також і за показником прямих іноземних інвестицій на душу населення. Крім Дніпропетровської області лідерами за показником прямих іноземних інвестицій в економіку регіону є Донецька і Харківська області.

Таблиця 2

Ранжування восьми регіонів України * за обсягом прямих іноземних інвестицій в економіку за 2006–2007 рр.

2006		2007	
регіони	обсяг інвестицій, млн доларів США	регіони	обсяг інвестицій, млн доларів США
Дніпропетровська область	2331.9	Дніпропетровська область	2361.3
Харківська область	1015.4	Харківська область	983.6
Київська область	879.0	Донецька область	905.9
Донецька область	837.1	Київська область	871.4
Одеська область	703.8	Одеська область	718.7
Запорізька область	606.9	Запорізька область	606.5
Автономна Республіка Крим	577.4	Автономна Республіка Крим	577.0
Львівська область	509.1	Львівська область	515.0

Примітка. * Інші області суттєво відстають за обсягом прямих іноземних інвестицій від Львівської, яка стабільно займає 8 місце. Аутсайдерами є Чернівецька, Тернопільська та Кіровоградська області (відповідно 6.8, 45 і 52.3 млн доларів США).

Київська область, так само, є одним із лідерів за показником обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку. Це пояснюється тим,

що найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій зосереджений у столиці, що характерно для постсоціалістичних країн у Центрально-Східній Європі та СНД. Таким чином, Київська область є привабливою для інвесторів, як регіон, що примикає до столиці.

Для всього аналізованого періоду характерним є збереження перепаду в залученні прямих іноземних інвестицій в окремі регіони країни. Найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій у 2006 р. (2.3 млрд доларів США) був спрямований у Дніпропетровську область. У 2007 р. ця область також залишилась лідером – 2.9 млрд доларів США. Такий розрив пояснюється невисокою привабливістю більшості областей України для вкладення іноземного капіталу внаслідок їх відставання в господарській і соціальній сферах від параметрів лідируючих областей.

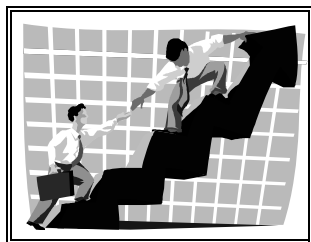
Розглядаючи динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій та їх показник на душу населення впродовж аналізованого періоду, можна констатувати посилення інвестиційної привабливості таких індустриальних областей, як Дніпропетровська, Харківська і Донецька, що свідчить про їхні потенційні можливості. Водночас непривабливими залишаються Чернівецька, Тернопільська, Кіровоградська, Хмельницька, Рівненська та інші області.

Аналіз показників, що характеризують розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, дозволяє зробити висновок про високий ступінь диференціації регіонів, а також про відносну стабільність значень індикатора для всіх областей. За аналізований період список лідерів і аутсайдерів майже не змінився.

Таким чином, вирішення питання пропорційного регіонального розвитку значною мірою залежить від реалізації на рівні регіонів стратегії створення конкурентного середовища і формування регіональної конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сакс Дж. Экономическая конвергенция и экономическая политика / Дж. Сакс, Э. Ворнер // Вопросы экономики. — 1995. — № 5. — С. 13–38.
2. Международная экономика : учеб. пособие / Ю. В. Макогон, В. С. Мионов, Н. А. Бударина ; под ред. Ю. В. Макогона. — Донецк : ИД, 2002. — 304 с.
3. Мицек С. Следует ли России опасаться глобализации? / С. Мицек // Вопросы экономики. — 2002. — № 8. — С. 21–30.
4. Статистичний щорічник України за 2005 рік / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2006. — 576 с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2007. — 551 с.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік / за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Консультант, 2008. — 572 с.



удк 339:334.72

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

ЛІГОНЕНКО Л., д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємництва КНТЕУ

Найбільш визнаною програмою дослідження розвитку, мотивації та проблем підприємництва вважається програма *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* [1]. Вона стартувала у 1999 р. у 10 країнах, а нині реалізується вже в 43 країнах світу. Із 2006 р. дослідження проводиться і в Росії. У дослідженні бере участь понад 120 учених із різних країн, ведеться єдиний банк даних. GEM використовує для проведення обстеження анкету, що складається з 87 питань, об'єднаних у 9 блоків, які з різних боків характеризують ставлення респондента до організації підприємницької діяльності.

Метою програми є вивчення рівня підприємницької активності населення та визначення її впливу на економічне благополуччя окремих країн, а також дослідження механізмів державного впливу на підвищення рівня підприємницької активності. Дослідження GEM дозволяють порівняти рівень підприємницької активності в різних країнах; виявити фактори, що визначають розходження в її рівні, сформулювати заходи, реалізація яких сприятиме підвищенню рівня підприємницької активності.

Методологія дослідження GEM оперує поняттям "підприємницький потенціал нації", під яким розуміється сукупність фізичних осіб у віці від 18 до 64 років, які розглядають можливість або почали займатися підприємницькою діяльністю.

Складові підприємницького потенціалу виокремлюють залежно від стадії підприємницького процесу, на якій вони функціонують та фінансових можливостей бізнесу для адекватної оплати грошової винагороди власникам (рис. 1).

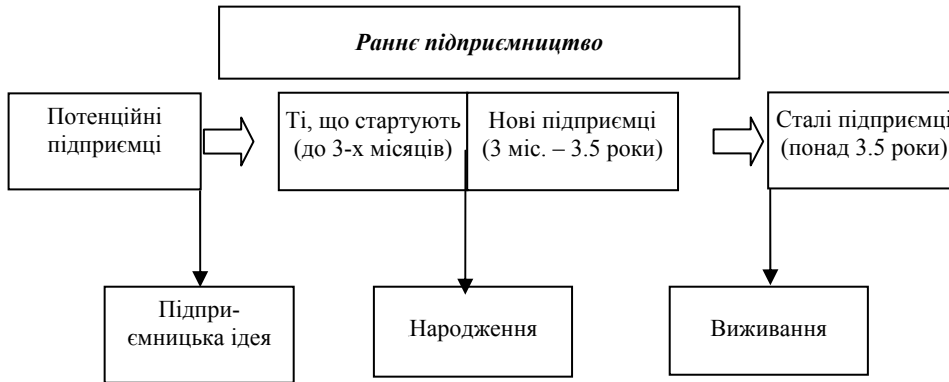


Рис. 1. Складові підприємницького процесу та типологія підприємництва

Перша група – потенційні підприємці або протопідприємці, які тільки прогнозують розпочати власну справу.

Друга група – молоді (ранні) підприємці (*early-stage entrepreneurial activity*), до яких належать:

- підприємці-початківці (*nascent entrepreneurial activity*), які започатковують свій бізнес (латентні) та тільки розпочали його (стартували), винагорода власнику не виплачується;
- власники нового бізнесу, які отримують нерегулярний мінімальний дохід, здійснюють виплати власникам, але перспективи розвитку бізнесу проблематичні (*new business owner-manager*).

Третя група – підприємці, які реалізували себе, мають бізнес зі стабільними темпами розвитку та достатнім доходом, регулярно виплачують винагороду власникам (*established business-owner*).

На основі систематизації мотивів підприємницької діяльності виокремлюють два типи підприємництва: "добровільне" (*opportunity based entrepreneurship*), при якому початок підприємницької діяльності є результатом раціонального оцінювання альтернативних витрат і вигод, та "вимушене" (*necessity based entrepreneurship*), яке розпочинається в умовах відсутності альтернативних можливостей отримання доходів з інших джерел, різкого падіння статусу та престижу попереднього виду діяльності тощо.

Для формування узагальнюючих висновків країни, що беруть участь у дослідженні, агреговані у три кластери: країни з іноваційно орієнтованою економікою та високим рівнем доходу (розвинені країни Європи, Азії та Америки); країни з ринковою (конкурентною) економікою та середнім рівнем доходу; країни з низьким рівнем доходу.

Ознайомлення з останнім звітом за результатами дослідження GEM [2], що проводилось у 43-х країнах світу, дозволило виявити певні загальні закономірності та тенденції розвитку підприємницької активності.

По-перше, спостерігається достатньо високий рівень кореляційного зв'язку між індексом розвитку підприємництва, який розраховується в межах дослідження GEM, та індексами конкурентоспроможності (0.82), розвитку торгівлі (0.79), економічних свобод (0.79), сприйняття корупції (0.89), розміру валового внутрішнього продукту на душу населення (0.79), що підкреслює важливість підтримки та сприяння розвитку підприємництва.

По-друге, чітко простежується залежність рівня підприємницької активності від стану розвитку економіки країни (табл. 1). Більш низька підприємницька активність у країнах із іноваційно орієнтованою економікою завдяки усталеності бізнес-структур і превалюванню великого бізнесу. Надзвичайно висока підприємницька активність у країнах, що активно розвиваються, оскільки підприємництво знаходиться у стадії формування.

Таблиця 1

**Ступінь підприємницької активності у 2008 р.
(% від загальної кількості населення у віці 18–64 років)**

Групи країн	Підприємці, що стартували (до 3-х міс.)	Нові підприємці (від 3-х міс. до 3.5 років)	Ранні підприємці (до 3.5 років)	Сталі підприємці	Загальний рівень підприємницької активності	Підприємці, що згорнули або ліквідували бізнес
Країни, що активно розвиваються (з низьким рівнем доходу)	10.79	6.96	17.12	11.15	27.13	9.19
Країни з ринковою економікою (з середнім рівнем доходу)	6.72	4.95	11.37	6.88	17.88	5.91
Країни з іноваційно-орієнтованою економікою (з високим рівнем доходу)	3.63	3.24	6.78	7.07	13.48	2.46

Рівень підприємницької активності у країнах із низьким рівнем доходу сягає 27.13 %, із середнім – 18 %, а з високим – лише 13.48 %. Частка підприємців, які мають стабільні темпи розвитку та сталі (достатні) доходи, незначна і має певну тенденцію до скорочення: 11.15% у країнах із низьким рівнем доходу та близько 7 % у країнах із середнім і низьким доходом. Частка ранніх підприємців, залежно від

країни, коливається від 1 до 15 %; у країнах із високим, середнім та низьким рівнем доходів вона відповідно становить 17.12, 11.37 та 6.78 %. Співвідношення між підприємцями, що стартували (до 3-х місяців) та новими підприємцями (до 3.5 років) також залежить від рівня розвитку країни, у країнах із низьким рівнем доходу воно становить 1.55, із середнім – 1.35, із високим – 1.12. Тобто інтенсивніше народжуються нові підприємці у країнах, що активно розвиваються, і це цілком закономірне явище.

Узагальнені дані обстеження GEM щодо сприйняття підприємництва в різних країнах наведено в *табл. 2*.

Таблиця 2

**Наміри та очікування підприємців у 2008 р.
(% від загальної кількості населення у віці 18–64 років)**

Параметри оцінки	Країни, що активно розвиваються (з низьким рівнем доходу)	Країни з ринковою економікою (з середнім рівнем доходу)	Країни з інноваційно-орієнтованою економікою (з високим рівнем доходу)
Бачать гарні можливості для старту бізнесу в наступні 6 місяців	53.0	48.11	39.00
Ті, хто побоюються краху розпочатого бізнесу	36.12	38.47	39.66
Особисто знають тих, хто почав бізнес у минулі 2 роки	44.50	41.17	35.16
Потребують знань і навичок для початку нового бізнесу	56.12	47.88	34.83
Ті, хто сподіваються розпочати бізнес у найближчі 3 роки	36.37	19.58	7.83

Наміри започаткувати новий бізнес більші у країнах, що розвиваються, й зменшуються з економічним розвитком країн.

Більше половини населення у країнах із конкурентною економікою та третина населення в іноваційно орієнтованих країнах мають навички та знання для започаткування нового бізнесу, що в цілому позитивно характеризує потенціал розвитку підприємницької активності. Що стосується країн, що розвиваються, то рівень обізнаності населення в бізнесі нижчий. У цих країнах населення достатньо песимістично оцінює можливості започаткування нового бізнесу за його ризикованістю, причому частка песимістів має тенденцію до збільшення з підвищенням рівня економіки.

За даними дослідження GEM, частка раних підприємців, які займаються впровадженням інновацій, не перевищує 15 %, що характеризує інноваційний потенціал раннього підприємництва як низький. Водночас позитивним явищем є той факт, що індекс новизни продукту / інтенсивності конкуренції, а також рівень використання нових та новітніх технологій у раних підприємців таких провідних країн, як Росія, США, Китай та Бразилія вищий, ніж у сталих підприємців (рис. 2, 3).

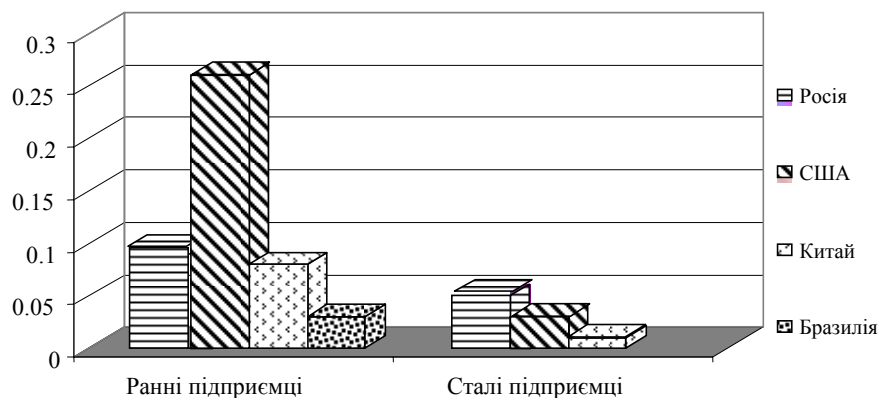


Рис. 2. Індекс новизни продукту / інтенсивності конкуренції

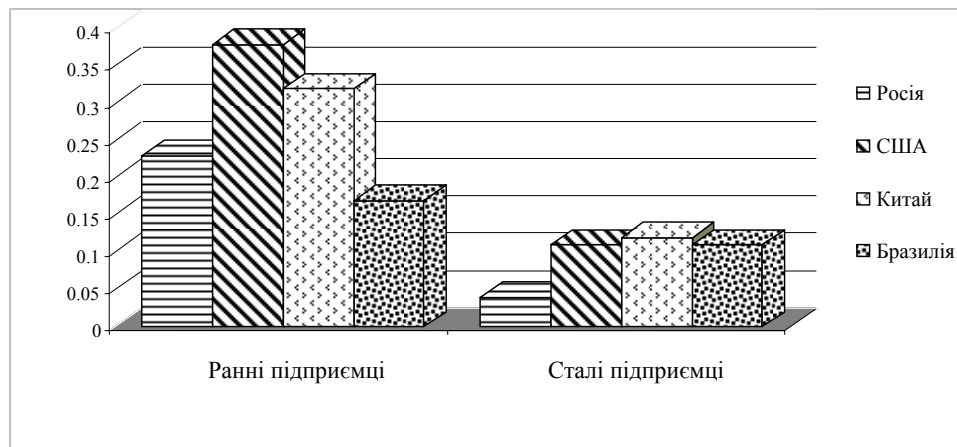


Рис. 3. Використання нових і новітніх технологій

Більшість опитаних у всіх країнах відзначають достатньо позитивне відношення суспільства і засобів масової інформації до підприємницької діяльності та проблем підприємців (табл. 3). Підприємництво вважається вдалим вибором кар'єри (60–72 % респондентів залежно від рівня розвитку країни), дві третини респондентів вважають, що

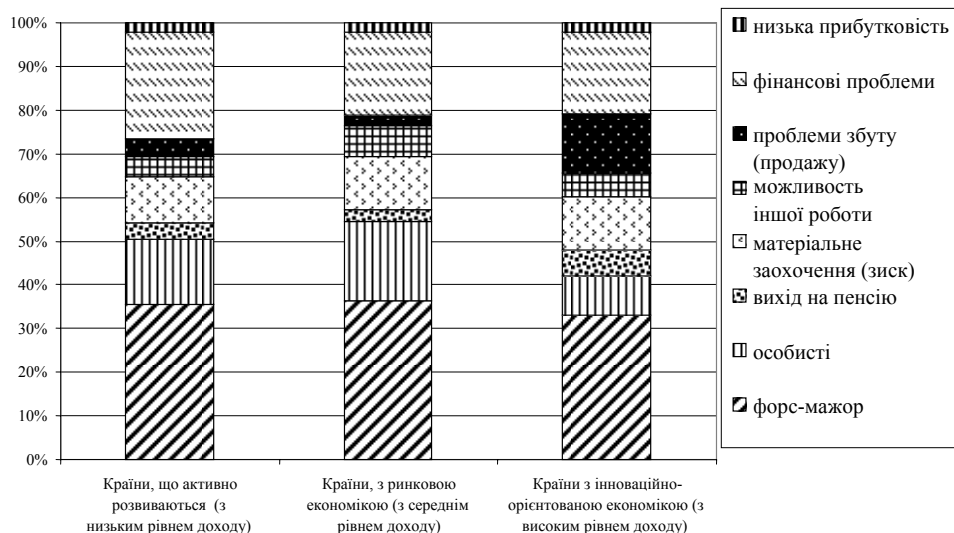
засоби масової інформації пропагують позитивний досвід вдалого підприємництва. Водночас в окремих країнах потенціал громадської підтримки і стимулювання розвитку підприємства ще не реалізовано повною мірою.

Таблиця 3

**Відношення суспільства до підприємництва у 2008 р.
(% від загальної кількості респондентів у віці 18-64 років)**

Параметри оцінки	Країни, що активно розвиваються (з низьким рівнем доходу)	Країни з ринковою економікою (з середнім рівнем доходу)	Країни з інноваційно-орієнтованою економікою (з високим рівнем доходу)
Підприємництво – вдалий вибір кар'єри	72.5	67.70	59.38
Позитивне відношення засобів масової інформації до підприємств	61.50	61.70	57.33

Серйозне занепокоєння викликає поживлення процесів згорання (ліквідації) бізнесу (рис. 4). Основні причини припинення бізнесу ранніми (молодими) підприємцям, як свідчать дослідження GEM, такі: низька прибутковість (30–35 %), недостатність фінансування (10–15 %), особисті причини (15–20 % населення), що обумовлює пріоритетні напрями консалтингової допомоги підприємцям.



**Рис. 4. Основні причини згорання (ліквідації) бізнесу
(за результатами дослідження GEM)**

На думку респондентів головним фактором, що негативно впливає на розвиток підприємництва, є державна політика. За ступенем важливості цей фактор залишив далеко позаду такі передумови розвитку підприємництва, як стан фінансування, фізичну інфраструктуру, культурні та соціальні норми, відкритість ринку, рівень освіти тощо. Тобто підгрунтям і рушійною силою підприємницької активності може і повинна бути відповідна Національна стратегія розвитку підприємництва, яка визначатиме пріоритетні завдання державної політики. Без цього розв'язання окремих завдань і проблем не дасть належної результативності.

В умовах відсутності достовірних даних по Україні, результати проведеного в Росії дослідження в 2006–2008 рр. [3] можуть бути використані для визначення особливостей та типових проблем вітчизняного підприємництва, зважаючи на єдині корені, слов'янську ментальність, рівень розвитку ринкової економіки та інші спільні риси.

Необхідно звернути увагу на особливості російського підприємництва, які характерні і для України. У 2007 р., в порівнянні з попереднім роком, істотно знизився індекс підприємницької активності (з 4.9 до 2.7 %). Зниження рівня підприємницької активності, що супроводжується економічним зростанням і політичною стабільністю, є позитивною тенденцією. Однак у майбутньому роль підприємницького сектора повинна зростати.

Аналіз вікової структури російських підприємців свідчить, що вона має певні особливості, а саме: надвисока молодіжна активність (до 24 років), різке скорочення підприємницької активності після 35 років (індекс підприємницької активності нижче 1.5 %). Таким чином, зрілі та досвідчені люди менше "йдуть у підприємництво", а молодь не завжди володіє достатнім досвідом для налагодження стабільного бізнесу.

За останні 3 роки (2006–2008 рр.), завдяки активному розвитку економіки, скороченню безробіття, відкриттю нових вакансій на умовах найму, суттєво скоротилася частка "вимушених" підприємців. У 2007 р. вона становила лише 10 % потенційних підприємців; 26 % – тих, що стартує; 16 % – власників нового бізнесу та 36 % – стабільно працюючих підприємців. Позитивно оцінюючи це явище щодо більшої мотивації та підготовленості "добровільних" підприємців, слід зазначити, що світова фінансова криза змінить цю тенденцію і прошарок "вимушених" підприємців зростатиме. Отже, потрібно активізувати різноманітні освітні програми для протидії можливому "фіаско" нової хвилі вимушених підприємців з усіма можливими негативними наслідками.

На думку більшості експертів, найбільш значимими факторами, які гальмують розвиток підприємництва в Росії, залишаються бюрократія та корупція державних службовців, лобювання владними струк-

турами в регіонах інтересів великого бізнесу на шкоду малому й середньому. Незважаючи на позитивні зміни у відношенні до підприємництва, респонденти відмічають, що багато державних службовців продовжують розглядати підприємців як джерело потенційних неформальних доходів.

Головними причинами закриття бізнесу російські підприємці називають економічні чинники, а саме: низьку прибутковість бізнесу (26 %), проблеми із залученням фінансуванням (21%), що підтверджує тезу про необхідність економічної підготовки підприємців та державної фінансової підтримки стартового етапу їх розвитку.

Основним джерелом фінансування раннього (молодого) підприємництва продовжує залишатися так зване "любовне" фінансування (родичі, знайомі, друзі – сукупно 55 %), хоча 27 % респондентів використовують для фінансування свого старту банківське кредитування, а 16 % – різноманітні державні програми та фонди. В умовах фінансової кризи актуальність проблем фінансового забезпечення раннього (молодого) підприємництва, в тому числі з боку державних фондів і структур знову набуде пріоритетності.

Інноваційний потенціал раннього російського підприємництва дуже низький. Лише 3–6 % підприємців планує зайняти нову ринкову нішу, до 15 % – розробляти новий продукт чи послугу. Серед потенційних підприємців частка новаторів наближається до прийняттого рівня – 26 %. Отже, інноваційне мислення є, але необхідно допомогти його реалізувати.

На основі викладеного можна визначити пріоритетні завдання державної політики щодо розвитку підприємництва в Україні: *по-перше*, освітньо-консалтингова та фінансова підтримка раннього (протягом перших 3-х років життя) та особливо "вимушеного" підприємництва; *по-друге*, стимулювання його інноваційної спрямованості; *по-третє*, сприяння зростанню підприємницької активності населення середнього віку; *по-четверте*, підвищення позитивного іміджу підприємництва в суспільстві.

Для підвищення коректності висунутих пропозицій представляється доречним або приєднатися до статистичного дослідження GEM, або організувати в Україні власне дослідження аналогічного спрямування, це дозволить більш обґрунтовано врахувати особливості національного підприємництва й визначити напрями його державної підтримки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Reynolds P. Global entrepreneurship monitor: Data collection, design and implementation 1998–2003 / P. Reynolds, N. Bosma, E. Autio // Small business economics. — 2005. — № 24 (3). — P. 205–231.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

2. *Global Entrepreneurship monitor. 2008 Executive report* / Niels Bosma, Zoltan J. Acs, Erikko Autio, Alicia Coduras, Jonathan Levie // Global entrepreneurship research consortium (GERA). — 2009.
3. *Чепуренко А. Ю.* Раннее предпринимательство в России: промежуточные результаты GEM / А. Ю. Чепуренко // Мир России. — 2008. — № 2. — С. 22–37.

АНТИІННОВАЦІЙНИЙ СТАН ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

ДРИГА С., к. е. н., генеральний директор Українського фонду
підтримки підприємництва

Необхідність інноваційного розвитку вже давно перестала бути предметом дискусії. Ефективність національної економіки, її конкурентні переваги в міжнародному розподілі праці забезпечуються розвиненою системою підприємництва. Її ядром є саме ті підприємства, економічна діяльність яких орієнтована на впровадження у виробництво нових знань інноваційного характеру. Такі підприємства та підприємці розповсюджують і постійно посилюють потужність механізму інновації, який полягає у постійному збуренні сталого, урівноваженого економічного простору. Саме це забезпечує нації перманентний процес накопичення нових знань (у техніці, технологіях, менеджменті) для стрімкого переходу (прориву) до відтворювання виробництва у форматі вищого технологічного укладу. У цьому і полягає загальний принцип і механізм економічної еволюції [1].

Зрозуміло, що в сучасному конкурентоглобалізованому світі можна протистояти зовнішнім викликам і забезпечити прогресивний розвиток економіки, лише цілеспрямовано відтворюючи технологічну базу V укладу та створюючи передумови для переходу до новітнього, VI технологічного укладу. Цей економічний маневр може відбутися лише під керівництвом уряду і за його активної участі.

Життя за сценарієм "365 днів проїдання бюджету одного року" не лише безперспективне, а й принизливе для країни, що так голосно заявляє про своє прагнення до європейських і світових цінностей.

Йдеться про вищі досягнення цивілізації в організації суспільного устрою, фундаментом якого є економічний механізм, постійна досконалість якого забезпечує динамічний розвиток і прогрес суспільства. Останнє ніяк не може бути забезпечене економікою проїдання та орієнтирами на сьогохвилинну (помилкову) ефективність.

Перспектива подальшої економічної еволюції суспільства у третьому тисячолітті буде визначатися політикою держав, побудованою на принципі забезпечення їх конкурентних переваг у глобальній економіці, які, у свою чергу, можуть бути досягнуті за умови моделювання, організації та реалізації амбітної інноваційної політики. Економічна історія останніх чотирьох-п'яти десятиліть визначила країни-лідери глобалізованої світової системи господарювання, які зробили рішучий крок у постіндустріальне суспільство. Вони змогли досягти такого рівня завдяки акцентованій з боку держави бюджетно-фінансовій та законодавчій підтримці науки, бізнесу й освіти у переході на інноваційний шлях розвитку.

Історія становлення та ствердження нового масштабного явища – впровадження принципу інноваційного імперативу в державну політику – своїм корінням заглиблюється у часи "холодної війни". *По-перше*, прагнення кожної з країн, що протистояли одна одній у цей період, мати техніко-технологічні переваги вперше в історії людства забезпечувалося шляхом стрімкого та масштабного розвитку і впровадження новачійних досягнень. *По-друге*, саме у період гонки озброєнь, були залучені до інновацій фантастичні капіталовкладення. Саме тому інновація стала індикатором потужності технічної думки, творчих можливостей і здатності країни (галузі, підприємства) інтенсивно розвиватися [2].

У контексті розвитку цього світового процесу Україна посідала чільне місце серед усіх республік колишнього СРСР, адже в ній створювалося та концентрувалося 30–40 % інновацій у військово-промислому комплексі та ракетно-космічних дослідженнях, що інтегрувало в єдиний комплекс не тільки значну кількість підприємств, а й окремі галузі у форматі заданого вектору інноваційного розвитку. Щодо тенденцій розвитку електронно-обчислювальної техніки, то слід нагадати, що в Україні був створений один із перших у світі науково-технологічних кластерів*. Наприклад, коли у 1975 р. американські та радянські вчені вирішували, яка електронно-обчислювальна техніка здатна найбільш надійно забезпечити трансляцію на весь світ польоту космічних апаратів "Союз-Аполлон", американці надали перевагу ЕОМ В. Глушкова "ДНІПРО-М".

* У 1946 р. С. Лебедев був запрошений у Київ на посаду директора Інституту електротехніки (спочатку енергетики) НАН України. В урочищі Феофанія ним був створений інститут, в якому, незалежно та паралельно з західними вченими, було створено першу вітчизняну цифрову малу електронну обчислювальну машину (МЕОМ) зі зберігаємою у пам'яті програмою.

Не слід ототожнювати науково-технічні здобутки українських вчених і конструкторів тих часів з радянською соціально-економічною системою, а потрібно лише наголосити, що найважливішим позитивним результатом нашого недавнього минулого є наявний вітчизняний науково-технічний потенціал, із яким Україна стартувала у свою незалежну історію. Однак слід нагадати, що цей потенціал вкрай недостатньо використовується для розвитку виробництва потрібних населенню товарів і послуг, саме це і призвело до суттєвого відставання цілої низки галузей від рівня розвинених країн світу.

На жаль, майже 20 років історії незалежної України свідчать, що державний менеджмент вкрай безоглядно ставиться до здобутків вітчизняної науки і техніки, а через відсутність цілеспрямованої системної політики державної підтримки їх розвитку, він не в змозі перетворити ці здобутки у конкурентні переваги вітчизняної економіки у глобальній світовій системі розподілу праці. Стала тенденція обмежених обсягів бюджетного фінансування розвитку науки, техніки та освіти не відповідає навіть необхідному рівню щодо підтримки їх досягнутого стану, не кажучи про формування стратегічних пріоритетів розвитку вітчизняної науки і техніки. Замість передбачених Законом України "Про науку та наукову діяльність" 1.7 % валового внутрішнього продукту (ВВП), що має виділятися на їх розвиток, реально виділяється лише 0.3–0.4 %.

В європейському співтоваристві, до якого так мріє потрапити Україна, економічна політика держав щодо забезпечення стійкої динаміки безупинного розвитку сьогодні базується на неухильному дотриманні принципу *прискореної інновації* на базі масштабних науково-технічних досліджень. Такий інноваційний вектор європейського розвитку набув незворотного характеру після відомої доповіді комісії ЄС з питань підприємництва й інформаційного суспільства [3], в якій ще у 2003 р. було рекомендовано кожній країні-учасниці ЄС підвищити асигнування на науку до 3 % від ВВП до 2010 р. При цьому критерієм життєвої необхідності розвитку науково-технічних досліджень в ЄС вважають обов'язкове включення цих досліджень, як складової частини, у континентальну та національні стратегії підприємництва. Орієнтиром є досвід Швеції щодо витрат на науку, де вже багато років поспіль цей показник перевищує трьохвідсотковий бар'єр від ВВП, а показники рівня життя шведів майже вдвічі вищі ніж середньоєвропейські. Це значною мірою пояснюється інноваційно спрямованим розвитком шведської економіки. За даними МВФ у 2008 р. показник ВВП на душу населення у Швеції був на 20 % вищий ніж у Великій Британії та Франції, на 40 % – ніж у Німеччині та Швейцарії і майже у 14 разів перевищував цей показник в Україні (*табл. 1*) [4; 5]. Жорсткі закони конкуренції у сфері науково-технічних розробок підштовхують провідні країни світу постійно збільшувати обсяги фінансування цієї

сфери. Показова була реакція ЄС на виклик Франції, яка підвищила асигнування на науку до 4 % від ВВП – ЄС відреагував вміть: запропонував всім країнам-членам орієнтуватися у подальшому вже на цей показник.

Таблиця 1

Обсяги ВВП європейських країн у 2008 р.

Показник	Люксембург	Норвегія	Швеція	Велика Британія	Франція	Німеччина	Швейцарія	Італія	Чехія	Польща	Румунія	Україна
ВВП, млрд доларів США	57.0	335.0	512.9	2833.0	2843.0	3322.2	300.0	2330.0	211.7	450.5	182.0	337.0
ВВП на душу населення, тис. доларів США	117.2	72.3	55.4	46.4	45.9	40.4	40.0	39.6	20.6	14.9	8.2	4.0

Суттєво менша частка витрат на розвиток науки, техніки та освіти в Україні (0.3–0.4 % від ВВП) від рекомендованих орієнтирів цих витрат у ЄС (3–4%), має ще більш низьку оцінку в абсолютних показниках. Дані, наведені в *табл. 1*, дозволяють легко розрахувати, що *кожний українець* *максимально спрямував* у 2008 р. на розвиток вітчизняного "хай-теку" 16 доларів США (4000 \$ x 0.4 %). На противагу українським реаліям, кожний британець у 2008 р. *мінімум спрямував* на утримання та збільшення технічних переваг перед конкурентами 1392 долара США (46400 \$ x 3 %) від ВВП, кожний француз – 1377 доларів США, кожний німець – 1212 доларів США, кожний італієць – 1188 доларів США. Абсолютні витратні показники, що характеризують державний менеджмент провідних країн Європи у площині фінансового стимулювання інноваційного розвитку економіки, дуже близькі, а вітчизняні визначають неконкурентоспроможність України вести на рівних дослідження в галузі науки та техніки. На кожний долар українця, що був спрямований у 2008 р. в економіку нових знань, італієць відповів 74, німець поклав 75, француз та британець – відповідно 86 та 87 доларів США.

Це утворило вкрай загрозливу ситуацію, при якій Україна галопуючими темпами втрачає свої "ноу-хау" п'ятого технологічного укладу, в форматі якого й розвиваються в сучасному світі постіндустріальні країни. Позитивною реакцією українського Уряду на сучасні тенденції, що відбуваються у світовій науці, стало затвердження у квітні 2009 р.

концепції державної науково-технічної програми "Нанотехнології та наноматеріали" на 2010–2014 рр. Як зазначив М. Стріха, доктор фізико-математичних наук, заступник міністра освіти і науки України, "виконання програми може дати не лише низку фундаментальних наукових результатів, а й вилитися у важливі практичні рішення для електроніки, машинобудування, автомобільної промисловості, сільськогосподарства, охорони здоров'я та довкілля. Але за однієї умови – якщо будуть гроші" [6].

Поява національної системи підприємництва, яка є базовою передумовою щодо впровадження інноваційної моделі розвитку країни, відбувається за умови формування в економіці певної критичної маси підприємців-новаторів відносно всіх інших традиційних суб'єктів-консерваторів. Для забезпечення інноваційного характеру розвитку економіки питома вага новаторів має бути більше або дорівнювати питомій вазі консерваторів у економічній системі господарювання. У протилежному випадку це суперечило б: *по-перше*, винятковому характеру розвитку науково-технічного прогресу, особливо в частині впровадження у виробництво його результатів; *по-друге*, винятковості особливих рис та інтенсивних мотивацій, притаманних виключно підприємцям-новаторам. Економічна система набуває ознак системи підприємницького (інноваційного) типу розвитку з моменту проходження підприємцями-новаторами критичної точки біфуркації господарської системи, що означає, що їх вага та вплив стали достатніми для утримання "інноваційного контрольного пакету" розвитку всієї економічної системи.

Досягнення науки та техніки – інтернаціональні по суті, і в сучасних умовах вони дедалі менше залежать від конкретної країни та території. Нові знання вільно перетинають кордони у потоках глобальних інформаційних мереж і трансферу технологій, що свідчить про наростаючі темпи їх інтернаціоналізації.

На противагу глобальній світовій тенденції інтернаціоналізації науки і техніки, національні підприємницько-інноваційні моделі розвитку економіки мають чітко виражений автохтонний характер, тобто детерміновані станом професійної, науково-технічної, інтелектуальної структури наявного людського капіталу на рівні окремої країни чи регіону. Саме якість людського капіталу визначає відсутність чи наявність (при цьому визначається і відповідна якість) економічної системи інноваційно-підприємницького типу. З цих позицій цілком зрозуміло, що неконкурентоспроможність сучасної економіки України пов'язана не з неефективністю вітчизняної наукової діяльності, а з вкрай низькою якістю існуючої інноваційної системи. Це означає, що українська система підприємництва знаходиться ще дуже далеко від "точки біфуркації" традиційної (консервативної) економічної системи господа-

рювання. Без появи реальних за сутністю новаторства та достатніх за кількістю суб'єктів підприємництва, а в подальшому їх домінування в економічній системі України, характер нашої економіки буде залишатися фактично антиінноваційним.

Цілком вірна думка П. Бубенко та В. Гусєва [7, с. 33], що інноваційна модель розвитку української економіки відбудеться відповідно до постулатів світової науки і досвіду, а саме: основними провідниками інновацій, суб'єктами інноваційної діяльності є підприємці-новатори, а не вчені та інженери; створюють нове знання, не посередники, що сприяють комерціалізації цих знань, не державні інституції, що визначають правила гри на ринку і фінансують деякі початкові етапи інноваційного циклу. Хоча ці інститути та суб'єкти, безумовно, важливі й відіграють в інноваційному просторі не останню роль, однак все-таки вони є тільки одним із учасників, а не основними суб'єктами інноваційної діяльності. Домінуючі виконавці, від активності яких залежить буде ця діяльність інтенсивною та успішною або невиразною та анемічною, – це підприємці, які беруть на себе всі труднощі й ризики перетворення ідей та "образів" нового продукту чи послуги в необхідний ринку товар.

Стан сучасної вітчизняної економіки характеризують не стільки відсутність у ній "інноваційного духу" розвитку, скільки наявність стійкого конформізму, що дає всі підстави стверджувати про системні прояви інноваційного акроціанозу. В Україні питома вага підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності (*дали* – підприємств-СПД), що здійснювали технологічні інновації, до кількості всіх зареєстрованих підприємств-СПД складає мікроскопічну величину, яка не кореспондується з аналогічними показниками країн-лідерів світової економічної прем'єр-ліги. Світова статистика фіксує до 10 % підприємств, що здійснюють технологічні інновації в найскладніших умовах циклічного розвитку, тобто в періоди економічних криз. У періоди економічного буму їх питома вага зростає до 20 %. Українські показники інноваційної активності підприємств не тільки у десятки разів менші, ніж світові аналоги, а й мають тенденцію руху у протилежному напрямі (*табл. 2*).

У 2001 р. кількість підприємств-СПД, що здійснювали технологічні інновації, налічувала 2062 підприємства, у 2007 р. їх залишилося 1390, тобто у порівнянні з 2001 р. їх кількість зменшилась на 32.6 %. Дезінноваційність українського підприємництва підтверджують жалюгідні показники питомої ваги підприємств-СПД, що здійснюють технологічні інновації. У 2001 р. частка таких підприємств була менше одного відсотка до загальної кількості наявних підприємств-СПД – 0.74 %, а у 2007 р. – їх частка зменшилась удвічі й становила 0.37 %.

Динаміка нагромадження основного капіталу, витрат на технологічні інновації в Україні у 2001–2007 рр. *

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Валовий внутрішній продукт, млн грн	204190	225810	267344	345113	441452	544153	720731
Валове нагромадження основного капіталу, млн грн	40211	43289	55075	77820	96965	133874	198348
• у відсотках до ВВП	19.7	19.2	20.6	22.5	22.0	24.6	27.5
Кількість підприємств-СПД, що здійснювали валові капітальні інвестиції, одиниць	63658	75385	84468	88485	92060	97905	104599
• у відсотках до загальної кількості підприємств-СПД	22.8	25.1	26.5	26.7	26.7	27.2	27.5
Кількість підприємств СПД, що здійснювали технологічні інновації, одиниць	2062	1832	1644	1826	1823	1507	1390
• у відсотках до загальної кількості підприємств-СПД	0.74	0.61	0.52	0.55	0.53	0.42	0.37
Загальний обсяг витрат на технологічні інновації (ВТІ), млн грн	1958.5	2324.4	3101.2	4833.0	5772.1	6201.9	9972.2
• у відсотках до ВВП	0.95	1.02	1.16	1.40	1.30	1.13	1.38
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, відсотків	3.7	2.6	3.3	4.7	5.5	5.8	5.8

Примітка. * Розраховано автором за даними [5; 8; 9; 10].

За таких показників та явно вираженої тенденції щорічної втрати частки інноваційно орієнтованих підприємств заклики, декларації, програми щодо спрямування розвитку української економіки в інноваційному фарватері, які "штампуються" та проголошуються представниками вищих ешелонів державного менеджменту зі всіх гілок влади, позбавлені реальної оцінки стану справ у цьому питанні: в Україні відсутні провідники, здатні систематично впроваджувати новації у вітчизняну економіку. Відсутність підприємців-новаторів, без яких неможлива і поява вітчизняної системи підприємництва, є головною причиною, через яку всі заклики державного менеджменту "перевести" українську економіку на інноваційні рейки несуть інфільований характер ще до їх офіційного проголошення.

Показники низьких темпів нагромадження основного капіталу та валового капітального інвестування, низька частка підприємств, що їх здійснюють, вкрай повільне зростання рентабельності операційної діяльності підприємств, особливо у промисловості, взагалі унеможли-

люють не тільки досягнення стартового стану економіки, який мала Україна на зорі незалежності, а й не залишають шансів щодо формування бази для проривних технологій у наступні технологічні устрої. Досвід країн Південно-Східної Азії, які продемонстрували колосальний стрибок у суспільство V технологічного укладу, визначив необхідні макроекономічні пропорції між накопиченням і споживанням, які мають утримуватися державним менеджментом для забезпечення динамічного зростання економіки.

Валові накопичення основного капіталу повинні становити не менше 35 % до ВВП. В Україні цей показник зріс з 19.7% (2001 р.) до 27.5% (2007 р.). Це незначне зростання свідчить, що наша країна не лише відстає за рівнем накопичень, а й топчеться на місці. При цьому зберігаються досить значні обсяги державного споживання. Доходи Державного бюджету, Пенсійного фонду і фондів державного соціального страхування в Україні з 2001 по 2007 р. коливалися в межах від 38.8 % до 40.6 % ВВП (розрахунки автора за даними [5, 11, 12]). Однак у розвинених країнах (при високій нормі накопичення) державне споживання, як правило, скорочується і не перевищує 20–25 % ВВП. Тобто, пропорція між накопиченням і споживанням до національного ВВП в Україні абсолютно протилежна тій, що витримується країнами-лідерами інноваційних технологій.

Великі обсяги державного споживання неминуче зумовлюють зменшення обсягів державних інвестицій. Така політика держави, як наслідок, екстраполюється на підприємницький сектор економіки. Кількість підприємств-СПД, що здійснювали валові капітальні інвестиції з 2001 по 2007 р. зросла з 22.8 до 27.5 % від загальної зареєстрованої чисельності підприємств-СПД, тобто капітальне інвестування в сучасній вітчизняній економіці здійснює лише кожне четверте підприємство.

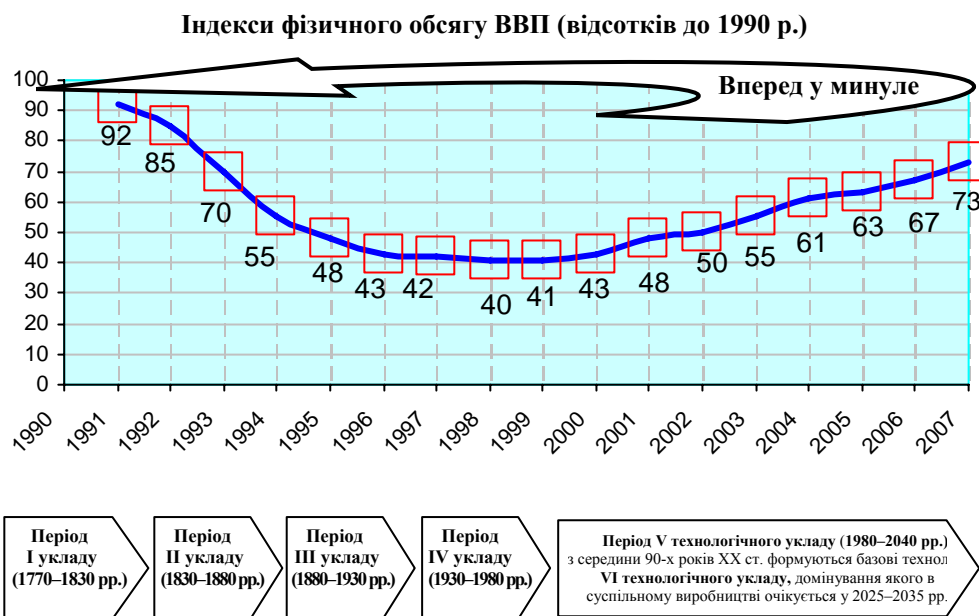
На інвестиційну активність прямо впливає рівень рентабельності вітчизняних підприємств. Незважаючи на незначне його зростання в останні два роки, в цілому він досить низький. Якщо рентабельність промислових підприємств у 1999 р. становила 9.1 %, то у 2001 р. – 3.7 %, у 2002 р. – 2.6 % і лише в 2006–2007 рр. утримувалася на рівні 5.8 %. Крім того слід підкреслити, що інвестиційні заходи переважно спрямовані у "минуле" (підтримка морально та фізично зношених основних виробничих фондів), що знову ж таки за браком коштів здійснюється на низькому рівні.

За роки незалежності в Україні у багатьох нормативно-правових та офіційних документах визначено наукові, науково-технічні та інноваційні пріоритети розвитку, але дійсні пріоритети визначаються не цими переліками, а виявляються у державній бюджетно-фінансовій дистрибуції щодо конкретних технологічних проривів, які забезпечують становлення та подальше домінування нового технологічного

укладу. Однак сьогодні в Україні майже 70 % витрат на науково-технічні розробки доводяться на IV і лише 23 % – на V технологічний уклад, 60 % інноваційних витрат – на IV технологічний уклад, 30 % – на III, а на V – лише 8.6 %. Крім того, 75 % інвестицій спрямовується на III уклад і лише 20 % і 4.5 % – на IV і V технологічні уклади, відповідно. У технологічній частці капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) домінує III технологічний уклад – 83 %, і лише 1 % доводиться на IV уклад [13].

Відсутність економічного підґрунтя, на якому могли б проростати відчутні інноваційні компоненти економічного розвитку, пояснюється провальним станом V технологічного укладу в українській економіці, на базі якого йде розвиток інноваційно орієнтованих економік світу та формуються передумови для переходу у шостий техноуклад, який, як очікується, стане домінувати у подальшому розвитку цивілізації, починаючи з 2025–2035 років. Фактично в Україні сформована есхатологічна модель економіки, яка побудована переважно на технологічних устроях, які "відійшли" в історію прогресу цивілізації, саме тому вона може бути конкурентоспроможною на зовнішніх ринках ще деякий час лише за рахунок дешевої робочої сили.

У цьому контексті доцільно проаналізувати індекси фізичного обсягу валового внутрішнього доходу (ІФО ВВП), які щорічно, починаючи з 1991 р., надаються Державним комітетом статистики України (рисунку), додавши до графіка періодизацію змін, що відбулися у технологічному устрої цивілізації.



Стрімке падіння економіки України було зупинено у 1998–1999 рр. З цього часу ІФО ВВП почав зростати. Це стало головним об'єктом суперечок між усіма персонами державного управління зі всіх гілок влади, що змінювали один одного протягом усього періоду новітньої історії України. Суперечка ведеться навколо одного питання: "Який із урядів забезпечив більше зростання цього показника". Далі панує висновок – той уряд, що забезпечив більш високі показники, той і "краще", у того "краща" команда державних менеджерів. При цьому штучно не приділяється уваги тому факту, що це більше чи менше зростання здобує на фундаменті III–IV технологічних укладів, економічні ефекти яких вже давно "вижаті" країнами, які розвиваються у форматі V технологічного укладу та створюють знаннєві накопичення для переходу до VI-го нанотехнологічного укладу.

Із темпів зростання ІФО ВВП (абстрагуючись від сучасної світової фінансово-економічної кризи) можна було очікувати, що у 2012–2014 рр. українська економіка змогла б досягти рівня 1991 р., коли ВВП на душу населення становив 5085 доларів США [14, с. 22]. Цей показник у 2006 та 2007 роках становив відповідно 2303 доларів США (11630 грн) та 3030 доларів США (15300 грн) [5, с. 47]. Безумовно, світова криза, примножуючи накопичені провали у вітчизняному господарюванні, подовжить на декілька років це очікування. Однак у будь-якому разі є підстави для негативного, хоч і цілком об'єктивного, висновку: досягнення у певний період стану економіки рівня 1991 р. буде означати, що українське суспільство весь цей час рухалося назад. Романтичний оптимізм незалежності поступився місцем мороку економічної та психологічної депресії та занепаду. З таким багажем вкрай важко подолати і виклики світової економічної кризи, яка примножила і без того безліч невирішених завдань українського суспільства.

Щодо пошуку конкурентних переваг у світовій економіці стратегічним напрямом державної політики в Україні має стати не паперова, а реальна інноваційна стратегія, якій немає альтернативи. Це особливо актуально для сучасного стану країни, оскільки без "інноваційної економіки" не вдасться утримати навіть теперішній рівень життя і зупинити потік нещастя, аварій, техногенних катастроф, що вже почався.

Макроекономічні передумови становлення та розвитку національної системи підприємництва визначають, що перехід до економіки, в основі розвитку якої знаходиться принцип імперативності інновацій, неможливий у короткостроковій перспективі. Таке очікування може бути матеріалізоване лише у віддаленій перспективі за умови негайного вирішенні розглянутих нижче питань.

Перше і головне, що необхідно уявити і бізнесу, і науці, і владі – це майбутнє України, через 10, 15 і 20 років. У цьому контексті слід

визначити які галузі економіки розглядатимуться як локомотивні, тобто ті макротехнології, які будуть обрані й які наша країна вирішить підтримувати на світовому рівні. Такі орієнтири повинні базуватися на прагматичному захисті інтересів внутрішнього стимулювання розвитку України; тобто, перш за все, на підтримці вітчизняного виробника. Інноваційний імператив повинен домінувати у сферах, що мають для сучасного внутрішнього стану економіки України пріоритетне значення:

- у сфері технологій життєзабезпечення (високоякісні продукти за прийнятними цінами, житло, ліки, дороги, зв'язок тощо), що можна розглядати як боротьбу з бідністю;
- у сфері імпортозамінюючих технологій, розвиток яких перш за все підтримує вітчизняного виробника;
- у ринкових нішах для малого бізнесу.

Друге – це моделювання та створення сучасної інфраструктури інноваційного процесу, яка має суттєво впливати на стабільне забезпечення високих результатів ефективності економічної системи щодо утримання високих рейтингів конкурентоспроможності економіки країни в конкурентоглобалізованому світі. Потрібно відверто констатувати, що такої інфраструктури у нас немає ще й у першому варіанті.

Третє – це розробка державної інноваційної стратегії та політики, яку можна будувати в сучасному світі, спираючись виключно на науково обґрунтований довготривалий прогноз. Таке цілеспрямоване прогнозування необхідно структурно забезпечити шляхом створення могутнього (можливо одного з найважливіших державних центрів), своєрідного *центру стратегічних досліджень інновацій* з усіма необхідними державними атрибутами міжгалузевої та міждисциплінарної інтеграції, у тому числі й у системі ухвалення рішень. Такий прогноз повинен стати пріоритетним завданням усього українського наукового співтовариства під егідою Академії наук і Міністерства освіти і науки. Фінансове забезпечення реалізації інноваційної політики і стратегії держава повинна проводити через Державне агентство з інвестицій та інновацій, яке, по суті, має бути фінансовим провідником інноваційної політики центру стратегічних досліджень.

Це *"інноваційний мінімум"*, без якого не доводиться розраховувати на широку участь підприємців, вчених й освітніх структур у створенні інноваційної економіки, заснованої на знаннях. Це той *"інноваційний мінімум"*, який формує передумови для запуску відтворювальних процесів інноваційного розвитку України на перспективу.

Хоча на даний момент сучасна криза ще не повною мірою проявила свій руйнівний характер щодо минулих технологічних укладів, однак відомі її конструктивні наслідки: *"створювання"* можли-

востей подальшого ефективного розвитку цивілізації на знанневих домінантах наступних технологій. Зосередженість на перевагах новітніх знань і технологій, проведення політики сприяння їх накопиченню та стимулювання швидкого впровадження в суспільне виробництво – це найдієвіший метод подолання кризових наслідків у економіці. З кожним технологічним витком розвитку економічного потенціалу цивілізації конструктивна роль держави у цьому процесі тільки посилюється. Зовнішній чинник зростання ролі держави у спрямуванні розвитку національної економіки в інноваційному руслі пов'язаний із загостренням міжнародних відносин конкуренції в глобалізованій системі розподілу праці. Внутрішній чинник пов'язаний із конструктивною роллю держави щодо використання інноваційно-технологічних переваг розвитку національної економіки та перетворення їх у високі соціально-економічні стандарти життя нації.

З огляду на викладене вище Україні залишається діяти тільки у такому форматі. Наша здатність підтвердити свої амбітні інноваційні наміри може бути перевірена такими ж амбітними й інноваційними діями та прийнятою програмою довгострокового стратегічного інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Эксмо, 2007.
2. <http://iee.org.ua/ru/pub/p24>.
3. *The European commission, innovation directorate, Luxembourg.* — Wau of access: <http://www.cordis.lu/itt/itt-en/home.html>.
4. *International monetary fund.* — Wau of access : <http://www.imf.org/external/pub/ft/weo/2008/01/weodata/weorept>.
5. *Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України.* — К. : Консультант, 2008.
6. <http://www.dt.ua/3000/3300/66297>.
7. *Бубенко П.* Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні? / П. Бубенко, В. Гусев // *Економіка України.* — 2009. — № 6. — С. 33.
8. *Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у 2003–2007 рр. / Державний комітет статистики України.* — К., 2004–2008.
9. *Основні економічні показники діяльності підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у 2007 р. / Держкомстат України.* — К., 2008.
10. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.
12. <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>.
13. <http://obkom.net.ua/news/2004-09-29/1515.shtml>.
14. *Середній клас в Україні: Проблеми та соціально-економічні передумови становлення.* — К. : Корпорація, 2004.

УДК 330.82:334.72

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

ЛЯПІН Д., к. т. н., провідний науковий співробітник Національного інституту стратегічних досліджень

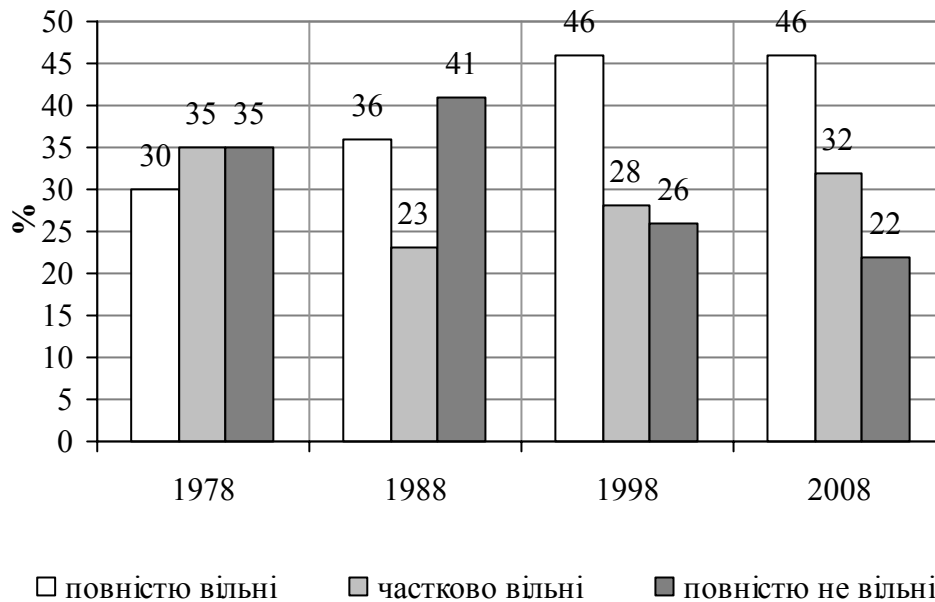
Лібералізація економіки – це питання розширення економічної свободи [1], свободи економічної діяльності всіх суб'єктів господарювання будь-якої форми власності, зняття або зменшення політичних, юридичних і адміністративних обмежень приватної ініціативи. Останнім часом увесь світ приділяє значну увагу питанню лібералізації економіки як складовій державної політики. Це пояснюється тим, що лібералізація економіки зумовлює підвищення кількості та, відповідно, ролі ефективних та відповідальних власників, посилення середнього класу. Саме тому лібералізація економіки притаманна розвиненим демократичним країнам західної цивілізації. Отже, питання лібералізації економіки не є суто економічним питанням, а знаходяться в площині соціально-економічного та цивілізаційного розвитку країни.

Світовий досвідом суспільного розвитку свідчить, що збільшення економічної та політичної свободи зумовлює зростання добробуту. На цьому шляху людство стає більш вільним, а світ – заможнішим і безпечнішим.

Питання лібералізму та лібералізації економіки досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема їх розглянуто в працях Б. Кістяківського, О. Пасхавера, І. Бураковського, В. Ланового, В. Дубровського, Л. Мізеса, Ф. Хайека, Т. Палмера, А. Ілларіонова, Дж. Саллівана, М. Фрідмана, Е. Сото та ін.

Процес лібералізації економіки відкриває простір для діяльності механізмів ринкового регулювання, зменшення втручання держави в економіку в адміністративних формах та у вигляді прямого державного регулювання. Основною функцією держави стає створення та збереження конкурентного середовища, сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, поліпшення судочинства. Ці зміни відбуваються в рамках членства в СОТ. Суттєвою рисою лібералізації міжнародного руху капіталів є збільшення обсягу та ролі прямих іноземних інвестицій, тобто інвестицій у реальний сектор економіки [2]. Саме це і визначає, що збільшення економічної та політичної свободи сприяє

зростанню добробуту. Дані по 193 країнах за 1978–2008 рр. свідчать, що збільшилась з 30 до 46 % частка країн, що належать до групи "вільні" та зменшилася з 35 до 22 % частка країн, що відносяться до групи "не вільні" (рисунки) [3].



Ступінь економічної свободи в країні безпосередньо пов'язаний зі станом середнього класу. Середній клас притаманний будь-якому індустріальному та постіндустріальному суспільству. Лише урядовими рішеннями його не можна ні ліквідувати, ні створити – може йтися тільки про зміни кількості та питомої ваги представників середнього класу в суспільстві, про зміни складу самого середнього класу та його вплив на суспільне життя. Ознаки середнього класу взаємообумовлені та взаємопов'язані, їх сукупність дає змогу середньому класу виконувати свої суспільно-соціальні функції. При цьому слід зауважити, що незважаючи на те, що статистично у країнах з розвиненим громадянським суспільством підприємці становлять не більше 10 % населення, тим не менш вони є головною рушійною силою та запорукою добробуту середнього класу цих країн. В Україні ще не сформовано середнього класу, як і в більшості країн, що розвиваються. Однак соціальні групи населення, які мають частину таких ознак (належний рівень доходів, високий рівень освіти і кваліфікації, помірний політичний консерватизм, зацікавленість у підтримці соціальної стабільності та неприйняття маргінальних ідеологій, суб'єктивна ідентифікація себе із середнім класом тощо), вже є, і значною мірою вони сформовані саме представниками малого та середнього бізнесу.

Наявність потужного середнього класу означає:

- домінування в суспільстві активної життєвої позиції – прагнення самостійно забезпечувати добробут собі та своїй родині, дбати про майбутнє;
- наявність внутрішніх джерел інвестування – населення не "проїдає" миттєво всі зароблені кошти, а інвестує значну їх частину в бізнес, житло, освіту тощо;
- високий платоспроможний попит населення і відповідно масштабний внутрішній ринок – попит породжує пропозицію, тобто спричиняє економічне зростання, збільшення зайнятості тощо;
- панування демократичних принципів державного управління, зокрема прийняття управлінських рішень за участю населення, звітування уряду.

Результати наукових досліджень свідчать, що в Україні серед усіх категорій економічно активного населення домінує мотив матеріального статку, тобто забезпечення високого рівня власного добробуту. Важливість цього мотиву відзначили 72 % безробітних (нижчий ранг) та 84 % керівників підприємств, установ, організацій та їх підрозділів (найвище значення). За видом трудової діяльності значимість мотиву забезпечення високого рівня власного добробуту коливається від 60 % у самозайнятих, до 79 % у підприємців. Друге місце в ієрархії мотивації підприємницької діяльності посів стимул, пов'язаний із прагненням до самостійності та незалежності в діях. Це підтвердили не лише керівники підприємств, установ, організацій та підприємці, а й спеціалісти, наймані працівники підприємств державного сектору та приватних підприємств, а також самозайняті особи [4].

Отже, можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку людства процес лібералізації суспільства та лібералізації економіки має ознаки глобальної світової тенденції, яка охоплює все більше й більше країн. І навіть за умов сучасної світової кризи уряди провідних країн на зустрічі G20 у листопаді 2008 р. відзначили, що реформи та кроки по виходу з кризи будуть успішні лише в тому випадку, якщо вони базуватимуться на збереженні ринкових принципів, у тому числі принципу верховенства права, поваги до приватної власності, відкритості торговельних та інвестиційних ринків й ефективного регулювання фінансових систем. У меморандумі G20 наголошувалося, що найбільш суттєвим є принцип збереження відмови від протекціонізму та застосування заходів, які стимулюють експорт [8]. Ці положення були підтверджені й на квітневому саміті G20, де зазначалося: "єдина впевнена основа для життєздатного глобального процвітання, що підвищується, для всіх – це відкрита світова економіка, заснована на ринкових принципах, ефективному регулюванні й сильних глобальних установах" [6].

Стан розвитку свободи в суспільстві та лібералізації економіки є одним із вагомих чинників, на основі яких інвестори приймають рішення щодо інвестування в ту чи іншу країну. Саме тому у світі використовується декілька незалежних рейтингів (індексів), які намагаються проаналізувати розвиток країн. За даними *Freedom House* у 2009 р. Україна віднесена до групи політично вільних країн [7].

За показниками економічної свободи, як свідчать дані групи Світового Банку за 2009 р., Україна посіла 145 місце [8], поступившись Киргизстану (68 місце), Казахстану (70 місце), Білорусі (85 місце), Молдові (103 місце) та Росії (120 місце). Із 28 країн регіону Східної Європи та Центральної Азії Україна посідає передостаннє місце – перед Таджикистаном (159 місце) [9].

Ці індикатори й визначають наявність проблем в Україні щодо стану економічної свободи та запровадження принципів свободи в процедурах прийняття рішень у системі державного управління, що прямо та безпосередньо впливає на розвиток малого підприємництва. Огляд стану економічної свободи в Україні та його аналіз дає підстави стверджувати, що в нашій країні відсутнє системне розуміння цього базового завдання діяльності публічної влади.

Саме тому нагальною для України все ще залишається проблема реалізації адміністративної реформи, головною метою якої – "формування системи державного управління, яка стане близькою до потреб і запитів людей", а відсутність змін у системі державного управління залишається основним гальмом на шляху до економічної свободи.

Оскільки державна політика теоретично визначається як "єдність змісту, форм і методів здійснення державної влади у визначеній сфері діяльності держави, характеризується певною самостійністю, однорідністю та повторюваністю, і у правовій цивілізованій державі реалізація будь-якої державної політики здійснюється в першу чергу шляхом правового регулювання", то непослідовність та взаємосуперечливість дій влади дозволяє стверджувати, що в Україні відсутня державна політика щодо економічного розвитку та розвитку малого підприємництва.

Економічна свобода є одним із чинників, який надає можливість підвищити ефективність рішень, ефективність системи державного управління. Із початку 2005 р. було прийнято низку рішень, спрямованих на посилення економічної свободи в Україні.

До першої хвилі таких рішень слід віднести міжнародні угоди.

По-перше, 21 грудня 2005 р. Рада міністрів ЄС офіційно визнала Україну країною з ринковою економікою, а 17 лютого 2006 р. Міністерство торгівлі США визнало ринковий статус економіки України. Ринковий статус надав можливість вітчизняним підприємствам на рівних умовах конкурувати на зовнішніх ринках. Визнання нашої держави країною з ринковою економікою фактично еквівалентно тому, що інші країни визнали: в Україні відбулась структурна реформа власності

і право приватної власності є непорушним; Україна відкрита для іноземних інвестицій та забезпечує дотримання і захист прав інвесторів; бізнес-середовище України розвивається самостійно і вільно, держава не втручається у механізм ціноутворення, що забезпечує ринковий характер бізнесу в Україні; взаємовідносини між працівниками та працедавцями України ґрунтуються на договірній основі, незалежність профспілок гарантує ефективність їх роботи [10].

По-друге, 5 лютого 2008 р. приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ). Президент України Віктор Ющенко і генеральний директор СОТ Паскаль Ламі у Женеві підписали протокол приєднання України до СОТ, а 10 квітня 2008 р. Верховна Рада України ухвалила Закон "Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі" (№250-VI).

По-третьє, 7 травня 2009 р. у Празі започатковано новий проект ЄС "Східне партнерство". Президент України Віктор Ющенко впевнений, що ініціатива Європейського Союзу посилить довіру і створить нові важелі для європейського єднання, поширення демократії і зміцнення безпеки [11].

Це головні міжнародні рішення, що формують основу для розвитку економічної свободи в Україні.

Друга хвиля рішень щодо сприяння економічній свободі в Україні була сформована у 2005–2009 рр. Серед цих заходів доцільно виокремити:

- Указ Президента України "Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва" від 12 травня 2005 р. № 779/2005, відповідно до якого ініційовано процеси створення більш сприятливих умов для розвитку підприємництва в Україні на засадах непорушності права приватної власності, дотримання добросовісної конкуренції та обмеження монополізму;

- Закон України "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності" від 6 вересня 2005 р. № 2806-IV, норми якого визначили не лише основні терміни, положення і принципи державної політики у дозвільній сфері, а й порядок проходження дозвільних процедур, видачі дозволів, відповідальність посадових осіб. Цим нормативно-правовим актом ініційовано створення практично в усіх обласних центрах та містах України дозвільних офісів, що необхідно визнати істотним удосконаленням вітчизняної дозвільної системи;

- Закон України "Про внесення змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення" від 11 січня 2007 р. № 577-V, яким встановлено адміністративну відповідальність посадових осіб, що здійснюють державну реєстрацію, видачу ліцензій та дозволів, за порушення прав підприємців;

- Указ Президента України "Про стратегію національної безпеки України" від 12 лютого 2007 р. № 105/2007, згідно з яким визнається,

що забезпечення прийнятної рівня економічної безпеки держави є неможливим без здійснення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Для цього обґрунтовуються засоби поліпшення інвестиційного клімату, захисту права власності, удосконалення регуляторного й корпоративного законодавства, обмеження монополізму, реформування податкової системи, зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання, забезпечення їх націленості на збільшення рентабельності та капіталізації, стимулювання експорту, формування національної інноваційної системи та ін.;

- Закон України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" від 5 квітня 2007 р. № 877-V, який концептуально змінив принципи організації державного контролю за господарською діяльністю в Україні. Позитивним є те, що цей нормативно-правовий акт передбачає створення єдиного узгодженого правового поля для контролюючих органів, вичерпне коло їх повноважень, прав, обов'язків, відповідальності суб'єктів господарювання під час здійснення державного нагляду (контролю); містить норми, основна мета яких полягає у забезпеченні балансу між безпекою господарської діяльності та дотриманням суб'єктами господарювання норм законодавства, унеможливлення зловживань та корупційних дій з боку контролюючих органів;

- Указ Президента "Про деякі заходи щодо вдосконалення регулювання підприємницької діяльності" від 28 квітня 2007 р. № 363/2007, відповідно до якого суттєво спрощено доступ до інформації, необхідної суб'єктам господарювання для здійснення господарської діяльності, зокрема про державне та комунальне майно, яке пропонується до відчуження або передачі в оренду;

- Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" від 1 червня 2007 р. № 1775-III, який уточнив види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок його проходження, посилив державний контроль у сфері ліцензування та відповідальність за порушення законодавства у цій сфері;

- Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності (затверджена Указом Президента України від 3 вересня 2007 р. № 816/2007), в якій цю складову державної політики визнано неефективною, а рівень податкового навантаження на суб'єктів господарювання в Україні – одним із найвищих у світі та окреслено основні проблеми у цій сфері. У Концепції визначено пріоритетні напрями удосконалення державного регулювання господарської діяльності в Україні, а саме: спрощення дозвільної системи, її уніфікація, визначення єдиних вимог щодо порядку видачі, переоформлення та анулювання документів дозвільного характеру; забезпечення практичної реалізації декларативного принципу та запровадження принципу "мовчазної згоди", за яким суб'єкт господарювання за певних умов

набуває право на провадження окремих дій щодо здійснення господарської діяльності без одержання відповідного документа дозвільного характеру; визначення необхідності одержання документів дозвільного характеру, виходячи з рівня ризику виду діяльності для безпеки населення і довкілля. Також визначено основні принципи, які мають бути дотримані у Податковому кодексі України (прогнозованість податкових правил на перспективу; поступове зниження податкового навантаження та запровадження механізмів стимулювання інвестиційної діяльності та енергозберігаючих заходів; спрощення адміністрування податків і зборів; підвищення стимулюючої ролі амортизації в оновленні основних фондів; удосконалення адміністрування податку на додану вартість та забезпечення своєчасного відшкодування з бюджету сум цього податку; реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва; розмежування здійснення контролюючої та роз'яснювальної функцій щодо податкового законодавства між різними органами виконавчої влади);

- Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння будівництву" від 16 вересня 2008 р. № 509-17, яким запроваджено нові більш якісні підходи до вирішення питань планування та забудови територій, поліпшення дозвільних процедур, запровадження конкурентних засад при набутті прав на земельну ділянку для здійснення її забудови, залучення громадськості до участі у прийнятті рішень у сфері містобудування;

- заснування у 2005 р. Державного агентства України з інвестицій та інновацій;

- проведення низки міжнародних економічних та інвестиційних форумів як у Києві, так і в інших регіонах країни [12], що наголосували на важливості співпраці з іноземними інвесторами та сприяли збільшенню економічної свободи.

Однак незважаючи на низку рішень, що позитивно вплинули на економічну свободу, були й такі, що мали прямо протилежний ефект. До таких рішень слід віднести:

- постанову Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2008 р. №1118 "Про внесення зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 16 березня 2000 р. № 507", якою заборонено суб'єктам малого підприємництва, що застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, нараховувати та сплачувати до Державного бюджету України податок на додану вартість; ця постанова суперечить нормам чинного національного законодавства, де-факто та де-юре спрямована на знищення спрощеної системи оподаткування, що застосовується виключно суб'єктами малого підприємництва;

• постанову Кабінету Міністрів України "Про сплату внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності, які обрали особливий спосіб оподаткування" від 14 квітня 2009 р. № 366, що порушує норми ст. 21 Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також ст. 18 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", якою чітко визначено, що розмір страхових внесків встановлює Верховна Рада України, а Кабінет Міністрів України, у свою чергу, лише вносить пропозиції про їх розмір разом із проектом закону про Державний бюджет України на наступний рік;

• Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою" від 4 лютого 2009 р. №923-VI, який ввів тимчасове 13-відсоткове мито на імпорт та ін.

За відсутності належної державної політики економічна та політична свободи громадян будуть знаходитись під загрозою обмеження або, навіть, втрати. Саме на це звертав увагу Президент України В. Ющенко: "Нація і людина – їхнє вільне життя, життя у єдності і демократії є найважливішим мірилом діяльності української влади" [13]. Такий акцент є цілком зрозумілим, адже в демократичних країнах лише стандарти життя пересічного громадянина вважаються реальним результатом державної влади.

Отже, запорука успіху в розумінні свободи кожним громадянином, у послідовному відстоюванні громадянами своїх прав і свобод, у розвитку країни та крокуванні вибраним шляхом європейської інтеграції, шляхом європейських цінностей і поваги до людини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Илларионов А.* Формула процветания [Электронный ресурс] / А. Илларионов ; Ин-т Катона; Ин-т экономического анализа : Доклад на конференции "Свобода, торговля и мир: региональная повестка дня", Тбилиси, 26 окт. 2006 г. — Режим доступа : <http://www.cato.org>.
2. http://abc.informbureau.com/html/eeaadaeecaoss_yeiiiiiee.html.
3. *Report: Freedom in the world 2009: Global data* / Freedom house [Электронный ресурс]. — Way of access : http://www.iea.ru/article/publ/vopr/2000_4.pdf ; *Илларионов А.* Политическая свобода и благосостояние [Электронный ресурс] / А. Илларионов // Междунар. конф. "Переходные экономики в постиндустриальном мире, Москва, Институт экономического анализа, 21 мар. 2006 г. — Режим доступа : http://www.iet.ru/files/text/confer/2006_03_20/Illarionov.pdf.
4. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь* / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін. — К. : Держкомпідприємство, 2008. — 226 с.

5. *Statement* from G-20 summit, November 15, 2008, Washington DC, USA. [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www.nytimes.com/2008/11/16/washington/summit-text.html?_r=1&oref=slogin.
6. *The global plan for recovery and reform* / G20, London, 2 April 2009 [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://g20.org/documents/final-communicue.pdf>.
7. *Freedom in the world 2009: Global data* / Freedom in the world 2009 survey release [Електронний ресурс]. — Way of access : http://www.freedomhouse.org/uploads/fiw09/fiw09_tables&graphsforweb.pdf.
8. *Doing business 2009. Country profile for Ukraine* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.doingbusiness.org/documents/countryprofiles/ukr.pdf>.
9. *Reforms in Eastern Europe and Central Asia, 2007–08. Doing business – measuring business regulations. World bank group* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.doingbusiness.org/reformers/eca2008.aspx#t>.
10. *Україні надано статус країни з ринковою економікою. Міністерство економіки України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76653&cat_id=38461.
11. *Ющенко вважає "Східне партнерство" важливою перемогою європейської ідеї* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unian.net/ukr/news/news-314698.html>.
12. *Міжнародний інвестиційний форум 16–17 черв. 2005 р. (Київ); V Міжнародний Економічний Форум "Україна – ЄС" 5–8 жовт. 2005 р. (Львів); II Міжнародний форум "Європа-Україна" 27–29 лют. 2008 р. (Київ), VIII Львівський міжнародний економічний форум "Європейське партнерство – відкриті можливості" 1–3 жовт. 2008 р. (Львів), III Форум "Європа – Україна" 25–27 лют. 2009 р. (Київ) та ін.*
13. *Щорічне послання Президента України Віктора Ющенка про внутрішнє і зовнішнє становище України, 31 берез. 2009 р.* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/13362.html>.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНО ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БОЙКО М., к. е. н., докторант кафедри готельно-ресторанного
та туристичного бізнесу КНТЕУ

Складність нинішнього економічного періоду зумовлює наукові дискусії щодо перспективних концепцій управління та моделей економічного розвитку. Незважаючи на достатній досвід щодо використання методичних підходів як для дослідження й опису процесів та явищ, так

© Бойко М., 2009

і вирішення важливих проблем управління, актуальною науковою проблемою є формування концепцій управління, які б відображали процеси глобалізації, інтелектуалізації та інформатизації економіки, її інноваційного спрямування. При цьому методологічна основа сучасних управлінських концепцій повинна формуватися з урахуванням різновекторних соціально-економічних тенденцій. Як зазначає В. Панков, об'єктивно необхідним є перехід до нової ідеології корпоративного стратегічного менеджменту як комплексно-цільової системи управління на підставі концепції ціннісного підходу, що передбачає підпорядкування всіх підпроцесів функціонального і лінійного управління пріоритетним цілям створення граничної корисності, визначення потенційних інтересів і формування потреб замовників, розвитку бізнесу в напрямі створення майбутніх ринків збуту [1]. Російські науковці наголошують, що управління в будь-якому історичному періоді буде неефективним за відсутності комплексного ціннісного вибору, встановлення цілей, загального бачення шляхів і механізмів досягнення поставлених завдань [2]. У цьому сенсі система управління повинна бути спрямована на максимізацію цінності підприємства для соціо-економічної системи. Ця необхідність розуміється і розділяється як науковим співтовариством, так і практикуючими менеджерами, вона знайшла своє втілення у ціннісно орієнтованому підході до управління, який зайняв належне місце в теорії та практиці стратегічного управління, сприйнятий академічним і бізнес-співтовариством й усе більше поширюється на практиці.

Базисні ідеї та вагомні теоретичні положення, які визначають формат розвитку ціннісно орієнтованого управління знайшли відображення у працях українських та російських вчених: Д. Волкова, І. Івашковської, О. Мендрула, В. Панкова, С. Полонського, В. Якуніна [1–6] та ін. Серед зарубіжних науковців, які досліджували проблематику ціннісно орієнтованого управління, слід відзначити Г. Арнольда, Л. Баруха, А. Дамодарана, Г. Ешурта, Р. Каплана, Т. Коупленда [7–12] та ін.

Науковцями представлено ідеї економічного базису ціннісно орієнтованого управління та концептуально визначено, що фундаментальною метою розвитку та функціонування суб'єкта підприємницької діяльності є побудова ефективної системи управління, орієнтованої на досягнення максимізації найбільш ймовірної його цінності в довгостроковому аспекті, що втілюється у ціннісно орієнтованому управлінні. При цьому в наукових працях, присвячених питанням визначення цінності підприємств для соціо-економічної системи, виокремлено два базових підходи. Перший визначає, що основною метою є максимізація цінності для власників, відповідно цільова функція підприємства є однофакторною. Другий підхід, ґрунтуючись на теорії "зацікавлених сторін", припускає, що ця цільова управлінська функція суб'єкта господарської діяльності є багатофакторною. Крім того, у багатьох випадках дослідження стосуються вибору управлінського

інструментарію лише для оцінки ринкової вартості підприємства. За таких умов підвищується значущість визначення методологічних і парадигмально-гносеологічних основ ціннісно орієнтованого управління, системна методологія якого базується на "економічному погляді" на бізнес із класичної політекономії, а його предметне поле та теоретико-методологічні особливості сформовані у 80–90 роках ХХ ст. У зарубіжних джерелах концепція репрезентована як *Value-Based Management* (VBM), а її засновником виступає А. Раппопорт, який представив концепцію VBM як універсальну всеосяжну систему управління організацією, що містить чотири основні елементи [13]:

- *оцінювання* припускає вибір моделі та процедур визначення цінності організації для власників, моніторинг її зміни, визначення механізмів створення нової цінності;
- *стратегія* обґрунтовує та визначає заходи, які спрямовані на досягнення цільової установки – підвищення цінності організації для її власників. Отже, VBM може розглядатися як окремий напрям стратегічного управління;
- *фінанси* визначають фактори, що створюють цінність організації, із них виокремлюють ключові для кожного підрозділу окремо і для всієї організації в цілому. Цінність організації створюється лише тоді, коли доходи від інвестування перевищують витрати на вкладений капітал;
- *корпоративне управління* спрямоване на вирішення завдань погодження інтересів власників і менеджерів, обґрунтування системи вимірювання і матеріального заохочення, стимулювання діяльності співробітників і вищого менеджменту організації.

Інші ключові елементи концепції VBM обґрунтував Г. Арнольд [13]:

- довгостроковий добробут акціонерів (власників);
- цінність для акціонерів створюється тільки за умови, що віддача на вкладені кошти перевищує їх альтернативну вартість;
- система матеріального стимулювання повинна бути пов'язана із внутрішніми показниками, які використовуються для прогнозування й оцінювання результатів діяльності та інформують менеджерів про ступінь досягнення основної мети щодо довгострокового добробуту акціонерів (власників). Зовнішні показники діяльності організації повинні надавати можливість прозоро і правильно оцінювати досягнутий результат і відображати потенціал щодо створення цінності в майбутньому.

На противагу викладеним вище трактуванням, А. Мертенс виділив слабкі моменти концепції VBM: *по-перше*, вартість бізнесу вкрай важко оцінити об'єктивно, оскільки використовуються прогнозні дані про майбутні доходи; *по-друге*, ринкова ціна акцій точно відображає вартість акціонерного капіталу організації тільки в умовах досконалого

та інформаційно ефективного фінансового ринку; *по-третє*, механізми, що пов'язують добробут менеджерів із ринковою вартістю організації не завжди ефективні, оскільки менеджери можуть маніпулювати інформацією; *по-четверте*, власники не завжди зацікавлені в підвищенні вартості бізнесу, оскільки економічні цілі деяких власників можуть бути обмежені лише поточним споживанням, а не збільшенням вартості в довгостроковій перспективі; *по-п'яте*, рішення, що підвищують вартість бізнесу, не завжди є суспільно ефективними. Бажаючи збільшити прибуток, організації можуть прагнути до монопольної влади над ринком, зниження податкових платежів, що не відповідає суспільним інтересам [14]. Подібну думку висловлює І. Смолін: "...критерій максимізації діяльності організації, навіть з позиції лише однієї групи членів організації, не можна визнати коректним" [15].

Інші критики концепції VBM зазначають, що один, навіть інтегрований показник вартості нездатен відобразити все різноманіття діяльності організацій і стратегій управління, оскільки фінансові показники є наслідком реалізації певних управлінських дій.

Отже, методологічна обмеженість у використанні концепції VBM пов'язана з тим, що більшість тлумачень базується на теорії фінансового менеджменту. Водночас в сучасних умовах суспільного розвитку цінність суб'єкта господарської діяльності визначається як матеріальними, так і нематеріальними активами, саме тому актуальними є завдання: *по-перше*, дослідження як матеріальних, так і нематеріальних активів, що впливають на створення цінності підприємства для соціо-економічної системи; *по-друге*, вивчення впливу різних організаційних моделей побудови відносин між власниками, акціонерами, менеджерами та іншими учасниками економічних взаємовідносин на ефективність діяльності підприємства і, відповідно, на його цінність для соціо-економічної системи. Йдеться про те, що концепція управління повинна бути побудована з урахуванням технології збалансованої системи показників розвитку (*Balanced Scorecard*, BSC).

Достатньо влучно сформулював цю особливість М. Йенсен, зазначаючи, що встановлення мети довгострокової максимізації вартості бізнесу не забезпечить управління стратегією досягнення цієї мети [16]. Як зауважує В. Герасимчук: "Перевагу, потрібно надавати відкритості системному підходу, в основі якого повинні бути: *по-перше*, концепція життєвого циклу товару; *по-друге*, перелік усіх можливих операцій, що зустрічаються на підприємствах; *по-третє*, фактори зовнішнього середовища, серед яких, перш за все, слід виділити потреби споживача" [17]. Слід наголосити, що незважаючи на певну критику та неоднозначне розуміння сутності VBM, основні її положення сьогодні використовуються західноєвропейськими, канадськими, австралійськими, японськими компаніями; поступово закріплюються в практиці латиноамериканських, південноазійських, турецьких компаній [18–21].

Економічне обґрунтування ціннісно орієнтованого управління базується на тому, що змістовна параметризація полягає у визначенні стратегічних управлінських завдань щодо максимізації цінності підприємства для всіх складових соціо-економічної системи, а різноаспектне оцінювання ключових факторів нарощування цінності є основою управління підприємством. Отже, інтегруюча сутність ціннісно орієнтованого управління полягає в забезпеченні управлінського балансу між такими функціями, як інноваційна, компетентнісна, виробничо-технологічна, інституційна, соціальна, екологічна тощо. Цей аргумент корелює з тим, що тенденції глобалізації та посилення інституційних правил ведення бізнесу (застосування міжнародних екологічних і соціальних стандартів, використання практики корпоративної соціальної відповідальності) обумовлюють рішення підприємствами завдань щодо оцінювання ролі кількісних та якісних показників в управлінському процесі, рівня їх конкурентоспроможності шляхом збільшення вартості нематеріальних активів бізнесу та безпосереднього зв'язку кількісних і якісних показників господарської діяльності з моделями оцінювання.

Таким чином можна вважати, що *ціннісно орієнтоване управління спрямоване на досягнення мети максимізації найбільш ймовірної цінності підприємства для всіх складових соціо-економічної системи у довгостроковому аспекті на основі прийняття стратегічних управлінських рішень, що базуються на ключових детермінантах цінності*. Надання сучасної інноваційної конфігурації цій концепції потребує визначення об'єктивного закономірного взаємозв'язку та систематизації детермінант, які обумовлюють формування і застосування ціннісно орієнтованого управління, оскільки детермінанти як фактори базового порядку: *по-перше*, визначають, найбільш істотні сторони розвитку процесу (об'єкту), тим самим виявляючи причинно-наслідкові зв'язки між різними концепціями, які відображають окремі аспекти ціннісно орієнтованого управління; *по-друге*, впливають на формування та динаміку показників діяльності підприємств, зміст і характер яких строго детермінований, що важливо при визначенні цінності підприємства для соціо-економічної системи.

Отже, для вирішення цього завдання необхідно здійснити аналіз концепцій управління, які є ключовими і найбільш значущими для створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи. Базуючись на такій позиції було розроблено структурно-логічний порядок визначення детермінант ціннісно орієнтованого управління туристичним підприємством, наведений на *рис. 1*.

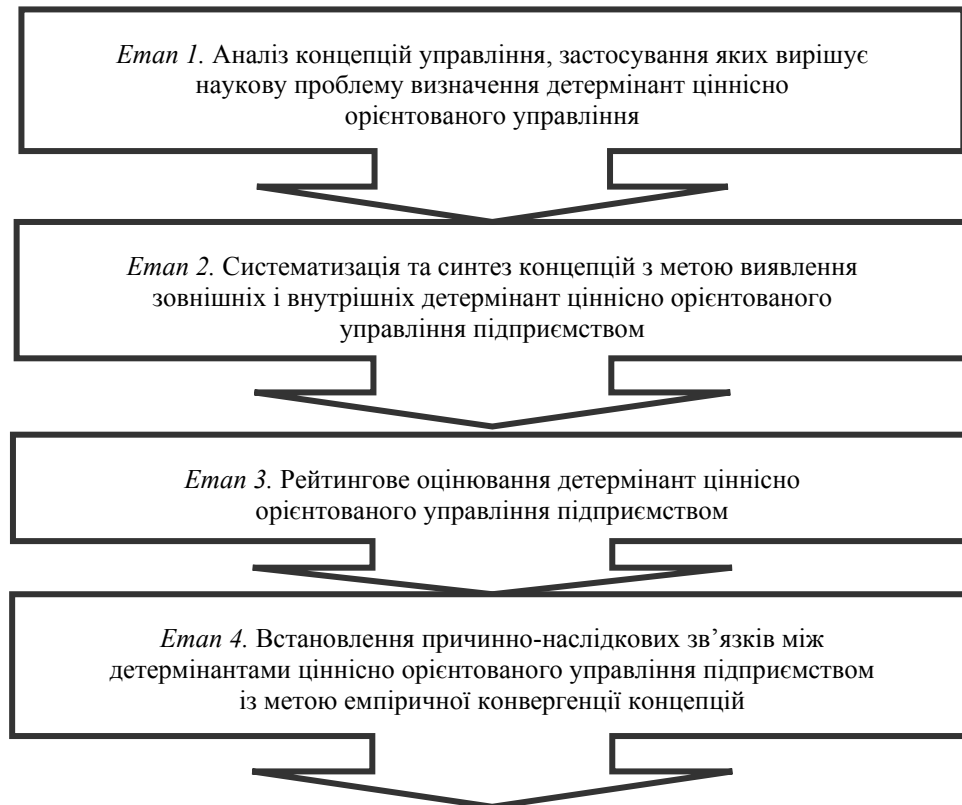


Рис. 1. Структурно-логічний порядок визначення детермінант ціннісно орієнтованого управління підприємством

На етапі "Аналіз концепцій управління, застосування яких вирішує наукову проблему визначення детермінант ціннісно орієнтованого управління" опрацьовано інформаційну базу концепцій управління за функціональним змістом із метою обґрунтування домінуючих концепцій управління та оцінки їх адаптивності до сучасних умов господарювання. На цьому етапі зроблено висновок, що концепціями управління, які найповніше відповідають вирішенню завдання щодо визначення детермінант ціннісно орієнтованого управління підприємством є: проблемно орієнтоване, вартісно орієнтоване, процесно орієнтоване, інноваційно орієнтоване, компетентнісно орієнтоване, еколого орієнтоване й антикризове управління та бренд-менеджмент.

На етапі "Систематизація та синтез концепцій з метою виявлення зовнішніх і внутрішніх детермінант ціннісно орієнтованого управління підприємством" запропоновано конструктивну послідовність цього процесу (рис. 2). Це дозволило проаналізувати зміст, методичну сутність, практичні рекомендації концепцій управління та (на основі методики VRIO-аналізу^{*}) виокремити більше ніж 40 уза-

^{*} VRIO-аналіз: *value* – цінність; *rarity* – рідкість; *imitability* – імітованість (відтворюваність); *organization* – організованість.

гальнюючих внутрішніх та зовнішніх детермінант, які найхарактерніше відображали процес створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи.

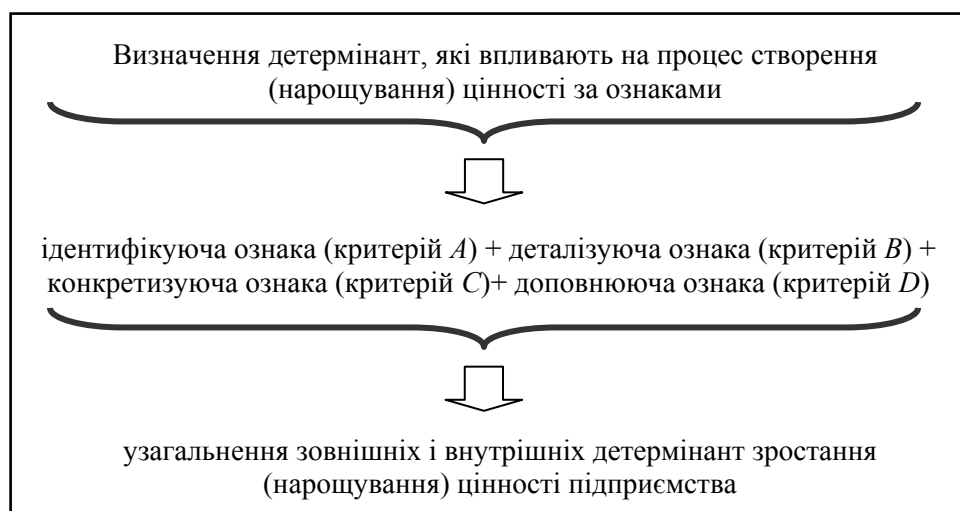


Рис. 2. Послідовність визначення детермінант, які впливають на процес створення (нарощування) цінності підприємства

На етапі "Рейтингове оцінювання детермінант ціннісно орієнтованого управління підприємством" за кожною досліджуваною концепцією здійснено:

- балове оцінювання детермінант, які відображають процес створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи (критерій А – 5 балів; критерій В – 3 бали; критерій С – 2 бали; критерій D – 1 бал);
- розрахунок загального (сумарного) рейтингу та середньозваженого індексу детермінант ціннісно орієнтованого управління.

Як приклад, за результатами дослідження було встановлено, що за наслідками:

- *вартісно орієнтованого управління* реалізується управлінське завдання поліпшення показників фінансової складової господарської діяльності, що проявляється у створенні фундаментальної, інвестиційної та ринкової цінності для власників і акціонерів;
- *процесно орієнтованого, інноваційно орієнтованого управління* на основі вдосконалення бізнес-процесів створюється споживча цінність товару (послуги), яка відображається в їх функціональності, корисності, унікальності та значимості для споживача;
- *компетентнісно орієнтованого управління* формуються ресурсні, комплементарні, спеціальні, інноваційні компетенції під-

приємства, які є основою створення споживчої та соціальної цінностей;

- *антикризового управління* створюється інформаційна модель для аналізу впливу факторів організаційного середовища підприємства на розвиток системних криз на підприємстві. Діагностична система взаємопов'язаних фінансових і нефінансових показників, об'єднаних у рамках ціннісно орієнтованого управління може оцінювати ступінь погіршення стану підприємства і, відповідно, фундаментальної, інвестиційної та ринкової цінності;
- *еколого орієнтованого управління* вирішується завдання визначення цінності окремого регіону для соціо-еколого-економічної системи на основі його ресурсного потенціалу та дотримання відтворювальних процесів природних ресурсів;
- *бренд-менеджменту* визначаються ключові фактори споживчого попиту та їх залежність від бренду, ділової репутації підприємства в контексті створення споживчої цінності.

Методологічні основи концептуальних положень проаналізованих концепцій управління стали інформаційною базою для встановлення певної визначеності щодо процесів створення (нарощування) цінності, цілісного розуміння ціннісно орієнтованого управління, розкриття інформаційно-створюючої ролі кожної його детермінанти та обґрунтування конкретики управлінських рішень у межах застосування ціннісно орієнтованого управління.

На етапі "Встановлення причинно-наслідкових зв'язків між детермінантами ціннісно орієнтованого управління підприємством із метою емпіричної конвергенції концепцій" за результатами досліджень, проведених на попередніх етапах цієї методики, обґрунтовано: мультидетермінанти (детермінанти із найвищим рейтингом), визначальні детермінанти, детермінанти-оптимізатори, детермінанти-доповнювачі (рис. 3). Визначення критеріальної основи для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між детермінантами ціннісно орієнтованого управління тим змістовніше, чим чіткіше з урахуванням специфіки впливу згруповані детермінанти, які характеризують результативність реалізації кожної концепції. Визначення рейтингу детермінант із метою емпіричної конвергенції проаналізованих концепцій дозволило не тільки розширити методологічну основу ціннісно орієнтованого управління, а й обґрунтувати передумови визначення регулятивного потенціалу для створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи, оскільки детермінована за змістом основа проаналізованих концепцій управління об'єктивізувала і скоригувала досягнуті результати.

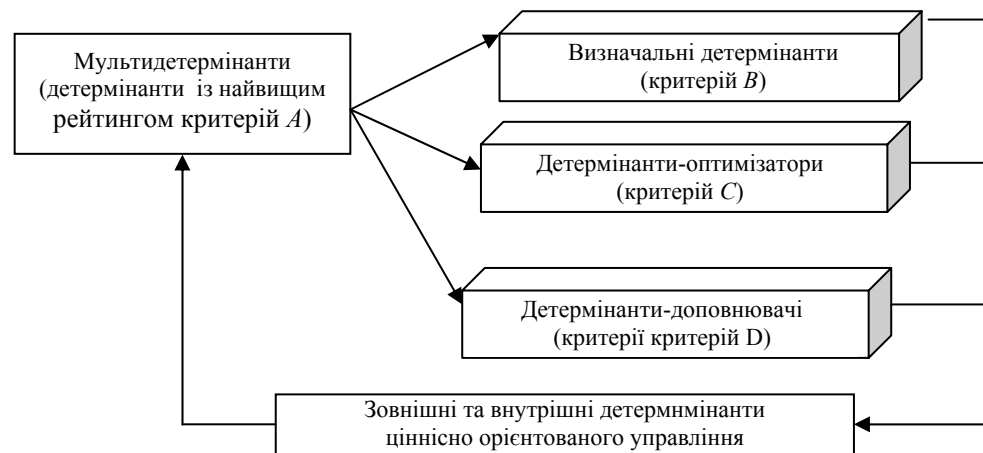


Рис. 3. Логіка групування детермінант ціннісно орієнтованого управління з метою емпіричної конвергенції досліджених концепцій управління

На основі викладеного можна констатувати:

- мультидетермінанти (детермінанти із найвищим рейтингом) визначаються на основі групування зовнішніх та внутрішніх детермінант, які залежно від характеру їх дії в певному підприємницькому середовищі і конкретний період часу обумовлюють потенціал максимізації цінності підприємства для соціо-економічної системи;
- визначальні детермінанти закладають функціональний потенціал для створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи;
- детермінанти-оптимізатори є найбільш дієвою рушійною силою щодо створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи за наслідками реалізації визначеної концепції управління у конкретному економічному середовищі;
- детермінанти-доповнювачі це ті, які не мають чітко означеного впливу на створення (нарощування) цінності підприємства для соціо-економічної системи, але мають чітку функціональну спрямованість і, відповідно, вплив на цей процес.

Отже, представлені результати досліджень щодо методологічних основ формування ціннісно орієнтованого управління можуть стати підґрунтям вивчення його потенціалу, становлення наукової бази подальшого розвитку і розроблення конкретного управлінського інструментарію для використання цієї концепції у практичній діяльності підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Панков В. А.* Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика [Текст] : монография / В. А. Панков. — К. : Наук. думка, 2003. — 424 с.
2. *Якунин В. И.* Идеология экономической политики: проблема российского выбора : монография [Текст] / В. И. Якунин, В. Э. Багдасарян, С. С. Сулакшин. — М. : Научный эксперт, 2008. — 288 с.
3. *Волков Д. Л.* Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты [Текст] : монография, 2-е изд. / Д. Л. Волков ; Высш. шк. менеджмента СПбГУ. — СПб. : Изд-во "Высшая школа менеджмента" : Издат. дом. СПб. гос. ун-та, 2008. — 320 с.
4. *Ивашковская И. В.* Управление стоимостью компании: вызов российскому менеджменту [Текст] / И. В. Ивашковская // Рос. журн. менеджмента [Москва]. — 2004. — № 4. — С. 113–132.
5. *Мендрул О. Г.* Управління вартістю підприємств [Текст] : монографія / О. Г. Мендрул ; КНЕУ. — К. : КНЕУ, 2002. — 272 с.
6. *Полонский С. Ю.* Стратегическое управление прибыльным ростом корпорации в условиях институциональной экономики [Текст] : монография / С. Ю. Полонский. — СПб. : Изд-во СПбГАСУ, 2007. — 233 с.
7. *Arnold G.* Tracing the development of value based management / Arnold G., Davies M. (eds) ; Value based management. Context and application. John Wiley & Sons. — N. Y., 2000.
8. *Барух Л.* Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность [Текст] / Л. Барух. — М. : Изд-во "Квинто-Консалтинг", 2003. — 240 с.
9. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов [Текст] / А. Дамодаран. — М. : Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2008. — 1340 с.
10. *Эшуорт Г.* Менеджмент, основанный на ценности: Как обеспечить ценность для акционеров [Текст] / Г. Эшуорт, П. Джеймс ; пер. с англ. — М. : ИФНРА-М, 2009. — 190 с.
11. *Каплан Р.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Олимп-Бизнес, 2006. — 320 с.
12. *Коупленд Т.* Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. — М. : Олимп-Бизнес, 2008. — 576 с.
13. *Rappaport A.* Creating shareholder value : The new standard for business performance, New York / A. Rappaport. — N. Y. : The FreePress, 1998. — 205 p.
14. *Мертенс А. В.* Стоимость компаний в теории и на практике [Текст] / А. В. Мертенс // Финансовый директор. — 2002. — № 5. — С. 82–86.
15. *Смолін І. В.* Стратегічне планування розвитку організації [Текст] : монографія / І. В. Смолін. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 344 с.
16. *Jensen M.* Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function / M. Jensen // Journal of applied corporate finance. — № 14 (3). — P. 8–21.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

17. Герасимчук В. Управление предприятием как социально-экономической системой: функциональный подход [Текст] / В. Герасимчук // Экономика Украины. — 2003. — № 4. — С. 12–18.
18. *Corporate governance, investor protection and performance in emerging markets* // World bank policy research working paper 2818. — 2002. — April.
19. *European corporate governance network (ECGN). The Separation of ownership and control: A survey of 7 European countries preliminary report to the European commission.* — Brussels : European corporate governance network, 1997. — Vol. 1–4.
20. *Law and finance* / La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishni R. // The journal of political economy. — 1998. — №106 (6). — P. 1113–1155.
21. *La Porta R. Corporate ownership around the world* / La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. // The journal of finance. — 1999. — № 54 (2). — P. 471–517.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

БІЛЯВСЬКИЙ В., асистент кафедри менеджменту КНТЕУ

Активна соціальна позиція підприємств, зокрема торговельних, має полягати в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні соціальних проблем. Очевидно, що держава має підтримувати цей взаємозв'язок, надаючи такі послуги, як інвестування в суспільні блага, якими користуються працівники торгівлі, правоохоронна діяльність та відповідне законодавче регулювання, а також фінансування цієї сфери через побудовану систему державного і місцевих бюджетів.

Аналіз літературних джерел свідчить, що здійснювалися дуже різнобічні дослідження: Н. Сміт визначив теоретико-методологічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності [1]; О. Степанова вивчала проблеми формування та напрями реалізації соціально відповідального управління [2]; В. Жуковська, Н. Сичова дослідили й детально описали соціальну відповідальність як складову реалізації корпоративної стратегії розвитку [3]. Однак визначенню сутності соціальної відповідальності торговельного підприємства й системи заходів з підвищення її рівня приділено недостатньо уваги.

© Білявський В., 2009

Формування системи заходів з підвищення рівня соціальної відповідальності підприємства потрібно розглядати на трьох рівнях: державному, місцевому та на рівні торговельного підприємства. На перших двох рівнях соціальна відповідальність проявляється перед громадянами, що сприяє підвищенню життєвого рівня в суспільстві та розвитку економіки держави. Саме за таких умов підприємництво, як вид господарської діяльності, забезпечує "досягнення економічних і соціальних результатів", що визначено у Господарському кодексі України [4, ст. 42]. На третьому рівні соціальна відповідальність стосується частини громадського суспільства, а саме співробітників підприємства.

У відповідь на зростаючий інтерес до соціальної відповідальності, Представництво ООН в Україні провело презентацію ініціативи Глобального договору [5] 6 грудня 2005 р. під час Форуму соціальної відповідальності бізнесу. Основною метою Форуму було продовження діалогу між зацікавленими сторонами щодо соціальної відповідальності, а також мобілізація основної групи підприємств для підписання Глобального договору та створення мережі Глобального договору в Україні.

Відштовхуючись від стандарту SA 8000:2001 "Соціальна відповідальність" [6] можна сформулювати критерії визначення торговельного підприємства як соціально відповідального:

- добросовісна сплата податків, виконання вимог чинного законодавства;
- реалізація товарів і надання послуг сучасного рівня якості та асортименту;
- заохочення працівників, підвищення рівня їх кваліфікації;
- забезпечення охорони праці та здоров'я співробітників тощо.

Така ієрархія критеріїв відокремлює вплив соціальної відповідальності підприємства на зовнішнє середовище від внутрішнього його середовища. Виконання вимог чинного законодавства й податкових органів є визначальною умовою участі підприємства у державних, а також регіональних (обласних, Автономної Республіки Крим тощо) програмах, надання громадянам певних соціальних гарантій.

Що стосується місцевого самоврядування, то цей рівень є найближчим до підприємств. Саме органи місцевої влади мають відігравати ключову роль у налагодженні стабільного та ефективного зв'язку між торговельним підприємством і громадою у вирішенні соціальних проблем останньої на засадах добровільності та взаємовигоди. Основним джерелом надходження коштів до місцевого бюджету є різні податки та збори, та надходження від приватизації та оренди комунального майна, що потребує від підприємств, розташованих на території місцевих громад, перш за все, дотримання податкової

дисципліни, а також забезпечення високого рівня торговельного обслуговування населення – в основному членів міських громад. Місцеві громади мають усі можливості щодо впливу на соціальну спрямованість діяльності підприємств, включаючи підтримку таких, що є найкращими в регіоні. Стимулювання участі торговельного підприємства в соціальному розвитку громади є надзвичайно важливим, оскільки в ринковій економіці головним джерелом отримання соціальної допомоги є саме комерційний сектор.

Соціальну відповідальність у цілому можна трактувати як систематичне й цілеспрямоване надання певних соціальних гарантій громадянам для підвищення їх життєвого рівня, що здійснюється підприємствами й організаціями, органами місцевого самоврядування, місцевими органами влади, державою тощо.

Слід наголосити, що соціальна відповідальність підприємства обов'язково базується на його прибутковій діяльності, адже збитковий суб'єкт господарювання не в змозі сприяти нагромадженню не лише коштів бюджетів різних рівнів, а й створенню власного соціального капіталу. Акцент на ролі соціально-економічних результатів підкреслює суспільну місію підприємницької діяльності на відміну від прибутку, одержання якого є, перш за все, сенсом підприємництва для його власників.

Дотримуючись внутрішніх критеріїв соціальної відповідальності шляхом збереження та нагромадження власного соціального капіталу, торговельне підприємство має можливість підтримки певних соціальних ініціатив, інноваційних проєктів, соціальної і творчої активності співробітників, що в результаті сприяє підвищенню ефективності його діяльності.

У цілому торговельне підприємство від підвищення рівня соціальної відповідальності отримує певні вигоди, а саме: зростання довіри місцевої громади до його діяльності, тобто створення позитивного іміджу; це саме стосується й відносин із податковими, контролюючими та іншими органами; стабільність положення на ринку завдяки набуттю вагомих конкурентних переваг; перспективи щодо розвитку діяльності завдяки позитивному іміджу (в органах влади, серед партнерів, постачальників, покупців тощо), а також власній соціальній політиці; підвищення кадрового потенціалу завдяки зростанню професіоналізму, творчої активності, відповідальності й лояльності працівників тощо.

Соціальна відповідальність може реалізуватись через створення на торговельному підприємстві спеціального Центру соціальних програм. Для цього у структурі самого підприємства необхідно зробити зміни. Соціальна відповідальність має бути виділена в окремий напрям, а очолювати його повинен керівник торговельного підприємства, але для дотримання соціальної відповідальності як функції господарювання потрібно щоб кожен співробітник був причетний до неї.

На багатьох закордонних підприємствах є досвід створення Комітету з питань впровадження соціальної відповідальності [7–11]. Комітет уповноважений обговорювати та реалізовувати головні напрями діяльності з соціальної відповідальності, включаючи задоволення споживачів, етику, виконання законів і правил, захист навколишнього середовища.

Посада менеджера з соціальних програм підприємства є відносно новою у бізнес-середовищі України. У країнах з розвинутою ринковою економікою це поширене явище. Вже давно існує така спеціальність, а в університетах ведеться підготовка професійних менеджерів з цього питання. Основні вимоги до компетенції таких менеджерів зосереджені на розумінні сутності й важливості соціальної спрямованості діяльності підприємства; знаннях щодо правового поля регулювання цієї справи; вмінні визначати її стратегічні, тактичні та поточні цілі, а також відповідні завдання; орієнтуванні на соціальні параметри розвитку країни, регіону, міської громади тощо. Менеджери з соціальних програм мають бути не лише компетентними, а й досить комунікабельними, володіти прийомами логіки, етики, ділового спілкування тощо.

Соціальні програми розробляються на різні проміжки часу, починаючи із довгострокових, які уточнюються в середньо- і короткострокових програмах. Заходи, що передбачаються в цих програмах, групуються залежно від їхнього впливу на ті чи інші складові діяльності підприємства. Наприклад, у торговельному підприємстві доцільно групувати заходи за напрямками їх впливу на: економічні результати, технології товаропостачання та збуту, обслуговування споживачів, підвищення мотивації співробітників тощо. У межах кожного напрямку визначатимуться конкретні заходи, відповідальні особи за їхнє здійснення, строки виконання та механізм оцінки результатів. Слід зазначити, що реалізація зазначених заходів сприятиме поліпшенню соціально-психологічного клімату на торговельному підприємстві, а також зміцненню дружніх відносин між членами трудового колективу, збільшенню соціального капіталу. Всі ці заходи позитивно впливають на діяльність підприємства в цілому, на якість обслуговування, отже, буде спостерігатися підвищення ефективності господарської діяльності.

Саме запровадження дієвих соціальних програм забезпечує підвищення рівня соціальної відповідальності підприємства, що у свою чергу зумовлює укріплення його позитивної репутації як на ринку, так і серед співробітників і справляє позитивний вплив не лише на результати господарської діяльності, а й на інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

Основні елементи соціального захисту працівників підприємства містить соціальний пакет, який обумовлює створення сприятливих і безпечних умов праці, участь працівників в управлінні підприємством, розвиток і використання творчої ініціативи всіх категорій працівників

та їх кар'єрне зростання, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників, поліпшення їх житлових і культурно-побутових умов, створення в колективі сприятливого клімату тощо. Розробка соціального пакета на довгостроковий період сприятиме збільшенню соціального капіталу.

Керівництво підприємства має розглядати витрати на соціальні програми як одну із форм довгострокових інвестицій. Торговельне підприємство, яке має за мету отримання прибутку, зміцнення конкурентних позицій на ринку, отже, формування позитивної репутації, повинно йти на певні витрати, адже, на відміну від внесків до державного соціального страхування, ці витрати, розмір яких залежить від індивідуального внеску кожного із співробітників, спрямовуються лише на працівників цього підприємства. Надання соціальних пільг формує у працівників мотивування до ефективної праці.

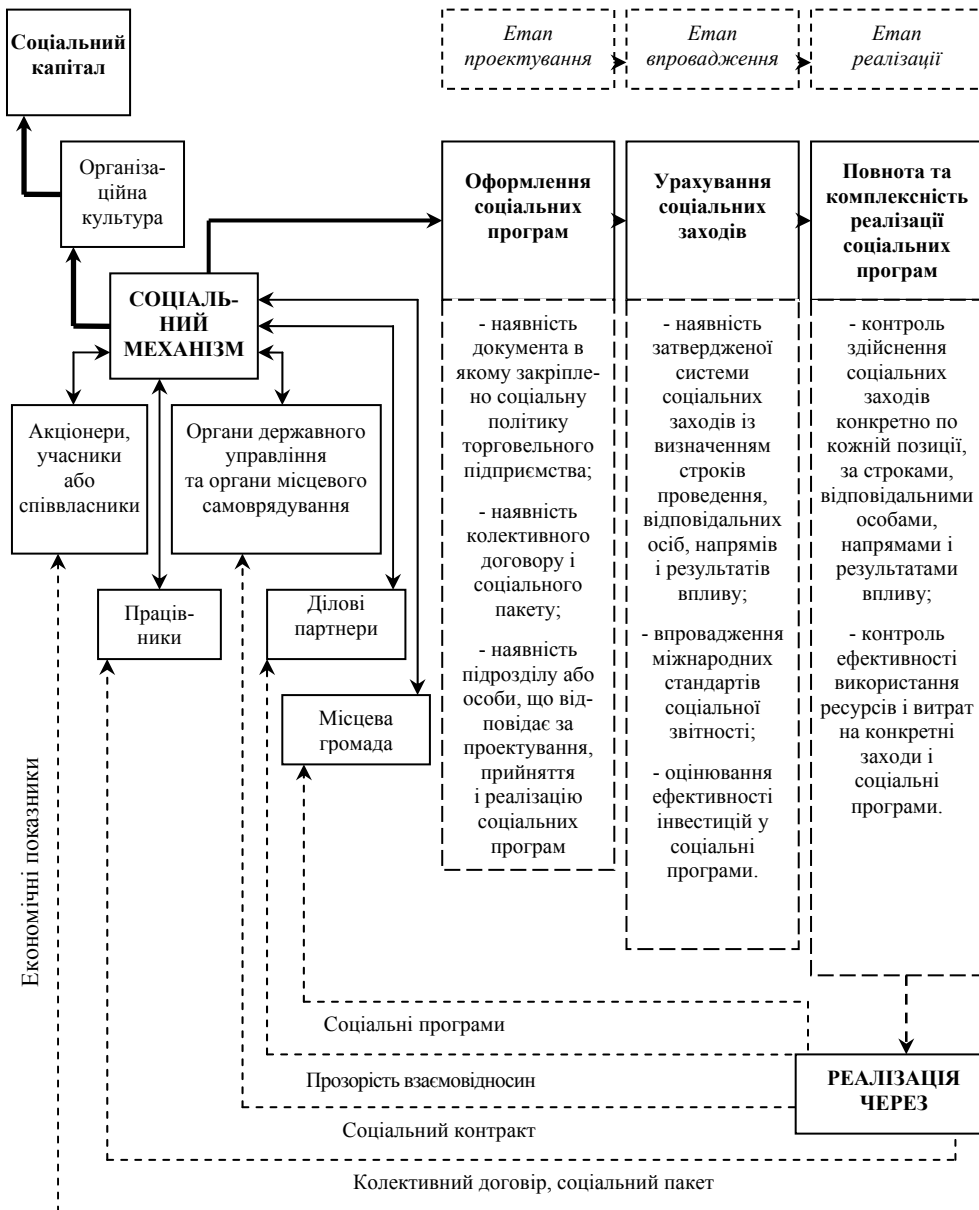
Етапи оцінювання інвестицій у соціальні програми торговельного підприємства, що дозволяють контролювати його соціальну відповідальність, запропоновано на *рисунку*.

Усвідомлення перспективності й високий рівень соціальної відповідальності, активно підтримуваний в суспільстві, в усіх державних і комерційних структурах, забезпечує збільшення не лише фізичного та фінансового, а й, що не менш важливо, – людського та соціального капіталу.

Підвищення продуктивності праці та прибутків можна досягти у результаті перегляду посадових інструкцій співробітників, перерозподілу функціональних обов'язків і використання новітніх технологій. При цьому необхідно залучити працівників до співробітництва, інакше будь-яким змінам в організації праці буде чинитися опір, отже, вони будуть проходити болісно, що негативно позначиться на соціально-психологічному кліматі. "Опір працівників набуває дедалі частіше не форму відкритих конфліктів (страйків, судових процесів), а форму прихованого саботажу, коли трудові функції виконуються, але праця не є продуктивною", наголошує А. Колот [12, с. 240]. Саме тому необхідно запроваджувати глибоко обґрунтований системний підхід до розроблення та прийняття рішень щодо впливу на трудові процеси з метою їх оптимізації.

В управлінні працею в торгівлі головною є група функцій, що містить планування, організацію, мотивування, контролювання та регулювання. Реалізація цих функцій повинна базуватися на системі достовірної та своєчасної інформації, яка забезпечує підготовку необхідних даних для аналізу стану та динаміки всіх об'єктів і завдань управління працею. На підставі цих даних оперативно приймаються оптимальні рішення, розробляються заходи щодо ефективної зайнятості працівників і ротації персоналу всередині підприємства, підвищення продуктивності праці.

Оцінювання



Окремо мають розроблятися заходи щодо підвищення ефективності використання торгових площ, устаткування, енергії, фінансів тощо.

Керівництво багатьох торговельних підприємств недооцінює роль економічної служби в управлінні соціальною підсистемою [12, с. 213]. Ще в перші роки перебудови скорочувалася кількість спеціалістів відділів праці й заробітної плати (до 50 %), а також штатні посади економістів з праці тощо. У економічних службах було відсутнє чітке розмежування

функцій. На жаль, ця тенденція характерна і для сучасного періоду, що негативно позначається на ефективності господарської діяльності торговельного підприємства в цілому.

Із середини 2008 р. очевидною стала фінансово-економічна криза. Прогнози дуже суперечливі [3; 13]. За умови спаду роздрібної торгівлі конкурентоспроможними будуть лише ті торговельні підприємства, які займатимуться господарською діяльністю не лише для того, щоб отримувати ситуативний надприбуток, скориставшись сприятливою кон'юктурою на ринку, а й щоб мати всебічно обмірковані довгострокові плани на майбутнє. Саме тому в умовах фінансової кризи перед підприємствами постала проблема вибору: зменшити соціальні витрати чи працювати без прибутку, або навіть зі збитками для того, щоб зберегти власні соціальні пріоритети і свою репутацію. Однак ці питання вирішуються на різних підприємствах по-різному.

Малі торговельні підприємства, для яких характерний низький ресурсний потенціал, провадять політику скорочення соціальних витрат аж до повного зняття деяких з них на період кризи (підвищення кваліфікації, різного роду заохочення тощо). Однак і середні торговельні підприємства змушені вносити певні корективи до існуючих соціальних пакетів для збереження робочих місць і прибуткової діяльності. Що стосується великих підприємств, то у нинішніх умовах головним є збереження того соціального пакета, який існує на підприємстві. При зменшенні фінансування соціальних програм потрібно приймати надзвичайно виважені управлінські рішення, тому що нехтування інтересами працівників може призвести до різкого зниження їхньої мотивації стосовно підвищення ефективності праці, що буде згубним для підприємства й не сприятиме виходу його з кризи.

Однак можна сподіватися, що торговельні підприємства прагнутимуть і надалі реалізовувати завдання щодо підвищення соціального захисту своїх працівників, у тому числі через збереження існуючого соціального пакета й поступового його збільшення. У розумінні роботодавців щодо концепції соціальної відповідальності в управлінні торговельним підприємством повинна переважати збалансована політика, яка враховує зовнішню соціальну спрямованість його діяльності з внутрішніми соціальними програмами, орієнтованими саме на працівників. Зрозуміло, що для реалізації цієї концепції необхідна партнерська взаємодія торговельного підприємства з бізнес-освітою, урядовими структурами та громадськими організаціями. Така взаємодія дасть ефект синергії за умови відповідності й взаємодоповнюваності їх місій та практичної спрямованості дій.

Визначення сутності соціальної відповідальності торговельного підприємства, заходів щодо її підвищення, критеріїв віднесення торговельного підприємства до соціально відповідального та вигод, які воно отримує від підвищення рівня соціальної відповідальності, а також

механізму оцінювання повноти та комплексності інвестицій у соціальні програми сприятимуть ефективному використанню власних ресурсів підприємства для виконання його місії в суспільстві та реалізації соціальних програм.

Перспективним видається подальше дослідження щодо вдосконалення соціально відповідальної моделі управління торговельним підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Smith N. G.* Corporate social responsibility : Whether or how? / N. G. Smith // *California management review*. — 2003. — Vol. 45. — № 4. — P. 53–76.
2. *Степанова О. В.* Соціально відповідальне управління промисловими підприємствами: проблеми формування та напрямки реалізації / О. В. Степанова // *Вісн. Сум. нац. аграр. ун-ту (Серія "Економіка та менеджмент")*. — 2007. — № 6–7 (26–27). — С. 404–414.
3. *Жуковська В.М.* Соціальна відповідальність як складова реалізації корпоративної стратегії розвитку // В. М Жуковська, Н. В. Сичова / *Вісн. нац. ун-ту водн. госп-ва та природокористув.* — 2008. — № 1 (41). — С. 72–79.
4. *Господарський кодекс України: Прийнятий 16 січ. 2003р.* — К. : Істина, 2003. — 208 с.
5. *Глобальний Договір ООН [Електронний ресурс]*. — Систем. вимоги : Pentium-266 ; 32 Mb RAM ; Windows 98/2000/NT/XP. — Режим доступу : <http://www.oblrada.ks.ua/index.php?id=10501>.
6. *Социальная ответственность (SA 8000: 2001) [Электронный ресурс] / Social accountability international (SAI)*. — Систем. требования : Pentium-266 ; 32 Mb RAM ; Windows 98/2000/NT/XP. — Режим доступа : <http://www.sa-intl.org>. — (Международный стандарт).
7. *Corporations, stakeholder and sustainable development I : Theoretical exploration of business-society relations / [Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinuzzi A.] // Journal of business ethics*, 2005. — Vol. 61. — № 3. — P. 263–281.
8. *Davenport K.* Corporate citizenship: a stakeholder approach for defining corporate performance and identifying measures for assessing it / K. Davenport // *Business and society*. — 2000. — Vol. 39. — № 2. — P. 210–219.
9. *Donaldson T.* The stakeholder revolution and the Clarkson principles / T. Donaldson // *Business ethics quarterly*. — 2002. — Vol. 12. — № 2. — P. 107–111.
10. *Freeman R. E.* Divergent stakeholder theory / R. E. Freeman // *Academy of management review*. — 1999. — Vol. 24. — № 2. — P. 233–236.
11. *Gibson K.* The Moral basis of stakeholder theory / K. Gibson // *Journal of business ethics*. — 2000. — Vol. 26. — P. 245–257.
12. *Колот А. М.* Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія / А. М. Колот. — К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2003. — 230 с.
13. *Садеков А.* Соціальні аспекти розвитку корпоративного управління в Україні / А. Садеков, Т. Косова // *Економіка України*. — 2008. — № 11. — С. 88–93.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 368.81 (477)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТИТУЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

МЕЛЬНИЧЕНКО А., аспірант кафедри фінансів КНТЕУ

Придбання нерухомості на вторинному ринку пов'язане зі ризиком втрати права власності на цей об'єкт. 100-відсоткову правильність юридичного оформлення угоди купівлі майна не гарантують ні ріелтери, ні нотаріуси, ні працівники державної реєстрації. На практиці це призводить до оскарження угод купівлі-продажу в суді.

Існує безліч причин порушення справ щодо відчуження права власності: рідше зустрічаються позови, пов'язані з допущенням помилок під час приватизації майна; частіше – стосовно нерухомості, придбаної на вторинному ринку з декількома переходами права власності від одного покупця до іншого. При цьому не виключається можливість помилкового оформлення угод на кожному етапі, що потенційно містить ризик боротьби за право власності. В юридичному аспекті визнання будь-якої попередньої угоди недійсною автоматично означає незаконність оформлення всіх наступних контрактів.

Страхові компанії пропонують свій варіант захисту від імовірності настання зазначених вище подій – страхування ризику втрати права власності на об'єкт нерухомості, так зване "титульне страхування" (від англ. *title* – право власності), яке відносять до майнового виду, а саме, до страхування фінансових ризиків [1].

У наукових працях М. Клапківа, Т. Ротової, Ю. Ахвледіані, Н. Фомічової, У. Шарпа та ін. частково визначаються деякі аспекти титульного страхування, але його розвиток пов'язаний із низкою проблем, які потребують дослідження.

Виокремлюють п'ять категорій титульних ризиків: виндикативні, реституційні, іпотечні, ризики недотримання вимог оформлення та реалізації угоди, ризики вилучення, заборон і обмежень користування [2].

Виндикативні ризики пов'язані з відчуженням об'єкта нерухомості з чужого незаконного володіння. Наприклад, житло придбане не у дійсного власника; куплене майно знаходиться під арештом через невивплачені попереднім господарем податки тощо.

Реституційні ризики стосуються випадків неправильного оформлення угод у частині приховання реальної ціни нерухомості з метою уникнення сплати податків. Наприклад, документи, що супроводжують угоду, були неправильно оформлені; в оформленні угоди були задіяні фальшиві документи тощо.

Іпотечні ризики покладено в основу іпотечного страхування, однією зі складових якого є страхування права власності позичальника на придбаний за рахунок отриманого кредиту об'єкт нерухомості. Наприклад, на куплене майно мають право власності спадкоємці колишнього власника; продавець не попередив про незгоду дружини (чоловіка) на продаж майна тощо.

Сервітуту – ризики вилучення та обмеження права користування чужою власністю, найчастіше землею. Наприклад, продаж нерухомості як сплата боргу; договір укладений під впливом насильства, обману тощо.

Ризики недотримання вимог оформлення та реалізації угоди – це ризики, пов'язані з помилками реєстраторів, нотаріусів та ріелтерів. Наприклад, відчуження неприватизованих квартир на підставі "помилково" виданого ордеру тощо.

Необхідність титульного страхування обумовлена тим, що при перепродажу об'єктів нерухомості, ризик порушення права власності будь-кого із власників є дуже високим. І чим більша кількість угод купівлі-продажу існує за конкретним об'єктом, тим більша ймовірність настання такого ризику. У разі задоволення в суді претензій осіб, права яких були порушені, вартість втраченого майна відшкодовується страховиками.

На вторинному ринку нерухомості з'ясування всіх юридичних нюансів переходу права власності на певний об'єкт нерухомості від одного власника до іншого є доволі складним процесом. Перевірка всього ланцюга власними зусиллями потребує значних затрат часу, та й вартість послуг кваліфікованих спеціалістів чимала.

У світовій практиці виокремлюють два основних методи попередження ризику втрати права власності: "американський" та "європейський" [4].

Перший полягає в тому, що спочатку реєструється факт отримання права власності на нерухоме майно, потім – укладається договір титульного страхування. У більшості штатів США таке страхування є обов'язковим, воно надає захист прав власності на нерухомість від подій, що відбулися в минулому, а наслідки яких можуть виявитися в майбутньому [3]. У США, при оформленні договорів придбання нерухомості, 90 % покупців укладають поліси титульного страхування, щоб вберегти себе від можливих неприємних несподіванок.

У країнах Західної Європи застосовується титульна реєстрація, де гарантом вірного складання угоди виступає держава, а не страхова компанія.

У Росії також проводиться схожа реєстрація, однак без гарантій держави. У Москві з 80-ти тисяч угод із придбання нерухомості лише декілька тисяч оскаржують в судах, але і в Росії неіпотечного титулу майже не існує. Ринок іпотечного страхування титулу зростає і спадає разом із обсягами кредитування. На думку російських фахівців, страхування титулу власності при іпотечному кредитуванні може бути виправданим тільки у період створення Єдиного державного реєстру прав на нерухоме майно й угод з ним, при чому відповідальність за інформацію, що міститься в такому реєстрі, повинна нести держава [5]. Однак гарантії того, що нерухомість не стане предметом відчуження, сьогодні ніхто дати не може. Єдина можливість вберегтися від фінансових втрат – страхування прав власності.

За неофіційними даними щорічно в Україні майже 10 % усіх угод купівлі-продажу нерухомого майна визнаються недійсними [6]. Кожен сотий власник втрачає свої права через незалежні від нього обставини. Втрата титулу можлива на таких етапах, як приватизація майна, вступ у спадщину, родинний обмін, інвестування в будинок на стадії його будівництва. Саме визнання угод придбання нерухомості недійсними і становить найбільший відсоток усіх конфліктних ситуацій, що виникають на ринку житла.

До особливостей титульного страхування можна віднести такі:

- страхувальник отримує захист від подій, що сталися в минулому, але на момент купівлі-продажу нерухомого майна не були виявлені;
- збільшення ризику при кожному переоформленні права власності;
- вивчення юридичної історії нерухомості, що купується, належить переважно не до компетенції юристів, а перекладається на плечі ріелтерів.

Ліцензії на страхування ризику втрати права власності мають багато вітчизняних страхових компаній, однак здійснюють його далеко не всі. Це пов'язано з проблемами страхування титулу.

По-перше, на вітчизняному страховому ринку не достатньо професіоналів, які б вірно оцінили ризик, немає єдиної бази об'єктів нерухомості, яка відображала б кількість угод за кожним із них. Саме тому відстежити кількість осіб, які можуть претендувати на власність, дуже складно, а іноді й взагалі неможливо.

По-друге, відшкодування за цим ризиком може сягати надзвичайно великих розмірів. Щоб захистити себе від непередбачуваних втрат страховики перестраховують титульні ризики у вітчизняних страхових компаніях, оскільки можливість перестраховувати їх за кордоном відсутня через складність перевірки історії об'єкта нерухомості та малих обсягів титульного страхування.

По-третє, не всі банки, які видають іпотечні кредити, добросовісно ставляться до свого обов'язку перевіряти всю необхідну документацію на придбання нерухомості, покладаючись на те, що страхова компанія у разі настання страхового випадку відшкодує всі збитки за кредитом.

По-четверте, відсутність статистичних баз даних і закритість доступу до інформації страхових компаній щодо такого страхування, в результаті чого можливості розрахунку обґрунтованих страхових тарифів дуже малі.

По-п'яте, покупці більше довіряють страхуванню професійної діяльності ріелтера, хоча страхової виплати за таким полісом ледве може вистачити на покриття витрат, пов'язаних із втратою права власності на нерухомість.

Як правило, до обов'язків ріелтера належить підбір варіантів об'єктів нерухомості клієнту для купівлі, збір необхідних документів, організація зустрічі всіх причетних сторін та підписання договору на передачу права власності на об'єкт. Звичайно, вони здійснюють певну перевірку документів, але лише в межах, необхідних для укладання договору купівлі-продажу та без будь-якої гарантії юридичної правильності укладеної угоди.

Деякі агентства нерухомості пропонують так звані "гарантійні поліси правильності юридичного оформлення угоди". При цьому гарантується вирішення на користь клієнта будь-яких претензій від третьої сторони, але такі договори, в першу чергу, захищають інтереси самого агентства, а не клієнтів, і отримати яку-небудь компенсацію при настанні несприятливої ситуації майже не можливо.

Слід наголосити, що титульне страхування надає захист тільки від ризиків, що пов'язані з втратою права власності, як повною, так і частковою. Якщо після отримання квартири у власність виникають певні проблеми без будь-яких проявів посягань на саму власність, це не буде вважатися страховим випадком. Наприклад, після придбання житла на вторинному ринку може виявитись, що раніше на цій житловій площі був зареєстрований громадянин, який не має права власності, однак він хоче проживати з новими власниками. Цей випадок не стосується титульного страхування, оскільки будь-яких зазіхань на право власності цей громадянин не виявив.

Покупці нерухомості на первинному ринку, які прагнуть захистити себе від подвійних продажів, банкрутства забудовника чи інших проблем, не можуть оформити договір титульного страхування. Оскільки титульне страхування можливе лише після отримання права на власність, а у момент сплати грошей ніякого права власності у платника не виникає.

Страхування титулу надає захист від будь-якої невідомої раптової події, що може позбавити власника права на його ж власність.

Тобто спроби третіх осіб відібрати право власності юридичної чи фізичної особи на нерухоме майно, що виникли й збереглися після купівлі нерухомості, входять у страхове покриття.

Механізм укладання договору титульного страхування є цілком логічним: страхувальник надає страховій компанії всі необхідні документи, що підтверджують прийняття права власності на об'єкт нерухомості; страховик протягом декількох днів проводить ретельну перевірку цих документів і приймає рішення щодо можливості страхування. При позитивному рішенні компанії та узгодженні з клієнтом усіх аспектів (тарифу, величини страхової премії, періоду страхування та ін.) підписується договір.

Уклавши такий договір, страхувальник перекладає на кваліфікованих фахівців компанії ретельну перевірку документів, і, у разі настання страхового випадку, захист власних інтересів у суді.

Аналіз, що проводиться страховиком для прийняття рішення стосовно можливості страхування, потребує від страхувальника надання таких документів:

- правоустановчі документи на нерухомість (свідоцтво про право власності (якщо майно приватизоване); договір купівлі-продажу; договір дарування; договір міни (бартеру); свідоцтво про право успадкування житла);

- документи, необхідні для купівлі квартири (документ, що підтверджує особу; правоустановчі документи; по поверховий план та експлікація; довідка про оціночну вартість об'єкта нерухомості з Бюро технічної інвентаризації; копія фінансово-лицьового рахунку та виписка з будинкової книги);

- додаткові документи (довідка районної податкової інспекції про відсутність податкових заборгованостей у продавця; виписки з Єдиного державного реєстру прав на нерухоме майно та угод по ньому; згода чоловіка чи дружини на здійснення угоди; дозвіл органів опіки; розпорядження про встановлення опіки, посвідчення опікуна, документ, що підтверджує його особу; довідки з психоневрологічного та наркологічного диспансерів; довіреність та документ, що підтверджує довірену особу) [7].

Потрібно зазначити, що передбачити захист від усіх ймовірних ризиків позбавлення права на власність не можливо, тому договір страхування має певні виключення. Наприклад, страхове відшкодування не розповсюджується на випадки втрати права власності на майно в результаті звернення на стягнення нерухомості банком або відчуження владою.

Підставою для виплати страхового відшкодування є рішення суду про втрату права власності страхувальника на даний об'єкт страхування, саме тому до договору страхування можуть бути включені додаткові послуги, наприклад, витрати на ведення справи в суді.

Страховий платіж у титульному страхуванні залежить, перш за все, від кількості угод за об'єктом нерухомості, розміру суми кредиту або вартості об'єкта, строку страхування та обраних страхувальником імовірних обмежень страхового покриття. Значення тарифу на ринку титульного страхування України може коливатися від 0.3 до 4.5 % вартості нерухомості. Базові тарифи визначаються за результатами попередньої експертизи та становлять у відсотках від вартості нерухомості:

- для житлових приміщень від 0.7 до 3.5 %;
- для нежитлових приміщень від 0.5 до 4.0 %;
- для земельних ділянок від 1 до 4.5 %.

Ризик позбутися права власності на нерухомість із кожним днем зростає, саме тому спостерігається тенденція щодо підвищення тарифу за договорами титульного страхування. Це також пов'язано з малою кількістю угод титульного страхування та неможливістю страховиків акумулювати гроші для відшкодування майбутніх збитків страхувальників. Нестабільність фінансових ринків знижує довіру громадян до всіх фінансових посередників, зокрема й до страхових компаній. Побоювання невиконання страховиком відшкодування при настанні страхового випадку сильніші ніж побоювання втратити майно. Усі ці фактори стримують розвиток титульного страхування.

На сьогодні до цього переліку можна віднести новий фактор – світову економічну кризу. В Україні, як і в Росії, титульне страхування тісно пов'язане з іпотечним кредитуванням, яке переживає не легкі часи. Саме це безпосередньо позначилося на обсягах страхових платежів за титульним страхуванням. Обсяг титульного страхування в Україні у 2008 р. знизився на 20 млн грн порівняно з 2006–2007 рр. [8].

На подальший розвиток титульного страхування в нашій країні будуть впливати:

- зміцнення фінансового стану населення;
- активізація ролі держави в зміцненні та розвитку ринку іпотеки;
- розробка концепції розвитку ринку нерухомості для задоволення потреб населення, суб'єктів господарювання і держави з надійним страховим захистом.

Страховання ризику втрати права власності для України особливо актуальне, тому що через погано розвинену інформаційну базу та недосконалість законодавства неможливо гарантувати покупцю правильність оформлення попередніх угод із нерухомістю, яка буде придбана. Єдиний спосіб не стати заручником непередбачених обставин – титульне страхування з додержанням усіх правових норм у надійного страховика. Саме страхова компанія зі значним досвідом роботи у титульному страхуванні зможе захистити фінансові інтереси покупця нерухомості, уклавши з клієнтом договір страхування.

Однак для стабільного функціонування страхового ринку, а також для належної керованості та гарантованості страхового підприємництва не достатньо вдосконалювати лише законодавство, що регулює страховий ринок; необхідно створити всю сукупність законодавчих актів, які б охоплювали всі сектори ринкової економіки, сприяли впорядкуванню взаємовідносин між усіма суб'єктами ринку на всіх фазах процесу відтворення.

Отже, можна зробити висновок, що з активним посткризовим розвитком ринку нерухомості та майбутнім урегулюванням законодавчої бази, страхування титулу стане перспективним напрямом страхування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Родионова Т.* Страхование утраты титула и иных рисков потери жилья / Татьяна Родионова // Бюллетень недвижимости. — 2006. — 20 нояб. — № 1025.
2. *Купреишвили Б. Ю.* Титульное страхование и альтернативные способы защиты права собственности / Б. Ю. Купреишвили // Финансы. — 2006. — № 8.
3. *Бесфамильная Л.* Управление рисками и страхование ипотечной деятельности / Л. Бесфамильная, А. Цыганов // Страхование дело. — 2001. — № 1.
4. *Трембицкий А.* Как сохранить титул собственника [Электронный ресурс] / Алексей Трембицкий // Личные Деньги [17.05.2007]. — Режим доступа : <http://www.pmoney.ru/txt.asp?rbr=202&sec=278&id=599436>.
5. *Орлова А.* Титульное страхование и титульная защита / Арина Орлова // Деньги. — 2008. — № 7. — С. 27–32.
6. *Гончарук Н.* Три в одном / Надежда Гончарук // Контракты. — 2007. — № 15. — С. 36–37.
7. *Головин В.* Как купить "чистую" квартиру? [Электронный ресурс] / Влад Головин // bin.com.ua. — 2006. — Режим доступа : http://bin.com.ua/templates/analitic_article.shtml?id=55052.
8. *Ормоцадзе М.* Страховки растянут на 30 лет. Титульное страхование могут продлить на весь срок ипотечного кредитования [Электронный ресурс] / Маргарита Ормоцадзе // Деловая столица. — 2008. — № 31 (377). — Режим доступа : <http://www.dsnews.ua>.

УДК 339.747:336.71

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ

ГОЛОВІНА Я., аспірант Одеського державного економічного
університету

В умовах світової фінансової кризи банківські установи зіткнулися з проблемами, що ставлять під загрозу їх подальше стабільне існування. Про масштаби фінансової кризи свідчать дані звіту Банку Англії, опублікованого у жовтні 2008 р. На середину місяця сума збитків за основними фінансовими інструментами ринків США, Великої Британії та ЄС оцінена у розмірі 2.8 трлн доларів США. У цьому ж звіті наголошено, що збитки становлять 85 % світового банківського капіталу до початку кризи [1, с. 14]. Понесені та прогнозовані втрати банків змушують керівництво якнайскоріше вирішувати проблему мінімізації впливу кризових процесів для збереження довіри акціонерів та інвесторів.

Вплив кризи на діяльність банків загострює питання вдосконалення діючих систем корпоративного управління та ризик-менеджменту. Ще у 90-х роках минулого століття наслідки фінансових криз в Азії та Росії змусили світові організації приступити до розробки міжнародних стандартів корпоративного управління. Щодо банківського регулювання, підготовка належних документів була ініційована Базельським комітетом з питань банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків. Було розроблено та прийнято низку документів, основними з яких стали "Посилення корпоративного управління банківських установ" (1999 р.) [2], а також "Угода про міжнародне наближення визначення капіталу та стандартів капіталу" в двох редакціях 1988 та 2004 років, відомих як "Базель I" [3] та "Базель II" [4].

Активізація діяльності банків на міжнародних фінансових ринках зумовила необхідність єдиного підходу у сфері наглядового регулювання. З метою вирішення загальної для всіх проблеми нестабільності, акценти були зроблені: *по-перше*, на необхідності забезпечення належного контролю та відповідальності вищого керівництва за діяльність банків перед акціонерами та вкладниками; *по-друге*, на впровадженні міжнародних стандартів оцінки адекватності капіталу рівню ризиковості банківської діяльності.

Зарубіжні науковці приділяють значну увагу питанням вдосконалення корпоративного управління, зокрема у працях Д. Паунда [5], А. Демб та Ф. Нойбауера [6] досліджуються проблеми побудови ефективних систем корпоративного управління в умовах глобалізації. Особливої уваги заслуговують дослідження Р. Лебана і Т. Пасечник [7] щодо розвитку систем корпоративного управління в країнах з перехідною економікою в контексті актуалізації інтеграційних процесів на світових фінансових ринках. Праці зарубіжних та вітчизняних науковців, головним чином, зосередженні на пошуку ефективних механізмів управління та контролю на рівні корпорацій, хоча, без сумніву, роль регулятивних органів оцінюється дуже високо.

Проблеми фінансової стабільності стали окремим напрямом дослідження у сфері макроекономічної політики регулювання національних економік, фінансових і банківських секторів. Вирішення цих питань є головним завданням для спеціалістів наглядових органів. Серед вітчизняних науковців, які вивчають зазначені питання, слід назвати А. Гальчинського [8], В. Гейця [9], І. Лютого [10], В. Міщенко [11], С. Науменкову [12] та ін.

Сьогодні для подолання фінансової кризи дій наглядових органів недостатньо. Банкрутства й збитки банків не є втратами інститутів. Збитки несуть акціонери, інвестори та вкладники, довіривши капітали в управління банкам. Реакція на кризу – масова втрата й відтік капіталів – змушує визнати, що діюча система корпоративного управління не захищає інтереси учасників. Проблеми потребують розв'язання зсередини через вдосконалення механізмів корпоративного управління.

На думку дослідників, першопричиною світової фінансової кризи слід вважати недоліки у використанні сек'юритизації активів [11, с. 59]. Механізм сек'юритизації до останнього часу популяризувався як інноваційний інструмент рефінансування та захисту від кредитних ризиків. Іпотечна криза США поставила під сумнів його використання, а разом із цим і діючу систему управління ризиками.

Сек'юритизація в основі американської моделі іпотечного кредитування вирішувала головну проблему – нестачу довгострокових ресурсів. Новий механізм дав можливість фінансувати за рахунок продажу тільки що наданих кредитів. Разом із продажем кредитів банк передавав кредитні ризики, поширюючи їх серед інвесторів. Інноваційність сек'юритизації зумовила перепрофілювання банківського бізнесу. Традиційне фінансування за рахунок власних коштів не давало очікуваних прибутків. Сек'юритизація дозволила кредитувати коштами інвестиційних фондів і заробляти на комісійних, незважаючи на ризики.

За допомогою нового механізму іпотечні банки нарощували обсяги кредитного портфеля, зокрема за рахунок спрощення процедур його оцінки. Ризики приймали на себе інвестори (інвестиційні банки та

компанії), купуючи забезпечені кредитами зобов'язання. У результаті активного залучення американських банків у процес сек'юритизації почав стрімко зростати обсяг низькоякісних кредитів. На кінець 2006 р. обсяг ринку іпотечного кредитування США досяг 9.7 трлн доларів, що становило 73 % ВВП країни. При цьому низькоякісні кредити становили 1.2 трлн доларів США, у відношенні до ВВП – 8 % [13].

Головні учасники сек'юритизації (іпотечні банки, що видавали кредити низької якості; банки-організатори та гаранти угод сек'юритизації; інвестиційні банки, що придбавали забезпечені низькоякісними кредитами цінні папери) проявили масштабну незацікавленість щодо оцінки позичальників та діючих процедур ризик-менеджменту. Високий попит із боку інвесторів на сек'юритизовані цінні папери був мотивований.

По-перше, механізм сек'юритизації передбачає випуск забезпечених активами (іпотекою) цінних паперів. Відносна стабільність світової економіки, що характеризувалась швидким зростанням цін на нерухомість, а звідси й на іпотечні облігації, сприяла впевненості інвесторів у надійному та ліквідному забезпеченні їх вкладень.

По-друге, сек'юритизація передбачає диверсифікацію ризиків за допомогою поділу випуску цінних паперів на транші. Поділ випуску на транші проводиться залежно від оцінки якості окремих частин кредитного портфеля. Звичайна структура випуску передбачає три транші (молодший, середній та старший). Частка молодшого траншу в загальному обсязі випуску визначається пропорційно найризиковішій частці кредитного портфеля. Однак, молодший транш покриває ризики невиплат не тільки за найризиковішою часткою кредитного портфеля, а за всім портфелем, тому одержує найнижчий кредитний рейтинг. Якщо в кредитному портфелі трапляються дефолти, то в першу чергу, не виплачуються вклади інвесторів у молодший транш. Якщо розмір втрат за кредитним портфелем перевищує обсяг виплат за цим траншем, тоді вже не проводяться виплати за інвестиціями у середній транш (з кращим кредитним рейтингом) і т.д. Таким чином, молодший транш захищає від дефолтів середній та старший транші. Вкладення в молодший транш забезпечуються вищою порівняно з іншими траншами дохідністю.

Більш складною технологією стали CDO (*collateralized debt obligation*) – облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями. З метою завищення кредитного рейтингу в забезпечення добавляються не тільки різні за якістю кредити, а й різні їх види (іпотечні, автокредитування та ін.), а також кредити та облігації корпорацій, інші CDO. Таким чином, транші вважаються більш диверсифікованими та менш ризиковими, отже, одержують вищий кредитний рейтинг.

Визначну роль в оцінці ризиків для інвесторів зіграли рейтингові агентства та страхові компанії. Рейтингові агентства присвоювали

"AAA" тим випускам CDO, в яких кредити *subprime*-якості займали не більш ніж 20 % портфеля. У 2006 р. *Standard&Poor's* виставила рейтинги за 646 випусками CDO на суму 533.53 млрд доларів США, *Moody's* – за 637 випусками на суму 533.8 млрд доларів США, *Fitch Ratings* – за 265 на суму 244.34 млрд доларів США. При цьому більш ніж половина випусків отримали рейтинг "AAA". Нині агентства звинувачують у використанні неточних і помилкових процедур оцінки, а також отриманні значних доходів за завищення рейтингів [14, с. 22]. Починаючи з 90-х років XX ст., страхові компанії беруть активну участь у сек'юритизації, гарантуючи інвесторам покриття збитків від невиконання за кредитами. Найкрупніші страхові агенти, маючи власний рейтинг "AAA", в обмін на премію страхували облігації низької якості та забезпечували їх високими рейтинговими оцінками. Таким чином, інвестори орієнтувалися на невідповідні ризикованим активам високі рейтинги.

Отже, інвестори, вкладаючи кошти в сек'юритизовані цінні папери, вважали себе захищеними; а інвесторам траншів з низьким кредитним рейтингом, ризик компенсувався високою ставкою відсотків. Крім того, стабільний попит забезпечував ліквідність цих інструментів.

Інвестиційна привабливість сек'юритизації стала значним поштовхом для зростання обсягів низькоякісних кредитів та забезпечених ними цінних паперів. У всьому світі набули широкого розповсюдження різноманітні інструменти сек'юритизації та деривативи (рис. 1), зокрема такі:

- ABS (*asset-backed securities*) – цінні папери, забезпечені пулом активів;
- MBS (*mortgage-backed securities*) – цінні папери, забезпечені пулом іпотечних кредитів (закладними);
- CDO (*collateralized debt obligations*) – облігації, забезпечені борговими зобов'язаннями;
- CDS (*credit default swaps*) – кредитні дефолтні свопи та ін.

Використовуючи сек'юритизацію, банки масово розподіляли та перерозподіляли ризики серед інвесторів, тим самим значно їх посилюючи. У сек'юритизації брали участь не тільки іпотечні банки США, в менших обсягах її використовували в Європі (особливо постраждали від кризи банки Великої Британії та Іспанії). На інвестиціях у сек'юритизацію спеціалізувалися провідні міжнародні фінансові корпорації – інвестиційні банки, страхові компанії, хедж-фонди, пенсійні фонди та ін.

До початку іпотечної кризи в США у 2006 р. масштаби ринку сек'юритизації характеризували світове економічне зростання. Обсяг діючих сек'юритизованих цінних паперів у США досяг 5.8 трлн доларів, у країнах ЄС – 5 трлн доларів США, що ілюструє таблиця [16].

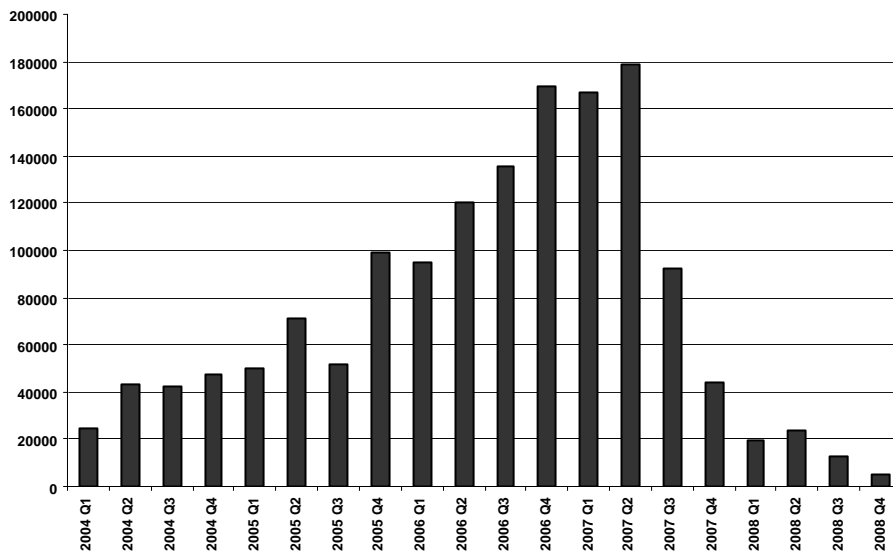


Рис. 1. Випуск CDO на глобальному ринку, мільярд доларів США [15]

**Масштаби сек'юритизації в розвинених країнах світу
(мільярд доларів США) [16]**

Країна / регіон	Розмір державного бюджету на 2006 р.	Загальний обсяг кредитування у 2006 р.	Обсяг сек'юритизації за 2006 р.	Обсяг діючих сек'юритизованих цінних паперів
Україна	31	70*	0	0
США	2 600	6 615	951	5 802
Європейський Союз	—	6 682	624	5 009
Великобританія	451	1 736	261	1 215
Іспанія	144	554	64	680
Німеччина	355	1 363	51	1 435
Італія	240	923	41	972

Примітка. * Станом на 1 липня 2007 р.

Починаючи з кінця 2006 р. ефекти кризи на американському ринку нерухомості (знецінення заставної вартості іпотеки, посилення умов кредитування та масові відмови від платежів) призвели до значних втрат банків за низькоякісними кредитами. Через механізм сек'юритизації кредитні ризики поширилися на всіх держателів іпотечних зобов'язань.

Сьогодні оцінити суми збитків доволі складно. За інформацією міжнародної консалтингової групи *Boston Consulting Group* за підсумками трьох кварталів 2008 р. світовий банківський сектор втратив 1/3 ринкової вартості. Якщо в кінці 2007 р. капіталізація банківського сектору дорівнювала 8.3 трлн доларів США, то за 9 місяців 2008 р. цей показ-

ник знизився до 5.7 трлн доларів США, що відповідає рівню 2004 р. Упродовж 2008 р. спостерігається значне зниження загальних доходів акціонерів банків. Найнижчий показник зменшення доходів був зафіксований у Німеччині (–45.1 %), а найвищий – у Канаді (–6.6 %). Ця тенденція характерна також і для Бразилії, Росії, Індії та Китаю, де показник зниження доходів акціонерів дорівнював (–40.8 %) [17].

Аналогічно падіння акцій банків характеризує динаміка індексу ВКХ, розрахунок якого проводиться на базі 24 найкрупніших американських банків та фінансових інститутів (рис. 2). Станом на кінець дня 23 червня 2008 р. індекс опустився на 0.4 % нижче свого найнижчого рівня у 2002 р.; падіння індексу майже досягло кризового показника 1998 р.

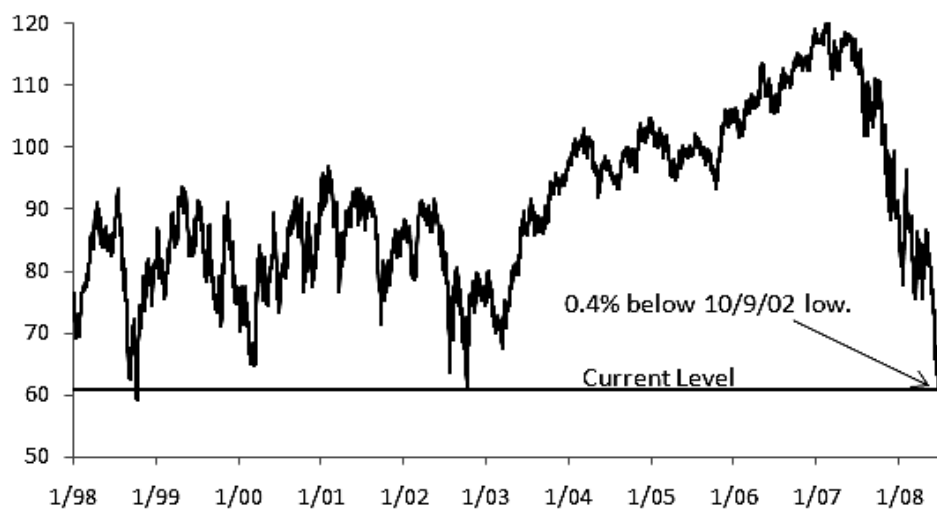


Рис. 2. Динаміка індексу ВКХ у 1998–2008 рр.
(станом на 23 червня 2008 р.) [18]

За даними агентств *Bloomberg* і *Standard&Poor's* станом на квітень 2008 р. фінансовими організаціями заявлено загальний обсяг втрат на суму 231 млрд доларів США; ринкова вартість компаній, що входять у *S&P 500 Financials*, знецінилась на 57 % [19, с. 1]. У грудні 2008 р. агентство *Bloomberg* повідомило, що сума збитків досягла 1 трлн доларів США. Зокрема втрати американських фінансових організацій становили 678 млрд доларів США, європейських – близько 300 млрд доларів США [20]. Про мільярдні збитки та банкрутства оголошують найкрупніші фінансові інститути. Найбільш вагомі втрати за три квартали 2008 р. понесли:

- *Fannie Mae* (США) – 28.99 млрд доларів США, передано у тимчасове управління Федеральному агентству з фінансування житла *FHFA*;

- *Wachovia* (США) – 23.89 млрд доларів США, куплений *Wells Fargo* (США);
- *Merrill Lynch* (США) – 5.15 млрд доларів США, куплений *Bank of America* (США);
- *Lehman Brothers* (США) – 3.9 млрд доларів США, куплений *Barclays* (США) та *Nomura* (Азія та Європа);
- *Citigroup* (США) – 2.8 млрд доларів США, закриті підрозділи в Японії, підрозділи в Німеччині продані [21; 22].

У боротьбі з наслідками кризи та ймовірністю банкрутства, провідні банки вимушені шукати покупців бізнесу серед конкурентів чи просити допомоги у держави. Для акціонерів та менеджменту це означає втрату власності та контролю. Для банків, що постраждали меншою мірою, оптимальним стає фінансування збитків за власний рахунок.

Залучення капіталу в умовах кризи повинно гарантуватися належним корпоративним управлінням. Суттєвим забезпеченням банківських гарантій є вдосконалення процедур ризик-менеджменту. Недооцінка ризиків сек'юрітизації потребує перегляду методів управління. Для банків, що спеціалізувалися на сек'юрітизації, стоїть питання зміни стратегічних напрямів діяльності.

Прийнятий у 2004 р. "Базель II" вніс суттєві корективи в методологію ризик-менеджменту. Банки отримали можливість впровадження індивідуальних систем оцінки та управління ризиками для розрахунку капіталу. Наглядові органи при цьому повинні контролювати адекватність цих розрахунків. Вимоги до розкриття інформації є суттєвим стимулом для вдосконалення банками внутрішньої практики оцінок.

У звіті Форуму фінансової стабільності "Стримування системних ризиків і відновлення фінансової стабільності" (квітень 2008 р.) містяться основні висновки та рекомендації щодо підвищення стійкості ринків та установ [23]. Серед них є рекомендації про посилення пруденційного нагляду за якістю капіталу фінансових установ, ліквідністю та ризиками. Крім того, у Звіті наголошено на необхідності запровадження нової методики управління ризиками, що повинна відповідати сучасному рівню розвитку фінансового ринку, а також вимогам Базелю II. З цією метою Базельський комітет з питань банківського нагляду, Міжнародна організація комісій із цінних паперів, а також центральні банки та наглядові органи країн повинні забезпечити вдосконалення оцінки достатності капіталу та банківських ризиків і посилення вимог до капіталу.

Оскільки питання запровадження Базелю II належить до компетенції наглядових органів, банки повинні усвідомлювати важливість

власних зусиль у подоланні наслідків кризи. Корпоративне управління в банку повинно, в першу чергу, контролювати якість системи та процесів ризик-менеджменту. Для цього необхідно:

- визнати важливість індивідуального підходу до методів оцінки та управління банківськими ризиками згідно зі специфікою діяльності;
- зробити переоцінку механізму сек'юритизації та його ролі в бізнес-процесах банку (сек'юритизація може бути використана як альтернативне джерело фінансування, але в умовах падіння світового фондового ринку це майже не можливо);
- забезпечити належну кваліфікацію членів ради директорів (комітету з управління ризиками), правління, ключових менеджерів, відповідальних за діяльність з управління ризиками;
- постійно вдосконалювати внутрішню систему ризик-менеджменту з метою забезпечення ефективної реалізації корпоративних цілей;
- суворо дотримуватися ринкової дисципліни з розкриття суттєвої інформації про профіль ризиків банку та рівень капіталізації.

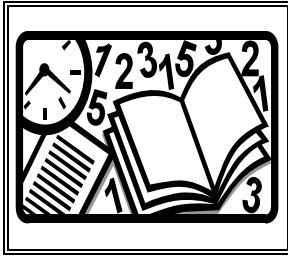
Світова фінансова криза змінила акценти в розвитку корпоративного управління в банках. Першочерговим стратегічним завданням є вдосконалення системи ризик-менеджменту та посилення контролю за її життєздатністю в кризових умовах. Вирішити проблеми управління банківськими ризиками не можна короткостроковими засобами. Упродовж найближчих років світові фінансові ринки збережуть високий рівень нестабільності та волатильності. У системі корпоративного управління потрібно впроваджувати нові дієві механізми, що забезпечать сталий ефект у реалізації та захисті корпоративних інтересів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Financial stability report*. October 2008. [Електронний ресурс] / Bank of England. — 2008. — Issue № 24. — 61 p. — Way of access : <http://www.bankofengland.co.uk/publications/fsr/2008/fsrfull0810.pdf>.
2. *Посилення корпоративного управління банківських установ* [Електронний ресурс] / Базельський комітет з питань банківського нагляду. — Базель, 1999. — 9 с. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/corporate_management.pdf.
3. *Міжнародне наближення визначення капіталу та нормативів капіталу* [Електронний ресурс] / Комітет з питань банківського регулювання та практики наглядацької діяльності. — Базель, 1988. — 25 с. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/01.pdf.
4. *Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы* [Электронный ресурс] / Банк международных расчетов. — 2004. — 266 с. — Режим доступа : <http://www.cbr.ru/today/PK/Basel.pdf>.

5. Паунд Д. Будущая модель корпоративного управления / Д. Паунд // Корпоративное управление / [пер. с англ. А. Куницына; ред. Е. Дронова]. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — С. 86–110.
6. Демб А. Корпоративне управління / А. Демб, Ф. Нойбауер. — К. : Основи, 1997. — 302 с.
7. Leban R. The transition economies national systems of corporate governance / R. Leban, T. Pasechnyk // Corporate governance around the world / [Ararat M., Bien F., Brown D. et al]; edited by A. Naciri. — Abingdon, Oxon : Routledge, 2008. — P. 273–302.
8. Гальчинський А. Нинішня фінансова криза – початок кінця. Далі – новий початок? [Електронний ресурс] / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. — 2008. — № 39 (718). — Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/64383/>.
9. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи [Електронний ресурс] / В. Геєць // Економіка України. — 2009. — № 2. — С. 5–23. — Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/SpecSancii/file/link/129418/file/UkEc02-2008_Geez.pdf.
10. Лютий І. О. Вплив фінансового сектору на функціонування фінансової системи / І. О. Лютий, С. В. Міщенко // Фінанси України. — 2007. — № 3. — С. 14–28.
11. Міщенко В. І. Основні напрями забезпечення стабільності фінансового сектору України в контексті глобалізаційних процесів / В. І. Міщенко, С. В. Міщенко // Фінанси України. — 2008. — № 5. — С. 56–69.
12. Науменкова С. В. Інституційний розвиток фінансового сектору України / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Фінанси України. — 2008. — № 7. — С. 53–71.
13. Стойко Т. Предпосылок для кризиса на ипотечном рынке Украины, аналогичного кризису в США, нет – глава правления ГИУ [Электронный ресурс] / Татьяна Стойко // Интерфакс-Украина. — 2007. — 10 авг. — Режим доступа : <http://www.ipoteka.gov.ua/index.php?Itemid=78>.
14. Слесарук С. АБВГДейка. Спецпроект "Корпоративні фінанси" [Електронний ресурс] / Світлана Слесарук, Олена Шкарпова // Український діловий тижневик "Контракти". — 2008. — № 44. — С. 22. — Режим доступу : <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/44200811161.html>.
15. Global CDO market issuance data [Електронний ресурс] / Securities industry and financial markets association. — 2009. — January, 15. — Way of access : http://www.sifma.org/research/pdf/CDO_Data2008-Q4.pdf.
16. Ковалев А. Геометрия кондуитной секьюритизации [Электронный ресурс] / А. Ковалев // Финансовый директор. — 2007. — № 10. — Режим доступа : http://www.gaap.ru/biblio/investment/inv_prj/022.asp.
17. The Banking Industry lost nearly one-third of its market value over the first three quarters of 2008, says the Boston consulting group [Електронний ресурс] / The Boston consulting group. — 2008. — October, 9. — Way of access : http://www.bcg.com/about_bcg/media_center/press_releases.jsp?id=2754&yearpub=.
18. Bank index (BKX): Sound and fury signifying nothing [Електронний ресурс] / Bespoke investment group LLC. — 2008. — June, 23. — Way of access : <http://bespokeinvest.typepad.com/bespoke/2008/06/bank-index-bkx.html>.

19. *Тютюнник А.* Кредитный кризис: ошибки и последствия для инвестиционной сферы [Электронный ресурс] / А. Тютюнник, К. Машонская // КППМГ. — 2008. — 4 с. — Режим доступа : http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/articles/2008/August/august_2.pdf.
20. *Martinuzzi E.* Credit crisis cost tops \$1 trillion with Morgan Stanley's loss [Электронный ресурс] / E. Martinuzzi. — Bloomberg L.P. — 2008. — December, 17. — Way of access : <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=asAJiHQgPEw&refer=home>.
21. *Сычев В.* Третий квартал антирекордов. Американские финансовые организации объявляют о многомиллиардных убытках [Электронный ресурс] / В. Сычев // Электронное периодическое издание "Лента.ру" интернет-газета (LENTA.RU). — 2008. — 11 нояб. — Режим доступа : <http://lenta.ru/articles/2008/11/11/loss/>.
22. *Шапран Н.* Слишком большие, чтобы обанкротиться [Электронный ресурс] / Наталья Шапран // Риск-менеджмент. — 2008. — 11 дек. — С. 10–15. — Режим доступа : http://www.riskm.ru/1112_02.html.
23. *Global financial stability report. Containing systemic risks and restoring financial soundness. April 2008* [Электронный ресурс] / International monetary fund. — Washington, 2008. — 192 p. — Way of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2008/01/pdf/text.pdf>.



УДК 657.37:658.516

РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ЗА СЕГМЕНТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНИХ І НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТАХ

АЛЕКСЄЄВА А., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

ІГНАТЕНКО Т., аспірант кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

Реформування системи бухгалтерського обліку є складовою частиною заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкової спрямованості. Головне завдання трансформації національної системи бухгалтерського обліку полягає в прискоренні процесу її приведення у відповідність до вимог ринкової економіки і міжнародних стандартів фінансової звітності (*далі* – МСФЗ), а також наданні суб'єктам господарювання можливості визначати рамки і форми внутрішньогосподарського обліку.

Дані бухгалтерського обліку використовуються менеджментом підприємства для прийняття управлінських рішень. Саме тому неможливо переоцінити значення повної та достовірної інформації про фінансовий стан і результати діяльності не тільки по підприємству в цілому, а й за його окремими сегментами.

Правила ведення сегментарного обліку та подання сегментарної звітності наведено у МСФЗ (IFRS) 8 "Операційні сегменти" [1] та національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку (*далі* – П(С)БО) 29 "Фінансова звітність за сегментами" [2].

МСФЗ (IFRS) 8 "Операційні сегменти", є результатом зближення міжнародних стандартів з US GAAP, який покликаний замінити МСФЗ (IAS) 14 "Сегментарна звітність". Новий стандарт набув чинності 1 січня 2009 р., він регламентує розкриття інформації за операційними сегментами в річній та проміжній звітності.

МСФЗ (IFRS) 8, на відміну від попередньої версії МСФЗ (IAS) 14, рекомендує новий підхід до визначення операційних сегментів, основою для яких є управлінська звітність. У зв'язку з тим, що виділення та подальша оцінка звітних сегментів більше не проводиться на основі критеріїв, що існували для фінансової звітності, стандарт вимагає розкривати всі випадки, коли управлінська інформація відрізняється від інформації, яка подається в основних формах звітності. У зв'язку з цим деяким компаніям, можливо, доведеться розробити нові процедури, які дозволять виконати вимоги щодо розкриття інформації і тлумачення розбіжностей між управлінськими та фінансовими показниками.

МСФЗ (IFRS) 8 призначений для застосування публічними компаніями, тобто такими, цінні папери яких розміщуються на відкритому ринку, або компаніями, які надають фінансову звітність до комісії з цінних паперів чи в інший регулюючий орган з метою випуску цінних паперів на відкритий ринок.

Норми національного стандарту (П(С)БО 29 "Фінансова звітність за сегментами") застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім малих підприємств, неприбуткових організацій, банків і бюджетних установ), які: зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність; займають монополіне (домінуюче) становище на ринку продукції (товарів, робіт, послуг); випускають продукцію (товари, роботи, послуги), щодо якої до початку звітного року прийнято рішення про державне регулювання цін.

Основна відмінність національного стандарту полягає в тому, що МСФЗ 8 призначений для застосування лише публічними компаніями, а коло суб'єктів діяльності, які повинні складати звітність за сегментами за національним стандартом, значно ширше.

Отже, доцільно проаналізувати МСФЗ (IFRS) 8 "Операційні сегменти" та П(С)БО 29 "Фінансова звітність за сегментами" за такими складовими: визначення сегментів, оцінка сегментарної інформації та розкриття інформації за сегментами.

Визначення сегментів. У МСФЗ (IFRS) 8 використовується підхід до визначення звітних сегментів з управлінської точки зору. Скоріш за все, в більшості випадків структура операційних сегментів, виділених на підставі нового міжнародного стандарту буде співпадати з МСФЗ (IAS) 14, оскільки відповідно до МСФЗ (IAS) 14 звітні сегменти визначаються як організаційні підрозділи, інформація за якими подається управлінському персоналу для оцінки результатів діяльності й подальшого розподілу ресурсів. У випадку, якщо внутрішня структура компанії та система подання інформації керівництву ґрунтуються не на напрямках діяльності чи географічному розташуванні підрозділів,

МСФЗ (IAS) 14 вимагав вибрати господарські чи географічні сегменти як первинну основу для формування звітності за сегментами. МСФЗ (IFRS) 8 не містить подібних вимог. У деяких випадках це може призвести до того, що при виконанні вимог МСФЗ (IFRS) 8 у звітності будуть подані сегменти, відмінні від тих, які виділялися відповідно до МСФЗ (IAS) 14. Згідно з національним П(С)БО 29 існує два види сегментів: господарський і географічний.

Господарський сегмент – це відокремлювана частина діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших:

- видом продукції (товарів, робіт, послуг), яку виробляють або продають;
- способом отримання доходу, який відрізняється від інших господарських сегментів (способом розповсюдження продукції, товарів, робіт, послуг);
- певним характером виробничого процесу;
- характерними для цієї діяльності ризиками;
- певною категорією покупців продукції (товарів, робіт, послуг).

Географічний сегмент – відокремлювана частина діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) продукції (товарів, робіт, послуг) у конкретному економічному середовищі, яка відрізняється від інших:

- економічними і політичними умовами географічного регіону;
- особливими взаємозв'язками між діяльністю в різних географічних регіонах;
- територіальним розташуванням виробництва продукції (робіт, послуг) або покупців продукції (товарів, робіт, послуг);
- характерними для географічного регіону ризиками діяльності;
- певними правилами валютного контролю і валютними ризиками у конкретному регіоні.

За географічні сегменти можуть бути прийняті підрозділи підприємства, розташовані в різних областях України, у різних країнах або групах країн. У світовій практиці як географічні сегменти виділяють групи країн зі схожими економічними і політичними умовами. Виокремлюють два підвиди географічних сегментів: виробничий і збутовий, залежно від того, які об'єкти знаходяться в різних регіонах (виробничі потужності або торговельні представництва).

Отже, можна констатувати, що основою для ідентифікації сегментів у МСФЗ (IFRS) 8 є внутрішня інформація, на основі якої менеджери приймають операційні рішення. Згідно з положеннями МСФЗ (IFRS) 8 керівником повинна регулярно аналізуватися внутрішня управлінська звітність компанії. Таким чином, МСФЗ (IFRS) 8 при виділенні сегментів керується не наявністю різних видів продукції чи

підрозділів у різних географічних регіонах, а *структурою управління і прийняттям рішень в організації*. Це суттєво відрізняє МСФЗ (IFRS) 8 від національного стандарту П(С)БО 29, який був прийнятий на основі МСФЗ (IAS) 14.

При переході з 1 січня 2009 р. на МСФЗ (IFRS) 8 компанії повинні визначити всі операційні сегменти, які відповідають вимогам цього стану. Після виділення цих операційних сегментів компанія має встановити, які з них є звітними. Якщо сегмент звітний, то інформація по ньому повинна розкриватися окремо. Це аналогічно МСФЗ (IAS) 14, крім того, що не вимагається визначати "пріоритетні" та "допоміжні" сегменти діяльності. Національний стандарт П(С)БО 29 передбачає поділ звітних сегментів на пріоритетні та допоміжні, що також відрізняє його від нового МСФЗ (IFRS) 8.

Відповідно до МСФЗ (IFRS) 8, із метою визначення звітних сегментів не проводиться відмінність між виручкою і затратами, які відносяться до операцій із третіми особами, і виручкою і затратами за операціями з іншими підрозділами у складі групи. Це означає, що для цілей МСФЗ (IFRS) 8 вертикально-інтегрована діяльність може складатися з декількох сегментів. При цьому, згідно з МСФЗ (IAS) 14, господарський чи географічний сегмент міг визначатися як звітний тільки в тому випадку, якщо більша частина його виручки отримана від продажів зовнішнім клієнтам. Ця відмінність є важливою, оскільки може привести до появи додаткових сегментів відповідно до МСФЗ (IFRS) 8.

За П(С)БО 29 сегмент є звітним, якщо більшу частину його доходів заробляють від продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям і дотримується хоча б одна з умов:

- дохід сегмента від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям і за внутрішньогосподарськими розрахунками підприємства становить не менше ніж 10 % сукупного доходу (від продажу зовнішнім покупцям і за внутрішньогосподарськими розрахунками);
- фінансовий результат сегмента становить не менше ніж 10 % сумарного фінансового результату всіх сегментів цього виду;
- активи сегмента становлять не менше ніж 10 % сукупної балансової вартості активів усіх сегментів цього виду (господарського або географічного, відповідно).

Істотною відмінністю цих стандартів є включення, згідно з МСФЗ (IFRS) 8, до операційних, а потенційно і до звітних сегментів компонентів компанії, які продають свою продукцію чи надають послуги переважно або виключно іншим операційним сегментам, що було неприпустимим для відміненого МСФЗ (IAS) 14 і є неприпустимим для чинного національного П(С)БО 29.

МСФЗ (IFRS) 8 дозволяє об'єднувати два і більше операційних сегментів, якщо це не суперечить основним принципам стандарту і сегменти мають подібні економічні характеристики та подібні за всіма наведеними нижче факторами:

- характер продукції чи послуг;
- характер виробничого процесу;
- тип або клас покупців товарів чи послуг;
- метод продажу товарів і розповсюдження робіт, послуг;
- специфіка нормативно-правового регулювання діяльності підприємства.

Окремих вимог щодо об'єднання сегментів у П(С)БО 29 немає, однак сам процес виділення сегментів проходить з урахуванням факторів об'єднання, які передбачені МСФЗ (IFRS) 8. У П(С)БО 29 відсутні також вимоги щодо об'єднання декількох сегментів, адже при сегментації розглядається не процес прийняття операційних рішень, а схожість економічних факторів, які в МСФЗ (IFRS) 8 є вторинними.

Оцінка сегментарної інформації. Згідно з вимогами МСФЗ (IFRS) 8, сума кожної статті за сегментом повинна являти собою величину, яка міститься у внутрішніх звітах, що надаються особі, керівнику, відповідальному за прийняття операційних рішень, навіть якщо така інформація не підготовлена відповідно до облікової політики компанії в межах МСФЗ. Це може призвести до розбіжностей між сумами, поданими у інформації за сегментами, і сумами, відображеними у основній фінансовій звітності компанії. У відміненому МСФЗ (IAS) 14 навпаки вимагалось, щоб інформація за сегментами готувалася згідно з обліковою політикою, яка діє при складанні консолідованої фінансової звітності групи чи компанії.

Відповідно до національного стандарту інформація по звітному сегменту повинна готуватися згідно з обліковою політикою організації, яка застосовується для цілей бухгалтерського обліку, тобто в тій оцінці, в якій використовується при підготовці фінансової звітності. Це суттєва відмінність, оскільки за МСФЗ (IFRS) 8 у публічній звітності необхідно розкривати інформацію, яка готується компанією для внутрішніх цілей при оцінці фінансових показників окремих сегментів.

У МСФЗ (IAS) 14 надано визначення поняття "виручка сегмента", "видатки сегмента", "результат сегмента", "активи та зобов'язання сегмента". МСФЗ (IFRS) 8 не дає визначення цих понять, але вимагає пояснення, як здійснюється оцінка прибутків і збитків сегмента, активів і зобов'язань сегмента за кожним звітним сегментом.

У національному П(С)БО 29 надано чітке визначення доходів і витрат звітних сегментів, активів і зобов'язань за звітними сегментами. При цьому сукупні дані показників за звітними сегментами та нерозподіленими статтями мають узгоджуватися із відповідними загальними показниками фінансової звітності підприємства (консолідованої фінансової звітності).

Отже, методи оцінки, передбачені МСФЗ (IFRS) 8, можуть призвести до використання компаніями двох різних систем звітності, кожна з яких складена за власними правилами: внутрішня – для використання керівництвом, зовнішня – для підготовки консолідованої звітності згідно з МСФЗ із подальшим їх узгодженням. Таким чином, застосування єдиних принципів обліку, заснованих на вимогах МСФЗ, з метою підготовки всіх видів звітності сприятиме підвищенню якості фінансової інформації.

Розкриття інформації. МСФЗ (IFRS) 8 не визначає сегменти, як господарські чи географічні і не вимагає оцінювати суми за сегментами на основі облікової політики компанії, компанія повинна в обов'язковому порядку розкривати інформацію про те, яким чином вона виділила операційні сегменти звітності, а також про принципи розрахунку розкритих у звіті сум. Розкриття такої інформації повинно включати звірку сумарних ключових показників за сегментами з відповідними сумами, що представлені у фінансовій звітності компанії згідно з МСФЗ.

МСФЗ (IFRS) 8 вимагає від компанії розкриття такої інформації:

- факторів, які враховувались при виділенні операційних сегментів компанії, включаючи організаційну структуру (наприклад, обґрунтовується організаційна структура компанії на основі відмінностей у найменуваннях продукції та послуг, географічних регіонів, нормативно-правової бази, чи комбінацій факторів; чи проводилося об'єднання сегментів);
- видів продукції та послуг, від продажу яких кожен звітний сегмент отримує свою виручку.

МСФЗ (IAS) 14 вимагав від компанії розкриття конкретних показників про її первинні сегменти, а за МСФЗ (IFRS) 8 слід розкрити конкретні показники відповідно до кожного звітного сегмента, якщо такі показники враховуються при визначенні показника прибутку чи збитку сегмента і надаються для розгляду відповідальній особі, яка приймає операційні рішення.

Національний П(С)БО 29 вимагає розкриття конкретних показників у звіті за такими сегментами:

- дохід сегмента – дохід, який безпосередньо відноситься до сегмента, а також відповідна частина всіх доходів підприємства, отриманих від реалізації зовнішнім клієнтам або від операцій з іншими сегментами підприємства, яка може бути розподілена на сегмент;
- витрати сегмента – витрати звичайної діяльності підприємства, які безпосередньо відносяться до сегмента, і відповідна частина всіх витрат підприємства, пов'язаних із реалізацією зовнішнім

клієнтам або з операціями інших сегментів підприємства, яка може бути розподілена на сегмент;

- фінансовий результат – дохід сегмента за вирахуванням його витрат;
- активи сегмента – активи, що їх використовує сегмент у своїй звичайній діяльності, а також активи, які можуть бути розподілені на сегмент із достатньою підставою;
- зобов'язання сегмента – зобов'язання, які виникають у результаті звичайної діяльності сегмента, а також зобов'язання, які можуть бути розподілені на сегмент із достатньою підставою.

МСФЗ (IFRS) 8 вимагає від компанії відображення у звітності процентного прибутку окремо від процентних витрат за кожним звітним сегментом. Виключенням є ситуації, коли більша частина виручки сегмента отримана від відсотків і відповідальна особа, яка приймає операційні рішення, керується в основному інформацією про процентний прибуток при оцінці результатів діяльності сегмента і прийнятті рішень про виділення ресурсів цьому сегменту. П(С)БО 29 не вимагає розкриття інформації про процентний прибуток і процентні витрати та чітко визначає, які статті повинні бути розкриті за кожним операційним сегментом.

МСФЗ (IFRS) 8 вимагає від компанії, в тому числі від компаній з єдиним звітним сегментом, розкривати інформацію по компанії в цілому про її продукцію й послуги, географічні регіони та крупних клієнтів. Ця вимога поширюється на компанії незалежно від їх організаційної структури, якщо інформація не розкривається у складі інформації за сегментами. Національний стандарт П(С)БО 29 вимагає розкриття інформації про допоміжні сегменти, які виділяються за галузевим чи географічним принципом. Ця інформація повинна доповнювати інформацію, надану за пріоритетними сегментами.

Принципово новим за міжнародним стандартом є те, що якщо компанія отримує більше 10 % своєї виручки від одного клієнта, то ця інформація повинна розкриватися. Компанія повинна розкрити цей факт і загальну суму виручки, отриману від кожного такого клієнта, а також найменування операційного сегмента, до якого відноситься ця виручка. Національний стандарт не містить таких вимог.

На основі порівняльного аналізу міжнародних і національних нормативних документів, які регулюють здійснення підготовки та подання сегментарної звітності, визначено їх взаємозв'язки, спільні та відмінні риси, що дозволяє зробити певні висновки.

По-перше, МСФЗ (IFRS) 8 "Операційні сегменти" рекомендує нові підходи щодо принципів сегментування, ідентифікації сегментів, оцінки фінансових результатів операційних сегментів, що ґрунтуються на управлінській звітності.

По-друге, П(С)БО 29 "Фінансова звітність за сегментами", прийнятий на основі МСФЗ (IAS) 14, що був чинний на момент прийняття національного стандарту, нині суперечить міжнародному МСФЗ (IFRS) 8.

По-третє, у зв'язку з введенням в дію нового МСФЗ (IFRS) 8 (1 січня 2009 р.) виникла необхідність узгодити національний стандарт з вимогами міжнародної практики. Перш за все це необхідно, щоб уникнути колізій при поданні сегментарної звітності підприємствами, які орієнтовані на міжнародний ринок і використовують міжнародні стандарти фінансової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Міжнародний* стандарт фінансової звітності (IFRS) 8 "Операційні сегменти", затв. Комітетом з МСФЗ 30 листоп. 2006 р.
2. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 29 "Фінансова звітність за сегментами", затв. наказом Міністерства фінансів України від 19 трав. 2005 р.

ПОСИЛЕННЯ СТАТУСУ ОБЛІКОВИХ ПІДРОЗДІЛІВ ЧЕРЕЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВНИХ БУХГАЛТЕРІВ

ПОПАДЮХА Н., аспірант Київського національного економічного
університету ім. Вадима Гетьмана

Бухгалтерський облік – це частина інформаційної системи, котра має відношення до оцінки, аналізу і прогнозування доходу, прибутку та інших економічних подій на підприємстві в цілому та його підрозділах [1, с. 29]. Перехід господарюючих суб'єктів на ринкову модель виробничої діяльності, яка передбачає впорядкування чи перегляд функціональних обов'язків (об'єднання, ліквідацію, переорієнтацію тощо) їх економічних служб і структурних підрозділів, зумовив посилення ролі й значимості бухгалтерського обліку як головної інформаційної системи та бухгалтерії як головного центру збору й опрацювання економічної інформації.

© Попадюха Н., 2009

Отже, сучасний бухгалтер займається не тільки веденням рахунків підприємства, а й виконує широке коло інших функцій, включаючи планування і прийняття рішень, контроль, огляд та оцінювання діяльності підприємства, інформування керівництва про потенційні втрати чи вигоди, проведення внутрішніх аудиторських перевірок. Спеціаліст з бухгалтерського обліку зобов'язаний задовольняти потреби тих, хто використовує облікову інформацію, незалежно від того, є вони внутрішніми чи зовнішніми споживачами цієї інформації [2, с. 3].

Як зазначає Ф. Бутинець: "У зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку в Україні, яке відбувається відповідно до Програми реформування бухгалтерського обліку, актуальності набуває питання про професійну думку. Визначення терміна "професійна думка" в системі документів МСФЗ не надається, крім того воно відсутнє у вітчизняних нормативних документах з бухгалтерського обліку. Скоріше за все, це не випадковий пропуск або упущення, оскільки застосування професійної думки – це швидше підхід до ведення бухгалтерського обліку, і головним чином, до формування та надання фінансової звітності конкретною особою, а не одноразова процедура, яка підлягає жорсткій регламентації. Таким чином, розуміння, відповідно й визначення професійної думки повинно здійснюватися фахівцями. Цим визначається їх компетентність" [3, с. 131].

Проблеми посилення ролі та статусу облікових підрозділів досліджували такі відомі вітчизняні економісти, як Ф. Бутинець, Б. Валуєв, І. Житна, Л. Кіндрацька, М. Кужельний, А. Кузьмінський, Ю. Кузьмінський, Є. Мних, В. Сопко, Л. Чижевська, М. Чумаченко, В. Шевчук та ін. Однак запровадження інституту державних бухгалтерів потребує окремого дослідження.

Сьогодні отримані перші реальні результати виконання "Програми реформування системи бухгалтерського обліку 1999–2001 рр." (затверджена 20 жовтня 1998 р. постановою Кабінету Міністрів України № 1706), вони дозволяють зробити висновки, що останнім часом її акценти перенесені на якісний бік трансформації вітчизняної бухгалтерської системи відповідно до вимог ринкової економіки. В органічній єдності з технічними проблемами реформування системи бухгалтерського обліку практично одночасно і, навіть, спонтанно вирішувались питання посилення значимості обліку як виняткової інформаційної системи, так і облікових працівників, які в сучасних умовах повинні досконало знати не лише техніку ведення бухгалтерського обліку, а й господарське, трудове й податкове законодавство, менеджмент і маркетинг, орієнтуватися у стратегії розвитку підприємства тощо.

Іншими словами: знання бухгалтером техніки й технології ведення обліку важливі в основному на нижчому його рівні, а на рівні розробки проектів управлінських рішень в умовах різноманітності

конкретних господарських ситуацій від нього вимагається не лише використання зазначених вище знань та умінь, а й творче використання останніх. Як справедливо стверджує Л. Чижевська: "Професія бухгалтера увійшла до ключових, найнеобхідніших для розвитку країни, чий внески та досягнення привертають увагу громадськості. Ця професія залишається привабливою для молоді, але стає дедалі складнішою для опанування" [4, с. 15].

Останнім часом у вітчизняній економічній літературі з'являється термін "професійний бухгалтер" – поширений у діловому і професійному міжнародному середовищі, а також закріплений стандартами Міжнародної федерації бухгалтерів (*International federation of accountants*, IFAC) [5, с. 72]. Обов'язком професійного бухгалтера є постійне оновлення одержаних знань, використання новітніх методів опрацювання та використання облікової інформації. Для цього необхідно постійно слідкувати за новаціями у бухгалтерській справі у своїй країні та за кордоном, за змінами у господарському і податковому законодавстві, освоювати нові положення з бухгалтерського обліку й аудиту, вивчати інші нормативні документи [6, с. 172].

Очевидно, що наведені вимоги сформовані з урахуванням функціональних обов'язків, виконання яких покладається на професійних бухгалтерів. Залежно від статусу підприємств і організацій, на яких працюють бухгалтери, їх поділяють на три категорії: приватні, громадські та державні бухгалтери.

До першої категорії слід відносити всіх бухгалтерів, які працюють у комерційних підприємствах і організаціях, а також аудиторів і працівників консалтингових компаній.

Посада державного бухгалтера бере свій початок ще з 1924 р., коли було створено масову громадську організацію – Об'єднання працівників обліку (ОПО), яку в майбутньому перейменували на Всесоюзне товариство сприяння соціалістичному обліку (ВТССО). ВТССО було, на той час, потужною професійною організацією, яка мала відділення в усіх союзних республіках і у великих промислових центрах. У 1925 р. був створений Інститут державних бухгалтерів-експертів (ІДБЕ) при Народному Комісаріаті робітничо-селянської інспекції СРСР.

18 серпня 1925 р. Рада народних комісарів СРСР своєю Постановою затвердила "Положення про інститут державних бухгалтерів-експертів". У ньому, зокрема, чітко визначено їх головні завдання:

- перевірка річних і ліквідаційних балансів закладів і підприємств з публічною звітністю;
- видача висновків з усіх питань рахівництва та звітності на вимогу комісій чи інших контрольно-перевірочних органів закладів і підприємств;
- видача висновків і консультацій з питань обліку за особливими завданнями центральних і місцевих органів народних комісаріатів робітників і селян СРСР і союзних республік;

- проведення експертиз на вимогу судових та адміністративних органів;
- виконання робіт з постановки та ведення обліку, звітності і річних звітів, а також виконання рахункових експертиз, видача висновків та виконання інших облікових робіт за погодженням із закладами та підприємствами тощо [7].

Навіть поверховий аналіз наведених основних обов'язків державних бухгалтерів-експертів дозволяє зробити висновок, що діяли вони, хоч і від імені громадської організації, але захищаючи, насамперед, державні інтереси. Потрібно також зазначити, що існувала система контролю за якістю роботи державних бухгалтерів, яка передбачала як певні правила їх поведінки, так і порядок покарання за незадовільне виконання посадових обов'язків (включаючи й кримінальну відповідальність).

ІДБЕ припинив свою діяльність одночасно з ліквідацією НЕП та переходом народного господарства на принципи планової економіки. Контроль за правильністю використання як бюджетних, так і інших господарських (державних) коштів у СРСР здійснювався системою органів радянської влади (контрольно-ревізійна служба).

Потреба відновити інститут державних бухгалтерів виникла вже в умовах незалежної України у процесі формування ринкових засад національної економіки. Поява приватної власності привела до поділу коштів на державні (бюджетні) та кошти господарюючих суб'єктів.

У зв'язку з наявністю різних організаційних структур бухгалтерських служб, процедур документообороту, використанням різного програмного забезпечення, а в окремих випадках відсутністю такого забезпечення, виникла необхідність удосконалити бухгалтерський облік розпорядників бюджетних коштів.

Кабінет Міністрів України 16 січня 2007 р. прийняв Постанову № 34, якою затвердив Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки. Її метою є вдосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі з урахуванням вимог міжнародних стандартів. Завданнями Стратегії є вдосконалення методології та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку.

У Стратегії визначено також очікувані результати від її реалізації, а саме:

- адаптація законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів;
- розроблення і запровадження єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку з виконання бюджетів та кошторисів розпорядників бюджетних коштів, що дасть змогу забезпечити прозорість облікових процесів, складання звітності та отримання ін-

формації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі;

- установлення уніфікованих вимог до вибору програмного забезпечення для обміну інформацією між Мінфіном, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем;
- підвищення відповідальності, а також статусу керівників фінансово-бухгалтерських служб суб'єктів державного сектору, за провадження інституту державних бухгалтерів;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів з питань бухгалтерського обліку в державному секторі;
- підвищення рівня прозорості та відкритості ведення бухгалтерського обліку.

При цьому, на думку С. Левицької, "реформуванню підлягають облік фінансових результатів бюджетних установ, їх складових (доходів і витрат), відображення на рахунках бухгалтерського обліку окремих операцій з активами та зобов'язаннями. Зокрема, розбіжність із міжнародною обліковою практикою має система обліку основних засобів, а саме: до собівартості основних засобів не включають витрати, пов'язані з їх придбанням, а списують на діяльності бюджетних установ; не встановлюють для основних засобів ліквідаційну вартість; вартість проведених ремонтних робіт списують на видатки (витрати) незалежно від імовірності збільшення майбутніх економічних вигід або потенціалу корисності основних засобів після ремонту; амортизація не відображує споживання суб'єктом господарювання економічних вигід або потенціалу корисності основного засобу, оскільки її нараховують в останній день року, незалежно від експлуатації основного засобу" [8, с. 35].

Однак у Стратегії є принципова помилка – теза про необхідність встановлення окремих правил ведення бухгалтерського обліку (в тому числі, і розробка окремих стандартів) для державних організацій і підприємств. Оскільки у державному секторі економіки функціонують не лише бюджетні організації чи організації, які повністю або частково фінансуються з бюджету, а й інші державні господарюючі суб'єкти – підприємства, встановлювати різні методики ведення бухгалтерського обліку для суб'єктів господарювання, виходячи лише з їх власності (чи джерел фінансування), недоцільно.

Об'єктами контролю і, одночасно, сферами впливу державних бухгалтерів (статус яких визначений зазначеною вище Постановою) має бути весь державний сектор економіки, під яким у міжнародній практиці розуміють національні уряди, регіональні органи управління (наприклад, штатів, провінцій, територій), місцеві (наприклад, міські районні (селищні) органи управління) та відповідні державні суб'єкти господарювання (наприклад, агентства, міністерства, правління, комісії та підприємства).

Відповідно до Господарського кодексу України, до суб'єктів державного сектору економіки відносяться суб'єкти, які діють на основі лише державної власності, а також суб'єкти, державна частка в статутному фонді яких перевищує 50 % або складає величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. Таке тлумачення структури державного сектору конкретизує визначення, наведене в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку й підтверджує відповідність поняття "державний сектор" у вітчизняній та міжнародній практиці.

У зарубіжній практиці державний бухгалтер, або бухгалтер з державних фінансів – це дипломований бухгалтер, що спеціалізується на обліку в державному секторі. Основна функція бухгалтера з державних фінансів – підготовка фінансових звітів і виконання роботи головних бухгалтерів-аудиторів у державних агентствах, місцевих органах влади, націоналізованих галузях, а також у таких організаціях, як державна система охорони здоров'я чи водопостачання. Оскільки переважно такі організації належать до збиткових, що керуються особливими статутами, робота головного бухгалтера з державних фінансів вимагає іншої підготовки, ніж робота бухгалтера приватної фірми [9].

Міжнародний досвід свідчить, що такий орган як інститут державних бухгалтерів необхідний, оскільки діяльність держави все більше розповсюджується на соціальну й економічну сферу, переступаючи при цьому традиційні рамки державних фінансових дій. Для України це має надзвичайну актуальність, бо якщо у розвинених країнах посилюється втручання держави в економічні процеси, то в державах, які лише формують ринкову економіку, ступінь державного регулювання економіки та державної відповідальності в соціальній сфері набагато вищі.

Французька система зовнішнього контролю державних фінансів характеризується наявністю загальнонаціональної структури державних бухгалтерів, що працюють в адміністративно-територіальних одиницях країни (комунах, департаментах і округах). Вони наділені повноваженнями управляти державними грошовими коштами, відповідальні за правильність здійснюваних ними операцій і зобов'язані відшкодувати за свій рахунок грошові кошти, які помилково виплатили або незатребували. Облік державних фінансових операцій ґрунтується на двох основних принципах: з одного боку, на встановленому законом розподілі функцій розпорядників кредитів (міністри, керівники інших державних органів, голови або мери органів місцевого самоврядування, керівники або директори державних установ) і державних бухгалтерів, а з іншого боку – на персональній грошовій відповідальності державних бухгалтерів [10, с. 2].

Інститут державних (громадських) бухгалтерів існує, наприклад, і в Китаї. Однак у більшості країн крім інститутів парламентського контролю діє система контролю по лінії виконавської влади або так

званий "урядовий контроль", а також органи фінансового контролю при главі держави (президентський контроль). У США – це система інспекторських служб у федеральних міністерствах і відомствах, Адміністративно-бюджетне управління при Президентові, Президентська рада чесності й ефективності в уряді та інші контрольні органи; у Великій Британії центральний орган урядового фінансового контролю – Комітет суспільних рахунків при Уряді; в Німеччині – це Федеральне фінансове відомство; в Канаді – Офіс Генерального контролера тощо.

У найбільш концентрованому вигляді підходи до організації фінансового контролю у промислово розвинених країнах сформульовано в Лімській декларації про засадні принципи фінансового контролю, прийнятій на IX Конгресі міжнародної організації найвищих органів фінансового контролю в жовтні 1977 р. Декларація закріплює загально визнану на Заході думку, що незалежні органи державного бюджетно-фінансового контролю є неодмінним атрибутом демократичного суспільства, обов'язковим елементом управління державними фінансовими коштами. У Декларації узагальнено досвід організації та діяльності державних органів фінансового контролю різних країн в сучасних умовах з урахуванням різноманітності систем управління, специфіки фінансово-економічної організації господарської діяльності і практики контрольної роботи [11, с. 8].

Що стосується організаційних засад функціонування інституту державних бухгалтерів в Україні, то вони фактично не сформовані. Очевидно, що для цього, насамперед, слід на державному рівні розробити чіткі освітні, кваліфікаційні вимоги до претендентів на посади державних бухгалтерів, систему їх сертифікації та конкретні вимоги до цього процесу. Паралельно з цим потрібно створити самоврядну професійну організацію державних бухгалтерів, яка б розробляла норми і правила їх поведінки, слідувала за чистотою своїх рядів тощо. Професійні бухгалтерські організації мали б виконувати функцію громадського контролю над розробкою, прийняттям і виконанням нормативних документів у сфері бухгалтерського обліку, здійснюючи таким чином дієвий вплив на регуляторну політику держави.

Відомий український економіст О. Гальчинський зазначає, що "втрата професіоналами контролю над діяльністю призводить до того, що професіонали відмежовують себе від будь-яких моральних, етичних чи соціальних вимог до своєї роботи та розвивають неухважність до технічних навиків і знань" [12, с. 8].

Досліджуючи варіанти взаємодії держави з професійними організаціями, Л. Чижевська виокремила такі чотири способи:

- професійна організація є складовою структурного державного органу (наприклад, міністерства фінансів), який здійснює регулювання бухгалтерського обліку;

- професійна організація є незалежним органом, який має всі повноваження з регулювання бухгалтерського обліку;
- професійна організація не наділена повноваженнями з регулювання бухгалтерського обліку, а має дорадчу (консультативну) функцію;
- професійна організація має статус органу недержавного регулювання бухгалтерського обліку [4, с. 82–83].

При формуванні самоврядної громадської організації професійних бухгалтерів доцільно було б використати третю організаційну форму функціонування. Її застосування дозволить державі організувати й контролювати роботу державних бухгалтерів, контролюючи одночасно їх професійну організацію.

Функціонування в Україні інституту державних бухгалтерів, безумовно, сприятиме посиленню статусу працівників облікових підрозділів організацій, установ і підприємств державного сектору економіки. Створення самоврядної громадської професійної організації, яка мала б об'єднати фахівців зазначеної сфери, створить нормальні умови для їх професійного зростання і розвитку. Для встановлення чітких правил функціонування цієї організації, прав та обов'язків її членів доцільно розробити та прийняти принаймні один закон, у якому, як і в чинних на сьогодні Законах України "Про бухгалтерський облік і звітність" та "Про аудиторську діяльність", мали б акумулюватися всі питання як інституту державних бухгалтерів, так і забезпечуючих його діяльність державних і громадських організацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Івахненко С. В.* Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С. В. Івахненко. — К. : Знання-Прес, 2003. — 349 с.
2. *Бреславцева Н. А.*, Бухгалтерское дело : учеб. пособие / Н. А. Бреславцева, О. В. Медведева, Г. Г. Нор-Аревян. — М. : ООО "Приор-издат", 2004. — 160 с.
3. *Бутинець Ф. Ф.* Альфа і омега бухгалтерського обліку, або моя болісна несповідь : монографія / Ф. Ф. Бутинець. — Житомир : ПП "Рута", 2007. — 328 с.
4. *Чижевська Л. В.* Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку : монографія / Л. В. Чижевська. — Житомир : ЖДТУ, 2007. — 528 с.
5. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: досвід та перспективи впровадження в країнах з перехідною економікою // Міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 28 лют. – 1 берез. 2007 р. — Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2007. — 204 с.*

6. *Развитие* бухгалтерского учета и контроля в контексте европейской интеграции : монография. — Житомир : Краматорск : ЧП "Рута". — 588 с.
7. *Национальная* экономическая энциклопедия : Режим доступа. — <http://vocable.ru/dictionary/98>.
8. *Левицька С.* Окремі питання реформування бюджетного обліку: стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі / С. Левицька // Бух. облік і аудит. — 2008. — № 6. — С. 34–38.
9. <http://www.ip2b.ru>.
10. *Нерубайло В. Е.* Осуществление внешнего контроля государственных финансов региональными счетными палатами Франции / В. Е. Нерубайло // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. — 1999. — № 6. — С. 2–8.
11. *Шохин С. О.* Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации / С. О. Шохин. — М. : Финансы и статистика, 1999. — 204 с.
12. *Гальчинський А.* Стратегія "відкладеного лібералізму" / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. — 2000. — № 20 (293). — С. 8.