

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного університету

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"

№ 2⁽⁹⁴⁾ 2014

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

СИМОНЕНКО В.	Аудит ефективності: проблеми адаптації та впровадження	5
МЕЛЬНИК Т., ПУГАЧЕВСЬКА К.	Нетарифне регулювання у країнах ЄС	15
КІНДЗЕРСЬКИЙ Ю.	Інститут державного замовлення в Україні: причини та наслідки функціональної деградації	28
ПРИСЯЖНЮК А.	Адаптивні механізми державного стимулювання кластерної організації економіки	51

ПІДПРИЄМНИЦТВО

ДЛУГОШ И.	Підприємства як інвестори в умовах біоекономіки	62
КРАСНІКОВ Д.	Постачання товарів державним замовникам: аналіз ризиків виникнення збитків	75

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ЧУГУНОВ І., ПАСІЧНИЙ М.	Формування дохідної частини бюджету українських губерній в середині XIX – на початку XX століття	85
БАГДАСАРЯН А.	Проблеми інтеграції ринку цінних паперів на пострадянському просторі	98
ГУБАЙ М.	Аналітичне забезпечення управління адміністративними витратами банків	105

ДИСКУСІЙНИЙ ПРОСТІР

**ШКЛЯРУК К.,
БІДЮК А.**

Бізнес-освіта: виклики часу і фактори
розвитку

120

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;
ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;
**ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., БАЙ С.І., МНИХ Є.В., НАПАДОВСЬКА Л.В.,
РОМАТ Є.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І., ЧУГУНОВ І.Я.,
ПАНКОВ Д.О. (Білорусь), ФІЛІС К.А. (Греція), ДОБІЯ М. (Польща),
РОЖКОВ І.Я. (Росія), ЛАЦЕ Н. (Латвія), ЯРИГІНА І.З. (Росія), КАЛУСКІ Я. (Польща)** –
члени редакційної колегії з економічних наук; **ІВАНОВА Н.В., КОРОЛЬЧУК М.С.,
КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В., ТІМЧЕНКО О.В.,
МАКСИМЕНКО С.Д.** – члени редакційної колегії з психологічних наук; **МЕРЕЖКО Н.В.,
БЕЛІНСЬКА С.О., МОКРОУСОВА О.Р., СИДОРЕНКО О.В.** – члени редакційної колегії
з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О., ІВАННІКОВА І.А. (Росія),
ЛАДІЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н.** – члени
редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І.,
ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної
колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І.,
ОРЛЕНКО В.І., ПОЛІРЕЗ В.І.** – члени редакційної колегії з історичних наук;
МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, І.Й. РАСКАЗОВА
Художньо-технічний редактор І.В. КРИВИЦЬКА

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2014 рік – 21910.

Підписано до друку 15.04.2014. Ум. друк. арк. 10.2. Тираж 250 пр. Зам. 415.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 6 від 27.03.2014).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

Журнал представлено в Міжнародній наукометричній базі: Російський індекс наукового цитування (РІНЦ)

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

СИМОНЕНКО В.	Аудит эффективности: проблемы адаптации и внедрения	5
МЕЛЬНИК Т., ПУГАЧЕВСКАЯ Е.	Нетарифное регулирование в странах ЕС	15
КИНДЗЕРСКИЙ Ю.	Институт государственного заказа в Украине: причины и следствия функциональной деградации	28
ПРИСЯЖНЮК А.	Адаптивные механизмы государственного стимулирования кластерной организации экономики	51

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ДЛУГОШ І.	Предприятия как инвесторы в условиях биоэкономики	62
КРАСНИКОВ Д.	Поставки товаров государственным заказчикам: анализ рисков возникновения убытков	75

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЧУГУНОВ И., ПАСЕЧНЫЙ Н.	Формирование доходной части бюджета украинских губерний в середине XIX – начале XX века	85
БАГДАСАРЯН А.	Проблемы интеграции рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве	98
ГУБАЙ Н.	Аналитическое обеспечение управления административными расходами банков	105

ДИСКУССИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО

ШКЛЯРУК Е., БИДЮК А.	Бизнес-образование: вызовы времени и факторы развития	120
---------------------------------	---	-----

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

SYMONENKO V.	Performance Audit: problems of adaptation and implementation	5
MELNYK T., PUGACHEVSKA K.	Non-tariff regulation in EU countries	15
KINDZERSKY Y.	Institute of government order in Ukraine: causes and consequences of functional degradation	28
PRYSIAZHNYUK A.	Adaptive mechanisms of state stimulation of economy's clustering	51

ENTERPRISE

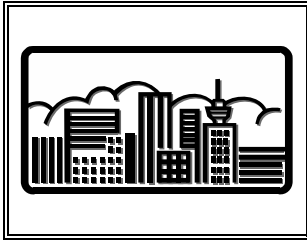
DLUGOSZ J.	Enterprises as market investors in bio-economic conditions	62
KRASNIKOV D.	Delivery of goods to state customers: analysis of the losses risks	75

FINANCE AND BANKING

CHUGUNOV I., PASICHNIY M.	Budget revenues of Ukrainian provinces in the middle of XIX – early XX century	85
BAGHDASARYAN A.	Peculiarities of integration of the securities market in the post-soviet region	98
HUBAI M.	Analytical support of administrative costs managements in banks	105

DISCUSSION SPACE

SHKLIARUK K., BIDIUK A.	Business education: challenges and factors of development	120
------------------------------------	---	-----



УДК 657.6:005

СИМОНЕНКО Валентин, д. э. н., член-корреспондент НАН Украины,
профессор кафедры финансового анализа
и контроля КНТЕУ

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ И ВНЕДРЕНИЯ

Рассмотрены основные аспекты широко распространенного за рубежом и постепенно внедряемого в Украине аудита эффективности, направленного на повышение результативности, производительности и экономичности управления в государственном и частном секторах. Изложение материала, выводы и предложения основываются на международном опыте, анализе исследований отечественных и зарубежных ученых, сопровождаются ссылками на документы.

Ключевые слова: эффективность, результативность, аудит эффективности, метод, функция.

Симоненко В. Аудит ефективності: проблеми адаптації та впровадження. Розглянуто основні аспекти широко розповсюдженого за кордоном і поступово впроваджуваного в Україні аудита ефективності, спрямованого на підвищення результативності, продуктивності й економічності управління у державному і приватному секторах. Викладення матеріалу, висновки і пропозиції ґрунтуються на міжнародному досвіді, аналізі досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, супроводжуються посиланнями на документи.

Ключові слова: ефективність, результативність, аудит ефективності, метод, функція.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики Украины явно обозначилась потребность в активизации инструментов государственного влияния на социально-экономические процессы. Эффективность государства во многом определяется тем, как оно распоряжается финансовыми и материальными ресурсами, которые общество доверило ему в управление. Сейчас необходимо в полной мере активизировать потенциал государственного финансового контроля, что соответствует стратегической задаче повышения эффективности государственного управления, что невозможно без эффективного контроля.

Нине существует потребность в создании адекватных механизмов финансового контроля процесса управления, оценивания степени до-

стижения запланированных социально-экономических результатов и контроля исполнительной власти относительно эффективности использования бюджетных средств. Такие инструменты управления содержит аудит эффективности, широко используемый в зарубежных странах на протяжении последних трех десятилетий.

Анализ последних исследований и публикаций. В Лимской декларации руководящих принципов аудита государственных финансов, принятой Международной организацией высших органов контроля государственных финансов (INTOSAI), в статье 1 подчеркивается, что "контроль государственных финансов не является самоцелью, а выступает обязательным элементом регуляторной системы, цель которой заключается в своевременном выявлении отклонений от принятых стандартов, нарушений принципов законности, эффективности, целесообразности и экономности управления финансовыми ресурсами, что позволяло бы в каждом конкретном случае вносить соответствующие коррективы, усилить ответственность уполномоченных лиц, получить возмещение убытков и препятствовать или, по крайней мере, усложнить повторение выявленных нарушений в будущем" [1, с. 21].

Разработка теории аудита эффективности использования государственных средств и методологии его осуществления в Украине находится в начальной стадии. В отечественной научной литературе пока еще мало публикаций, посвященных исследованию различных сторон и проблем аудита эффективности. В частности эта проблематика раскрыта в работах А. Мамышева, И. Стефанюка, Н. Рубана, И. Никифорова [2–5]. Однако в данных исследованиях содержатся достаточно серьезные различия в определении сущности и содержания аудита эффективности, его места в государственном финансовом контроле, системе государственного управления, а также методологии осуществления.

Большинство отечественных ученых и практиков относят аудит эффективности к: "новому виду контроля" и "новой прогрессивной форме контроля" [2]; "форме контроля, которая является совокупностью статистических, ревизионных и аналитических действий" [3]; "форме контроля" на уровне ревизии и проверки [4]; "наиболее прогрессивным формам государственного финансового контроля, одной из которых является аудит эффективности" [5]; "форме контроля" [6].

Цель этого исследования – обоснование необходимости, проблем и направлений внедрения аудита эффективности как инструмента защиты общества от разбазаривания национальных ресурсов, негативных последствий неэффективного государственного управления.

Результаты исследования. Основываясь на опыте зарубежных стран, можно сформулировать главную идею аудита эффективности (АЭ) – создание действенного механизма контроля выполнения органами исполнительной власти своих функций, в том числе и эффективного использования государственных ресурсов. Исходя из этого, АЭ могут осуществлять органы контроля, имеющие право давать оценку экономичности, действенности и результативности использования бюджет-

ных средств и государственной (муниципальной) собственности. Это предполагает создание единых методических основ проведения аудита эффективности, ориентированных на все уровни бюджетной сферы, системы государственного управления.

Внедрение АЭ в систему государственного финансового контроля (ГФК) Украины является важной задачей для общества: его результаты позволят общественности оценивать степень достижения органами исполнительной власти целей социально-экономического развития страны и регионов. Деятельность исполнительной власти по управлению финансовыми ресурсами страны должна становиться более прозрачной для общества.

Финансовый аудит, на который в основном опирается деятельность контролирующих органов, влияет на эффективность финансового управления, обеспечивая использование бюджетных средств в точном соответствии с показателями, установленными законом, и их целевым назначением. Однако рамки такого влияния достаточно узкие. Аудит эффективности, напротив, имеет весьма широкое поле для применения, являясь активным фактором повышения эффективности государственного управления.

В действующих нормативных документах Украины недооценено значение АЭ. Так, в п. 1 "Порядка проведения Государственной финансовой инспекцией, ее территориальными органами государственного финансового аудита выполнения бюджетных программ", утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины от 10 августа в 2004 г. № 1017 (с изменениями, внесенными согласно Постановлениям Кабинета Министров № 361 (361-2006-п); № 968 (968-2011-п); № 1067 (1067-2012)), отмечается, что "этот Порядок определяет механизм осуществления Госфининспекцией, ее территориальными органами государственного финансового аудита выполнения бюджетных программ (далее – аудит эффективности). Аудит эффективности – это форма государственного финансового контроля, которая направлена на определение эффективности использования бюджетных средств для реализации запланированных целей и установления факторов, которые этому препятствуют. Аудит эффективности осуществляется с целью разработки обоснованных предложений относительно повышения эффективности использования средств государственного и местных бюджетов в процессе выполнения бюджетных программ" [7].

Однако аудит эффективности нельзя относить к формам ГФК – предварительному, текущему и последующему финансовому контролю, которые являются его временными формами, а также внешнему и внутреннему контролю, характеризующему пространственные формы финансового контроля. АЭ применяется в процессе проведения последующего контроля использования государственных средств и может осуществляться в рамках как внешнего, так и внутреннего финансового контроля.

Аудит эффективности не следует соотносить с такими методами финансового контроля, как проверка, ревизия, обследование и анализ.

Результаты анализа Порядка и Методических рекомендаций относительно проведения аудита эффективности выполнения бюджетной программы органами исполнительной власти свидетельствуют, что эти документы требуют существенной доработки, особенно в терминологическом толковании места, предмета и сущности АЭ. Кроме того, подобные неточности имеются более чем в двух десятках нормативно-правовых актов, принятых в 2003–2013 гг.

Существуют также принципиальные отличия между финансовым аудитом (аудитом бухгалтерского учета) и аудитом эффективности – как в теории, так и в практической деятельности. Конечная цель финансового аудита – получение доказательства правильности финансового учета и отчетности, а аудита эффективности – оценка эффективности ведения хозяйства. Прежде всего, финансовый аудит сосредоточен на финансовой информации и проверке финансовой отчетности, в то время как АЭ направлен, в первую очередь, на анализ деятельности управленческих структур, управления реализацией программ, деловых операций.

Методология проведения аудита эффективности использования государственных средств принципиально отличается от методологии финансового аудита. Для его полного внедрения в систему ГФК Украины потребуются серьезная работа по созданию соответствующих условий. В частности необходимо сформировать правовую базу, разработать стандарты, определяющие правила и процедуры проведения АЭ, а также осуществить переход организации бюджетного процесса в стране на принципы бюджетирования, ориентированного на результат.

За тридцатилетнюю историю развития аудита эффективности выработаны определенные теоретические и методологические основы, которыми руководствуются в практической деятельности высшие органы ГФК большинства зарубежных стран. Поэтому в процессе внедрения АЭ в систему ГФК Украины представляется весьма важным изучение и использование этого опыта применительно к украинским реалиям.

За рубежом именно аудит эффективности занимает ключевые позиции в общем объеме контрольно-аналитической работы высших органов финансового контроля. При этом он не подменяет собой традиционный финансовый аудит со всеми его составляющими, а существенно дополняет его, качественно расширяя возможности ГФК. Результаты внешнего (а при должной организации бюджетного процесса и внутреннего) финансового аудита используются в процессе аудита эффективности как его необходимая составная часть.

В большинстве зарубежных стран, где применяется аудит эффективности, используется метод оценки расходов бюджетных средств, ориентированный на результат. При этом разграничиваются прямые результаты деятельности (например, объем предоставленных государственным

ных услуг или выполненных работ) и конечные социальные результаты (например, снижение уровня преступности, снижение уровня смертности и т. д.). Оцениваются результаты деятельности органов государственной власти, что позволяет определять эффективность и результативность в социальной, экономической и других сферах [8, п. 1.2]. АЭ обязательно предусматривает контроль выполнения нормативно-правовых актов, состояния учета и отчетности, сохранения государственного имущества и ресурсов, целевого использования бюджетных средств [8, п. 1.2 и 1.4; 9, с. 103].

Цель аудита эффективности – оценивание результативности эффективности использования ресурсов государства. Такой контроль содержит не только специфические аспекты управления, но и включает всю управленческую деятельность, в том числе, организационную и административную системы [10].

При использовании бюджетных средств, ориентированных на результат, проверяется достоверность полученных результатов [8, п. 4.83; 11–13], проводится оценка результатов деятельности органов исполнительной власти [8; 9; 11; 13; 14]. Такова, например, канадская практика. В Нидерландах, кроме этого, орган внешнего финансового контроля проверяет, в каком акте и каким образом закреплена ответственность (министра или другого руководителя в системе государственного управления) за осуществлением эффективной управленческой деятельности, и установлены ли в этих актах требования к эффективному управлению [11].

Таким образом, традиционный финансовый аудит, как показывает опыт развитых стран, не является высокоэффективным методом контроля результативности использования национальных ресурсов, поскольку не позволяет "оценить" эффективность использования государственных ресурсов и эффективность деятельности исполнительных органов власти по использованию бюджетных средств.

Аудит эффективности – это новая философия государственного аудита, которая во главу угла ставит параметры качества, переносит внимание проверяющих с языка цифр на сущность проверяемых вопросов. Особенность АЭ в том, что он позволяет установить взаимосвязь между действиями органов власти и результатами этих действий, определить проблемные точки и дать конкретные рекомендации по исправлению ситуации.

Органы внешнего ГФК зарубежных стран накопили большой практический опыт проведения аудита эффективности. Его особенности как метода финансового контроля зафиксированы в аудиторских стандартах INTOSAI. На их основе в большинстве внешних органов ГФК разработаны соответствующие стандарты и методики проведения АЭ, в рамках международных организаций проводятся специальные семинары и конгрессы, посвященные вопросам его методологии и практики применения.

Таким образом, внедрение аудита эффективности в систему государственного финансового контроля позволяет анализировать государственные управленческие процессы с позиции эффективного, результативного и экономного использования государственных ресурсов. А это означает, что АЭ призван охватить весь спектр деятельности государства – от оценки отдельных программ до оценивания деятельности государственных органов, организаций и даже отдельных чиновников.

При этом аудит эффективности, возникнув в зарубежных странах как результат закономерного процесса развития финансовой системы государства, в свою очередь, явился фактором, способствующим ее реформированию в целях повышения эффективности управления государственными финансами. Посредством АЭ осуществляется внешний государственный контроль управления финансовыми ресурсами государства, цель которого – независимая и объективная оценка эффективности использования государственных средств, направленных на достижение поставленных социально-экономических целей и задач.

В настоящее время аудит эффективности в развитых зарубежных странах становится преобладающим методом контроля большинства органов внешнего ГФК. В общем количестве контрольных мероприятий более половины приходится на аудит эффективности. Так, его доля в Канаде и Швеции превышает уже 60 % [8].

Этот вид контроля все чаще стал использоваться в деятельности контрольных органов нашей страны, прежде всего Счетной палаты Украины. Цели и задачи аудита эффективности освещаются в периодической печати. Вместе с тем, существует много теоретических и практических вопросов, ответы на которые могли бы стать основой более широкого использования АЭ в деятельности контрольных органов Украины.

Анализ публикаций по этой тематике показал, что в Украине законодательно не установлены роль и место аудита эффективности в системе ГФК, прежде всего, не определено внутреннее его содержание и сущностная характеристика. АЭ не может проводиться без соответствующего правового обеспечения. В настоящее время существуют различные точки зрения относительно того, достаточно ли в украинском законодательстве правовых условий для проведения аудита эффективности – от утверждений о возможности его осуществления в рамках действующего законодательства до обоснования необходимости принятия специальных правовых актов.

Рассмотрим, как формулируется право на проведение аудита эффективности в законах зарубежных стран, регламентирующих деятельность государственных органов финансового контроля. В соответствии со стандартами INTOSAI орган ГФК может проводить проверки эффективности и делать выводы о неэффективном расходовании бюджетных

средств при наличии законодательно установленного права на этот вид проверок [15]. Таким законодательным правом наделены независимые от исполнительной власти высшие органы государственного финансового контроля.

Например, Федеральной счетной палате Германии при проведении АЭ дано право проверять соблюдение закона о государственном бюджете и бюджетного плана; обосновывать и документально подтверждать доходы и расходы, правильность составления статистических отчетов о выполнении годового бюджета и отчета об имущественном положении государственных органов и учреждений, рентабельном и экономном использовании ресурсов; проверять возможность выполнения заданий при меньшей численности персонала, меньших материальных затратах или другими, более эффективными методами.

В законе Великобритании о финансовом контроле от 1983 г. установлено, что Генеральный контролер может проверить, насколько экономически эффективно и целесообразно министерства, ведомства или другие учреждения расходовали ресурсы при выполнении своих функций.

В соответствии с "Законом о Главном аудиторе Канады" от 1977 г. Управление Генерального аудитора Канады осуществляет комплексный аудит, который включает финансовый аудит, аудит соответствия и аудит эффективности [8].

Западные исследователи считают, что бороться с паразитическими или, научно говоря, "рентоискательскими" настроениями государственной бюрократии можно путем проведения органами внешнего контроля аудита эффективности.

Государственный аудит эффективности должен стать социально-экономическим инструментом для снижения информационной асимметрии в отношениях гражданского общества и государства. Одновременно он будет способствовать повышению эффективности работы государственного аппарата в целом.

Таким образом, государственный аудит эффективности – это система внешнего, независимого контроля от имени общества за деятельностью государства по управлению национальными ресурсами страны, в том числе финансовыми.

Цель АЭ – создание необходимых инструментов для обеспечения сознательного участия граждан в управлении общественными финансами и другими национальными ресурсами. С этой точки зрения, аудит эффективности может стать действенным инструментом социального управления, поскольку работает в интересах не только профессиональных экономистов и политиков, но и простых граждан – налогоплательщиков, избирателей с активной социальной позицией, ин-

струментом защиты общества от негативных последствий неэффективного государственного управления.

Выводы. Аудит эффективности, как правило, охватывает значимые для общества вопросы, затрагивает государственные интересы, проводится в отношении деятельности нескольких министерств и ведомств, что определяет его большую социально-экономическую значимость.

Функции аудита эффективности включают выявление и анализ фактического состояния дел, сопоставление фактического положения с намеченными целями, оценку контролируемой деятельности и принятие мер по устранению выявленных недостатков. Именно эта многофункциональность позволяет говорить о его самостоятельности, отделить от других видов деятельности не только в научном, но и в организационном плане. Он является самостоятельным инструментом управления экономикой, не подменяя другие инструменты, и через взаимопроникновение активно влияя на эффективность их использования.

В процессе аудита эффективности определяются результаты действия субъекта на объект, допущенные отклонения от требований управленческих решений, принятых принципов организации и регулирования, причины этих отклонений, а также пути преодоления имеющихся препятствий для эффективного функционирования всей управленческой системы. АЭ как инструмент управления в социальном плане отчасти принимает на себя функцию власти, влияя на действия участников совместного труда.

Таким образом, внедрение механизмов аудита эффективности означает в определенной степени внедрение в экономику новой функции государственного управления национальными ресурсами, производительными силами и производственными отношениями, требует перехода к новым методам и формам государственного финансового контроля. Возникает потребность в новых технологиях и понимании его проведения по сравнению с традиционной проверкой законности и целесообразности использования бюджетных средств и государственной собственности.

Для включения всех функциональных возможностей аудита эффективности в систему механизмов государственного управления в нашей стране необходимо разработать и принять отвечающую современным принципам его организации единую концепцию ГФК и базирующиеся на ней законы о государственном финансовом контроле в Украине. Следует также внести серьезные изменения и дополнения в Закон "О Счетной палате Украины", Бюджетный кодекс Украины, ряд других законодательных актов с целью обеспечения единства правовых и методологических основ как внутреннего, так и внешнего государственного финансового контроля.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Керівні принципи аудиту державних фінансів : зб. базових документів INTOSAI — Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів ; офіц. пер. документів на укр. мову здійснено Центром перекладів європ. права при М-ві юстиції України. — К., 2003. — 123 с.
2. *Розвиток* та вдосконалення контрольно-ревізійної системи в державному управлінні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / А. В. Мамишев. — К., 2005. — 20 с. — Режим доступу : <http://disser.com.ua/contents/37688.html>.
3. *Стефанюк І. Б.* Теоретичні засади побудови нової системи державного фінансового контролю підприємницької діяльності / І. Б. Стефанюк // *Фінанси України*. — 2003. — № 11. — С. 145.
4. *Рубан Н. И.* Аудит эффективности бюджетных средств / Н. И. Рубан // *Финансы Украины*. — 2004. — № 1. — С. 150–151.
5. *Методические* рекомендации относительно проведения органами государственной контрольно-ревизионной службы аудита эффективности выполнения бюджетной программы : утв. приказом ГоловКРУ от 15 декаб. 2005 г. № 444.
6. *Никифорова И. И.* Тезисы к публичному выступлению заместителя начальника управления — начальнику отдела аудита в бюджетной сфере Управления централизованного внутреннего аудита Главного контрольно-ревизионного управления Украины 18 июня 2009 г. : II ежегод. Всеукр. конкурс "Лучший государственный служащий" ["Аудит эффективности — новая форма государственного финансового контроля"]. — К., 2009.
7. Постанова Кабінету Міністрів України від 10 серп. 2004 р. № 1017 (із змін., внесеними згідно з Постановами Кабінету Міністрів № 361 (361-2006-п) від 25 берез. 2006 р., № 968 (968-2011-п) від 7 верес. 2011 р.). — Режим доступу : rada.gov.ua.
8. *Руководство* по проведению аудита эффективности расходования государственных средств Управления Главного аудитора Канады. — Оттава, 2002.
9. *Аудит* эффективности: опыт, проблемы, перспективы : материалы круглого стола седьмого Петербург. междунар. экон. форума. — М. : Финансовый контроль, 2003.
10. *Статья* 4-й Лимской декларации руководящих принципов контроля, принятой IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ). — Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
11. *Manual* Performance Audit. Netherlands Court of Audit // *Algemene Rekenkamer*. — 1996. — № 1.
12. *Outcome* — based budgeting in the Netherlands. Dr. F. Pot Netherlands Court of Audit. December, 2002.
13. *Сборник* материалов по бюджетированию, ориентированному на результат. — Режим доступу : www.nei.ru.
14. *Стандарты* аудита от государственных организаций Главного контрольно-ревизионного управления США, п. 2.6 "Операционный аудит", 1997.
15. *Ревизионные* стандарты ИНТОСАИ, 2002. — С. 42, 43.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2014.

Symonenko V. Performance Audit: problems of adaptation and implementation

Background. The article explains and proves the need to implement performance audit into state financial and economic control of Ukraine, the essence of which is regarded as an effective mechanism of control of the executive authorities to fulfill their duties, the efficient use of public resources.

The aim of this study is to validate the need, challenges and directions of implementation of performance audit as a tool to protect society from squandering national resources and the negative effects of poor governance.

Results. Studies have shown that nowadays performance audit of foreign countries is becoming more prevalent method of the financial and economic control of the majority of the external state control bodies. For adaptation and implementation of international experience in performance audit of state financial and economic control system in Ukraine a common understanding of the nature and content of performance audit should be defined in legal documents and the Order and Guidelines regarding its conduct should be changed and modified radically. We should pay special attention to the terminological interpretation of places, object and results of the performance audit.

Conclusion. Implementation of the performance audit into state financial and economic control in our country is extremely necessary and urgent. This will enable to analyze the state administrative processes from the standpoint of effective, efficient and economical use of public resources, evaluate the activities of the executive authorities at all levels.

Keywords: performance, efficiency, performance audit, method, function.

REFERENCES

1. Kerivni pryncypy audytu derzhavnyh finansiv : zb. bazovyh dokumentiv INTOSAI — Mizhnarodnoi' organizacii' vyshhyh organiv kontrolju derzhavnyh finansiv ; ofic. per. dokumentiv na ukr. movu zdijsneno Centrom perekladiv jevro. prava pry M-vi justycii' Ukraïny. — K., 2003. — 123 s.
2. Rozvytok ta vdoskonalennja kontrol'no-revizijnoi' systemy v derzhavnomu upravlinni : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / A. V. Mamyshev. — K., 2005. — 20 s. — Rezhym dostupu : <http://disser.com.ua/contents/37688.html>.
3. *Stefanjuk I. B.* Teoretychni zasady pobudovy novoi' systemy derzhavnogo finansovogo kontrolju pidpryjemnyc'koi' dijal'nosti / I. B. Stefanjuk // *Finansy Ukraïny.* — 2003. — № 11. — S. 145.
4. *Ruban N. I.* Audit jeffektivnosti bjudzhetnyh sredstv / N. I. Ruban // *Finansy Ukrainy.* — 2004. — № 1. — S. 150–151.
5. *Metodicheskie* rekomendacii odnositel'no provedenija organami gosudarstvennoj kontrol'no-revizionnoj sluzhby audita jeffektivnosti vypolnenija bjudzhetnoj programmy : utv. prikazom GolovKRU ot 15.12.2005 № 444.
6. *Nikiforova I. I.* Tezisy k publichnomu vystupleniju zamestitelja nachal'nika upravljenja — nachal'niku otdela audita v bjudzhetnoj sfere Upravljenja centralizovannogo vnutrennego audita Glavnogo kontrol'no-revizionnogo upravljenja Ukrainy 18.06.2009 : II ezhegod. Vseukr. konkurs "Luchshij gosudarstvennyj sluzhashhij" ["Audit jeffektivnosti — novaja forma gosudarstvennogo finansovogo kontrolja"]. — K., 2009.

7. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10 serp. 2004 r. № 1017 (iz zmin., vnesenymy zgidno z Postanovamy Kabinetu Ministriv № 361 (361-2006-p) vid 25.03.2006, № 968 (968-2011-p) vid 07.09.2011). — Rezhym dostupu : rada.gov.ua.
8. *Rukovodstvo* po provedeniju audita jeffektivnosti rashodovanija gosudarstvennyh sredstv Upravlenija Glavnogo auditora Kanady. — Ottava, 2002.
9. *Audit jeffektivnosti: opyt, problemy, perspektivy* : materialy kruglogo stola sed'mogo Peterburg. mezhdunar. jekon. foruma. — M. : Finansovyj kontrol', 2003.
10. *Stat'ja* 4-j Limskoj deklaracii rukovodjashhijh principov kontrol'ja, prinjatoj IX Kongressom Mezhdunarodnoj organizacii vysshijh kontrol'nyh organov (INTOSAI). — Rezhim dostupu : zakon.rada.gov.ua.
11. *Manual Performance Audit*. Netheriands Court of Audit // Algemene Rekenkamer. — 1996. — № 1.
12. *Outcome* — based budgeting in the Netherlands. Dr. F. Pot Netherlands Court of Audit. December, 2002.
13. *Sbornik* materialov po bjudzhetirovaniju, orientirovannomu na rezul'tat. — Rezhim dostupu : www.nei.ru.
14. *Standarty* audita ot gosudarstvennyh organizacij Glavnogo kontrol'no-revizionnogo upravlenija SShA, p. 2.6 "Operacionnyj audit", 1997.
15. *Revizionnye standarty* INTOSAI, 2002. — S. 42, 43.

УДК 339.56(4-672ЄС)

МЕЛЬНИК Тетяна,

д. е. н., професор, завідувач кафедри
міжнародної економіки КНТЕУ;

ПУГАЧЕВСЬКА Катерина, аспірант кафедри міжнародної економіки
КНТЕУ

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У КРАЇНАХ ЄС

Визначено детермінанти застосування нетарифних заходів у зовнішній торгівлі, за результатами аналізу індексу покриття та частоти використання нетарифних обмежень оцінено масштаби охоплення зовнішньої торгівлі нетарифними обмеженнями у країнах ЄС та в Україні. Проведено кореляційний аналіз залежності кількості технічних і нетехнічних нетарифних заходів та ВВП на душу населення у країнах ЄС та в Україні.

Ключові слова: нетарифні заходи, зовнішня торгівля, міжнародна спеціалізація.

Мельник Т., Пугачевская Е. Нетарифное регулирование в странах ЕС. Определены детерминанты применения нетарифных мер во внешней торговле, по результатам анализа индекса покрытия и частоты использования нетарифных

© Мельник Т., Пугачевська К., 2014

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 2 ===== 15

ограничений оцены масштабы охвата внешней торговли нетарифными ограничениями в странах ЕС и Украине. Проведен корреляционный анализ зависимости количества технических и нетехнических нетарифных мер и ВВП на душу населения в странах ЕС и в Украине.

Ключевые слова: нетарифные меры, внешняя торговля, международная специализация.

Постановка проблеми. Впродовж останніх десятиліть процеси інтеграції та глобалізації сприяли зростанню масштабів міжнародних торговельно-економічних відносин та об'єктивно обумовили формування відповідних світових регуляторних систем обміну товарами та послугами. У рамках цих систем за умов посилення лібералізації поступово обмежується використання деяких протекціоністських інструментів і методів регулювання міжнародної торгівлі, звужуючи можливість країн забезпечувати захист національних економічних інтересів на зовнішніх ринках, що потребує трансформації їх регуляторної політики.

Нині використання тарифних заходів суттєво обмежується прийнятими угодами у межах торговельних організацій і союзів. Так, внаслідок лібералізації міжнародної торгівлі в рамках СОТ середній рівень митних тарифів розвинених країн становить близько 4 %, а країн, що розвиваються, – 13 % [1, с. 76]. Водночас практика державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності у провідних європейських країнах, незважаючи на декларативну прихильність до принципів вільної торгівлі, свідчить, що триває жорстке, часто приховане з метою захисту національних ринків, використання нетарифних обмежень. Так, за оцінками Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), нетарифні заходи охоплюють від 18 до 30 % обсягів світової торгівлі та застосовуються розвиненими країнами відносно 17 % імпорту, у тому числі до 50 % металопродукції, 25 % текстильних виробів та 44 % продукції сільського господарства [2].

Низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції на європейських ринках та невідповідність її європейським стандартам і нормативам суттєво ускладнює пошук потенційних ринків збуту. Недиверсифікована структура експорту, її сировинна спрямованість з низьким відсотком доданої вартості та залежністю від кон'юнктури світових товарних ринків, мізерна частка високотехнологічної продукції у поєднанні з високою відкритістю економіки України сформували її неефективну міжнародну спеціалізацію та підвищили вразливість макроекономічної стабільності від зовнішніх шоків.

Прагнення України до диверсифікації ринків збуту товарів з урахуванням проблем вітчизняної економіки потребує заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку, і формування відповідної зовнішньоекономічної політики. Оскільки в Україні проблема розвитку економічної безпеки є особливо гострою з огляду на зростання обсягів

імпортоспоживання, одне з невідкладних завдань для країни – формування ефективної системи заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нетарифне регулювання останніми роками не раз ставало предметом наукових досліджень. Так, українські та російські науковці, зокрема, І. Бурковський [3], І. Дюмулен [4], А. Мазаракі, Т. Мельник [5], В. Точилі [6], А. Філіпченко [7] та ін. досліджували особливості нетарифних заходів порівняно з тарифними та іншими інструментами торговельної політики. Такі ж дослідники, як А. Ашурков [8], В. Ідрісова [9], Ю. Тихомиров [10], Д. Мітчел, Дж. Неш [11] вивчали проблеми впливу нетарифного регулювання на обсяги товарообороту між країнами у рамках інтеграційних об'єднань та у зовнішній торгівлі з третіми країнами. У той же час недостатньо висвітленими залишаються питання оцінки масштабів та наслідків застосування нетарифних обмежень на сучасному етапі як методу захисту внутрішнього ринку.

Метою статті є оцінка можливостей використання нетарифних заходів як інструменту захисту вітчизняного виробництва, а також обґрунтування потреби у гармонізації нормативно-правового забезпечення у сфері нетарифного регулювання відповідно до європейського законодавства як важливої умови підвищення конкурентоспроможності української продукції на зовнішніх ринках.

Матеріали і методи. У дослідженні використано статистичні та графічні методи (для оцінки масштабів нетарифного регулювання), методи порівняльного аналізу та узагальнення даних (для з'ясування тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України та ЄС).

Результати дослідження. Бар'єри у міжнародній торгівлі можна умовно розподілити на дві самостійні та відокремлені за характером впливу на торговельні потоки групи. Перша – це природні бар'єри, зокрема, географічна відстань між країнами, інфраструктура транспортування вантажів тощо. З посиленням процесів глобалізації, охопленням ними все більшої кількості країн, розвитком сучасних комунікацій відбувається скорочення "відстаней" та уніфікація природних умов розвитку, що призводить до зменшення впливу цієї групи нетарифних бар'єрів на обсяги товаропотоків. Друга група бар'єрів включає різні інструменти зовнішньоекономічної політики, що створюються урядами країн та безпосередньо впливають на рівень ввезення і вивезення товарів. До цієї категорії належать усі використовувані заходи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Якщо 20 років тому середній рівень мит у світі досягав 50–70 % від вартості товару, то останніми роками він зменшився до 10–20 % у країнах, що розвиваються, а у розвинених країнах – знаходиться на рівні 3–5 %. Таким чином, розвиток економіки і розповсюдження уявлень про ефективність світової торгівлі без торговельних бар'єрів веде до поступового зниження впливу також і цієї групи бар'єрів [12, с. 18].

Різні стримуючі торговельно-економічні заходи створювались насамперед для захисту національних виробників від зарубіжної конкуренції. Однак, якщо раніше продукт іноземної компанії дійсно вироблявся на території відповідної іноземної держави, то нині значна частка виробництва припадає на транснаціональні корпорації, які мають виробничу базу, розміщену у багатьох країнах. Така ситуація особливо характерна для промислового виробництва.

Застосування нетарифних заходів зазвичай обмежено діючими нормами і правилами торговельних організацій. Однак існують так звані заходи "сірої зони", тобто неklasифіковані нетарифні заходи, які формально не належать до сфери регулювання СОТ. Їх використання завдає шкоди національним товаровиробникам, при цьому їх важко виявити та ідентифікувати.

Таким чином, під нетарифними заходами розуміють сукупність засобів зовнішньої політики, які реалізуються здебільшого у рамках адміністративного управління, виконуючи роль регуляторів зовнішньоторговельного обороту.

Система нетарифного регулювання Європейського Союзу відображає прагнення європейських країн забезпечити конкурентоспроможність і подальше зміцнення позицій своїх компаній на світовій арені, економічну і продовольчу безпеку угруповання, а також захистити європейські компанії у так званих "чутливих" секторах економіки, які мають важливе значення, і, незважаючи на свою економічну неефективність, знаходяться під пильним контролем держав.

Використання нетарифного регулювання дозволяє проводити гнучку і цілеспрямовану політику як відносно окремих країн чи угруповань, так і стосовно окремих видів товарів. Нині активно використовується весь спектр нетарифних інструментів, які дозволені в рамках СОТ, причому на практиці їх використання часто знаходиться в очевидній залежності від політичних факторів. Водночас цілий ряд нетарифних заходів є порушенням нормативів СОТ і викликає справедливу критику з боку торговельних партнерів.

Серед широкого різноманіття нетарифних заходів найбільш численними є технічні бар'єри, оскільки майже 2/3 міжнародної торгівлі регулюється тим чи іншим видом технічних бар'єрів. Контроль за цінами та кількісні обмеження охоплюють до 20 % світової торгівлі. Розподіл нетарифних заходів на п'ять широких категорій (технічні бар'єри, санітарні і фітосанітарні заходи, передвдвантажувальні інспекції, кількісні обмеження, контроль над цінами), для кожної з яких визначено індекс частоти (відсоток товарних ліній, охоплених нетарифними обмеженнями) та коефіцієнт покриття (відсоток торгівлі, охоплений нетарифним регулюванням) представлено на *рис. 1*.

Частота використання нетарифних обмежень є неоднаковою у різних регіонах світу. Так, санітарні та фітосанітарні заходи і технічні

бар'єри широко використовуються усіма країнами світу. В цілому в міжнародній торгівлі переважають технічні бар'єри. Особливо високим є індекс їх покриття (0.65) у країнах з високим доходом. У країнах Африки переважають технічні бар'єри, але індекс їх частоти є значно меншим і становить 0.37. Крім того, передвідвантажувальні інспекції застосовуються до 0.25 товарів. Кількісні обмеження найчастіше застосовуються у країнах Азії та Латинської Америки.

У практиці застосування нетарифних заходів країнами ЄС простежується загальносвітова тенденція домінування технічних бар'єрів серед широкого кола заходів регулювання (табл. 1). Так, кількість ініційованих заходів становила 77 одиниць у 2012 р. Жорсткі вимоги щодо безпечності продукції зумовлюють активне використання санітарних і фітосанітарних заходів, кількість яких у 2012 р. становила 31 одиницю. Україна застосовує нетарифні заходи в невеликому обсязі порівняно з країнами ЄС.

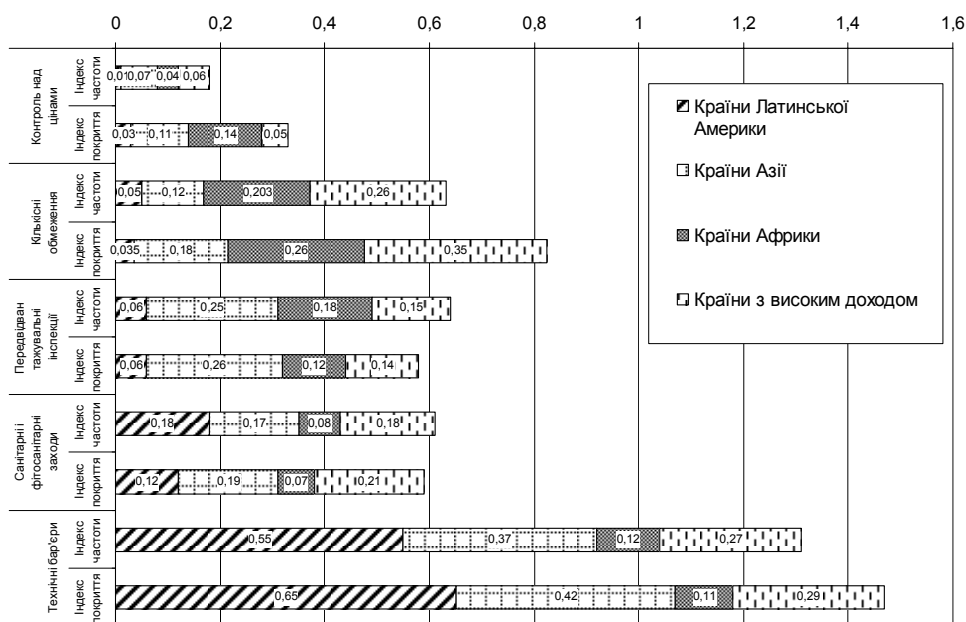


Рис. 1. Індекс покриття та індекс частоти використання нетарифних обмежень за географічною структурою у 2012 р. [13]

Використання нетарифних обмежень є неоднаковим у різних секторах економіки, що пов'язано як з технічними, так і економічними причинами (табл. 2). Виробництво сільськогосподарської продукції, електричного устаткування, взуття тощо жорстко регулюються з огляду на принципи захисту прав споживачів, охорони довкілля та технічні стандарти. Деякі інші товари за своєю природою менш схильні підпадати під регулювання законодавчими та нормативними актами. Наприклад, у зовнішній торгівлі текстилем, папером, дере-

виною, гумою і пластиком, мінеральними продуктами застосовуються переважно технічні бар'єри.

Таблиця 1

Нетарифне регулювання у країнах ЄС та в Україні*

Кількість ініційованих заходів

Заходи	2008		2009		2010		2011		2012	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Антидемпінгові	18	7	15	2	17	2	20	6	14	3
Компенсаційні	2	2	6	0	4	0	4	0	6	0
Санітарні і фітосанітарні	19	16	28	1	24	3	20	9	31	5
Технічні бар'єри	67	67	64	25	50	8	63	13	77	23

*Складено авторами на основі [13].

Таблиця 2

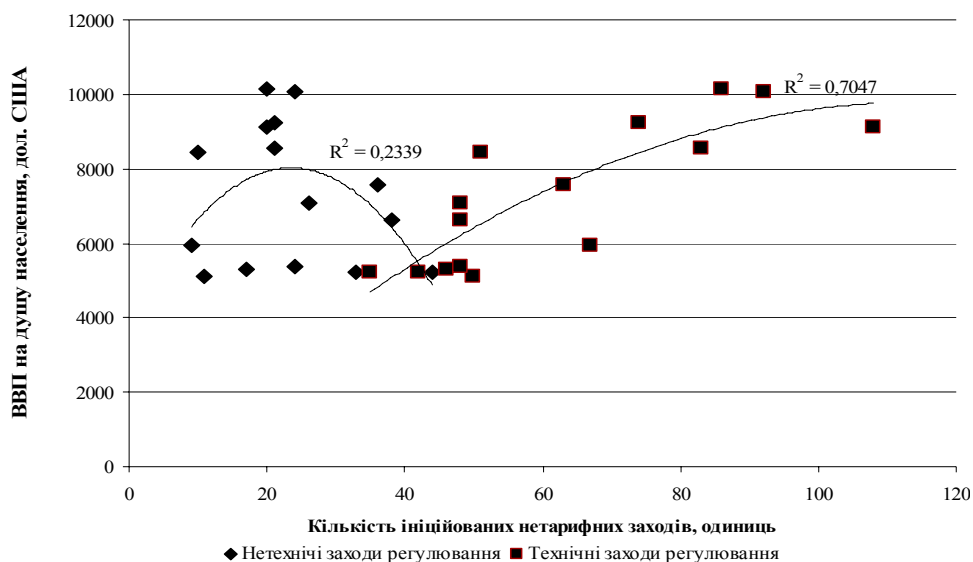
Частота використання різних нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі за товарними позиціями у 2012 р.*

Товарна позиція	Санітарні і фітосанітарні заходи	Технічні бар'єри	Передвідвантажувальна інспекція	Контроль над цінами	Кількісні обмеження
Живі тварини	71.3	36.2	21.3	5.7	33.4
Овочі	69.2	31.7	24	3.6	27.1
Олія і жири	51.1	26.8	12.9	8	20.7
Харчові продукти	57	41.7	17.7	3.6	20.3
Мінеральні продукти	9.8	25.5	8.1	0.6	10.9
Хімічна продукція	11.3	35.8	6.8	1.7	19.6
Гума та пластик	1.2	24.1	5.7	0.8	6.3
Шкіра і хутро	12.8	23.7	9.9	0	12.9
Деревина	26.2	30.2	12.4	0.8	15.2
Папір	1.7	18.4	8.2	0.6	11.4
Текстиль	1.80	34.3	15.6	4.7	16.3
Взуття	0.7	38.8	16.7	3.3	17.9
Продукція машинобудування і електричне устаткування	1.1	20.8	8.2	0.8	13.1
Оптичне і медичне устаткування	0.4	20	7.9	0.2	8.1

*Складено авторами на основі [14].

Проведений кореляційний аналіз між кількістю ініційованих нетарифних заходів у країнах ЄС та ВВП на душу населення протягом 1998–2012 рр. (рис. 2) підтвердив результати дослідження ЮНКТАД та виявлену ними закономірність, що використання технічних нетарифних обмежень (санітарні і фітосанітарні заходи та технічні бар'єри) зростає зі збільшенням рівня ВВП на душу населення, у той час як нетехнічних (контроль за цінами, кількісні обмеження, антидемпінгові

заходи), навпаки, знижується. Не всі із чинних видів нетарифних обмежень є протекціоністськими заходами із захисту внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів, адже впровадження власне технічних обмежень зумовлено турботою про життя і здоров'я людей, прагненням до повного інформування споживачів щодо можливих наслідків придбання товарів.

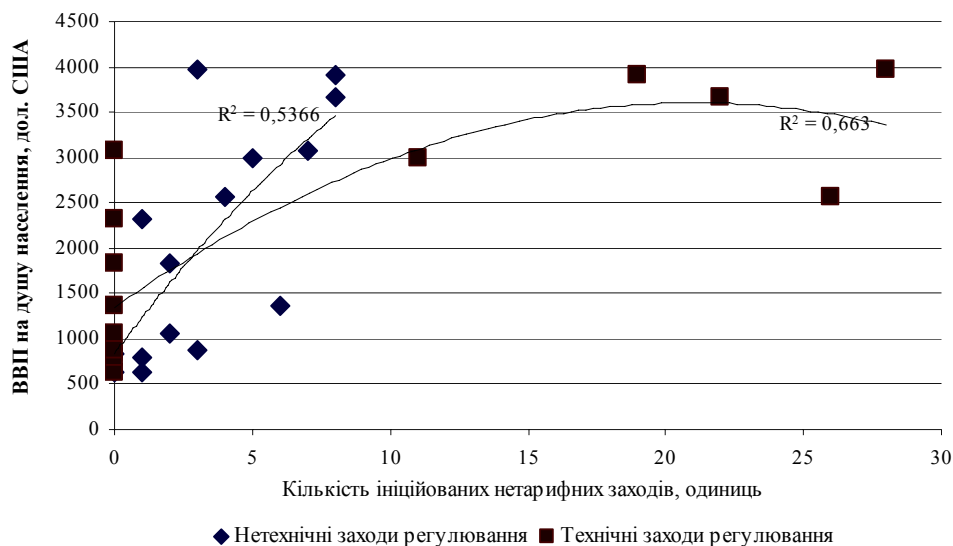


R^2 – коефіцієнт кореляції між показниками ВВП на душу населення і кількості ініційованих нетарифних (технічних і нетехнічних) заходів

Рис. 2. Взаємозв'язок кількості ініційованих нетарифних заходів та ВВП на душу населення у країнах ЄС у 1998–2012 рр.
(розраховано авторами на основі даних [13; 14])

Невідповідність між динамікою нетарифних заходів та рівнем ВВП на душу населення в Україні зазначеним закономірностям свідчить про переважання таких інструментів захисту внутрішнього ринку, як кількісні обмеження, контроль за цінами та антидемпінгові заходи (рис. 3), тоді як розвинені країни у міру зростання добробуту населення надають перевагу технічним заходам регулювання, які покликані підвищувати безпечність та якість імпортованих товарів. Це свідчить про те, що в Україні проблемі захисту споживачів через пріоритетні показники якості і безпечності товарів не приділяється достатньо уваги, а нетарифні заходи стосуються переважно захисту внутрішнього виробництва. Вказані показники взаємозв'язку можуть формуватись під впливом застарілого та недосконалого законодавства у сфері технічного регулювання, вимоги якого є не такими жорсткими, як європейські, що дозволяє імпортованим товарам практично безперешкодно перетинати митний кордон.

Для загальної оцінки висоти торговельних обмежень Світовий банк розраховує Trade Tariff Restrictiveness Index (TTRI) – уніфіковану для усіх товарів адвалорну ставку ввізного мита, еквівалентну існуючій системі тарифних обмежень, та Overall Trade Restrictiveness Index (OTRI) – уніфіковану для усіх товарів адвалорну ставку ввізного мита, еквівалентну існуючій системі тарифних та нетарифних обмежень.



R^2 – коефіцієнт кореляції між показниками ВВП на душу населення і кількості ініційованих нетарифних (технічних і нетехнічних) заходів

Рис. 3. Взаємозв'язок кількості ініційованих нетарифних заходів та ВВП на душу населення в Україні у 1998–2012 рр.
 (розраховано авторами на основі даних [13; 14])

Розрахунки цих ставок здійснюються Світовим банком для значної кількості країн як за товарними групами, так і промисловими і сільськогосподарськими товарами у цілому. Дані, представлені у *табл. 3*, свідчать про значно вищий рівень відкритості української економіки порівняно із зарубіжними країнами, причому найменш захищеним є сільське господарство. На відміну від України, більшість країн захищають свій агросектор тарифними і нетарифними заходами, особливо це стосується країн ЄС.

Для України такий асиметричний рівень захисту має суттєве значення, оскільки країни ЄС є важливим торговельним партнером України (*табл. 4*). У 2012 р. експорт з України до країн ЄС становив 17081 млн дол. США, частка у сумарному експорті – 24.8 %, імпорт з країн ЄС – 26156 млн дол. США, а частка у сумарному імпорті – 30.9 %. При цьому впродовж 2005–2012 рр. у торгівлі з ЄС складається від'ємне сальдо. Водночас станом на кінець 2012 р. країни ЄС забезпечували майже 79 % обсягу прямих іноземних інвестицій (42979 млн дол. США), зокрема, Кіпр – 40.2 %, Німеччина – 14.7 %, Нідерланди – 12.0 %, Австрія – 7.9 % та Велика Британія – 5.9 % [15].

Таблиця 3

Індекси обмеженості торгівлі за 2009 р.*

Країна	TTRI (тарифи)			OTRI (тарифи та нетарифні обмеження)		
	Усього	Сільське госпо- дарство	Промис- ловість	Усього	Сільське госпо- дарство	Промис- ловість
Україна	3.0	6.3	2.5	20.4	9.6	21.9
Росія	5.3	5.8	5.3	15.6	23.0	14.1
Білорусія	5.5	6.9	5.4	11.1	24.6	10.0
Грузія	1.4	7.2	0.2	1.4	7.2	0.2
Казахстан	4.0	9.7	3.5	11.1	32.3	9.2
ЄС-27	4.1	14.0	3.1	10.1	58.5	3.8
Світовий (середньозважений)	4.5	13.8	3.6	12.7	24.4	11.1

*Складено авторами на основі [13].

Таблиця 4

Зовнішня торгівля України з країнами ЄС*

Рік	Експорт, млн дол. США	Частка в сумарному експорті, %	Імпорт, млн дол. США	Частка в сумарному імпорті, %	Сальдо, млн дол. США	Коефіцієнт покриття експорту
1996	3313.9	23.01	4492.2	25.52	-1178.3	0.74
2000	4561.0	31.30	4039.3	28.94	521.7	1.13
2005	10233.4	29.90	12191.9	33.74	-1958.5	0.84
2006	12087.9	31.51	16194.6	35.96	-4106.7	0.75
2007	13916.4	28.23	22218.7	36.65	-8302.3	0.63
2008	18129.5	27.07	28868.4	33.75	-10738.9	0.63
2009	9499.3	23.93	15392.7	33.88	-5893.4	0.62
2010	13051.9	25.39	19101.2	31.45	-6049.3	0.68
2011	17970.0	26.27	25752.9	31.17	-7782.9	0.70
2012	17081.3	24.82	26156.4	30.90	-9075.1	0.65

*Розраховано авторами на основі [15].

Хронічний характер дефіциту торговельного балансу зумовлений існуючою товарною структурою зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС. Як свідчить статистика, експорт України має переважно сировинний характер і складається з продукції перших технологічних переділів, а імпорт, навпаки, з високотехнологічної продукції та товарів кінцевого споживання (табл. 5). У структурі вітчизняного імпорту з ЄС в 2012 р. суттєву частку посіла машинобудівна продукція (36.4 %). Майже половину ввезених машин і устаткування становлять споживчі товари довготривалого користування (автомобілі, побутова електротехніка і електроніка).

Мета будь-яких нетарифних заходів – захист національного товаровиробника, безпеки та якості продуктів, що імпортуються. Проте їх застосування в Україні має рамковий характер з огляду на те,

що продукція вітчизняного виробництва є неконкурентоспроможною за ціною і якістю, а відтак, за багатьма товарними позиціями, особливо непродовольчими товарами, перевага віддається імпортним аналогам. Запровадження тарифних квот на імпорту продукції, визначення переліку товарів, імпорту яких підлягає ліцензуванню, контроль за цінами, вимоги до сертифікації та стандартизації, інші нетарифні заходи у своїй сукупності сприяють захисту українських підприємств від іноземної конкуренції, консервуючи наявну структуру виробництва та експорту.

Таблиця 5

Товарна структура зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС,
% до підсумку*

Товарна група	Експорт		Імпорт	
	2007	2012	2007	2012
I. Переважно сировинні товари	41.07	50.76	35.04	45.70
Сільгоспсировина	9.58	24.50	2.50	6.68
Мінеральні продукти	17.03	17.08	4.88	7.91
Продукція хімічної промисловості	9.62	5.46	22.10	25.64
Деревина і вироби з неї (крім меблів)	4.84	3.72	5.56	5.47
II. Переважно товари інвестиційного призначення	45.83	38.88	53.48	43.29
Чорні і кольорові метали та вироби	33.63	23.92	7.01	6.80
Машини, устаткування, транспортні засоби, прилади	12.20	14.96	46.48	36.49
III. Переважно товари споживчого призначення	11.44	8.97	8.02	7.97
Готові харчові продукти	2.39	4.37	3.98	4.89
Шкіряна і хутряна сировина і вироби з неї	2.65	0.68	0.38	0.30
Текстиль і вироби з нього, взуття	6.41	3.92	3.66	2.78
IV. Інші товари	1.66	1.39	3.45	3.05

*Розраховано авторами на основі [15].

При виході української продукції на зовнішні ринки, зокрема європейські, товаровиробники стикаються з рядом обмежень щодо технічних вимог та санітарних і фітосанітарних обмежень, і якщо в межах внутрішнього ринку вітчизняна продукція може бути реалізована завдяки заходам державного регулювання, то конкурентоспроможність такої продукції на світовому ринку залишається вкрай низькою. Крім того, несуттєва частка продукції високого технологічного рівня у структурі обсягів реалізованої промислової продукції (18.61 % у 2012 р.) спричинена відсталістю виробничого апарату, його фізичною зношеністю та моральною застарілістю, що свідчить про нагальну необхідність структурних змін та модернізації промисловості. Адже саме високотехнологічна продукція повинна стати ключовою детермінантою розвитку національної економіки. Помітне відставання України у розвитку високотехнологічних виробництв (12.8 % інно-

ваційно активних підприємств порівняно з 70–80 % у розвинених країнах) [16, с. 36] призводить до випуску і експорту дешевої продукції з низьким рівнем конкурентоспроможності.

Згідно з взятими зобов'язаннями щодо інституціональних трансформацій у сфері технічного регулювання Указом Президента України "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" від 09.12.2010 № 1085/2010 [17] створено Державну службу технічного регулювання, діяльність якої спрямовувалася та координувалася Кабінетом Міністрів України. Однак це порушувало зобов'язання України перед СОТ відповідно до Угоди про технічні бар'єри у торгівлі, оскільки організація була монопольною і користувалась законодавчим захистом від конкуренції. Відтак, згідно з Указом Президента України "Питання оптимізації системи центральних органів виконавчої влади" від 06.04.2011 № 370/2011 [18] виконання функцій технічного регулювання було покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Державну ветеринарну і фітосанітарну службу України та Державну інспекцію України з питань захисту прав споживачів (Держспоживінспекція).

Перехід до європейської моделі технічного регулювання на основі Директив Нового та Глобального підходів, передбачає докорінну трансформацію системи технічного регулювання. В Україні досі діє обов'язкова в системі УкрСЕПРО сертифікація певного переліку продукції, який поступово звужується, водночас, в Європейському Союзі оцінка відповідності вимогам законодавства здійснюється через добровільну сертифікацію чи декларування, а контроль за дотриманням вимог – завдяки ринковому нагляду. Станом на кінець 2013 р. в Україні чинні 44 технічні регламенти на основі директив ЄС, терміни яких уже розпочався, однак досі практично відсутні стандарти, які відповідатимуть зазначеним регламентам.

Висновки. Зростання обсягів імпортованих товарів на внутрішньому ринку України, які за рівнем конкурентоспроможності порівняно з імпортованими аналогами є на порядок вищими, призводить до збільшення обсягів імпортоспоживання. Труднощі в пошуку потенційних ринків збуту для експорту вітчизняних товарів через невідповідність їм європейським стандартам та низьку конкурентоспроможність можуть призвести до згорання ряду виробництв та подальшого нарощування негативного сальдо торговельного балансу. Сировинна спрямованість експорту, яка містить невисокий відсоток доданої вартості, та майже повна відсутність високотехнологічних виробництв поглиблюють неефективну міжнародну спеціалізацію України та підвищують вразливість економічного розвитку від зовнішніх чинників. Необхідна гармонізація технічного регулювання до міжнародних стандартів, вказівок і рекомендацій з метою диверсифікації зовнішніх ринків

збуту, а також сприяння розвитку інституту добровільної сертифікації виробництва через підвищення відповідальності бізнесу для модернізації моделей господарювання, що позитивно впливатиме на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Мировая экономика: прогноз до 2020 года* / под ред. А. А. Дынкина. — М. : Магистр, 2008. — 429 с.
2. *Офіційний сайт ЮНКТАД* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>.
3. *Бураковський І. В.* Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І. Бураковський, О. Плотніков. — Х. : Фоліо, 2009. — 298 с.
4. *Дюмулен І. І.* Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование / И. И. Дюмулен. — М. : ВАВТ, 2009. — 452 с.
5. *Мазаракі А. А.* Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 470 с.
6. *Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз* / В. О. Точилін, Т. О. Осташко, О. В. Пустовойт [та ін.] ; за ред. В. О. Точиліна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2009. — 640 с.
7. *Геоeкономічні сценарії розвитку і Україна* : монографія / М. З. Згуровський [та ін.]; ред. А. С. Філіпенко. — К. : Академія, 2010. — 323 с.
8. *Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення* : монографія / за ред. О. О. Ашуркова ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. — Донецьк : Юго-Восток, 2012. — 406 с.
9. *Идрисова В. В.* Теоретические вопросы применения нетарифных мер регулирования во внешней торговле / В. Идрисова. — М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. — 152 с.
10. *Техническое регулирование: правовые аспекты* : науч.-практ. пособие / А. В. Калмыкова [и др.] ; отв. ред.: Ю. А. Тихомиров, В. Ю. Саламатов. — М. : Волтерс Клувер, 2010. — 384 с.
11. *Нэш Дж.* Как либерализация торговли может помочь накормить бедных [Електронний ресурс] / Дж. Нэш, Д. Митчелл. — Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2005/03/pdf/nash.pdf>.
12. *World Trade Report 2012: Trade and Public Policies — A Closer Look at Non-tariff Measures in the 21st Century* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr12_brochure_e.pdf.
13. *Офіційний сайт Світової організації торгівлі* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.wto.org.
14. *Офіційний сайт ЮНКТАД* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>.
15. *Державний комітет статистики України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. *Лазарева Є.* Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. — 2009. — № 9. — С. 35–37.

17. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України 1085/2010 від 10 жовт. 2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.
18. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Указ Президента України 370/2011 від 18 трав. 2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/370/2011>.

Стаття надійшла до редакції 23.12.2013.

Melnyk T., Pugachevska K. Non-tariff regulation in EU countries.

Background. *The proposed article is devoted to the issue of the formation of an effective system of non-tariff regulation of foreign trade in Ukraine. Investigation of the problem is based on the experience of the European Union countries in the sphere of non-tariff regulation.*

Review of the latest researches and publications in this area indicates that scientists conducted discussions on the impact of non-tariff regulation on the volume of trade between countries within integration associations and foreign trade with third countries. Small number among the existing works investigates the impact of non-tariff restrictions on the competitiveness of domestic products. However, there is a need to explore the possibility of non-tariff measures use as the tool to protect the domestic production in Ukraine and justification of needs to harmonize legal law in the sphere of non-tariff regulation in accordance with the European law which is formulated in the aim of the research.

Results. *Any non-tariff measures pursue the aim to protect domestic producers and to provide safety and quality of imported products. However, their use in Ukraine has a framework character in view of the fact that domestic products are uncompetitive in price and quality, and thus in many commodity items imported counterparts are preferred.*

In Ukraine, such tools for protecting the domestic market as quantitative restrictions, price controls and antidumping measures prevail, while developed countries prefer technical control measures that are designed to improve the safety and quality of imported goods.

Conclusions. *Ukraine requires the adoption of measures aimed to protect domestic market and formation of appropriate foreign policy. Therefore, there is a need to harmonize technical regulations with international standards, guidelines and recommendations in order to diversify foreign markets, and to promote development of voluntary certification institution through increased responsibility of business in order to modernize economic models that will have a positive impact on the competitiveness of domestic products.*

Keywords: non-tariff measures, foreign trade, international specialization.

REFERENCES

1. *Mirovaja jekonomika: prognoz do 2020 goda / pod red. A. A. Dynkina.* — M. : Magistr, 2008. — 429 s.
2. *Oficijnyj sajt JuNKTAD [Elektronnyj resurs].* — Rezhym dostupu : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>.
3. *Burakovs'kyj I. V. Global'na finansova kryza: uroky dlja svitu ta Ukrai'ny / I. Burakovs'kyj, O. Plotnikov.* — H. : Folio, 2009. — 298 s.
4. *Djumulen I. I. Mezhdunarodnaja trgovlja. Tarifnoe i netarifnoe regulirovanie / I. I. Djumulen.* — M. : VAVT, 2009. — 452s.
5. *Mazaraki A. A. Reguljatorna polityka u sferi zovnishn'oi' trgovli : monografija / A. A. Mazaraki, T. M. Mel'nyk.* — K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. — 470 s.
6. *Rynky real'nogo sektora ekonomiky Ukrai'ny: struktarno-instytucional'nyj analiz / V. O. Tochylin, T. O. Ostashko, O. V. Pustovojt [ta in.] ; za red. V. O. Tochylina ; NAN Ukrai'ny ; In-t ekon. ta prognozuv.* — K., 2009. — 640 s.

7. *Geoekonomichni scenarii' rozvytku i Ukrai'na* : monografija / M. Z. Zgurovs'kyj [ta in.]; red. A. S. Filipenko. — K. : Akademiya, 2010. — 323 s.
8. *Ekonomichnyj suverenitet derzhavy ta naprjamy jogo pravovogo zabezpechennja* : monografija / za red. O. O. Ashurkova ; NAN Ukrai'ny, In-t ekonomiko-pravovyh doslidzhen'. — Donec'k : Jugo-Vostok, 2012. — 406 s.
9. *Idrisova V. V. Teoreticheskie voprosy primenenija netarifnyh mer regulirovanija vo vneshnej torgovle* / V. Idrisova. — M. : Izd-vo In-ta Gajdara, 2011. — 152 s.
10. *Tekhnicheskoe regulirovanie: pravovye aspekty* : nauch.-prakt. posobie / A. V. Kalmykova [i dr.] ; otv. red.: Ju. A. Tihomirov, V. Ju. Salamatov. — M. : Volters Kluver, 2010. — 384 s.
11. *Njesh Dzh. Kak liberalizacija torgovli mozhet pomoch' nakormit' bednyh* [Elektronnyj resurs] / Dzh. Njesh, D. Mitchell. — Rezhim dostupu : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2005/03/pdf/nash.pdf>.
12. *World Trade Report 2012: Trade and Public Policies — A Closer Look at Non-tariff Measures in the 21st Century* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr12_brochure_e.pdf.
13. *Oficijnyj sajt Svitovoi' organizacii' torgivli* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : www.wto.org.
14. *Oficijnyj sajt JuNKTAD* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>.
15. *Derzhavnyj komitet statystyky Ukrai'ny* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. *Lazarjeva Je. Doslidzhennja zakonomirnostej innovacijnyh peretvoren' u regional'nij ekonomici* / Je. Lazarjeva // Ekonomist. — 2009. — № 9. — S. 35–37.
17. *Pro optymizaciju systemy central'nyh organiv vykonavchoi' vlady* : Ukaz Prezydenta Ukrai'ny 1085/2010 vid 10.10.2010 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1085/2010>.
18. *Pro optymizaciju systemy central'nyh organiv vykonavchoi' vlady* : Ukaz Prezydenta Ukrai'ny 370/2011 vid 18.05.2011 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/370/2011>.

УДК 338.246(477)

КІНДЗЕРСЬКИЙ Юрій, к. е. н., старший науковий співробітник
ДУ "Інститут економіки та прогнозування
НАН України"

ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ДЕГРАДАЦІЇ

Розкрито чинники втрати стимулюючої функції державного замовлення в Україні. Виявлено автономність систем державного замовлення і державних закупівель відносно одна одної. Показано потенціал державного замовлення для стимулювання вітчизняного виробництва за умов інтеграції у нього державних закупівель і

© Кіндзерський Ю., 2014

28

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 2

створення єдиного технологічного циклу задоволення суспільних потреб. Обґрунтовано напрями формування в Україні державної контрактної системи як господарського механізму реалізації державного замовлення на основі зазначеного циклу.

Ключові слова: державне замовлення, державні закупівлі, державна контрактна система.

Киндзерский Ю. Институт государственного заказа в Украине: причины и следствия функциональной деградации. Раскрыты причины потери стимулирующей функции государственного заказа в Украине. Выявлена автономность систем государственного заказа и государственных закупок по отношению друг к другу. Показан потенциал государственного заказа для стимулирования отечественного производства при условии интеграции в него государственных закупок и создания единого технологического цикла удовлетворения общественных потребностей. Обоснованы направления формирования в Украине государственной контрактной системы как хозяйственного механизма реализации государственного заказа на основе этого цикла.

Ключевые слова: государственный заказ, государственные закупки, государственная контрактная система.

Постановка проблеми. Державне замовлення як форма господарювання в розвинених країнах є невід’ємною складовою регулювання економіки і одним із засобів реалізації стратегічних планів та програм розвитку економіки, науки і техніки, створення суспільних благ та розв’язання соціальних проблем населення. Держава усе більше стає рівноправним суб’єктом ринкових відносин. Виконуючи роль найбільшого замовника, вона активно залучає бізнес усіх форм власності як підрядника для реалізації своїх економічних і соціальних цілей, вступаючи з останнім у договірні відносини. Така взаємодія охоплює широкий спектр контрактів – від простих – на постачання певних товарів, до складних – на виконання великих, комплексних проектів.

Розмір державного ринку (обсяг усіх товарів, робіт і послуг, що замовляються і закуповуються державою) в більшості розвинених країн Заходу перебуває в межах 20 – 30 % ВВП. Наприклад, у США він дорівнює третині ВВП, а витрати федерального уряду на закупівлю продукції, за оцінками Дж. Стігліца, сягають близько 40 % видатків федерального бюджету [1, с. 5; 2, с. 98].

В Україні ж урядовці та господарники ставляться до державного замовлення як до пережитку радянської планової економіки, хоча й воно законодавчо віднесено до основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб’єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема державного замовлення в останні десятиліття "випала" з поля зору вітчизняних науковців. Водночас у пострадянських країнах до можливостей його використання в державній політиці звертаються дедалі більше. Особливої уваги заслуговує досвід Російської Федерації. Серед російських вчених цю проблему активно досліджують В. Федорович, А. Патрон, В. Заварухін, І. Смотрицька, Д. Рубвальтер, О. Анчішкіна та ін. [1–6].

Нині потребує всебічного аналізу та розв’язання проблема відновлення регулюючої і стимулюючої функції державного замовлення в

Україні для вирішення ряду важливих завдань, які стоять перед українською економікою та суспільством.

Метою статті є з'ясування причин та наслідків функціональної деградації інституту державного замовлення в Україні, визначення основних напрямів його реформування.

Результати дослідження. Застосування державного замовлення у вітчизняній економіці в цілому та її деяких сферах регламентовано рядом законодавчих та підзаконних актів [7–9]. Воно визначається законом як "засіб державного регулювання економіки шляхом формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів товарів, робіт і послуг, необхідних для забезпечення пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на її поставку (закупівлю) серед підприємств, організацій та інших суб'єктів господарської діяльності України всіх форм власності"¹. Такий підхід приховує ряд внутрішніх суперечностей і обмежень, що не дозволяють регулюючій функції цього інструменту проявитись сьогодні та розвинутиись у перспективі.

По-перше, держзамовлення розглядається як засіб задоволення не суспільних, а державних потреб, тобто відбувається звуження або навіть підміна предметної області застосування інструменту – від потреб суспільства в цілому до потреб лише держави. По-друге, з усього спектру не специфікованих законодавством державних потреб виокремлюються, причому також чітко не специфіковані, "пріоритетні державні потреби". Останні витлумачуються, з одного боку, занадто розмито, як "потреби України в товарах, роботах і послугах, необхідних для розв'язання найважливіших соціально-економічних проблем, підтримання обороноздатності країни та її безпеки, створення і підтримання на належному рівні державних матеріальних резервів, реалізації державних і міждержавних цільових програм", а з іншого – цілком конкретно, як "потреби ... для... забезпечення функціонування державних органів, що утримуються за рахунок Державного бюджету України"². При цьому законодавство не роз'яснює, що належить до найважливіших соціально-економічних проблем, яким має бути рівень підтримання обороноздатності (особливо з огляду на тривалу деградацію збройних сил країни і щорічне скорочення витрат на їх утримання), і який належний рівень державних резервів має бути досягнутий. Така законодавча підміна предметної сфери і розмитість тлумачень дозволила держапарату, прикриваючись декларативними гаслами про розв'язання проблем країни, звести держзамовлення фактично лише до засобу свого утримання та інструменту задоволення своїх приватних, у т. ч. бізнесових, інтересів за державний кошт.

Визначення обсягів та складу державного замовлення і пріоритетних державних потреб віднесено до компетенції Кабміну. За

¹ Абзац другий частини першої статті 1 Закону України [7].

² Абзац перший частини першої статті 1 Закону України [7].

відсутності будь-якого нормативно закріпленого науково-методичного обґрунтування вибору пріоритетів останній робить це на власний розсуд. Встановлені у законодавстві за його поданням пріоритетні напрями формування державного замовлення³ де-факто такими не є. Вони не узгоджуються з пріоритетами, закріпленими в стратегічних і програмних документах країни, не співвідносяться з найважливішими державними цільовими програмами, а тому, за висновками Рахункової палати України, практично не мають впливу на розвиток економіки і задоволення суспільних потреб [12].

Критерії формування держзамовлення мають загальний декларативний характер, відрізняються розмитістю трактування, не мають кількісного виразу, не спрямовані на досягнення конкретного результату й не дають змоги забезпечити ефективне використання бюджетних коштів, а тому непридатні до застосування⁴. Так, зі 120 державних (цільових) програм лише третину враховано при формуванні держзамовлення у 2009–2010 рр., а соціальні програми, спрямовані на боротьбу зі СНІДом, туберкульозом, онкологічними захворюваннями, подолання бідності, взагалі не знайшли відображення у державному замовленні як пріоритетні, хоча й визнані такими відповідною постановою Кабміну [14]. У зв'язку з цим не можна погодитись із жорстким висновком контролерів Рахункової палати, що функціонування інституту держзамовлення в країні фактично перетворено на профанацію.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) визначено центральним органом виконавчої влади, на який покладено функцію формування державних замовлень, координації роботи державних замовників щодо розміщення поставок продукції для державних потреб, реалізації державної політики у сфері державних закупівель і державного замовлення. Проте з ряду причин можна стверджувати, що міністерство не забезпечує ефективної реалізації державної політики у цій сфері. У нього, на думку ревізорів Рахункової палати, з якою не можна погодитись, відсутнє державницьке бачення використання державного замовлення як дійсно регуляторного інструменту і засобу задоволення суспільних потреб. Мі-

³ Пріоритетні напрями формування державного замовлення у законодавстві відображені у: частині другій "Порядку формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням" [10]; пунктах 8–10 статті 1 Закону України "Про державне оборонне замовлення" [8]; частині третій "Порядку формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів" [11]; частині четвертій статті 1 Закону України "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб" [7].

⁴ Серед затверджених "розмитих" і "декларативних" критеріїв формування держзамовлення як приклад можна навести: "вплив на підвищення освітнього потенціалу населення України", "задоволення потреб усіх сфер суспільного життя України фахівцями", "вплив на підвищення культурного рівня населення України" і т.п. – див. [13].

ністерство не має відповідної стратегії розвитку інституту держзамовлення в Україні й навіть не ставить питання про необхідність її розробки. Цей орган фактично усунутий від процесу планування і формування замовлення, його прив'язки до реалізації державних цілей і програм розвитку країни, моніторингу та аналізу ефективності виконання замовлення.

Системи держзамовлення й держзакупівель в Україні децентралізовані. Планування і формування замовлення здійснюють безпосередньо державні замовники. Вони роблять це на власний розсуд, оскільки відсутнє економічне обґрунтування обсягів державного замовлення у контексті його відповідності державним цілям і суспільним потребам, а процес планування замовлення нормативно не забезпечений через відсутність обґрунтованої регламентації норм потреб у товарах, роботах, послугах, які планується виробляти і закуповувати за державним замовленням. Мінекономрозвитку, якому посуті відведено роль пасивного спостерігача у формуванні і виконанні замовлення, здійснює лише зведення поданих державними замовниками пропозицій з їх подальшою механічною прив'язкою до проекту Державного бюджету на наступний рік та корегуванням пропозицій, якщо необхідно, після затвердження бюджету.

Процес планування замовлення досить слабо ув'язаний з бюджетним процесом. Так, через специфіку та складність замовлень реалізація державних контрактів може плануватись на декілька років, тоді як середньострокове і довгострокове бюджетне планування в країні відсутнє. Необхідність впровадження останнього ставиться сьогодні на порядок денний, проте до практичного втілення ще далеко. Відсутність гарантованої жорсткої прив'язки фінансування довгострокових державних контрактів до річних бюджетів призводить до масштабних і системних зривів їх реалізації, постійного перегляду обсягів запланованих під замовлення бюджетних витрат, "заморожування" фінансування контрактів і т. п. Головна роль у фінансуванні замовлення відведена не офіційно уповноваженому Мінекономрозвитку, а Мінфіну, який здійснює його, виходячи з реального стану бюджету, і в односторонньому порядку може корегувати суму або ж взагалі припиняти оплату за контрактами.

Відсутність належного планування номенклатури, обсягів та фінансового забезпечення державного замовлення призводить до того, що воно не впливає на вирішення стратегічних питань розвитку держави, досягнення економічної стабільності та сталого зростання. Про формальність інституту державного замовлення в Україні свідчить також той факт, що в практиці урядування в останнє десятиліття утвердилась традиція ухвалення постанов Кабміну, що стосуються затвердження річного плану держзамовлення, уже після використання коштів замовниками [15]. Тобто держзамовлення використовується Урядом як інструмент легітимізації або придання законності здійснених раніше витрат органами державної влади.

У загальній структурі запланованого держзамовлення у 2007–2012 рр. левову частку (78–90 %) становило замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів (табл. 1). Інші напрями мали незначні обсяги. В середньому за період їх частка була в межах від 0.6 (проведення земельної реформи та забезпечення охорони земельних ресурсів) до 4.2 % (одержання приросту запасів корисних копалин та топографо-геодезичні роботи), в т. ч. незначною, із середнім значенням за період близько 1.9 %, залишалась частка держзамовлення на такий важливий з точки зору майбутнього країни захід, як розробка новітніх технологій за пріоритетними напрямками науки і техніки. У структурі планових видатків Державного бюджету держзамовлення (без урахування оборонного) коливалось у межах 5.3–7.3 %. Тому, з огляду на таку структуру та мізерні обсяги замовлення, немає підстав стверджувати, що цей інструмент чинив стимулюючий вплив на зростання сукупного попиту в економіці країни та доходів її суб'єктів, а також позитивно впливав на формування динаміки і структури промислового виробництва.

Проблеми методичного забезпечення формування й обґрунтування державного замовлення як у частині вибору напрямів та їх прив'язки до реальних проблем країни, так і визначення обсягів та вартості замовлення, призвели до неефективного і нецільового витрачання бюджетних коштів⁵. Практично відсутній постійний моніторинг та оцінка проміжних і кінцевих результатів виконання державного замовлення з боку державних замовників, Мінекономрозвитку як спеціально уповноваженого органу влади, що здійснює державну політику в цій сфері, а також населення, за кошти якого і для задоволення потреб якого, має реалізовуватися державне замовлення. Не здійснюється оцінка наслідків виконання державних контрактів для економіки та суспільства, не розроблена методологія такої оцінки. Відсутній механізм відшкодування втрат бюджетних коштів у разі неякісного та/чи несвоєчасного виконання або взагалі невиконання як підрядниками, так і замовниками умов контракту. Не ведеться єдиний реєстр усіх державних контрактів, в якому б мала висвітлюватись інформація щодо завершених та виконуваних контрактів, яка стосується економічного обґрунтування їх доцільності, вартості, проміжних і кінцевих результатів, інформації про замовників та виконавців (підрядників), випадків і причин порушень ними умов контрактів. Включення у зазначений реєстр подібної інформації дало б змогу підвищити відповідальність сторін, сформувати "чорний список" тих підрядників, що себе "заплямували" в минулому. Відсутність цих чинників зумовлює масштабні та незворотні втрати коштів бюджету і дискредитує інститут державного замовлення в суспільній свідомості.

⁵ Див. висновки Рахункової палати щодо формування держзамовлення у сфері освіти [12].

Таблиця 1

Планові обсяги державного замовлення в Україні у 2007–2012 рр.*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007–2012
	млн грн						% до підсумку						
Державне замовлення, усього	12119	16876	18434	22389	19104	21898	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі: на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг, усього	2554	2772	2343	2692	1828	2891	21.1	16.4	12.7	12	9.6	13.2	14.2
у тому числі: у сфері культури	489	644	426	593	645	786	4	3.8	2.3	2.7	3.4	3.6	3.3
випуск друкованої продукції	197	219	223	276	182	320	1.6	1.3	1.2	1.2	1	1.5	1.3
одержання приросту запасів корисних копалин та топографо-геодезичні роботи	647	713	676	1082	524	1024	5.3	4.2	3.7	4.8	2.7	4.7	4.2
постачання продукції соціального призначення проведення земельної реформи та забезпечення охорони земельних ресурсів	399	445	313	468	275	477	3.3	2.6	1.7	2.1	1.4	2.2	2.2
розроблення найважливіших новітніх технологій за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та розвиток матеріально-технічної бази наукової і науково-технічної діяльності	69	79	483	8	13	0	0.6	0.5	2.6	0	0.1	0	0.6
розроблення найважливіших новітніх технологій за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та розвиток матеріально-технічної бази наукової і науково-технічної діяльності	344	651	222	264	189	284	2.8	3.9	1.2	1.2	1	1.3	1.9
на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів (післядипломна освіта), усього	9564	14105	16090	19697	17277	19006	78.9	83.6	87.3	88	90.4	86.8	85.8
Довідково: Частка державного замовлення у видатках Державного бюджету	–	–	–	–	–	–	6.9	6.7	6.7	7.3	5.6	5.3	6.4

* Без оборонного замовлення.

Джерело: Постанови Кабінету Міністрів України: "Про державне замовлення на закупівлю товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб" за відповідні роки (від 12 травня 2007 р. № 726; від 17 квітня 2008 р. № 443; від 22 квітня 2009 р. № 384; від 29 грудня 2010 р. № 1249; від 22 червня 2011 р. № 673; від 1 серпня 2012 р. № 689); "Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів (післядипломна освіта) для державних потреб" за відповідні роки (від 7 липня 2007 р. № 892; від 9 липня 2008 р. № 633; від 5 червня 2009 р. № 563; від 14 липня 2010 р. № 580; від 29 червня 2011 р. № 709; від 17 травня 2012 р. № 583); Закони України "Про Державний бюджет України" за відповідні роки.

Згідно із чинним законодавством державний контракт, що укладається між замовником та виконавцем, визначає стандартні економічні та правові зобов'язання сторін, які прописуються в звичайних господарських угодах між суб'єктами господарювання і стосуються ціни, обсягів та строків поставки, схем оплати. На відміну від держконтрактів, які застосовуються в розвинених країнах, наприклад, у США та країнах Євросоюзу, вітчизняний контракт не передбачає особливих умов щодо стимулюючого чи регулюючого впливу на діяльність суб'єктів – підрядників контракту у частині виконання ними певних соціальних зобов'язань відносно своїх працівників та/чи регіональних громад, екологічних зобов'язань, зобов'язань щодо залучення на правах субпідряду суб'єктів малого і середнього бізнесу, суб'єктів з депресивних регіонів, суб'єктів-нерезидентів, використання продукції іноземного походження при виконанні контрактів тощо. Тобто відсутність регулюючої функції державного замовлення в Україні має прояв не лише у невідповідності його напрямів та обсягів загальнодержавним пріоритетам і завданням, але й у відсутності такої функції у середині самого державного контракту.

На відміну від розвинених країн, в Україні відсутня типологія державних контрактів. У вітчизняній практиці не розроблена і не застосовується бібліотека типових контрактів на кшталт американських чи британських за різними видами продукції, робіт і послуг. Законодавчо передбачені лише 4 типові державні контракти – для виконання державного оборонного замовлення і державного замовлення на виробництво і розповсюдження теле- та радіопрограм [16; 17]. За своїм змістовним наповненням ці контракти мало чим відрізняються один від одного, а з точки зору гарантованого виконання сторонами умов контракту, вони надають замовникам право їх переглядати, особливо у частині зміни розмірів фінансового забезпечення і умов оплати із прив'язкою до стану Державного бюджету. Контракти не передбачають жодних жорстких санкцій у разі порушень сторонами своїх зобов'язань. Така "гнучкість" не створює у виконавців достатніх стимулів до своєчасного й якісного виконання державного замовлення.

Відтак, немає підстав стверджувати, що в Україні існує законодавчо врегульований і практично діючий єдиний технологічний цикл забезпечення суспільних потреб на основі використання інституту державного замовлення. Він згідно з нормативною моделлю такого циклу, прийнятою в розвинених країнах, мав би включати: прогнозування суспільних потреб, обґрунтування і планування замовлення; розміщення замовлення через процедуру державних закупівель з подальшим укладанням державного контракту; виконання підрядником державного контракту, оцінка та моніторинг замовником ходу виконання контракту; приймання та використання результатів контракту; управління замовником (у разі потреби) активами, створеними як

результат контракту. З усіх зазначених етапів в Україні розвинене законодавче врегулювання має лише етап розміщення замовлення, який реалізується на підставі Закону України "Про здійснення державних закупівель" [18].

Сьогодні в Україні склалась парадоксальна і виняткова ситуація у функціонуванні та взаємозв'язку систем державного замовлення і державних закупівель порівняно не лише з розвиненими країнами Заходу, але й пострадянськими країнами, в яких система держзакупівель є лише субститутом системи державного замовлення, а самі держзакупівлі розглядаються лише як один з етапів й одночасно форма задоволення суспільних потреб, втіленням яких є державне замовлення. Перші не є самодостатнім інституційним конструктом, а тому в зарубіжній практиці не існують самостійно та відокремлено від останнього.

Так, у Російській Федерації закони з держзакупівель подаються в принципово іншій інтерпретації, ніж аналогічний закон в Україні. Федеральний закон РФ "Про розміщення замовлень на поставки товарів, виконання робіт, надання послуг для державних і муніципальних потреб" [19], що діяв протягом 2005–2013 рр., врегулював питання реалізації етапу технологічного циклу забезпечення суспільних потреб, пов'язаного з розміщенням державного замовлення. Категорія "державні закупівлі" у зазначеному законі не використовувалась. Усі товари, роботи та послуги в Російській Федерації, що постачались, виконувались та надавались за державні кошти відповідно до цього закону, належали до категорії державного замовлення, здійснюваного для задоволення державних та муніципальних потреб. Федеральний закон РФ "Про контрактну систему у сфері закупок товарів, робіт, послуг для забезпечення державних та муніципальних потреб" [20], який набуває чинності з 2014 р. на заміну згаданого закону, врегулює питання усього технологічного циклу реалізації державного замовлення на основі застосування інституту Федеральної контрактної системи. Закупівлі виступають у ній складовою частиною, тобто повністю імплементовані у процес формування і реалізації замовлення. Цими законами, на відміну від українського закону про держзакупівлі, поставки товарів, виконання робіт, надання послуг поза межами держзамовлення не передбачено.

В Україні інститут державного замовлення та інститут державних закупівель відокремлені та автономні один від одного. Хоча виконання держзамовлення і відбувається шляхом розміщення державних контрактів серед виконавців, вибір яких здійснюється відповідно до Закону України "Про здійснення державних закупівель", проте це лише окремий випадок функціонування системи держзакупівель. Це впливає принаймні з того, що названим законом державна закупівля визначається як "придбання замовником товарів, робіт і послуг за державні кошти",

а розгорнутий перелік усіх коштів, що належать до державних, включає майже два десятки (18) позицій, серед яких, у тому числі, виокремлюються кошти державного замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб і кошти державного оборонного замовлення.⁶ Левова частка державних коштів, за які здійснюється придбання (закупівля) продукції органами влади, державними установами і організаціями, державними фондами, ніяк не пов'язана із державним замовленням. Наприклад, у 2007–2012 рр. у загальній сумі коштів на закупівлі 60–80 % припадало на закупівлі державних підприємств і господарських товариств із державною часткою понад 50 %, кошти бюджетів усіх рівнів становили 20–30 %, кошти державних та місцевих цільових і соціальних фондів, Пенсійного фонду перебували в межах 1 % (табл. 2). Водночас, кошти державного замовлення взагалі не знайшли відображення у відповідній звітності Держстату через свою мізерність.

У цьому зв'язку виникає закономірне питання: "На задоволення яких і чиїх потреб спрямовані фактично усі державні кошти, витрачені на закупівлі, ураховуючи ту обставину, що т. з. "пріоритетні державні потреби" мають задовольнятися за рахунок державного замовлення?" На це запитання немає відповіді ні в згаданому законі про держзакупівлі, ні в українському законодавстві взагалі. Немає також підстав стверджувати, що ці кошти спрямовуються на задоволення суспільних (у законодавчому тлумаченні – державних) потреб, які не віднесені до пріоритетних, оскільки ні самі ці потреби, ні витрати на них з боку держави нормативно не регламентовані.

Діюча в Україні система державних закупівель викликає чимало нарікань як з позицій організації, так і з позицій сумісності із завданнями регуляторного і стимулюючого впливу держави на діяльність окремих суб'єктів та економіку в цілому. Проте, якщо питання організації постійно перебуває в центрі уваги урядовців та експертів, то питання впливу практично не розглядається. Між тим обсяги державних коштів, які щорічно витрачаються на закупівлі, доволі значні, у 2010–2012 рр. вони становили третину ВВП (31–33 %, табл. 2). Тому держава, володіючи і розпоряджаючись таким колосальним фінансовим ресурсом, не може не застосовувати його як регуляторний засіб для стимулювання внутрішнього попиту, досягнення цілей переструктурування економіки, розвитку тих виробництв та видів діяльності, що орієнтовані на внутрішній ринок споживчих та інвестиційних товарів при одночасному введенні відповідних обмежень на придбання аналогічної продукції іноземного походження.

⁶ Див. пункти 3-4 частини першої статті 1 Закону України "Про здійснення державних закупівель" [18].

Обсяги і структура державних закупівель товарів, робіт і послуг в Україні

Призначення видатків	Обсяги видатків					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>млн грн</i>						
Фактичні видатки на закупівлі за договорами, укладеними у звітному періоді та у попередні роки, що виконуються, всього	–	–	–	337675.5	430715.5	445153.5
здійснені із застосуванням процедур закупівель	106744.3	118927.2	76037.1	102188.3	226634.7	259189.3
здійснені без застосування процедур	–	–	–	235487.2	204080.8	185964.2
<i>% до ВВП</i>						
Фактичні видатки на закупівлі за договорами, укладеними у звітному періоді та у попередні роки, що виконуються, всього	–	–	–	31.2	33.1	31.6
здійснені із застосуванням процедур закупівель	14.8	12.5	8.3	9.4	17.4	18.4
здійснені без застосування процедур	–	–	–	21.8	15.7	13.2
<i>% до підсумку</i>						
Фактичні видатки на закупівлі за договорами, укладеними у звітному періоді та у попередні роки, що виконуються, всього	100	100	100	100	100	100
У тому числі:						
здійснені із застосуванням процедур закупівель	–	–	–	30.3	52.6	58.2
здійснені без застосування процедур	–	–	–	69.7	47.4	41.8
У тому числі за процедурами закупівель:						
відкриті торги	46.0	42.1	60.1	61.8	62.1	38.9
редукції	1.3	2.1	0.9	0.6	–	–
торги з обмеженою участю	1.2	1.0	1.7	1.1	–	–
двоступеневі торги	0.8	0.8	0.7	0.6	0.2	0.1
запити цінових пропозицій	3.3	1.6	2.3	2.3	0.7	0.3
попередня кваліфікація учасників	–	–	–	–	1.0	0.5
закупівлі в одного учасника	47.4	52.4	34.3	33.6	35.9	60.2
Фактичні видатки за договорами, укладеними у звітному періоді*	100	100	100	100	100	100
у тому числі на закупівлі:						
товарів	67.0	70.8	63.9	83.6	63.7	65.7
робіт	22.3	18.5	15.8	5.2	13.7	8.2
послуг	10.7	10.7	20.3	11.2	22.6	26.1
Загальна сума коштів на закупівлі за договорами, укладеними у звітному періоді*	100	100	100	100	100	100
у тому числі:						
Державного бюджету України	19.3	16.8	22.8	11.9	11.2	12.3
бюджету Автономної Республіки Крим	0.1	1.4	0.2	0.2	0.4	0.5
місцевих бюджетів	11.5	13.5	13.0	8.3	9.0	8.2

Закінчення табл. 2

Призначення видатків	Обсяги видатків					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Національного банку України	0.3	0.2	0.2	0.4	0.4	0.3
державних цільових фондів, державних та місцевих фондів	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Пенсійного фонду	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3
загальнообов'язкового державного соціального страхування, Фонду соціального захисту інвалідів	0.9	1.0	0.4	0.5	0.4	0.4
державних кредитних ресурсів	5.2	1.4	0	0.2	0	0
державних, казенних, комунальних підприємств	12.4	11.2	29.8	21.9	19.9	20.9
господарських товариств, в яких державна або комунальна частка акцій перевищує 50 %	50.1	54.3	33.4	56.4	58.3	57.0
Довідково: ВВП України, у фактичних цінах, млн грн	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889

* Дані за 2007–2009 рр. лише по закупівлях, здійснених за відповідними процедурами.

Джерело: Розраховано за даними: Проведення процедур закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти в Україні / Інформація Держстату України за відповідні роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>; Статистичний щорічник України за 2011 рік. — К. : Держстат України, 2012. — С. 30.

Чинним законодавством України передбачено, що "вітчизняні та іноземні учасники беруть участь у процедурах закупівель на рівних умовах"⁷. До останнього часу ніякі обмеження на придбання продукції іноземного походження не накладались. Лише у 2013 р. із внесенням чергових поправок у закон зроблено спробу їх встановити, зокрема через процедуру відбору учасників за кваліфікаційними критеріями, одним з яких є "наявність обладнання та матеріально-технічної бази, у тому числі власних виробничих потужностей та/або центрів обслуговування на території України"⁸. Проте ця вимога не є обов'язковою до виконання, оскільки законом зазначається, що "замовник (лише – авт.) може встановлювати ... кваліфікаційні критерії", отже, відповідно, може їх і не встановлювати.

У вирішенні питання щодо доцільності чи недоцільності застосування обмежень для іноземної продукції при здійсненні закупівель слід зважити, що наразі у роздрібному товарообороті по непродукції групі товарів частка продукції вітчизняного виробництва становить менше половини (41.9 % у 2012 р.) [21, с. 7]. Зважаючи, з одного боку, на те, що останніми роками держава витратила на закупівлі товарів

⁷ Стаття 5 Закону України "Про здійснення державних закупівель" [18].

⁸ Абзац другий частини другої статті 16 Закону України "Про здійснення державних закупівель" у редакції згідно із змінами, внесеними Законом України №182-VII від 04.04.2013.

близько 65–85 % своїх коштів (решта припадала на роботи і послуги), а з іншого – на фактичну відсутність зазначених обмежень, можна стверджувати, що переважна частина державних коштів в Україні де-факто виступає засобом підтримки не вітчизняних, а закордонних товаровиробників.

Поза межами вітчизняного законодавства залишається і питання закупівель інноваційної продукції. Профільний закон не виділяє цей вид продукції та в цілому технічно складної продукції в окрему категорію, для якої мали б застосовуватись специфічні процедури закупівель та не використовувався б критерій мінімальної ціни контракту як економічно недоцільний у виборі підрядників. Законодавством не регламентовані стандарти і параметри оцінки інноваційної якості продукції, не передбачена система преференцій при її закупівлі для виробників і постачальників.

У законі відсутня категорія народногосподарської та соціальної ефективності закупівель, відповідно немає норм, які б зобов'язували здійснювати її оцінку як спеціально уповноваженими органами влади, так і самими замовниками. Для оцінки використовується поняття "найбільш економічно вигідна пропозиція"⁹. Основним критерієм для визначення останньої практично в усіх випадках є ціна, хоча для закупівель, що мають складний або спеціалізований характер, до неї додаються такі критерії, як якість та строк виконання робіт, послуг, умови оплати, гарантійне обслуговування, експлуатаційні витрати та деякі інші. Цілком очевидно, що за цими критеріями в принципі неможливо оцінити доцільність закупівель як таких для економіки та населення країни.

Відсутність регулюючої і стимулюючої складової у системі державних закупівель зумовлені не лише браком прямих законодавчих норм, які б регламентували їх форми та напрями застосування, але й значною мірою організаційно-процедурними недоліками функціонування самої системи. Хоча законодавством і ставиться за мету "створення конкурентного середовища у сфері державних закупівель, запобігання проявам корупції, розвиток добросовісної конкуренції, забезпечення раціонального та ефективного використання державних коштів"¹⁰, проте у дійсності жодна складова цієї мети не досягається. Через законодавчі прогалини, а підчас і через умисне внесення змін до законів, створено чимало можливостей для уникнення конкуренції, розширення корупції, казнокрадства, збільшення рентних доходів окремих високопоставлених чиновників, формування у пов'язаного з ними бізнесу невиробничих надприбутків внаслідок необґрунтованого завищення цін тощо.

⁹ Пункт 16 частини першої статті 1, стаття 28 Закону [18].

¹⁰ Див. преамбулу до Закону [18].

Конкурентне середовище часто виявляється штучним через поширення практики попередніх зговорів та домовленостей між замовником і підрядником, виписування умов тендерів під конкретних поставальників. До торгів залучаються фіктивні підприємства із менш вигідними пропозиціями задля гарантованої перемоги наперед визначених підрядників. Переможці тендерів нерідко пов'язані з представниками влади, або ж працюють з останніми на умовах сплати їм неформальних винагород за сприяння – ренти. Причому її розмір закладається у вартість контракту, й у такий спосіб відбувається елементарне розкрадання державних коштів. За даними "Transparency International", в Україні за останнє десятиліття розмір таких "відкатів" невинно зростає, якщо на початку 2000-х років він становив близько 15 % суми контрактів, у середині – близько 30, то в 2010–2012 рр. наблизився до 50–60 % [22]. По суті, половина державних коштів, виділених на задоволення суспільних потреб, перетворюється у незаконне джерело особистих доходів чиновників. Такі зловживання виникають насамперед через відсутність відкритої загальнодержавної системи цінового моніторингу ринку товарів, робіт і послуг, дані якого мали б ставати основою для визначення вартості контрактів та слугували підставою для контрольно-ревізійних органів при перевірці закупівельної діяльності замовників.

Держава, проголошуючи, з одного боку, необхідність створення конкурентного середовища, розвитку добросовісної конкуренції та підвищення прозорості у здійсненні державних закупівель, з іншого – у практичній площині робить кроки у цілком протилежному напрямі – до мінімізації конкуренції, виведення ряду товарів, ринків та суб'єктів з-під дії закону, усе більшого приховування від громадськості інформації про укладені контракти. Внаслідок внесення законодавчих змін у 2011–2012 рр., за висновками Рахункової палати, значно послабилося конкурентне середовище, намітився різкий спад застосування замовниками конкурентної процедури – відкритих торгів [23, с. 121–123]. За ці роки їх частка у загальному обсязі закупівель, здійснених згідно з процедурами, скоротилась на третину, з 61.8 % у 2010 р. до 38.9 % у 2012, тоді як вдвічі зросла частка закупівель у одного учасника, з 33.6 до 60.2 % (див. табл. 2).

Саме із застосуванням закупівель у одного учасника були пов'язані масштабні фінансові зловживання¹¹ до внесення змін у закон і особливо після них. Ці зміни торкнулися трьох важливих аспектів [25]. *По-перше*, був розширений перелік випадків застосування цієї про-

¹¹ КРУ України відзначає, що через процедуру закупівель у одного учасника розкрадається значна частина бюджетних коштів. За висновками управління, у 2010 р. через законодавчі прогалини і невизначеність ряду положень бюджет втратив 15 млрд грн [24].

цедури¹², з 4 у першій редакції закону до 9 у чинній редакції, тоді як за міжнародними стандартами взагалі визнається лише єдиний випадок – це відсутність конкуренції на ринку. *По-друге*, замовникам, які проводять свою діяльність у сферах природних монополій, ухваленням спеціального закону було надано право здійснювати закупівлі без застосування процедур [26]. Введення останньої норми, за висновками Мінекономрозвитку, дало поштовх до різкого збільшення неконкурентних торгів з одним учасником [27]. *По-третє*, скасовано обов'язкове погодження із цим міністерством застосування замовником згаданої процедури закупівлі, що лише розширило як можливості для її безконтрольного, необгрунтованого і безкарного використання, так і коло бажаючих її використовувати.

Хоча законодавством передбачено, що "відсутність конкуренції на товари, роботи, послуги, які можуть бути поставлені, виконані чи надані тільки певним постачальником (виконавцем), за відсутності при цьому альтернативи" є підставою для застосування замовником закупівлі в одного учасника, що виглядає цілком логічно. Проте у вітчизняних реаліях це положення слугує підґрунтям для зловживань, наприклад, через відсутність нормативно закріпленого переліку товарів, робіт та послуг, які можуть споживатися замовником. Останній на свій розсуд, без відповідного обґрунтування, штучно може створювати потребу у певному "унікальному" товарі чи послугі з "унікальними" властивостями, яких немає на ринку і які може поставити чи надати лише певна компанія-постачальник, що за "збігом обставин" тісно пов'язана із самим замовником. Особливо це стосується сфери послуг, які можна вигадувати до нескінченності, вартість важко об'єктивно визначити, а проконтролювати фактичне отримання замовником, при тому, що він їх оплатив, практично неможливо. Ймовірно, саме цими обставинами, а також з огляду на зазначений фактор збільшення розміру ренти за контрактами, пояснюється більш ніж двократне зростання частки послуг у структурі закупівель за останні п'ять років – з 10.7 % у 2007 р. до 26.1 % у 2012 р. (див. табл. 2).

Розширення можливостей для застосування неконкурентних процедур закупівель одночасно супроводжувалось суттєвим звуженням сфери застосування закону. Якщо його дія за першою редакцією 2010 р. не поширювалась всього на 5 випадків, пов'язаних в основному із придбанням товарів і послуг, необхідних для функціонування сфери державних фінансів, і тих, що становлять державну таємницю, то із внесенням змін протягом 2011–2012 рр. кількість випадків зросла до 37¹³.

¹² Стаття 39 Закону України [18].

¹³ Частина 3 та 6 статті 2 Закону України "Про здійснення державних закупівель" [18] у першій редакції та в поточній редакції відповідно до змін, внесених Законом України № 182-VII від 04.04.2013.

Предметний спектр позицій надзвичайно розширився, починаючи з окремих медичних, юридичних, судових, транспортних послуг, послуг з оренди і придбання землі та нерухомого майна, й закінчуючи відверто лобістськими положеннями щодо придбання природного газу, матеріалів і комплектуючих для авіаційної та суднобудівної промисловості, усіх товарів, робіт і послуг, що закуповуються підприємствами ОПК. Крім того, з-під дії основного "закупівельного" закону виведено низку суб'єктів, що здійснюють свою діяльність переважно у сферах природних монополій та інфраструктури, та окремі види продукції, які ними ж виробляються¹⁴. Іншим законом [28] їм надано право здійснювати закупівлі без процедур, що відкрило шлях до значних фінансових зловживань, ураховуючи той факт, що механізм формування цін на продукцію та послуги природних монополістів непрозорий, а тому не гарантує уникнення умисного завищення їх вартості й відповідних спекуляцій.

Суттєвим кроком до подальшого заведення в "тінь" процесу закупівель стало виключення у 2011 р. коштів державних, комунальних і казенних підприємств, а також господарських товариств із державною часткою понад 50 % з переліку державних коштів, за які здійснюються закупівлі [29]. Їх кошти становлять найбільшу частку (60–80 %) у загальних обсягах закупівель. Дія закону для названих суб'єктів звелася до випадків здійснення закупівель за рахунок тієї частки державних коштів, до якої вони не належали раніше, а саме коштів бюджетів усіх рівнів і коштів державних фондів. Офіційно такий крок обґрунтовувався тим, що державні підприємства повинні мати право самостійно розпоряджатися грошима, які вони самі заробили внаслідок ведення господарської діяльності, що, з одного боку, нібито вирівнює їх у можливостях з приватними підприємствами, а з іншого – проведення ними державних тендерів як таких не потрібно, оскільки ці підприємства працюють у ринкових умовах, а тому нібито можуть самі, без втручання держави, ефективно і економно витратити власні кошти. Формально ці аргументи прийнятні. Але існує ряд обставин, які вказують на хибність цього кроку з точки зору збереження прозорості, конкурентності та некорупційності закупівель.

¹⁴ На окремі закони покладено визначення особливостей закупівель: 1) юридичних осіб, що здійснюють свою діяльність у сферах виробництва та постачання теплової та електричної енергії, питної води, водовідведення, послуг залізничного транспорту, автостанцій, портів, аеропортів, аеронавігаційного обслуговування польотів, поштового зв'язку, геологорозвідки, переробки нафти та нафтопродуктів, деяких інших сферах; 2) таких товарів, робіт і послуг, як: нафта і нафтопродукти; електрична і тепла енергія та послуги з їх постачання; роботи і послуги для виконання заходів, передбачених у рамках підготовки і проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу та інших міжнародних спортивних подій, деякі інші товари, роботи і послуги. — Див.: Ч. 4 статті 2 Закону України "Про здійснення державних закупівель" [18].

У вітчизняному інституційному середовищі державні підприємства тісно пов'язані неформальними зв'язками із представниками державної влади та їх підконтрольним приватним бізнесом. Чималою мірою держпідприємства ухвалюють свої господарські рішення під тиском високопоставленого чиновництва та в інтересах фірм останніх. Саме закупівлі держпідприємствами товарів та послуг за вартістю, яка в рази, а в окремих випадках на порядки, перевищує ринкову вартість, слугують основним і чи не єдиним джерелом надходів бізнесу державної бюрократії. Крім того, ще однією обставиною слід вважати зумисне нав'язування держпідприємствам контрактів за завищеними цінами задля швидкого і суттєвого погіршення їх фінансового стану. Через штучне нарощування кредиторської заборгованості підприємства стають неплатоспроможними, що відкриває шлях до їх "тіньової" і "дармової" приватизації із використанням механізму банкрутства. Саме зазначені обставини виведення державних підприємств з-під дії закону де-факто стало засобом ще більшого прихованого надзбагачення державної бюрократії, неекономічного і незаконного по суті.

Чинне законодавство зумовлює подальшу криміналізацію сфери державних закупівель в Україні. На це звертають увагу вітчизняні правоохоронні органи. Зокрема, Служба безпеки України відзначає, що 50–70 % бюджетних асигнувань під час процедур закупівель освоюється з численними порушеннями і у непрозорий спосіб, а щорічні збитки від корупції при держзакупівлях становлять 35–50 млрд грн або 10–15 % витрат державного бюджету. Серед двох основних причин цього СБУ називає розширення переліку товарів, робіт, послуг, на які не поширюється дія профільного закону, та звільнення державних підприємств від обов'язкового використання процедур закупівель [30].

Чималою мірою порушення стають можливі через те, що система держзакупівель була і залишається практично недоступною для громадського контролю. Попереднім законом¹⁵, що діяв до 2008 р., його здійснення було покладено на Тендерну палату України. Проте її діяльність викликала чимало нарікань як експертів, так і суб'єктів – учасників держзакупівель¹⁶. Під ширмою громадського контролю діяльність Тендерної палати фактично була перетворена на ще один

¹⁵ Розділ II-1. Громадський контроль у сфері державних закупівель : Закон України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" [31].

¹⁶ Тендерна палата України мала статус громадської неурядової організації та не входила до системи органів державної влади, проте їй, як це не парадоксально з точки зору світової практики, було надано ряд типово державних функцій. Вона, не будучи підзвітною та підконтрольною жодному органу державної влади, фактично отримала право обмежувати та призупиняти процес закупівель, наприклад, шляхом обмеження участі в тендері будь-якому учаснику, блокування рішень уповноваженого органу тощо. При цьому вона не несла ніякої відповідальності за свої дії і була у цьому сенсі непідконтрольною [32, с. 1].

законодавчий механізм підтримки "сімейного" бізнесу влади¹⁷. У 2008 р. палату ліквідували, проте нині чинний закон¹⁸ зробив громадський контроль практично недієздатним, заборонивши будь-яке втручання громадськості та громадських організацій у процес держзакупівель й надавши їм лише функцію пасивного спостерігача. Останні законодавчі зміни зробили систему держзакупівель ще менш прозорою для громадськості¹⁹.

Висновки. Системи державного замовлення і державних закупівель у їх теперішній інституційній конструкції хоча і можуть бути ідентифіковані як засоби державного регулювання економіки, проте за вектором і масштабом свого регуляторного впливу на її суб'єктів та суспільство загалом вони значною мірою є деструктивними і стимулюючими. Державний ринок, кількісним відображенням якого є обсяги державних закупівель, хоча і становить третину ВВП країни, не надає стійких і тривалих позитивних імпульсів для розвитку та перебудовування внутрішнього виробництва, його пристосування до розв'язання гострих соціально-економічних проблем країни. Система державного замовлення в Україні використовується лише як засіб законодавчого оформлення деяких державних витрат, які значною мірою не мають належного економічного обґрунтування і не прив'язані до цілей і завдань розвитку країни. Водночас система державних закупівель, яка мала б бути лише проміжною ланкою системи державного замовлення, за своїми масштабами незрівнянно більша від останньої, повністю відокремлена і незалежна від неї, що є парадоксом у світовій практиці державного господарювання. Вона не забезпечує раціональне, економічно обґрунтоване й ефективне з позицій національного господарства використання державних коштів.

Перспективи подальших досліджень. Проблема кардинального реформування інститутів державного замовлення і державних закупівель в Україні для надання їм дійсно регулюючої і стимулюючої функцій є надзвичайно актуальною. Основний вектор реформ доцільно спрямувати на створення державної контрактної системи, нормативною моделлю якої можуть слугувати передові зразки таких систем у розвинених країнах Заходу. Вона має взяти на себе роль господарського механізму реалізації державного замовлення, сформувавши єдиний

¹⁷ Більш детально див. [33].

¹⁸ Стаття 9 Закону України "Про здійснення державних закупівель" [18].

¹⁹ Скасовано положення про необхідність опублікування значної частини інформації щодо результатів проведення процедури закупівель, відхилення тендерних пропозицій, цінових пропозицій і т.п. Це створює додаткові можливості для змін умов поставок продукції при збереженні її загальної вартості після проведення тендерів, зокрема, для збільшення ціни та зменшення обсягу поставок, зміни асортименту продукції у рамках однієї товарної групи і т.п., що в цілому зумовлює зростання необґрунтованих витрат бюджету.

технологічний цикл забезпечення суспільних потреб, починаючи від обґрунтування та планування замовлення й закінчуючи прийманням і використанням його результатів. Для функціонування контрактної системи мають бути створені відповідна управлінсько-організаційна структура, правове забезпечення, єдине інформаційне середовище для моніторингу усіх етапів виконання замовлення, що дозволить перевести цілі і наміри державної політики із декларацій у практичну площину. Подальша поглиблена розробка питань за цими напрямками має стати метою та предметом нових наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Рубвальтер Д. А.* О разработке Федеральной контрактной системы Российской Федерации / Д. А. Рубвальтер // *Власть*. — 2010. — № 4. — С. 4–13.
2. *Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики* / под ред. А. Г. Зельднера, И. И. Смотрицкой. — М. : ИЭ РАН, 2012. — 212 с.
3. *Федорович В. А.* США: Федеральная контрактная система и экономика / В. А. Федорович, А. П. Патрон, В. П. Заварухин. — М. : Наука, 2002. — 926 с.
4. *Смотрицкая И. И.* Экономика государственных закупок / И. И. Смотрицкая. — М. : ИЭ РАН, 2009. — 232 с.
5. *Рубвальтер Д. А.* Проблемы формирования и реализации государственного заказа и внедрения федеральной контрактной системы в научно-инновационной сфере / Д. А. Рубвальтер, С. С. Шувалов // *Информ.-аналит. бюл. Центра исследований и статистики науки*. — 2011. — № 4. — 93 с.
6. *Анчишкина О.* Постановка задач планирования государственных закупок в рамках Федеральной контрактной системы: опыт США и российские реалии / *Вестн. Ин-та экономики РАН*. — 2011. — № 2. — С. 76–92.
7. Закон України "Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб" № 493/95-ВР від 22 груд. 1995 р. // *Відомості Верховної Ради України*. — 1996. — № 3.
8. Закон України "Про державне оборонне замовлення" № 464-XIV від 3 берез. 1999 р. / *Відомості Верховної Ради України*. — 1999. — № 17.
9. Закон України "Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів" № 5499-VI від 20 листоп. 2012 р. / *Голос України*. — 2013. — № 2.
10. Порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 29 лют. 1996 р. № 266.
11. Порядок формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів : зат. Постановою Кабінету Міністрів України від 15 квіт. 2013 р. № 306.

12. Держзамовлення перетворено на профанацію : Повідомлення Прес-служби Рахункової палати України від 13 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/16732768.
13. Наказ Міністерства економіки України "Про затвердження критеріїв формування державного замовлення на поставку продукції для державних потреб" від 3 жовт. 2005 р. № 314 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
14. Державне замовлення є – державницьке бачення відсутнє : Повідомлення Прес-служби Рахункової палати України від 8 квіт. 2009 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/1412541.
15. Держзамовлення, яке ніяк і нічим не допомагає економіці : Повідомлення Прес-служби Рахункової палати України від 10 січ. 2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/16738804.
16. Постанова Кабінету Міністрів України "Питання державного оборонного замовлення" від 27 квіт. 2011 р. № 464 // Офіц. вісн. України. — 2011. — № 34. — С. 27.
17. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Положення про державне замовлення на виробництво і розповсюдження теле- та радіопрограм" від 13 лип. 2004 р. № 918 // Офіц. вісн. України. — 2004. — № 28. — Т. 1. — С. 196.
18. Закон України "Про здійснення державних закупівель" від 10 черв. 2010 р. № 2289-VI // Офіційн. вісн. України. — 2010. — № 49. — С. 169.
19. Федеральный закон РФ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://duma.consultant.ru>.
20. Федеральный закон РФ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://duma.consultant.ru>.
21. Продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства за 2012 р. (II т.) : Стат. бюл. / Державна служба статистики України. — К., 2013. — 179 с.
22. Размер "отката" в сфере госзакупок за последние 8 лет вырос более чем в 3 раза [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fundmarket.ua/print?razmyer-otkata-v-sfyerye-goszakupok-za-poslyedniye-8-lyet-vyrosbolyeyechyem-v-3-raza-20120507150159>.
23. Звіт Рахункової палати України за 2012 рік. — К., 2013. — 198 с.
24. КРУ просить Азарова закрыть грандиозную годівницю / Економічна правда від 19.01.2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/01/19/267037/>.
25. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель" від 8 лип. 2011 р. № 3681-VI // Офіц. вісн. України. — 2011. — № 59. — С. 144.

26. Закон України "Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності" від 24 трав. 2012 р. №4851-VI // Офіц. вісн. України. — 2012. — № 46. — С. 72.
27. Україна витрачає близько 200 млрд грн на закупівлі на тендерах з одним учасником / Новини інформаційного агентства "Дзеркало тижня" від 26.02.2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dt.ua>.
28. Закон України "Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності" від 24 трав. 2012 р. № 4851-VI с. — 2012. — № 46. — С. 72.
29. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель" від 8 лип. 2011 р. № 3681-VI м // Офіц. вісн. України. — 2011. — № 59. — С. 144.
30. СБУ запропонувала вивести "з тіні" закупівлі держпідприємств / Новини Інформагентства "Дзеркало тижня" від 08.07.2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://dt.ua/article/print/ECONOMICS/sbu-zaproponuvava-vivesti-z-tini-zakupivli-derzhpidpriyemstv-124757_.html.
31. Закон України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" від 22 лют. 2000 р. № 1490-III.
32. Процес державних закупівель в Україні: проблеми та рекомендації щодо їх вирішення. Позиційний документ Робочої групи Громадської ради при Мін-ві економіки України / Ін-т економічних досліджень та політичних консультацій. — К., 2007. — 17 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2007/2007_11_State%20procurement%20system/Project%20output/2007_11_ukr_1.pdf.
33. Марусов А. "Сімейні" обійми державних закупівель / А. Марусов // Дзеркало тижня від 15 верес. 2007 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://dt.ua/projects/gos-zakupki/articles/51243>.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2014.

Kindzersky Y. Institute of government order in Ukraine: causes and consequences of functional degradation.

Background. The article is devoted to revealing the loss factors stimulating functions of government order in Ukraine. As the foreign practice shows, public order is an integral part of state economic regulation and effective means of implementing the strategic objectives of economic development. In Ukraine, the government ignores this regulatory instrument, treating it as a vestige of the Soviet planned economy.

Analysis of recent research and publications has showed that the problem of public order in recent decades is not duly reflected in the works of local scientists. However, in post-Soviet countries a separate direction of research was formed to expand the capabilities of its use in economic transformation. The main focus of researchers is focused on issues of state contract system formation – economic the mechanism for implementing order based on a single technological cycle.

The aim of the study is to determine the causes and consequences of functional degradation of institute of government order in Ukraine and to determine the main directions of its reforms.

Results. It is shown that state order and purchase in Ukraine in their current institutional structures with their vector and scale of their regulatory impact on business are destructive. We have found that the state purchases system in Ukraine is only used as a means of legal execution of some government spending, with no proper economical study

and not aiming at national development. It is proved that the system of public purchases, which should only be intermediary for government order, is much larger than the latter, completely separate and independent of it, which is a paradox in the world economics. It does not ensure efficient use of public funds.

Conclusion. Institute of public purchase and government order in Ukraine need fundamental reformations. Reforms should be directed at creating a public contract system, such systems in the developed Western countries can be the sample standard model.

Keywords: government order, public purchase, government contracting system.

REFERENCES

1. Rubval'ter D. A. O razrabotke Federal'noj kontraktnoj sistemy Rossijskoj Federacii / D. A. Rubval'ter // Vlast'. — 2010. — № 4. — S. 4–13.
2. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v uslovijah innovacionnogo razvitija jekonomiki / pod red. A. G. Zel'dnera, I. I. Smotrickoj. — M. : IJe RAN, 2012. — 212 s.
3. Fedorovich V. A. SShA: Federal'naja kontrakt'naja sistema i jekonomika / V. A. Fedorovich, A. P. Patron, V. P. Zavaruhin. — M. : Nauka, 2002. — 926 s.
4. Smotrickaja I. I. Jekonomika gosudarstvennyh zakupok / I. I. Smotrickaja. — M. : IJe RAN, 2009. — 232 s.
5. Rubval'ter D. A. Problemy formirovanija i realizacii gosudarstvennogo zakaza i vnedrenija federal'noj kontraktnoj sistemy v nauchno-innovacionnoj sfere / D. A. Rubval'ter, S. S. Shuvalov // Inform.-analit. bjul. Centra issledovanij i statistiki nauki. — 2011. — № 4. — 93 s.
6. Anchishkina O. Postanovka zadach planirovanija gosudarstvennyh zakupok v ramkah Federal'noj kontraktnoj sistemy: opyt SShA i rossijskie realii / Vestn. In-ta jekonomiki RAN. — 2011. — № 2. — S. 76–92.
7. Zakon Ukraïny "Pro derzhavne zamovlennja dlja zadovolennja priorytetnyh derzhavnyh potreb" № 493/95-VR vid 22 grud. 1995 r // Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukraïny. — 1996. — № 3.
8. Zakon Ukraïny "Pro derzhavne oboronne zamovlennja" № 464-XIV vid 3 berez. 1999 r. / Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukraïny. — 1999. — № 17.
9. Zakon Ukraïny "Pro formuvannja ta rozmishhennja derzhavnogo zamovlennja na pidgotovku fahivciv, naukovy, naukovo-pedagogichnyh ta robitnychyh kadriv, pidvyshhennja kvalifikacii' ta perepidgotovku kadriv" № 5499-VI vid 20 lystop. 2012 r. / Golos Ukraïny. — 2013. — № 2.
10. Porjadok formuvannja ta rozmishhennja derzhavnyh zamovlen' na postavku produkcii' dlja derzhavnyh potreb i kontrolju za i'h vykonannjam : zatv. Postanovoju Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 29 ljut. 1996 r. № 266.
11. Porjadok formuvannja derzhavnogo zamovlennja na pidgotovku fahivciv, naukovy, naukovo-pedagogichnyh ta robitnychyh kadriv, pidvyshhennja kvalifikacii' ta perepidgotovku kadriv : zat. Postanovoju Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 15 kvit. 2013 r. № 306.
12. Derzhzamovlennja peretvoreno na profanaciju : Povidomlennja Pres-sluzhby Rahunkovoi' palaty Ukraïny vid 13.12.2010 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/16732768.
13. Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukraïny "Pro zatverdzhennja kryterii'v formuvannja derzhavnogo zamovlennja na postavku produkcii' dlja derzhavnyh potreb" vid 03.10.2005 № 314 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
14. Derzhavne zamovlennja je – derzhavnyc'ke bachennja vidsutnje : Povidomlennja Pres-sluzhby Rahunkovoi' palaty Ukraïny vid 08.04.2009 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/1412541.
15. Derzhzamovlennja, jake nijak i nichym ne dopomagaje ekonomici : Povidomlennja Pres-sluzhby Rahunkovoi' palaty Ukraïny vid 10.01.2012 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/16738804.

16. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pytannja derzhavnogo oboronogo zamovlennja" vid 27 kvit. 2011 r. № 464 // Ofic. visn. Ukrainy. — 2011. — № 34. — S. 27.
17. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennja Polozhennja pro derzhavne zamovlennja na vyrobnyctvo i rozpovsjudzhennja tele- ta radioprogram" vid 13 lyp. 2004 r. № 918 // Ofic. visn. Ukrainy. — 2004. — № 28. — T. 1. — S. 196.
18. Zakon Ukrainy "Pro zdijsnennja derzhavnyh zakupivel" vid 10 cherv. 2010 r. № 2289-VI // Oficijn. visn. Ukrainy. — 2010. — № 49. — S. 169.
19. Federal'nyj zakon RF "O razmeshhenii zakazov na postavki tovarov, vypolnenie rabot, okazanie uslug dlja gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd" ot 21 ijulja 2005 g. № 94-FZ [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupu : <http://duma.consultant.ru/>.
20. Federal'nyj zakon RF "O kontraktojnij sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlja obespečenija gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd" ot 5 aprelja 2013 g. № 44-FZ [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupu : <http://duma.consultant.ru/>.
21. Prodazh i zapasy tovariv u trgovij merezhi ta merezhi restorannogo gospodarstva za 2012 r. (II t.) : Stat. bjul. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. — K., 2013. — 179 s.
22. Razmer "otkata" v sfere goszakupok za poslednie 8 let vyros bolee chem v 3 raza [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupu : <http://www.fundmarket.ua/print?razmyer-otkata-v-sfyerye-goszakupok-za-poslyedniye-8-lyet-vyrosbolyeye-chyem-v-3-raza-20120507150159>.
23. Zvit Rahunkovoi' palaty Ukrainy za 2012 rik. — K., 2013. — 198 s.
24. KRU prosyt' Azarova zakryty grandioznu godivnyecju / Ekonomichna pravda vid 19.01.2011 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/01/19/267037/>.
25. Zakon Ukrainy "Pro vnesennja zmin do dejakyh zakonodavchyh aktiv Ukrainy z pytan' derzhavnyh zakupivel" vid 8 lyp. 2011 r. № 3681-VI // Ofic. visn. Ukrainy. — 2011. — № 59. — S. 144.
26. Zakon Ukrainy "Pro osoblyvosti zdijsnennja zakupivel' v okremykh sferah gospodars'koi' dijal'nosti" vid 24 trav. 2012 r. №4851-VI // Ofic. visn. Ukrainy. — 2012. — № 46. — S. 72.
27. Ukraina vytrachaje blyz'ko 200 mlrd grn na zakupivli na tenderah z odnym uchasykom / Novyny informacijnogo agentstva "Dzerkalo tyzhnja" vid 26.02.2013 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://dt.ua>.
28. Zakon Ukrainy "Pro osoblyvosti zdijsnennja zakupivel' v okremykh sferah gospodars'koi' dijal'nosti" vid 24 trav. 2012 r. № 4851-VI s. — 2012. — № 46. — S. 72.
29. Zakon Ukrainy "Pro vnesennja zmin do dejakyh zakonodavchyh aktiv Ukrainy z pytan' derzhavnyh zakupivel" vid 8 lyp. 2011 r. № 3681-VI m // Ofic. visn. Ukrainy. — 2011. — № 59. — S. 144.
30. SBU zaproponovala vyvesty "z tini" zakupivli derzhpidpryjemstv / Novyny Informagentstva "Dzerkalo tyzhnja" vid 08.07.2013 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://dt.ua/article/print/ECONOMICS/sbu-zaproponovala-vivesti-z-tini-zakupivli-derzhpidpriyemstv-124757_.html.
31. Zakon Ukrainy "Pro zakupivlju tovariv, robit i poslug za derzhavni koshty" vid 22 ljut. 2000 r. № 1490-III.
32. Proces derzhavnyh zakupivel' v Ukraini: problemy ta rekomendacii' shhodo i'h vyrishennja. Pozycijnyj dokument Robochoi' grupy Gromads'koi' rady pry Min-vi ekonomiky Ukrainy / In-t ekonomichnyh doslidzhen' ta politychnykh konsul'tacij. — K., 2007. — 17 s. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2007/2007_11_State%20procurement%20system/Project%20output/2007_11_ukr_1.pdf.
33. Marusov A. "Simejni" objimy derzhavnyh zakupivel' / A. Marusov // Dzerkalo tyzhnja vid 15 veres. 2007 r. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://dt.ua/projects/gos-zakupki/articles/51243>.

УДК 330.341.44

ПРИСЯЖНЮК Анна, к. е. н., доцент кафедри менеджменту КНТЕУ

АДАПТИВНІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Узагальнено сучасні механізми та підходи до державного стимулювання розвитку кластерної економіки. Розроблено та обґрунтовано інтегрований адаптивний управлінський механізм взаємодії кластерів та державних органів влади.

Ключові слова: кластеризація економічної системи, адаптивний механізм кластеризації, державне стимулювання кластерів.

Присяжнюк А. Адаптивные механизмы государственного стимулирования кластерной организации экономики. Обобщены современные механизмы и подходы к государственному стимулированию развития кластерной экономики. Разработан и обоснован интегрированный адаптивный управленческий механизм взаимодействия кластеров и государственных органов власти.

Ключевые слова: кластеризация экономической системы, адаптивный механизм кластеризации, государственное стимулирование кластеров.

Постановка проблеми. В умовах загострення економічних рецесій та їх атипічної циклічності все більше уваги вітчизняною науковою спільною приділяється питанням кластерної перебудови національної економічної системи. В більшості країн світу кластерна модель економіки є запорукою прискореного інноваційного розвитку та ефективним індикатором конкурентоспроможності всієї економічної системи, окремих галузей та підприємницьких структур. Проте успішне функціонування кластерів залежить не тільки від когерентності об'єктивних факторів, а й від опосередкованого державного регулювання. Більшість сучасних дослідників переконані в тому, що держава має стимулювати кластерні ініціативи та реалізовувати їх через управлінські механізми державної кластерної політики.

Однак дезорганізація процесу кластерної перебудови в рамках державної політики може призвести до негативних наслідків:

- ефективність розвитку кластерів не завжди залежить від державної кластерної політики поза її зв'язком із загальною соціально-економічною стратегією, доцільністю, готовністю та спроможністю економіки України сприйняти кластерну ідеологію та конкретні механізми її реалізації;

- реалізація кластерних проектів – довготривале і нелегке завдання, для якого потрібні специфічні умови, які неможливо штучно

відтворити. Загальновизнаною є думка аналітиків, що кластери не можуть бути створені з нічого;

- кластери можуть бути небезпечною урядовою стратегією через ефекти замкнутості, зменшення тиску конкуренції, синдром самостійності [1].

Все це логічно окреслює площину проблемного поля й обумовлює застосування виваженого підходу до прийняття відповідних державних рішень щодо стимулювання кластерів та розробки ефективних механізмів управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування кластерів та їх взаємодії з державою знаходять своє відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Особливу увагу проблемам кластеризації економіки приділяють С. Онишко, М. Войнаренко [2], В. Геєць [3], М. Єрмошенко [4], С. Соколенко [5], В. Шовкалюк [6].

На сьогодні сформувалися досить відокремлені вектори дослідження кластеризації економічної системи. Дослідження окресленого проблемного поля містять суттєві відмінності і є предметом активної наукової полеміки. Водночас не простежується цілісності та системності у виявленні складного комплексу проблемних явищ стосовно підвищення ефективності механізмів державного стимулювання кластеризації. Внаслідок цього виникає об'єктивна потреба в розробленні теоретичних рекомендацій щодо формування нових, адаптивних механізмів стимулювання кластерного розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності формування адаптивного механізму державного стимулювання кластеризації економічної системи України, спрямованого на підвищення ефективності функціонування кластерів та забезпечення резервів їх економічного зростання.

Результати досліджень. У сучасних умовах більшість базових галузей економіки України знаходяться під впливом кризових, деструктивних чинників: неспроможність до простого й розширеного відтворення виробничих фондів, інноваційна пасивність, зниження обсягів інвестиційних ресурсів, підвищення індексу цін, руйнація фінансово-кредитної системи, фрагментарна ефективність управлінських механізмів. Зазначені проблеми потребують єдності підходів до їх розв'язання, зокрема в питаннях державного регулювання та стимулювання підприємницької активності шляхом створення кластерів. Останні пропонуємо розглядати як транспозони, тобто структурні одиниці економічної системи, які здатні пересуватись в її межах, набувати ефективних форм взаємодії різних підприємницьких структур, об'єднаних єдиним ланцюгом: постачання – виробництво – збут.

В економічно розвинених країнах стимулювання процесу формування кластерів – це домінуюча складова державної економічної політики. При цьому важливі такі інфраструктурні фактори, як удо-

сконалення системи освіти та професійної підготовки, підприємницького середовища та системи поширення знань і технологій, створення середовища дифузії для інновацій.

Міжнародний досвід державного стимулювання кластерних ініціатив переконливо засвідчує ефективність кластерної моделі економіки, яка досягається в результаті економічно взаємовигідної співпраці між органами виконавчої влади та підприємницьким сектором. Більшість країн запроваджує систему законодавчої та державної фінансово-економічної підтримки кластерних ініціатив.

Прикладом застосування кластерної політики в розвиток економіки є Франція. Кластери виконують функцію змістовного інструменту промислової політики, тісно пов'язаного з політикою регіонального розвитку. Ця політика відома як централізована, загальнонаціональна, що реалізується на регіональному рівні та забезпечує ефективну співпрацю між різними рівнями реалізації політики [7]. Уряд Франції здійснив важливі ініціативи ("Нова промислова політика Франції") та розпочав реалізацію масштабних програм відновлення французької промисловості.

Цікава модель кластерної взаємодії реалізована у Швеції. Шведська модель кластеризації може ототожнюватись із моделлю інноваційної економіки. Кластерна політика у Швеції є однією зі складових політики у сфері НДДКР та інновацій із сильною регіональною орієнтацією. Найбільш ефективною кластерною програмою у Швеції визнано "Віннвекст". Завдяки своїй успішності ця програма є наразі найвідомішою в інших країнах шведською ініціативою з підтримки інноваційних систем і кластерів. Передумовою участі в програмі є активна участь гравців, які представляють приватний, державний і дослідний сектор, а також політичні кола.

Країни Прибалтійського регіону також є активними учасниками загальноєвропейської стратегії кластеризації. Останнім часом уряд Естонії почав приділяти особливу увагу питанням розвитку кластерів. Фондом сприяння розвитку підприємництва "Enterprise Estonia" за допомогою ЄС розроблено Програму розвитку кластерів, цілями якої є підвищення доданої вартості підприємств та сприяння виробництву нових товарів та послуг, розвиток співробітництва між секторами економіки, а також між підприємствами та науковими установами. Бюджет Програми на 2007–2013 рр. становить 100 млн естонських крон (близько 10 млн дол. США). Фінансування відбувається за рахунок коштів Фонду регіонального розвитку ЄС [8, с. 91].

В Україні досвід створення кластерів має фрагментарний характер і формується в умовах практично нейтральної державної політики. Відсутність державних і відповідно регіональних механізмів стимулювання кластерних ініціатив призводить до того, що держава виконує

функцію пасивного спостерігача за поодинокими випадками кластерної взаємодії. Кластерну модель управління регіональною економікою вперше в Україні запроваджено в Хмельницькій області. У 1998 р. громадською організацією "Асоціація "Поділля Перший" розроблено програму застосування концепції кластерів з метою відродження вітчизняного виробництва у швейній та харчовій галузях промисловості, виробництві будівельних матеріалів та будівництві, переробці сільськогосподарської продукції, туристичній галузі. У 2000–2001 рр. створено та офіційно зареєстровано громадські об'єднання "Будівельний кластер" та "Швейний кластер", а також "Туристичний кластер "Кам'янець". У 2002–2003 рр. створено туристичний кластер "Кам'янецький дивокрай" у Кам'янець-Подільському районі та кластер сільського "зеленого" туризму в Шепетівському районі, у 2006 р. – громадську організацію "Екокласт "Зелені Товтри" у Кам'янець-Подільському районі.

Східний регіон представлено кластерами у Харківській та Луганській областях. У 2007 р. утворено будівельний кластер за участю Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури, Белгородського державного технологічного університету ім. В. Шухова, Белгородського обласного фонду підтримки малого підприємництва та ВАТ "Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва". Головною метою даного кластера є налагодження співпраці у сфері проектування та будівництва між російськими та українськими компаніями [7].

У 2009 р. у м. Рівному створено регіональний агропромисловий інноваційний кластер "Агроінновації", засновниками якого є 4 органи державної влади, 3 наукові організації та вищі навчальні заклади, 5 виробничих підприємств Рівненщини та 3 інноваційні структури і сервісні установи. Мета цього кластера – об'єднання зусиль, координація дій та реалізація спільних заходів у питаннях розроблення і впровадження інновацій в агропромисловому комплексі Рівненської області. У 2011 р. у Вінницькій області в рамках Проекту Підтримки сталого регіонального розвитку (SSRD), який фінансується ЄС, утворено переробно-харчовий кластер. Діяльність кластера сприяє створенню в області мережі фермерських господарств у рамках кооперативних утворень, розбудові партнерських відносин між виробниками та переробниками сільськогосподарської продукції.

Це свідчить, що в Україні поступово реалізується кластерний потенціал. Разом з тим, останніми роками державне регулювання діяльності кластерів не виявило достатніх резервів зростання та ефективних механізмів управління що в свою чергу обумовлено розбалансованістю економічної системи, зниженням здатності опору до зовнішніх викликів та турбулентністю внутрішнього підприємницького середо-

вища. За таких умов виникає об'єктивна необхідність формування в рамках глобальної економіки багаторівневого адаптивного механізму взаємодії держави та кластерних утворень, що обумовлено загостренням конкуренції та інтервенцією імпортованої продукції на вітчизняні ринки. Це пояснює необхідність застосування адаптаційних механізмів для врегулювання взаємовідносин у масштабах як глобальної, за допомогою участі в міждержавних і наднаціональних продовольчих ринках, так і національної економік завдяки підвищенню результативності внутрішньої політики та вдосконаленню функціонального забезпечення регулювання.

Загалом державне регулювання як системне явище заперечує швидку адаптивність у силу обмеженої гнучкості в умовах постійного негативного впливу зовнішніх чинників фінансово-економічного, соціально-політичного та організаційно-управлінського характеру. Недосконалість існуючих механізмів державного управління та знижена ефективність державних ресурсів (економічних, інформаційних, трудових, фінансових, науково-технічних) призводить до послаблення потенціалу кластеризації економічної системи. Некерованість цього процесу істотно посилюється деструктивними прорахунками в цільових програмах і стратегіях сталого економічного розвитку, зокрема в застосуванні адаптаційних механізмів управління.

При вдосконаленні структури адаптаційного механізму державного стимулювання важливо усвідомлювати принципову роль експертно-аналітичної оцінки організаційно-управлінської природи всіх екстерналій, оскільки такі системи характеризуються сукупністю чинників, які ускладнюють управління на макрорівні. Найбільш суттєвими серед них є:

- труднощі при визначенні еталонних показників діяльності кластерів;
- відсутність чіткої структури та періодичності процесів адаптації;
- нерегулярність проявів властивостей кластерів, пов'язаних з різними причинами, що впливають на формування об'єктів управління;
- нерегулярність впливу зовнішніх факторів;
- імовірнісний характер зміни заданої мети руху економічної системи і характеру кластерних процесів.

На підставі систематизації результатів дослідження теоретичного характеру виявлено, що адаптивний механізм визначається як єдність підсистем, зокрема підсистеми формування цілей контролюючої, регуляторної та компенсаційної. Зазначені підсистеми є високоефективними при їх сукупній взаємодії в єдиному управлінському ланцюзі: держава – кластер. На *рисунку* схематично відображено механізм взаємодії адаптивних підсистем управління кластерів і держави на підставі принципів функціонування адаптивних систем, які обумовлені параметричними вимогами державного стимулювання кластеризації.



Інтегрований адаптивний механізм взаємодії кластерів та держави
(розроблено автором)

Запропонований інтегрований механізм передбачає, що блок розробки та реалізації рішень утворює єдину систему, яка включається на всіх етапах прийняття і реалізації рішення в макроекономічному та кластерному середовищах. По всій довжині послідовного ланцюга на вхід кожного блоку надходять і реалізуються різні фази управлінських рішень, а інформація про них акумулюється в експертно-аналітичному блоці прийняття рішень з можливістю розробки покрокової і багаторазової ітерації.

Такі завдання вирішуються в режимі полісистемного регулювання цільових характеристик функціональних альтернатив. Вибір структурної моделі адаптаційного механізму і значущості базових і спеціальних функцій системи державного стимулювання кластеризації здійснюється уповноваженими особами, які приймають рішення на основі економічних принципів, правил і критеріїв. Отже, запропонований механізм стимулюватиме розвиток керованої підсистеми (в нашому випадку – кластерів) методами врівноваження перекосів та диспропорцій цільових характеристик стратегічних альтернатив функціонуванню.

Для кількісного виміру результативності запропонованого інтегрованого механізму доцільно використовувати ключові показники в п'яти проєкціях формування цілей державної регуляторної політики. На практиці такі показники дають можливість аналізувати і контролювати (аналітичний механізм) зміни макросередовища, використовуючи стратегічні карти і збалансовану систему індикаторів ефективності адаптивного управління.

Система індикаторів адаптивності дозволяє корегувати власну стратегію економічного зростання відповідно до тієї, що декларується державою, контролювати вектор руху та відповідність дій менеджерів [9]. Вона покликана вирішити надзвичайно гостру проблему – подолати розрив між вихідними даними, що одержані з макросередовища, і стратегією кластера.

Орієнтування на стратегію державного стимулювання кластерної організації забезпечує можливість зворотного зв'язку, який сприяє безперервному процесу реалізації стратегії та адаптації до змін внутрішнього і зовнішнього середовища. При заданих цільових параметрах і визначенні фактичних результатів виявляються відхилення і з їх урахуванням корегується поточна діяльність кластерів і/або критерії досягнення цілей (регуляторний механізм).

Зазначений механізм об'єднує весь управлінський цикл – від планування до контролю за індикаторами ефективності адаптації. Його доцільно вважати системою всеосяжного і взаємопроникного арсеналу управлінських рішень, спрямованих на виконання таких функцій:

- збір та моніторинг зовнішньої інформації;
- обробка даних і моделювання управлінських впливів з боку держави;
- надання отриманої інформації її користувачам.

Впровадження запропонованого механізму взаємодії кластерів та держави в систему державного регулювання економічних процесів підвищує прогнозованість результатів діяльності підприємства, сприяє зв'язку між стратегічними, операційними і фінансовими цілями, робить їх досяжними завдяки державному стимулюванню. Знаючи макроеко-

номічні цілі і їх відносну важливість для реалізації стратегії кластера, менеджери можуть вибирати відповідні управлінські інструменти, які дозволяють об'єктивно оцінити можливі компромісні рішення (компенсаторний механізм). За постійної потреби уникнення й адаптації до екстерналій визначаються критерії прийняття компромісних рішень.

Таким чином, інтегрований адаптивний механізм взаємодії кластерів та держави дозволяє розширити можливості виміру цілей кластеризації, проведення оцінки фактичних результатів і корегувати процес прийняття управлінських рішень, що не суперечать механізмам державного регулювання.

Реалізація запропонованого механізму потребує наявності спеціалізованих державних структур. Разом з тим, створення організаційних структур такого типу потребує методичного, наукового, математичного, інформаційного, технічного, програмного, організаційного, кадрового, правового забезпечення; повного, адекватного та своєчасного подання інформації; мінімізації ризику помилковості даних; наявності засобів та алгоритмів обробки інформації за запитом кінцевого користувача. Як правило, у країні, яка проводить кластерну стимуляцію, функціонує певна організація чи установа, завданнями якої є розподіл фінансування, моніторинг реалізації проектів, координаторська діяльність, розроблення стратегії кластера, допомога у створенні структури кластера, консультації тощо [1]. З цією метою пропонується створювати моніторингові департаменти, які сприятимуть пришвидшенню основного процесу в кластеризації – своєчасному інформаційному забезпеченню.

Так, регіональні моніторингові департаменти передбачають більш гнучке й оперативне реагування на зміни середовища та його перманентну діагностику, з використанням більш широкого адаптивного лагу прогнозування, що дозволить кластерам значно скоротити час на мобілізацію власної адаптивності через пришвидшення інформаційних потоків.

На практиці ефективна робота моніторингових департаментів передбачає обов'язкову наявність чітко сформованої системи функцій. Для її побудови розглянемо класичні принципи та завдання моніторингу в цілому, окресливши функції регіональних моніторингових департаментів відповідно до державного стимулювання кластеризації (таблиця).

Запропоновані в таблиці функції спрямовано на виконання основного завдання системи моніторингу макроекономічного середовища – своєчасності відстеження та ідентифікації організаційно-економічних, фінансових ризиків і відхилень від еталонних параметрів.

Таблиця

Характеристика функцій регіональних моніторингових департаментів*

Завдання	Функції
Спостереження	Систематичний, регулярний збір інформації
Діагностика	Своєчасна ідентифікація макроекономічних ризиків та можливої амплітуди їх впливу на кластерні ініціативи
Аналіз інформації	Графічний, первинний, багатовимірний аналізи, встановлення відповідності отриманих результатів та еталонних (розроблених та реалізованих сценаріїв)
Прогнозування за сценаріями розвитку	Прогноз змін вимірюваних величин та коефіцієнтів, прогнозування можливого впливу явищ (нестатистичних даних) на коливання підприємницького середовища, розрахунок і прогнозування обсягу ресурсів для покриття ризику, підтримка прийняття оперативних та стратегічних рішень, стрес-тестування використовуваних методик оцінки та прогнозу ризикових позицій
Візуалізація даних	Представлення результатів моніторингу у вигляді звітності; формування пропозицій для прийняття оперативних та стратегічних рішень

* Систематизовано автором за даними [10–12].

Висновки. У середовищі інтенсивної динаміки зовнішніх процесів найбільш ефективним засобом державного стимулювання кластерної організації є інтегрований адаптивний механізм взаємодії держави та кластерів. Розроблений механізм ґрунтується на ефективному поєднанні регуляторних механізмів держави та адаптивному управлінні суб'єктів підприємництва. Композиція адаптивного механізму потребує збалансованої державної адаптивної стратегії та її організаційного забезпечення. Тому за логікою висновків запропоновано створення регіональних моніторингових департаментів у структурі регіональних органів виконавчої влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Онишко Св. В.* Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / Св. В. Онишко, С. В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 11 (113). — С. 55–61.
2. *Войнаренко М. П.* Кластери в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. — Хмельницький : ХНУ, Тріада-М, 2011. — 502 с.
3. *Гальчинський А. С.* Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць [та ін.]. Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. — К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
4. *Єрмошенко М. М.* Механізм розвитку інноваційного потенціалу кластерооб'єднаних підприємств : монографія / М. М. Єрмошенко, Л. М. Ганущак-Єфіменко. — К. : Нац. акад. управління, 2010. — 236 с.

5. Соколенко С. І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів / С. І. Соколенко [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klasternoj-modeli-vyrobnytva>.
6. Шовкалюк В. С. Організаційні форми управління кластерами / В. С. Шовкалюк [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [/jekonomika/page,2,206838-Klastery-kak-faktor-innovacionnogo-razvitiya-predpriyatiy-i-territorial-nyh-obrazovaniy.html](http://jekonomika/page,2,206838-Klastery-kak-faktor-innovacionnogo-razvitiya-predpriyatiy-i-territorial-nyh-obrazovaniy.html).
7. Передовий досвід розвитку кластерів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.eep.org.ua>.
8. Присяжнюк А. До питання державно-приватного партнерства в кластерних ініціативах: міжнародний та вітчизняний досвід / А. Ю. Присяжнюк // Формування сучасних механізмів розвитку інноваційної сфери економіки. — Симф. : Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського, 2013. — С. 86–98.
9. Посібник кластерного розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.
10. Офіційний сайт Інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/760>.
11. Офіційний сайт Інституту економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ier.com.ua>.
12. Офіційний сайт Інституту еволюційної економіки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://iee.org.ua/ua>.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2013.

Prisiazhnyuk A. Adaptive mechanisms of state stimulation of economy's clustering.

Background. Research of clustering in various aspects of the economy has important differences and is the subject of active scientific debate. At the same time there is no integrity and consistency in identifying complex set of problematic phenomena related to improving the efficiency of the mechanisms of stimulation of clustering. Consequently, there is an objective need to develop theoretical recommendations for the formation of new, adaptive mechanisms to encourage cluster development that forms **the aim** of our study.

Results. By emphasizing the need to enhance the adaptive mechanisms of interaction between state and cluster formations as adaptive ability of members of the cluster determines its effectiveness in a turbulent environment. Integrated adaptive management of interaction mechanism of clusters and public authorities have been developed. The proposed mechanism is based on an effective combination of state regulatory mechanisms and adaptive management entities. The author determined that the composition of an adaptive mechanism needs a balanced state adaptive strategy and its organizational support. In this respect, the expediency of establishing regional monitoring centers has been substantiated.

Conclusions. The author found that in an environment of intense external processes, the most effective tool of stimulation of cluster organization is the integrated adaptive mechanism of interaction between state and clusters.

Keywords: clusterization of economic system, adaptive clustering mechanism, government stimulation of clusters.

REFERENCES

1. *Onyshko Sv. V.* Derzhavne reguljuvannja klasteryzacii' ekonomiky jak naprjamok rozbudovy nacional'noi' innovacijnoi' modeli / Sv. V. Onyshko, S. V. Onyshko // Aktual'ni problemy ekonomiky. — 2010. — № 11 (113). — S. 55–61.
2. *Vojnarenko M. P.* Klasteri v instytucijnij ekonomici : monografija / M. P. Vojnarenko. — Hmel'nye'kyj : HNU, Triada-M, 2011. — 502 s.
3. *Gal'chyns'kyj A. S.* Strategija ekonomichnogo i social'nogo rozvytku Ukrai'ny (2004–2015 roky) "Shljahom jevropejs'koi' integracii'" / A. S. Gal'chyns'kyj, V. M. Gejec' [ta in.]. Nac. in-t strateg. doslidzh., In-t ekon. prognozuvannja NAN Ukrai'ny, M-vo ekonomiky ta z pytan' jevroj. integr. Ukrai'ny. — K. : IVC Derzhkomstatu Ukrai'ny, 2004. — 416 s.
4. *Jermoshenko M. M.* Mehanizm rozvytku innovacijnogo potencialu klasteroob'jednanyh pidpryjemstv : monografija / M. M. Jermoshenko, L. M. Ganushhak-Jefimenko. — K. : Nac. akad. upravlinnja, 2010. — 236 s.
5. *Sokolenko S. I.* Suchasnyj ekonomichnyj rozvytok regionu na osnovi innovacijnyh promyslovyh klasteriv / S. I. Sokolenko [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klasternoj-modeli-vyrobnnytva>.
6. *Shovkaljuk V. S.* Organizacijni formy upravlinnja klasteramy / V. S. Shovkaljuk [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [/ekonomika/ page,2,206838-Klasteri-kak-faktor-innovacionnogo-razvitiya-predpriyatiy-i-territorial-nyh-obrazovaniy.html](http://ekonomika/page,2,206838-Klasteri-kak-faktor-innovacionnogo-razvitiya-predpriyatiy-i-territorial-nyh-obrazovaniy.html).
7. *Peredovyj dosvid rozvytku klasteriv* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.eep.org.ua>.
8. *Prysjazhnjuk A.* Do pytannja derzhavno-privatnogo partnerstva v klasternyh iniciatyvah: mizhnarodnyj ta vitchyznjanyj dosvid / A. Ju. Prysjazhnjuk // Formuvannja suchasnyh mehanizmiv rozvytku innovacijnoi' sfery ekonomiky. — Symf. : Tavr. nac. un-t im. V. I. Vernads'kogo, 2013. — S. 86–98.
9. *Posibnyk klasternogo rozvytku* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>.
10. *Oficijnyj sajt Instytutu strategichnyh doslidzhen'* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.niss.gov.ua/articles/760>.
11. *Oficijnyj sajt Instytutu ekonomichnyh doslidzhen' i politychnyh konsul'tacij* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ier.com.ua>.
12. *Oficijnyj sajt Instytutu evoljucijnoi' ekonomiky* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://iee.org.ua/ua>.



ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 658.152:338.43

ДЛУГОШ Иоанна, к. э. н., адъюнкт Варминско-Мазурского университета
в Ольштыне, Польша

ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНВЕСТОРЫ В УСЛОВИЯХ БИОЭКОНОМИКИ

Рассмотрена проблематика функционирования предприятий в условиях биоэкономики. Предложен анализ структуры инвестиций польских предприятий в сфере биоэкономики. Исследована деятельность фирм, функционирующих на территории Варминско-Мазурского воеводства. Определены основные тенденции, отражающие поведение польских предприятий на рынке в условиях биоэкономики.

Ключевые слова: биоэкономика, инвестиции, Варминско-Мазурское воеводство, ресурсы, технологии, инновации.

Длугош І. Підприємства як інвестори в умовах біоекономіки. Розглянуто проблематику функціонування підприємств в умовах біоекономіки. Надано аналіз структури інвестицій польських підприємств у сфері біоекономіки. Досліджено діяльність фірм, що функціонують на території Вармінсько-Мазурського воєводства. Виявлено основні тенденції, що відображають поведінку польських підприємств на ринку в умовах біоекономіки.

Ключові слова: біоекономіка, інвестиції, Вармінсько-Мазурське воєводство, ресурси, технології, інновації.

Постановка проблемы. В последнее время значительно возрос интерес к проблематике биоэкономики. Однако единого общего определения этого понятия все ещё не существует. ОЭСР трактует термин "биоэкономика" в понимании инновационного подхода к производственным процессам, создающим биопродукты [1, с. 4]. Олли Летхонен и Лассе Окконен к объекту изучения биоэкономики относят экономику сбалансированного производства различных видов биомассы и создание с их помощью продуктов питания, одежды, медикаментов, энергии и прочих промышленных изделий [2, с. 1]. В научной литературе, посвященной этой теме, встречается также термин "экономика, базирующаяся на биорешениях" (*bio based economy*). Этот подход, прежде всего, применяется к проблематике изучения возобновляемых источников энергии [3, с. 2].

© Длугош И., 2014

62 _____ ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 2

В научной литературе различают пять фаз развития биоэкономики.

I. *Начальная* – производство биопродуктов/услуг предприятиями находится на низком уровне, незначительно изменяются технологии производства.

II. *Роста* – как минимум 30 % продукции можно зачислить в группу "био"; предприятие следует нормам социальной ответственности бизнеса, заботится о клиентах, существенно увеличивает инвестиции в новые технологии, в защиту окружающей среды.

III. *Скачка* – рост доли биопродуктов в общем объеме производства предприятий до 60 %, ограничение традиционных видов деятельности, инициирование создания кластеров в сфере биоэкономики.

IV. *Ускорения* – предприятия повсеместно стремятся следовать правилам биоэкономики, функционируют главным образом в кластерах, используют эффект синергии.

V. *Насыщения* – сегмент рынка, в котором не функционируют никакие другие предприятия, кроме тех, что относятся к биоэкономике. Высокий уровень сознания участников, сотрудничество с субъектами, которые производят традиционные услуги, ограничивается.

Анализ последних исследований и публикаций. Интерес к биоэкономике – относительно новое явление в общественных науках, особенно в экономике. Некоторые авторы отождествляют биоэкономике с биотехнологией [4, с. 385]. Согласно этой точке зрения главной задачей биотехнологии является процессный подход, благодаря которому значительно уменьшается пагубное воздействие на окружающую среду, ограничивается энергопотребление с упором на использование возобновляемых источников энергии, а также оптимизируется производство продукции сельского хозяйства, особенно продуктов питания. Существует также направление, сторонники которого концентрируются только на экологии и охране окружающей среды, рассматривая биоэкономике в контексте социальной ответственности бизнеса [5, с. 26].

Целью исследования является определение структуры инвестиций в сфере биоэкономики предприятий, функционирующих на территории Варминско-Мазурского воеводства, а также анализ факторов, обуславливающих деятельность в этом секторе.

Результаты исследования. В процессе исследований сформулированы следующие тезисы: большинство региональных инвестиций в секторе биоэкономики направлено на снижение негативного влияния на окружающую среду, а стратегическим фактором, определяющим функционирование предприятий в этом секторе, являются затраты по введению инновационных решений и доступ к соответственным источникам финансирования.

Согласно Польской Классификации Деятельности (ПКД 2007) в группе, состоящей из 35 предприятий, которые участвовали в исследовании, 13 субъектов функционируют в секторе С – промышленная переработка, 7 в секции Е – поставка воды, очистка стоков и мусора,

5 в секции D – производство и поставка электроэнергии, а также по 1–3 субъекта действуют в других основных секциях, относящихся к биоэкономике. Исследуемые субъекты – это, прежде всего, общества с ограниченной ответственностью (18) и частные предприниматели (10). Среди исследуемых фирм были также 3 субъекта, функционирующих в форме гражданского общества, 2 явных общества, 1 командитное общество и 1 акционерное.

Более 70 % субъектов, участвующих в исследовании, (рис. 1) – это микро- и малые предприятия (до 49 работающих), в которых средний размер чистых доходов в предыдущем году не превысил 10 млн евро. Большинство из них (19) – это предприятия, ведущие хозяйственную деятельность в городах с количеством населения более 10 тыс., но не превышающим 100 тыс. жителей, и те, что работают дольше 5 лет (27 предприятий). В выборке представлены также 4 предприятия, которые вели свою деятельность в сельской местности, и 4 фирмы, функционирующие на рынке меньше одного года.

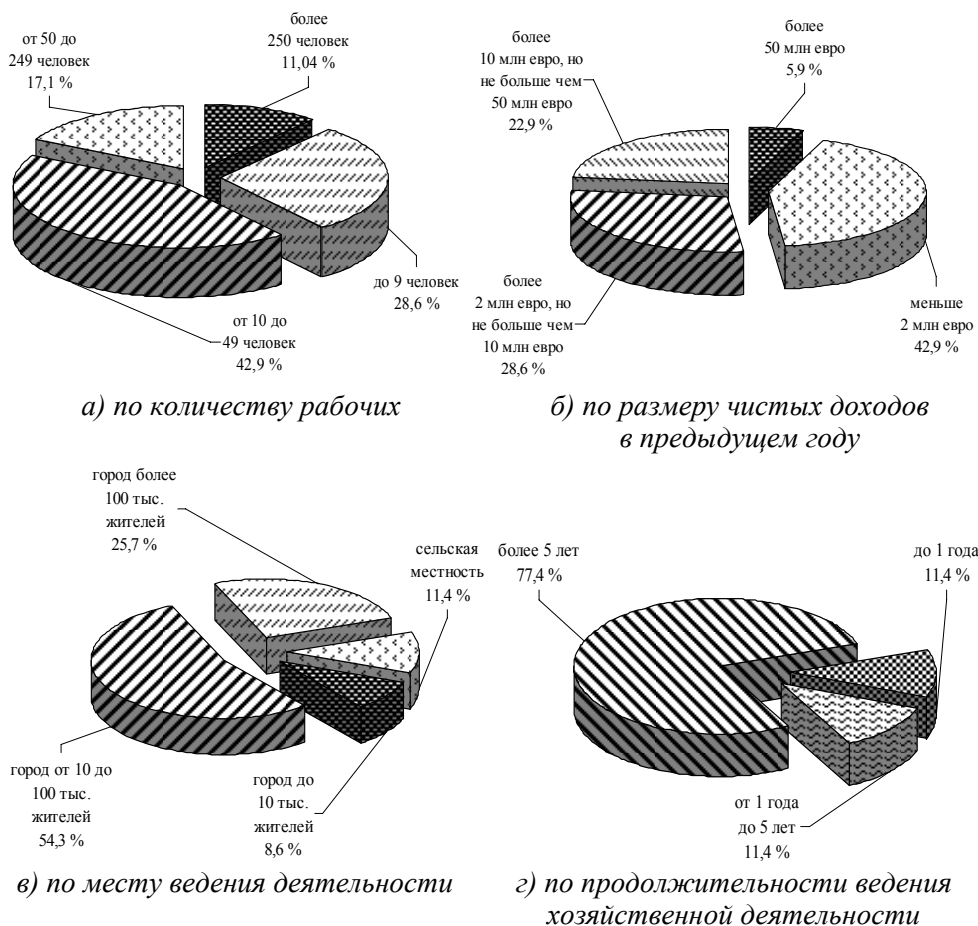


Рис. 1. Структура предприятий, участвующих в исследовании
(составлено автором по результатам анкетных исследований)

Развитие биоэкономики в регионе зависит как от размера инвестиционного предложения для фирм из этого сектора, так и от спроса со стороны предпринимателей на инвестиции из сферы "био". Размер инвестиционного спроса определяется, в свою очередь, рядом факторов: как макроэкономических, секторных, так и внутренних, зависящих от специфики предприятия. Дополнительным условием деятельности предприятий в секторе биоэкономики в этом регионе являются характеристики самого региона, которые определяют его внутренний потенциал развития и могут дополнительно препятствовать или содействовать инвестиционной деятельности в регионе.

Варминско-Мазурское воеводство как регион, имеющий природную ценность, характеризуется хорошими условиями для развития биоэкономики. Благодаря природным условиям здесь может развиваться деятельность с использованием возобновляемых источников энергии – от воды (ГЭС) и ветра (ВЭС), но главным образом биомассы как топлива для теплоэнергетики [6, с. 814]. Однако инвестиционные затраты для технологий с использованием энергии из возобновляемых источников в этом регионе являются относительно высокими.

Развитию предприятий из сектора биоэкономики в регионе Вармии и Мазур может способствовать специфическая структура экономики региона. Это воеводство характеризуется относительно большой, значительно более высокой, чем средняя по стране, долей сельского хозяйства в производстве конечного продукта. В 2010 г. эта доля составляла 8.2 % стоимости конечного продукта, выраженной в текущих ценах, доля промышленности – 25.5 %, а строительного сектора – 8 % [7, с. 334]. В воеводстве преобладает сельское хозяйство и пищевая промышленность (прежде всего производство высококачественных продуктов питания), туристическая деятельность, деревообрабатывающая и мебельная промышленность, производство продукции из резины, а также машин и оборудования. Согласно данным за 2011 г. доля продукции именно этих отраслей в общей стоимости реализованной промышленной продукции составляла: производство продуктов питания – 38.2 %, мебели – 10.2 %, изделий из дерева – 5 %, изделий из металла – 6.2 % [7, с. 275–276]. Указывается на специализацию воеводства в таких секциях ПКД, как: лесное и рыбное хозяйство, производство дерева и изделий из дерева, производство и поставка электроэнергии, очистка сточных вод и утилизация мусора [8, с. 10]. Именно эти секции определяют как основные в формировании биоэкономики. Поэтому, с точки зрения развития предприятий именно этого сектора, структура экономики Вармии и Мазур выглядит конкурентоспособной и создаёт возможности для развития сектора "био". Однако барьером, усложняющим развитие предприятий биоэкономики, может быть невысокий уровень знаний и низкая инновационность региона. Варминско-Мазурское воеводство в боль-

шинстве рейтингов занимает одно из последних мест [9, с. 202, 207]. В то же время предприятия в секторе биоэкономики должны быть инновационными и характеризоваться высоким уровнем знаний. Только тогда весь сектор станет привлекательным, что будет стимулировать потенциальных инвесторов вкладывать свои средства в эту сферу.

Факторов, стимулирующих инвестиции в сферу биоэкономики, много. Это могут быть правовые нормы, регулирующие деятельность предприятий, согласно которым фирмы иногда "обязаны" предпринимать определённые действия, например, проэкологические. Это могут быть также финансовые, рыночные, экономические и даже общественные или этические предпосылки [10, с. 82]. С целью анализа этих факторов предприятия, участвующие в исследованиях и указавшие на то, что работают или планируют работать в сфере биоэкономики, отметили фактор, который склонил или склоняет их предпринимать такие действия.

Из 35 обследованных предприятий 21 можно отнести к функционирующим в секторе биоэкономики. Из 14 оставшихся субъектов 8 задекларировали желание действовать в сфере биоэкономики в будущем. Действующие в сфере биоэкономики предприниматели также определили фазы развития, в которых в данный момент находится их фирма. Структура полученных ответов представлена в *табл. 1*.

Таблица 1

Фазы развития предприятий в секторе биоэкономики *

Фаза	Количество предприятий
Начальная	11
Роста	7
Скачка	2
Ускорения	1

* Составлено автором по результатам анкетных исследований.

Большинство обследованных предприятий, работающих в сфере биоэкономики (52.4 %), обозначили, что находятся в начальной фазе развития, поскольку их деятельность в этой сфере пока незначительна, а забота об окружающей среде согласуется, прежде всего, с нормативными требованиями. Только 2 субъекта (один производит тепловые насосы и рекуператоры, другой занимается переработкой отходов) указали, что в настоящее время находятся в фазе скачка. Только одно предприятие, занимающееся переработкой отходов, заявило, что текущий этап его развития, можно определить как фазу ускорения. Однако эти субъекты не вполне соответствовали характеристикам указанных ими фаз, поскольку не были инициаторами создания кластеров или их участниками. Структура полученных ответов по поводу фаз развития, в которых находятся исследуемые предприятия, не вызывает

удивления. Сектор биоэкономики еще относительно новый и сам находится в фазе роста. Большинство предприятий только начинают деятельность в этом секторе и, предпринимая разные инвестиционные шаги в данном направлении, руководствуются различными пред-посылками (табл. 2).

Таблица 2

**Мотивы инвестиционной деятельности предприятий
в сфере биоэкономики ***

Мотивация	Количество ответов
Забота о будущем поколении	3
Ожидаемые эффекты от инвестиции	16
Давление со стороны окружения	0
Рыночный маркетинг	5
Охрана окружающей среды	17
Правовые нормы	9
Убеждения (например, миссия фирмы)	6
Прочие мотивы	2

* Составлено автором по результатам анкетных исследований.

Большинство обследованных предприятий, работающих или планирующих работать в сфере биоэкономики, указало на то, что главным фактором, склонившим их к инвестициям в этой сфере, является охрана окружающей среды – на него указали 17 из 29 фирм, т.е. почти 60 %. Почти столь же важным был финансовый мотив, т.е. эффект, ожидаемый от таких инвестиций – на него указали 16 фирм. Ни один из субъектов исследования не указал такой фактор, как давление со стороны окружения, и только 3 фирмы отметили заботу о будущих поколениях. Несущественными мотивами инвестирования в сфере "био" были также рыночный маркетинг и убеждения фирмы.

Инвестиционная деятельность исследуемых предприятий в области биоэкономики обуславливалась разными факторами. В связи с этим перед предпринимателями была поставлена задача систематизировать эти факторы с точки зрения степени их важности по шкале от 1 до 4. Оценка 1 обозначала, что фактор был не важный, 2 – маловажный, 3 – важный, 4 – очень важный. Предприниматели оценили 10 факторов. Оценки отдельных факторов, а также среднее значение по каждому из них приведены в табл. 3.

С точки зрения предприятий, участвовавших в исследовании, наиболее существенным барьером для инвестиционной деятельности в сфере биоэкономики были финансы. 28 субъектов (80 %) указали на существенность этого фактора, а его средняя оценка составила 3.69.

Обусловленность инвестиций в предприятия сферы биоэкономики *

Фактор	Количество ответов (по рангу)				Средний ранг фактора
	1	2	3	4	
Правовые и институциональные предпосылки	2	4	11	18	3.29
Необходимость рационального использования ресурсов	3	6	16	10	2.94
Финансовые барьеры	1	2	4	28	3.69
Усложнённый доступ к инновационным решениям	4	8	12	11	2.86
Слаборазвитая хозяйственная инфраструктура	2	10	12	11	2.91
Низкий уровень знаний о биоэкономике	1	5	10	19	3.34
Низкий уровень человеческого капитала на предприятиях	1	13	10	11	2.89
Отсутствие у клиентов интереса к биопродуктам и услугам	2	3	12	18	3.31
Недостаточный уровень сотрудничества науки и бизнеса	6	15	5	9	2.49
Социальные и культурные предпосылки	1	11	10	13	3.00

* Составлено автором по результатам анкетных исследований.

Решающим барьером на пути к развитию, согласно оценкам, является также низкий уровень знаний о биоэкономике. Отсутствие знаний ведёт к увеличению неопределенности и риска, связанного с данной инвестицией. Потенциальный инвестор, не имея достаточного уровня знаний об этой технологии, доступных источниках финансирования или правовых нормах, откажется от инвестиции и будет искать более надежные пути для вложения капитала. Третьим ключевым фактором, мотивирующим инвестиционную деятельность в секторе биоэкономики, является отсутствие интереса со стороны клиентов к продуктам и услугам "био". 18 субъектов указали на важность этого фактора. Низкий спрос на биопродукты ведет к потере рентабельности и окупаемости инвестиций. Чтобы заинтересовать потребителей биопродуктами, производимых с использованием современных технологий, необходимо внедрять различные инструменты финансовой мотивации и проводить информационные кампании на тему их возможностей. Это связано с тем, что значительная часть общества негативно относится к продуктам и услугам такого рода.

Согласно оценкам предпринимателей, значительными факторами, обуславливающими функционирование в области биоэкономики, являются также правовые и институциональные нормы. 18 предпринимателей сочли этот фактор наиболее существенным, 11 – существенным, что даёт среднюю оценку 3.29. Участники исследования отметили, что важный барьер в этом контексте – недейственное и неста-

бильное законодательство. На этот фактор указало 27 из 35 фирм, т.е. 77 % от общего количества. Важно также отсутствие соответствующей стратегии и форм поддержки развития предпринимательства в сфере биоэкономики, что констатировали почти половина предпринимателей.

Вызывает определенный интерес то, что наименее важным барьером на пути ведения инвестиционной деятельности в сфере биоэкономики является низкий уровень сотрудничества между секторами науки и бизнеса. 21 субъект считает этот фактор несущественным или малосущественным, а средняя оценка по нему составила только 2.49. Причиной может быть тот факт, что большинство участников исследования находятся на начальном этапе развития, не вполне понимая идею биоэкономики, которая требует укрепления сотрудничества между наукой, бизнесом и государственной властью в рамках так называемого тройного пакта.

Что касается финансовых барьеров, стоит обратить внимание на то обстоятельство, что наиболее значимым фактором, определяющим размер инвестиционного спроса в области биоэкономики, предприниматели считают большие затраты по внедрению биопродуктов и биотехнологий. Такой ответ дали 31 из 35 субъектов исследования, т.е. почти 90 % анкетированных. Около 30 % наиболее существенными финансовыми барьерами считают отсутствие финансовых средств для инвестиций и ограниченный доступ к внешним источникам финансирования. Только один из 35 предпринимателей утверждает, что наибольшим барьером является отсутствие информации о доступных источниках финансирования такого рода инвестиций.

Из 35 участников исследования 21 заявили, что ведут деятельность в секторе биоэкономики, причем большинство из них (52.4 %) заметили, что находятся на начальной фазе развития. Предприниматели указывали на то, что производят незначительное количество биопродуктов/услуг, редко модернизируют свое производство, не заботятся об окружающей среде настолько, насколько этого требуют юридические нормы. На фазу роста указало 7 субъектов, фазу скачка – 2, а фазу ускорения – 1. На отдельных фазах развития участники исследования осуществляли различные инвестиционные действия (табл. 4).

Проведенные исследования показывают, что инвестиционные действия фирм, функционирующих в секторе биоэкономики, чаще всего касались уменьшения негативного влияния на окружающую среду и производства продуктов или услуг, имеющих характер "био". Работающие в этой сфере фирмы чаще всего внедряли экологические системы отопления, производства электроэнергии и ирригации. С этой целью они монтировали тепловые насосы, солнечные коллекторы или котлы, работающие на биомассе, а также сортировали и перерабатывали отходы. Одна из фирм разработала и подала заявку на получение патента на новую технологию биоэлектростанции и биогазо-

станции, работающих на биомассе растительного происхождения и отходах. Другой предприниматель указал на деятельность по уменьшению количества документации в бумажной форме с замещением её электронными документами.

Таблица 4

Структура инвестиционных действий фирм в сфере биоэкономики *

Действие	Количество ответов	Доля в общем массиве действий, %
Производство продуктов или услуг "био"	11	27
Внедрение современных технологий	8	19
Уменьшение негативного влияния на среду	15	37
Нивелирование расточительного использования ресурсов	7	17
Сумма	41	100

* Составлено автором по результатам анкетных исследований.

Из остальных 14 фирм, которые считают, что не ведут деятельность в сфере биоэкономики, больше половины (57 %) заявили, что задумываются над такими действиями в будущем. Большинство из этих предпринимателей планируют инвестировать в уменьшение негативного влияния на среду (33 %), а также минимизировать использование ресурсов. Представители одной фирмы заявили, что планируют инвестировать в производственные решения, остальные же респонденты не уточняли своих ответов.

Развитие биосектора в значительной мере зависит от доступа к средствам, необходимым для финансирования начальных фаз развития предприятий, работающих в области биоэкономики. Инвестиции в сектор "био" очень капиталоемкие. Поэтому необходимо диверсифицировать источники финансирования "био" предприятий на отдельных этапах их развития. Среди доступных источников финансирования можно указать на:

- собственные финансовые средства, "Ангелы бизнеса" (*ang. Business Angels*), а также сети инвесторов;
- капитальные фонды (напр., типа *seed capital, venture capital, private equity*);
- долговые инструменты (напр., банковские кредиты, факторинг, выпуск облигаций и т. д.);
- государственные и международные программы, поддерживающие развитие предприятий с высоким инновационным потенциалом (напр., программа Министерства науки и высшего образования "*Inicjatywa Technologiczna i InnoTech*"), средства в рамках структурных фондов ЕС [9, с. 40].

Участники исследования финансировали инвестиции в сфере биоэкономики из разных источников (рис. 2).

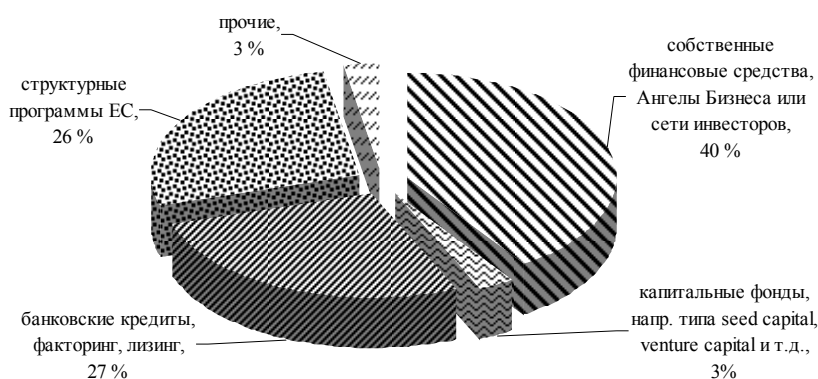


Рис. 2. Структура финансирования инвестиций в сфере биоэкономики
(составлено автором по результатам анкетных исследований)

Собственные средства (41 % ответов) – это типичный источник финансирования микро- и малых предприятий, доля которых в выборке составила 71.4 %. Дополнительным источником были чужие средства (кредиты, факторинг, лизинг) и дотации ЕС (по 27 % ответов). Иные источники финансирования выбирались немногими фирмами. Ни один из участников исследования не участвовал в государственных или международных программах, направленных на развитие предприятий из сферы "био". Причиной может быть то обстоятельство, что получить средства по таким программам очень сложно, необходимо выполнить ряд формальных требований, например, предоставить подтверждение инновационности, запатентовать решение и т. д., что делает эти средства непривлекательными для многих предпринимателей. На аналогичные сложности предприниматели указывают и в случае со структурными фондами ЕС. Большинство предпринимателей хотели бы сокращения сроков принятия административных решений и уменьшения количества требований, связанных с конкурсной документацией. Прочими ожиданиями, как указали респонденты, являются уменьшение уровня бюрократии, арбитражности и формализма, отмена необходимости письменно документировать все заявления и действия.

В новой финансовой перспективе ЕС 2014–2020 гг. инновации (в т. ч. в области биоэкономики) будут финансироваться в рамках программы Horizon 2020. Это механизм Европейского Союза для финансирования деятельности, направленной на поддержку идеи "Инновационного Союза в Европе 2020", целью которой является обеспечение конкурентоспособности Европы в мире. Предварительный бюджет программы составляет 80 млрд евро. Horizon 2020 предусматривает значительное процедурное упрощение. С этой целью регуляторные нормы будут приведены к единому стандарту. Программа объединяет уже имеющиеся достижения в сфере науки и инноваций, которые финансировались средствами рамочных программ, направленных

на исследования и технологическое развитие. Horizon 2020 также относится к рамочной программе, направленной на повышение конкурентоспособности и инновационности (СІР), а также Европейскому Институту по делам инноваций и технологий (ЕІТ). В рамках этой программы можно будет финансировать следующие мероприятия: укрепление лидеров в сфере инноваций (большие инвестиции для ключевых технологий, а также поддерживающие малое и среднее предпринимательство); стабильное развитие транспорта и мобильности; популяризация технологий, связанных с возобновляемой энергией; обеспечение безопасности продуктов питания.

Чтобы получать пользу от низкоэмиссионной экономики, базирующейся на эффективном использовании ресурсов, необходимо обеспечить оперативность предпринимаемых действий по причине долгого периода возврата инвестиции. Эксплуатационные затраты по таким инвестициям часто трудно определить, т. к. они зависят от проекта. Разница относится к таким величинам, как материальные и персональные затраты. Чтобы экономический расчет инвестиций в области биоэкономики был точным и надёжным, необходимо также провести финансовый анализ структуры затрат до и после внедрения инвестиций.

Среди предприятий, участвующих в исследовании, только 42.9 % вели финансовый анализ затрат по инвестициям. Остальные упростили процедуру, и в будущем им будет достаточно сложно точно оценить финансовую эффективность инвестиций. Что существенно, структура затрат по инвестициям в предприятия, имеющие характер "био", в большинстве случаев не изменяется вообще или же изменяется незначительно (почти 81 % ответов). В фирмах, которые зарегистрировали изменения в структуре затрат, увеличилась доля затрат на заработную плату и административные издержки, в свою очередь, уменьшилась доля материальных и опосредованных затрат. Ни одна из фирм не изменила способа расчета затрат по внедрению технологий из сферы биоэкономики. При этом участники исследования без проблем определяли финансовые результаты от инвестирования в сферу "био".

Наиболее частым ответом на вопрос о результатах инвестирования в области "био" было снижение производственных затрат, главным образом, на электроэнергию, тепло, прочие энергоносители, а также утилизацию отходов. Уменьшение затрат повлияло на улучшение чистого финансового результата (20 %), а также улучшение рентабельности собственного капитала (13 %). Некоторые фирмы зарегистрировали увеличение доходов. Это были предприятия, которые инвестировали в производство пеллет (топливных гранул), брикетов, производство электроэнергии из биогаза или переработку сточных осадков в органические удобрения. У почти четверти исследованных предпри-

ятий не были замечены какие-либо результаты, имеющие финансовый характер, что связано с относительно коротким временем, прошедшим с момента завершения инвестиции, а также отсутствием надлежащей отчетности о затратах.

Выводы. Результаты проведенных пилотных исследований можно подытожить следующим образом.

Во-первых, большинство исследованных предприятий в секторе биоэкономики находятся в начальной фазе развития. Только некоторые субъекты инвестируют в современные биотехнологии и расширяют масштаб деятельности в сфере "био", учитывая при этом положения социальной ответственности бизнеса и заботясь об окружающей среде в значительно большей степени, чем этого требуют нормативы.

Во-вторых, большинство инвестиций, внедряемых участниками исследования, были направлены на уменьшение негативного влияния на окружающую среду и производство продукции или услуг, имеющих характер "био", особенно экологических систем обогривания, генерирования энергии и ирригации. Большинство предпринимателей, принявших участие в исследованиях, считают, что главной предпосылкой, склонившей их к инвестированию именно в эту область, является проблема охраны природы, а также ожидаемые эффекты от инвестиций.

В-третьих, главная причина низкой активности предприятий к инвестированию в сектор биоэкономики – финансовый барьер, а точнее – очень большие затраты по внедрению инновационных решений, имеющих характер "био", и слабое капитальное обеспечение региональных фирм. Важным барьером на пути развития предприятий биоэкономики является отсутствие интереса у клиентов к продуктам и услугам "био", а также низкий уровень знаний на тему биоэкономики, что приводит к росту неопределённости и инвестиционного риска.

В-четвертых, большинство предпринимателей, участвовавших в исследовании, считают, что сотрудничество науки и бизнеса является не очень важным фактором, обуславливающим функционирование в сфере биоэкономики. Возможно, поэтому только некоторые из этих предприятий сотрудничают с университетами, являются частью кластерных структур или принимают участие в исследованиях.

В-пятых, большинство участников исследования не проводят финансовых расчетов затрат по инвестициям в сферу биоэкономики и рассчитывают их упрощенными методами. В будущем это может привести к проблемам с точным определением финансовой эффективности инвестиций.

В-шестых, наиболее часто финансовым результатом от инвестиций является снижение производственных затрат, главным образом на электроэнергию и тепло, а также улучшение чистого финансового результата и рентабельности собственного капитала. Только некоторые фирмы зарегистрировали рост доходов от продажи.

Большинство предприятий, создающих инвестиционный рынок в секторе "био", совершают минимальные инвестиционные действия в этой области, и только некоторые субъекты действуют широкомащтабно. Главным барьером на пути развития являются значительные затраты по внедрению инновационных решений, имеющих характер "био", а также слабая финансовая обеспеченность региональных фирм. Тем не менее, регион владеет отличными природными условиями и конкурентоспособной хозяйственной структурой, благодаря чему существуют возможности развития биоэкономики в Вармии и Мазурах. Однако условием успешного развития являются совместные и скоординированные действия в сфере права, финансов, науки и высшего образования, трансфера знаний и инноваций, охраны окружающей среды и здоровья, которые бы мотивировали предпринимателей инвестировать в область "био".

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Bioeconomy to 2030 : Designing a policy agenda.* — OECD, 2009. — С. 4.
2. *Lehtonen O.* Regional socio-economic impacts of decentralised bioeconomy: a case of Suutela wooden village / O. Lehtonen, L. Okkonen // *Environ Dev. Sustain.* — 2013. — № 15. — С. 1.
3. *Vandermeulen V.* How to measure the size of a bio-based economy: Evidence from Flanders / V. Vandermeulen, W. Prins, S. Nolte, G. Van Huylenbroeck // *Biomass and Bioenergy.* — 2011. — № 35. — С. 2.
4. *Aguilar A.* Biotechnology as the engine for the knowledge-based bio-economy / A. Aguilar, L. Bochereau, L. Matthiessen // *Biotechnol. Genet. Eng. Rev.* — 2009. — № 26. — С. 385.
5. *Newton L. H.* Business Ethics and Natural Environment / L.H. Newton. — Malden Oxford Publishing : Blackwell Publishing, 2007. — С. 26.
6. *Antonowicz B.* Ekspertyza dotycząca województwa warmińsko-mazurskiego w kontekście Strategii Rozwoju Społeczno-Gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020 / B. Antonowicz, M. Gwiaździńska-Goraj i inni. — Warszawa, 2013. — С. 814.
7. *Rocznik Statystyczny województwa warmińsko-mazurskiego 2012* / Urząd Statystyczny w Olsztynie. — Olsztyn, 2013. — С. 334.
8. *Analiza potencjału województwa warmińsko-mazurskiego pod względem powstania nowych inicjatyw klastrowych w regionie.* Raport końcowy Warmińsko Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S. A. w Olsztynie. — Olsztyn, 2009. — С. 10.
9. *Wierzbicka W.* Regionalne zróżnicowanie efektywności przedsiębiorstw prywatnych w Polsce : praca doktorska / Wierzbicka Wioletta. — Olsztyn : Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, 2012. — С. 202, 207.
10. *Mazur-Wierzbicka E.* Motywy podejmowania działalności proekologicznej przez przedsiębiorstwa [w:] Kopycińska D. Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych / E. Mazur-Wierzbicka. — Szczecin : Printgroup, 2006. — С. 82.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2014.

Dlugosz J. Enterprises as market investors in bio-economic conditions.

Background. *The article deals with the activities of enterprises in the bioeconomy. The issues of their investment and economic activity in this relatively new sector are considered. Polish companies from Warmia and Mazury voivodship were analysed.*

Review of recent scientific sources *indicates that in recent years interest in the issues of bio-economy has greatly increased. This applies to both academic and commercial sphere. However, there is no single answer to the question what is the bioeconomy. The views in this category differ depending on who expresses them: theoretics or practics. There is one dominated view in the literature devoted to this subject according to which the development of bio-economy can be divided into several stages. The transition from one to the other requires from participants of these relations corresponding investment costs. Therefore **the aim of the study** is to analyze the investment activity of Polish companies in the bio-economy.*

The results of research. *Phase of bioeconomy development of the companies participating in the study was found. It was also possible to find out by what motives they were guided during the conduct of its activities in the field of bioeconomy. The analysis of the main barriers that hinder progres of Polish entrepreneurs in biosphere was conducted. The study also focused on the structure of the investment operations of companies in the field of bioeconomy and sources of their funding. Appropriate attention was also devoted to the question of innovation financing in bioeconomy by means of EU funds.*

Conclusionas. *Based on the results of research it can be stated that despite the existing difficulties there are pretty good conditions for the development of bioeconomy in Warmia and Mazury voivodship. However, in order to achieve the significant results the activities of members of business, law, finance, science, higher education, knowledge transfer and innovation, and the protection of the environment and public health should be coordinated in order to improve the investment attractiveness of the bioindustry.*

Keywords: bioeconomy, investments, Warmia and Mazury voivodship, sources, technologies, innovations.

КРАСНІКОВ Денис, аспірант Національної академії державного управління при Президентові України

ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ ДЕРЖАВНИМ ЗАМОВНИКАМ: АНАЛІЗ РИЗИКІВ ВИНИКНЕННЯ ЗБИТКІВ

Розглянуто діяльність підприємств, що постачають товари за державні кошти. Проаналізовано причини виникнення збитків, пов'язаних з особливістю здійснення таких операцій з контрагентом – державним замовником. Виокремлено та досліджено етапи виникнення таких збитків – як до укладання торговельними підприємствами договорів з державними замовниками на постачання товарів, так і після виконання договірних зобов'язань.

Ключові слова: збитки, закупівлі, державні замовники, договори, торговельні операції, постачання.

© Красніков Д., 2014

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 2 ===== 75

Красников Д. Поставки товаров государственным заказчикам: анализ рисков возникновения убытков. Рассмотрена деятельность предприятий, осуществляющих поставки за государственные средства. Проанализированы причины возникновения убытков, связанных с особенностями проведения таких операций с контрагентом – государственным заказчиком. Выделены и исследованы этапы возникновения таких убытков – как до подписания торговыми предприятиями договоров с государственными заказчиками на поставку товаров, так и после выполнения договорных обязательств.

Ключевые слова: убытки, закупки, государственные заказчики, договора, торговые операции, поставки.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств, що займаються торгівлею, супроводжується ризиками, які виникають через ряд причин – як фінансового, юридичного, так і управлінського характеру. Крім того, індивідуальна особливість таких ризиків завжди пов'язана з галуззю торгівлі, в якій працює підприємство, та відповідно специфікою контрагентів, з якими проводяться торговельні операції. Нині одним із вагомих замовників у торгівлі виступає держава в особі державних установ, підприємств та організацій. При цьому, з одного боку, оплата проведених поставок на замовлення таких організацій є гарантованою з огляду на участь у ній держави, а з іншого, – державні організації проводять закупівлі за державні кошти, що вимагає дотримання чинного законодавства та зумовлює особливий характер можливих ризиків для торговельних організацій.

Актуальність теми цього дослідження обумовлена загостренням проблем економіки в частині здійснення торговельно-договірних операцій з державними замовниками – розпорядниками державних коштів через недосконалість законодавства у цій сфері, юридичну незахищеність суб'єктів господарювання, що займаються постачанням товарів для потреб державних організацій, та їх вірогідною збитковістю в умовах сучасної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці О. Дудоров, М. Мельник, І. Хавронюк, М. Білуха, В. Євтєєв, А. Латинцев, П. Круш, досліджуючи явище збитковості у діяльності торговельних підприємств, здебільшого звертають увагу на фактичні причини його виникнення та їх подальші наслідки для підприємства, не концентруючи увагу на винній стороні як об'єкті дослідження причин виникнення цих збитків [1–4].

Такі вчені, як Н. Лопашенко та П. Берлін, аналізуючи торговельно-договірні операції, що призвели до збитків, розглядають іншу, крім потерпілої, сторону, але в контексті здійснення нею злочину або недотримання зобов'язань [5; 6]. При цьому практично не досліджується можливість виникнення ризиків при договірних зобов'язаннях з постачання товарів з огляду на специфіку діяльності їх замовників, зокрема, коли такими замовниками виступають державні організації.

Ситуації збитковості для державних замовників, спричинені діями постачальників, досить детально проаналізовано провідними українськими дослідниками Г. Дмитренко, О. Долгим, В. Серафимовим [7–9].

Таким чином, досліджуються здебільшого обставини та причини, що призвели до збитків, або державний замовник як об'єкт, що зазнав збитків. Водночас майже не розглядаються підстави ймовірних збитків, що можуть зазнати підприємства, які постачають товари державним замовникам, саме у зв'язку зі специфікою такої співпраці.

Враховуючи зазначене, основною метою цієї роботи є детальний розгляд ризиків торговельно-договірних операцій, які можуть завдати збитків постачальнику через особливість їх здійснення з контрагентом, яким виступає державний замовник.

Результати дослідження. Законодавство західних країн по-різному класифікує суб'єкти господарської діяльності. У комерційних і торгових кодексах одних країн їх називають комерсантами, в інших – підприємцями, причому застосовуються різні ознаки класифікації [10]. У Господарському кодексі України зазначено, що господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. При цьому держава, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання. Рішення органів державної влади та органів місцевого самоврядування з фінансових питань, що виникають у процесі формування та контролю виконання бюджетів усіх рівнів, а також з адміністративних та інших відносин управління, крім організаційно-господарських, в яких орган державної влади або орган місцевого самоврядування є суб'єктом, наділеним господарською компетенцією, приймаються від імені цього органу і в межах його владних повноважень.

Господарська компетенція органів державної влади та органів місцевого самоврядування реалізується від імені відповідної державної чи комунальної установи. Безпосередня участь держави, органів державної влади та органів місцевого самоврядування у господарській діяльності може здійснюватися лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що визначені Конституцією та законами України [11].

Таким чином, органи державної влади, здійснюючи закупівлю товарів для власних потреб, займаються господарською діяльністю, але водночас не є суб'єктами господарювання, і свою господарську діяльність вони здійснюють за державні кошти, але від власного імені.

Крім того, особливістю закупівель державними органами є вимога щодо дотримання спеціального законодавства, що регулює витрачання державних коштів. Основний нормативний документ, що регулює цю діяльність, – Закон України "Про здійснення державних закупівель" [12], яким зокрема встановлено вимогу дотримання добросовісної конкуренції, що реалізується через конкурсні торги.

Для аналізу можливих ризиків підприємств, що здійснюють постачання в державні установи, слід розглянути поняття "збитки". В українському законодавстві є два основних визначення збитків, викладених у Господарському та Цивільному кодексах України [11; 13]. Вони мають тотожний характер, тому, враховуючи, що йдеться про господарську діяльність, зупинимось на визначенні збитків, наданому в Господарському кодексі України. Відповідно до нього до складу збитків, що підлягають відшкодуванню особою, яка допустила господарське правопорушення, включаються, зокрема: додаткові витрати (штрафні санкції, сплачені іншим суб'єктам, вартість додаткових робіт, додатково витрачених матеріалів тощо), понесені стороною, яка зазнала збитків унаслідок порушення зобов'язання другою стороною; недержаний прибуток (втрачена вигода), на який сторона, яка зазнала збитків, мала право розраховувати в разі належного виконання зобов'язання другою стороною [11].

Згідно з офіційним звітом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України за перше півріччя 2013 р. у процедурах закупівлі за державні кошти взяли участь 83 896 суб'єктів підприємницької діяльності, у тому числі 46 276 (55.1 %) – у процедурах відкритих торгів. Учасниками процедур закупівель подано 123 419 пропозицій з урахуванням лотів, у тому числі 82 346 пропозицій для участі в процедурі відкритих торгів [14].

Враховуючи, що участь у процедурі закупівель потребує певних затрат ще на етапі підготовки пропозицій конкурсних торгів, аналіз додаткових витрат підприємств, що здійснюють постачання товарів державним установам, потрібно розпочинати ще до укладення ними договорів. Витрачання державних коштів у більшості випадків передують конкурсні торги, якими визначається переможець, що матиме право на укладання відповідного договору про закупівлю з державною установою, яка проводить ці торги. За чинним законодавством витрати з боку учасників для проведення торгів максимально обмежено. Разом з тим деякі державні замовники самостійно ініціюють необхідність додаткових витрат учасників торгів, включаючи специфічні вимоги до документації конкурсних торгів, що є основним документом, який визначає вимоги до претендентів на підписання договору про закупівлю за державні кошти. Зокрема, найчастіше такі вимоги стосуються оплати послуг залучених консалтингових чи посередницьких фірм, які проводять процедуру закупівлі замість самого замовника.

Крім того, за Законом про закупівлі [12] учасники конкурсних торгів повинні підтвердити відповідність вимогам у встановлений законодавством спосіб, тобто офіційними довідками, свідоцтвами, сертифікатами тощо, оформлення яких потребує сплати певних коштів. До того ж ще на етапі оформлення участі в торгах необхідно сформулювати пропозицію, що також вимагає трудових та матеріальних затрат. Таким чином, кожен, хто бере участь у державних торгах

і претендує на укладення договору на постачання товарів за державні кошти, ще до визначення його переможцем, яким він може і не стати, несе фінансові, трудові та матеріальні витрати, пов'язані з організацією подання документів на участь у відповідних торгах [15].

За офіційним звітом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у січні – червні 2013 р. замовниками відхилено 12.9 % поданих учасниками пропозицій, як такі, що не відповідають вимогам документації конкурсних торгів (кваліфікаційній документації, запиту цінових пропозицій), та з підстав, що зазначені у статті 17 Закону [14].

Законодавство про державні закупівлі передбачає також можливість для державних замовників включати до документації конкурсних торгів вимогу до учасників надавати забезпечення пропозиції конкурсних торгів та забезпечення виконання договору про закупівлю, що має становити не більше 5 % у разі проведення торгів на закупівлю товарів. Відповідне забезпечення повинно бути повернуто учаснику торгів у строки, визначені Законом [12], але це не пом'якшує вимогу, що підприємство, яке бажає укласти договір із державною установою, спочатку повинно вилучити зі свого обігу кошти для резервування їх на умовах забезпечення. Враховуючи, що термін визначення переможця торгів Законом про закупівлі [12] встановлений у межах 20 робочих днів, а забезпечення повертається лише після визначення переможця, відповідні кошти підприємства можуть бути зарезервовані на строк майже у місяць, а виділені на забезпечення договірних зобов'язань – на весь строк виконання договору.

Зазначені ситуації окреслюють випадки ще до укладання договорів про закупівлю за державні кошти. Водночас, навіть уклавши договір з державною організацією, підприємство, що здійснює постачання товарів, не застраховане від збитків. Не розглядаючи загальних причин, що можуть завдавати збитків підприємству (форс-мажорні обставини, пошкодження товару, крадіжка та ін.), проаналізуємо ситуації, пов'язані із специфікою постачання товарів державним установам [16].

Законом про закупівлю передбачено, що умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту пропозиції конкурсних торгів або цінової пропозиції (у тому числі ціни за одиницю товару) переможця процедури закупівлі. Основні умови такого договору не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами у повному обсязі, крім окремих випадків [12].

Одним з таких окремих випадків є зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків замовника. Тобто, навіть якщо підприємство стало переможцем державних торгів і уклало договір про закупівлю за державні кошти, розраховуючи на повний обсяг поставок, у разі виникнення проблеми відсутності коштів на відповідні видатки у державного замовника, для зазначеного підприємства автоматично зникає можливість отримати запланований прибуток у повному обсязі та у встановлені строки.

Крім того, за наявності умови договору про безперервне постачання та відсутності – про авансовий платіж, при повному постачанні товару учасник може не отримати відповідну оплату у зв'язку з недофінансуванням державної організації, що виступає замовником (відповідно до Бюджетного кодексу України будь-які бюджетні зобов'язання та платежі з бюджету можна здійснювати лише за наявності відповідного бюджетного призначення [17]). Таким чином, якщо на момент завершення державних торгів і визначення переможця державної організації, що проводить торги, відповідне бюджетне призначення не затверджено або затверджено в інших вартісних межах, підприємство-переможець торгів не зможе реалізувати заплановане ним постачання повною мірою та відповідно отримати весь прибуток, на який воно розраховувало.

Бюджетним кодексом України передбачено, що усі бюджетні призначення втрачають чинність після закінчення бюджетного періоду (починається 1 січня кожного року і закінчується 31 грудня того ж року [17]), за винятком тих випадків, коли окремим законом передбачені багаторічні бюджетні призначення. Отже, якщо учасником здійснено поставку, але не отримано оплату до кінця бюджетного періоду, відповідні фінансові зобов'язання державної установи стають її заборгованістю, що за умови дефіциту бюджетних коштів може затягнутись і призвести до збитків у результаті виконання договору підприємством-постачальником.

Ще один із ризиків – заборона змінювати умови договору про закупівлю (у тому числі ціни за одиницю товару) – зумовлюється нестабільністю цінової політики на ринках. Якщо до кінця виконання договору про закупівлю ринкова ціна товару, що постачається, зростає настільки, що виконання цього договору стає само по собі збитковим для підприємства-постачальника, воно не може збільшити зазначену у договорі ціну без отримання офіційного підтвердження інформації про зміну цієї ціни [16].

Водночас зміну ринкової ціни не можна ототожнювати з розміром індексу інфляції за певний період, оскільки це явища різного порядку. Таким чином, постачальник не має можливості самостійно регулювати ціну договору, виходячи з потреб ринку, що в багатьох випадках призводить до необхідності розірвання договірних зобов'язань.

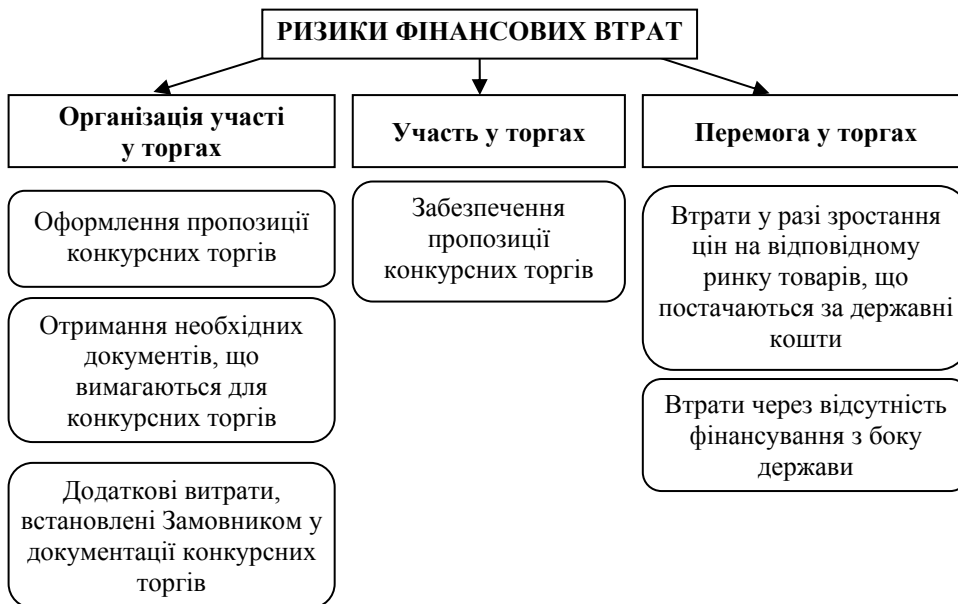
Крім розглянутих ризиків виникнення збитків у підприємств, що здійснюють постачання товарів відповідно до договорів на закупівлю за державні кошти, слід зупинитись також на фактичній неможливості відшкодування таких збитків у разі їх виникнення через вину сторони, якою виступає державна організація.

Так, Цивільним кодексом України визначено, що боржник, який порушив зобов'язання, має відшкодувати кредиторам завдані цим збитки. Обов'язок з доказу розміру таких збитків покладається на кредитора.

При цьому збитки визначаються з урахуванням ринкових цін, що існували на день добровільного задоволення боржником вимоги кредитора в місці, де зобов'язання має бути виконане, а якщо вимога не була задоволена добровільно, – в день пред'явлення позову, якщо інше не встановлено договором або законом. Суд може задовольнити вимогу про відшкодування збитків, беручи до уваги ринкові ціни, що існували на день ухвалення рішення [13]. Але при цьому законодавство не розтлумачує поняття "ринкова ціна". Це загальна проблема при визначенні збитків за будь-яких умов [1].

Постачальники товарів за державними договорами фактично позбавлені можливості відшкодувати власні втрати та збитки у разі їх виникнення. Це пов'язано з тим, що законодавством не стимулюється встановлення відповідальності за порушення договірних зобов'язань до державних замовників. Так, у чинному типовому договорі про закупівлю за державні кошти не передбачено сплати неустойки з боку державних замовників. Це пов'язано насамперед з відсутністю належного фінансування. Як показала практика, навіть якщо постачальнику вдасться через суд витребувати відшкодування завданих йому збитків, що виникли з вини замовника, якою є державна установа, через відсутність відповідних коштів у бюджеті потерпіла сторона може не дочекатися фактичного відшкодування у необхідні строки.

Таким чином, ризики виникнення збитків у торговельних підприємств при постачанні ними товарів за державні кошти можна систематизувати за трьома етапами (рисунки).



Структура етапів виникнення збитків у постачальників товарів за державні кошти

Висновки. Аналіз доводить, що підприємства, які постачають товари за договорами про закупівлю за державні кошти, несуть ризики, пов'язані зі специфікою укладання таких договорів та виконанням цих договірних зобов'язань державними установами. Це може призвести до виникнення збитків, відшкодування яких практично неможливе через вимоги законодавства про закупівлю за державні кошти.

Верховною Радою України у квітні 2014 р. ухвалено нову редакцію закону про закупівлі, якою спрощено проведення процедур закупівель та участь у них підприємств. Проте проблема виникнення збитків у підприємств під час цих процедур та за результатами укладання договорів на здійснення державних поставок цим законом не вирішена.

Таким чином, удосконалення законодавства у сфері державних закупівель у частині врахування відповідних ризиків сприятиме посиленню юридичного захисту підприємств-постачальників та підвищенню їх зацікавленості в участі у державних торгах, а відповідно розвитку конкуренції, що збільшить ефективність здійснення закупівель за державні кошти. Крім того, врахування зазначених ризиків дозволить постачальникам товарів для державних потреб зрозуміти специфіку виконання таких договорів і передбачити страхові варіанти їх дій, що дасть змогу уникнути відповідних втрат та збитків, а державним замовникам – забезпечити умови для стимулювання участі підприємств у державних торгах та посилення конкуренції у сфері державних закупівель.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Латинцев А. В.* Расчет убытков в коммерческой деятельности / А. В. Латинцев, О. В. Латинцева. — М. : Лекс-Книга, 2002. — 37 с.
2. *Дудоров О. О.* Злочини у сфері підприємництва : навч. посіб. / О. О. Дудоров, М. І. Мельник, М. І. Хавронюк ; за ред. М. І. Хавронюка. — К. : Атіка, 2001. — 608 с.
3. *Круш П. В.* Внутрішній економічний механізм діяльності підприємства : навч. посіб. / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський и др. — К. : Центр учбов. л-ри, 2008. — 2006 с.
4. *Клименко Н. І.* Проблеми посилення боротьби з економічною злочинністю в Україні. Державно-правова реформа в Україні : матеріали наук.-практ. конф. — К., 1997. — 294 с.
5. *Берзін П. С.* Наслідки у складах злочинів у сфері господарської діяльності: кримінально-правова характеристика : навч. посіб. / П. С. Берзін. — К. : КНТ, 2007. — 392 с.
6. *Лопашенко Н. А.* Преступления в сфере экономики: авторский комментарий к уголовному закону (раздел VIII УК РФ). / Н. А. Лопашенко. — М. : Волтерс-Клувер, 2006. — 720 с.
7. *Дмитренко Г. В.* Організація і здійснення державного контролю в Україні (фінансово-економічні аспекти) : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня

- доктора. наук з держ. упр. : 351.9:336.13.051(447) / Дмитренко Г. В. — К., 2011. — 38 с.
8. Долгий О. А. Механізм державного управління податковою службою України в умовах ризиків : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора наук з держ. упр. : 351.713.08 / Долгий О. А. — Д., 2007. — 41 с.
 9. Серафимов В. Н. Державний механізм протидії тіньовій економіці : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня доктора наук з держ. упр. : 351.83: 330.3 / Серафимов В. Н. — Д., 2007. — 21 с.
 10. Порівняльне правознавство : курс лекцій / Л. В. Голяк, А. С. Мацко, О. В. Тюріна. — К. : МАУП, 2004. — 200 с.
 11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
 12. Закон України "Про здійснення державних закупівель" від 1 черв. 2010 р. № 2289-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17/print1361283790095110>.
 13. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
 14. *Zвіт* М-ва економ. розвитку і торгівлі України щодо аналізу функціонування системи державних закупівель у січ. - верес. 2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=226413&cat_id=129962.
 15. *Многоликая* коррупция: Выявление уязвимых мест на уровне секторов экономики и государственного управления / под ред. Э. Кампоса и С. Прадхана ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишерз, 2010. — 551 с.
 16. Євтєєв В.С. Визначення збитків покупця від зменшення обсягу виробництва (продажів) і (або) доходу від реалізації товару / В. С. Євтєєв // Господарство і право. — 1999. — № 10. — 72 с.
 17. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2013.

Krasnikov D. Delivery of goods to state customers: analysis of the losses risks.

Background. The proposed research is devoted to the unexplored and topical issues related to the growing problems of the economy in terms of trade and the implementation of contractual transactions with government customers – managers of public funds due to the imperfection of the legislation in this area, legal insecurity of entities engaged in supply of goods for the public organizations and their probable unprofitability in today's economy.

Analysis of recent research and publications on selected topics of research prove the absence of studies on risks of possible losses which enterprises supplying goods to public customers may face due to the nature of such cooperation. However, the scientific definition of these notions is important and forms **the aim** of the study.

Results. The central aspect of the study is to highlight and analyze situations of losses of companies engaged in the supply of goods for state funds, and separation of the stages of such damages before concluding contracts with government customers for the supply of goods and as well implementation after treaty obligations.

The analysis of the losses concept in Ukrainian legislation, the specifics of their origin and calculation in economic activities by state and local governments to ensure their needs through public procurement has been conducted.

Conclusion. This study, in author's opinion, could be part of a more complete understanding by commercial enterprises of the specifics of contracts with government

customers, and will enable to foresee insurance choices that will help prevent the relevant losses and damages, and for government customers – provide an environment to encourage the participation of enterprises in government auctions and competition in public procurement.

Keywords: damage, procurement, contracting authorities, contracts, commercial transactions, supply.

REFERENCES

1. *Latincev A. V.* Raschet ubytkov v kommercheskoj dejatel'nosti / A. V. Latincev, O. V. Latinceva. — M. : Leks-Kniga, 2002. — 37 s.
2. *Dudorov O. O.* Zlochyny u sferi pidpryjemnyctva : navch. posib. / O. O. Dudorov, M. I. Mel'nyk, M. I. Havronjuk ; za red. M. I. Havronjuka. — K. : Atika, 2001. — 608 s.
3. *Krush P. V.* Vnutrishnij ekonomichnyj mehanizm dijal'nosti pidpryjemstva : navch. posib. / P. V. Krush, S. O. Tul'chyn'ska, R. V. Tul'chyn's'kyj y dr. — K. : Centr uchbov. l-ry, 2008. — 2006 s.
4. *Klymenko N. I.* Problemy posylennja borot'by z ekonomichnoju zlochynnistju v Ukrai'ni. Derzhavno-pravova reforma v Ukrai'ni : materialy nauk.-prakt. konf. — K., 1997. — 294 s.
5. *Berzin P. S.* Naslidky u skladah zlochyniv u sferi gospodars'koi' dijal'nosti: kryminal'no-pravova harakterystyka : navch. posib. / P. S. Berzin. — K. : KNT, 2007. — 392 s.
6. *Lopashenko N. A.* Prestuplenija v sfere jekonomiki: avtors'kij kommentarij k ugolovnomu zakonu (razdel VIII UK RF). / N. A. Lopashenko. — M. : Volters-Kluver, 2006. — 720 s.
7. *Dmytrenko G. V.* Organizacija i zdijsnennja derzhavnogo kontrolju v Ukrai'ni (finansovo-ekonomichni aspekty) : avtoref. dys. na zdobuttja naukovogo stupenja doktora. nauk z derzh. upr. : 351.9:336.13.051(447) / Dmytrenko G. V. — K., 2011. — 38 s.
8. *Dolgyj O. A.* Mehanizm derzhavnogo upravlinnja podatkovuju sluzhboju Ukrai'ny v umovah ryzykiv : avtoref. dys. na zdobuttja naukovogo stupenja doktora nauk z derzh. upr. : 351.713.08 / Dolgyj O. A. — D., 2007. — 41 s.
9. *Serafymov V. N.* Derzhavnyj mehanizm protydii' tin'ovij ekonomici : avtoref. dys. na zdobuttja naukovogo stupenja doktora nauk z derzh. upr. : 351.83: 330.3 / Serafymov V. N. — D., 2007. — 21 s.
10. *Porivnjal'ne pravoznavstvo : kurs lekcij* / L. V. Goljak, A. S. Macko, O. V. Tjurina. — K. : MAUP, 2004. — 200 s.
11. *Gospodars'kyj kodeks Ukrai'ny vid 16.01.2003* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
12. *Zakon Ukrai'ny "Pro zdijsnennja derzhavnyh zakupivel'"* vid 01.06.2010 № 2289-VI [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2289-17/print1361283790095110>.
13. *Cyvil'nyj kodeks Ukrai'ny vid 16.01.2003* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
14. *Zvit M-va ekonom. rozvytku i torgivli Ukrai'ny shhodo analizu funkcionu-vannja systemy derzhavnyh zakupivel' u sich. - veres. 2013 r.* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=226413&cat_id=129962.
15. *Mnogolikaja korrupcija: Vyjavlenie ujazvimyh mest na urovne sektorov jekonomiki i gosudarstvennogo upravlenija* / pod red. Je. Kamposa i S. Pradhana ; per. s angl. — M. : Al'pina Pablishez, 2010. — 551 s.
16. *Jevtjejev V. S.* Vyznachennja zbytkiv pokupeja vid zmeshennja obsjagu vyrobnyctva (prodazhiv) i (abo) dohodu vid realizacii' tovaru / V. S. Jevtjejev // *Gospodarstvo i pravo*. — 1999. — № 10. — 72 s.
17. *Bjuzhjetnyj kodeks Ukrai'ny vid 08.07.2010* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.14(477)"18/19"

ЧУГУНОВ Ігор, д. е. н., професор, директор Науково-дослідного фінансового інституту, завідувач кафедри фінансів КНТЕУ

ПАСІЧНИЙ Микола, к. е. н., старший науковий співробітник відділу державних фінансів Науково-дослідного фінансового інституту КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНСЬКИХ ГУБЕРНІЙ В СЕРЕДИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ

Розкрито механізм формування доходів бюджету українських губерній в середині дев'ятнадцятого та на початку двадцятого століття. Визначено особливості бюджетно-податкової політики Російської імперії щодо цих губерній. Здійснено аналіз структури дохідної частини бюджету українських губерній, виявлено основні чинники, які впливають на рівень податкових надходжень.

Ключові слова: бюджет, бюджетне регулювання, бюджетна політика, доходи бюджету губерній, податки, урядові регалії, державне мито.

Чугунов И., Пасечный Н. Формирование доходной части бюджета украинских губерний в середине XIX – начале XX века. Раскрыт механизм формирования доходов бюджета украинских губерний в середине девятнадцатого и начале двадцатого века. Определены особенности бюджетно-налоговой политики Российской империи относительно этих губерний. Осуществлен анализ структуры доходной части бюджета украинских губерний, выявлены основные факторы, которые влияют на уровень налоговых поступлений.

Ключевые слова: бюджет, бюджетное регулирование, бюджетная политика, доходы бюджета губерний, налоги, правительственные регалии, государственная пошлина.

Постановка проблеми. Бюджетна політика є однією з найбільш вагомих складових системи регулювання економічних та соціальних процесів. Держава вже протягом багатьох століть використовує бюджет як інструмент стимулювання та активізації економічного розвитку, фінансового забезпечення соціальної політики за допомогою відповідних економічних форм. Разом з тим, механізм бюджетного регулювання

має постійно вдосконалюватись та адаптуватись до структурних змін економічного середовища, інституційних перетворень фінансової системи, особливостей розвитку вітчизняної економіки з урахуванням ретроспективного досвіду фінансових процесів. На сучасному етапі посткризового відновлення, яке здійснюється в умовах суттєвого уповільнення темпів зростання світової економіки, актуальним та доцільним є поглиблений аналіз процесів формування та реалізації бюджетної політики минулого. Історичні особливості розвитку фінансово-бюджетних відносин є важливим інституційним фактором соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових досліджень у сфері бюджетної політики, визначення інституціональних особливостей фінансово-бюджетного регулювання слід відзначити праці С. Вітте, М. Гордієнко, І. Запатріної, Дж. М. Кейнса, П. Кругмана, В. Лебедева, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луїної, І. Лютого, П. Мальцева, А. Погребінського, М. Порша, В. Пушкарьової, Г. П'ятченка, П. Самуельсона, П. Стебницького, Дж. Штігліца, В. Федосова, І. Чугунова [1–21] та ін.

Метою статті є розкриття особливостей реалізації бюджетної політики Російської імперії щодо регулювання дохідної частини бюджету українських губерній в середині XIX – початку XX ст.

Результати дослідження. Під територіальним визначенням України розуміється вісім губерній, які входили до складу Росії, а саме: три південно-західних (Волинська, Подільська, Київська); малоросійські (Полтавська, Харківська, Чернігівська) та дві південні губернії (Катеринославська, Херсонська). Значна частина науковців, зокрема М. Порш, П. Мальцев та П. Стебницький [11; 13; 17], на початку XX ст. використовували саме такий підхід при аналізі економічного стану України. Водночас ці науковці зазначали, що етнографічні кордони України можуть бути розширені за рахунок окремих повітів сусідніх губерній – Таврійської, Бессарабської, Курської, Воронізької, Донської, Кубанської, де більшість населення становлять українці. Процес дослідження стану бюджетів повітів є складним, що значною мірою обумовлено відсутністю необхідної інформації.

Період дослідження вибраний з урахуванням того, що дані про бюджет Російської імперії до 1862 р. не оприлюднювались. З початком правління імператора Олександра II було розпочато реформування економіки та суспільного устрою, особливу увагу приділено фінансовій системі країни. На початку 1860-х років під керівництвом міністра фінансів Росії М. Рейтерна розроблено системну програму розвитку економіки, яка включала основні напрями вдосконалення фінансово-бюджетної політики. Пріоритетними напрямками бюджетної політики імперії стало забезпечення умов для формування та виконання збалансованого бюджету, удосконалення процедур формування бюджету щодо

обмеження можливостей збільшення видатків міністерств та відомств у межах бюджетного періоду, оптимізація видаткової частини бюджету та підвищення дієвості системи державного фінансового контролю [14].

Визначено, що особливістю бюджетної системи Росії середини XIX – початку XX ст. було формування звичайного та надзвичайного бюджету в складі державного бюджету країни. Найбільшою складовою дохідної частини надзвичайного бюджету були кошти, отримані шляхом випуску державних запозичень. З 1894 р. до доходів надзвичайного бюджету зараховувались доходи від продажу державного майна, а також кошти, що були повернуті приватними залізничними компаніями за раніше наданими їм кредитами з бюджету. До видатків надзвичайного бюджету відносились видатки на військові потреби, модернізацію і будівництво залізничних колій та портів, погашення запозичень та видатки на випадок неврожаїв.

Дохідна частина звичайного бюджету Російської імперії формувалась за рахунок податкових надходжень, державного мита, урядових регалій, доходів від казенного майна та капіталів, інших надходжень (табл. 1). Встановлено, що частка податкових надходжень у загальній структурі доходів бюджету становила 26.5 % у 1905 р. та 74.9 % – у 1875 р. Варто відмітити тенденцію поступового зниження цього показника з 1880-х років, що значною мірою зумовлено структурними змінами в податковій політиці держави у сфері прямого оподаткування – поетапному зменшенні ставок подушної податі з 1883 р., скасуванні цього податку та заміні оброчної податі на викупні платежі у 1887 р. З 1890-х років розпочато реформування системи непрямого оподаткування, у 1893 р. за ініціативи міністра фінансів С. Вітте як експеримент запроваджено державну винну монополію в Оренбурзькій, Пермській, Самарській, Уфимській губерніях. Згодом, з 1896 р. кількість губерній розширено до дев'яти, в 1897 р. державну монополію було введено ще у сімох губерніях, в 1901 р. – в Європейській частині Росії, а з 1906 р. на всій території імперії. Доходи від казенної винної операції зараховувались до бюджету у вигляді урядових регалій, які відповідно замінювали систему акцизного оподаткування спирту.

Зниження податкового навантаження для селян супроводжувалось розширенням податкової бази для більш заможних верств населення, водночас, удосконалення бюджетно-податкової політики потребувало застосування системного підходу та подальших структурних зрушень у системі оподаткування. Міністр фінансів М. Х. Бунге відстоював позицію зростання ролі прямих податків у регулюванні соціально-економічного розвитку суспільства. Передбачалось поступове запровадження подохідного оподаткування, реформування системи державних фінансових інституцій. Поетапно зменшувалась частка непрямих податків у структурі дохідної частини бюджету, з 1881 р. відмінено соляний податок, що також вплинуло на зменшення доходів від ввізного мита на сіль.

Структура дохідної частини звичайного бюджету
Російської імперії за 1866–1913 рр., % *

Показник	1866	1870	1875	1880	1885	1890	1895	1900	1905	1910	1913
Податки, в т.ч.	72.0	72.0	74.9	73.6	65.6	59.6	55.1	46.3	26.5	29.1	28.5
прямі	22.1	23.2	23.7	19.5	17.5	9.2	8.6	7.7	6.3	7.8	7.8
непрямі	49.9	48.8	51.2	54.1	48.1	50.4	46.6	38.6	20.2	21.3	20.7
Державне мито	4.1	3.7	4.2	5.2	5.4	5.5	5.1	5.2	4.9	6.1	6.7
Урядові регалії	4.3	4.4	3.9	4.1	3.1	3.6	3.5	10.4	33.9	31.2	29.7
Казенне майно та капітали	2.9	4.2	5.0	5.3	12.4	14.9	23.3	27.8	27.3	28.7	30.9
Інші доходи	16.7	15.6	11.9	11.8	13.5	16.4	12.9	10.3	7.4	4.9	4.1

* Розраховано на підставі касових звітів Міністерства фінансів Російської імперії за відповідні роки.

Прямі податки, як вважав С. Вітте, – недостатньо дієвий інструмент фінансової політики країни з огляду на економічні умови та потреби фінансування значного за обсягом бюджетного дефіциту. Він обґрунтовував положення щодо продуктивності непрямого оподаткування, враховуючи незначну частку цих податків у ціні товарів та постійне зростання обсягів споживання населенням підакцизних товарів [1]. Вагоме місце у структурі непрямих податків належало ввізному миту, яке, крім вагомого фіскального значення, мало забезпечити відповідні конкурентні переваги для вітчизняного товаровиробника, зокрема у сфері промисловості та сільського господарства. У 1880-х роках частка ввізного мита у ціні імпортованих товарів у середньому становила 18 % та поступово зростала до рівня 34 % у 1891 р. – після суттєвого збільшення ставок ввізного мита. Застосування сукупності протекціоністських заходів не сприяли подальшому впровадженню новітніх технологій, переоснащенню виробничих потужностей та зростанню продуктивності праці.

Як свідчать дані *табл. 1*, у податковій політиці Росії непряме оподаткування мало домінуючий характер, з початком періоду структурних реформ розвивалася система акцизного оподаткування в певних галузях економіки. Натомість, податкове регулювання у сфері прямих податків знаходилося на дореформеному рівні. Відповідно до Положення про збори за право торгівлі та інших промислів від 9 лютого 1865 р. залишалась обов'язкова вимога для підприємців щорічно сплачувати збори за купецькі та промислові свідоцтва, а також білетний збір. Ставки цих зборів встановлювались з урахуванням кількості працівників та технологічного оснащення виробництва, однак не враховували обсяг промислового виробництва та показника

одержуваних підприємством доходів, що не відповідало достатньою мірою принципам рівності та справедливості оподаткування. Тому з урахуванням недоліків цієї податкової політики було удосконалено механізм оподаткування підприємств, чисельність працівників яких не перевищує 16 осіб – здійснено диференціацію на три категорії, в тому числі підприємства з чисельністю 2–4 особи, 5–9 осіб та 10–16 осіб відповідно. Також з 1885 р. запроваджено тривідсотковий збір з чистого прибутку акціонерних товариств та інших підприємств за минулий операційний рік.

З 1 липня 1863 р. введено податок на нерухоме майно. Податковою базою виступали всі об'єкти нерухомого майна за винятком майна, що утримувалось за рахунок державного казначейства, а також майна, яке належало земствам, містам, духовним відомствам, науковим товариствам та благодійним організаціям у частині майна, що не приносило даним відомствам та установам доходу. При встановленні ставок цього податку враховувалась чисельність населення міста, а також його промислове значення. Найвищі ставки податку на нерухоме майно діяли в Петербурзі, Москві, Одесі, Ризі та становили одну третину відсотка від міської оцінки вартості нерухомості на рік.

У результаті трансформації державного земського збору у 1875 р. було запроваджено державний поземельний податок. Об'єктом оподаткування виступала земля сільськогосподарського призначення та лісові насадження за винятком земель, що знаходились у державній власності. Ставка цього податку різнилась залежно від губерній та областей. Максимальна ставка перевищувала мінімальну у понад п'ятдесят разів. Ставка поземельного податку встановлювалась на три роки та постійно переглядалась, як правило у бік збільшення.

З кінця XIX ст. Міністерство фінансів розробляло проект нормативно-правового акта щодо запровадження та адміністрування податку на доходи населення з прогресивною шкалою оподаткування з метою збільшення обсягів дохідної частини бюджету та забезпечення принципу соціально-економічної справедливості. Однак відсутність дієвих механізмів визначення достовірних обсягів одержуваних доходів та лобювання інтересів заможних верств суспільства у вищих органах державної влади зумовили відхилення цього законопроекту. Натомість, з 1894 р. запроваджено квартирний податок як певна похідна від податку на доходи. Податок справлявся з осіб, які займали власні та орендовані квартири для проживання, а також квартири, що надавались у користування безкоштовно. Ставка податку встановлювалась від вартості орендної плати за житло, при цьому було визначено мінімальну вартість оренди, податок з якої не сплачувався. В українських містах Києві, Одесі, Харкові ставка податку коливалась у межах 1.7–10 % від вартості оренди житла, що в свою чергу становило 3.5–450 крб податку в рік.

Слід відмітити тенденцію постійного зростання показника частки доходів від казенного майна та капіталів у структурі звичайного бюджету за аналізований період з 2.9 % в 1866 р. до 30.9 % – у 1913 р. Структурними складовими цієї статті доходів звичайного бюджету були прибутки від державних капіталів та банківських операцій, доходи казенних підприємств, лісовий дохід, оброчні статті, доходи від експлуатації державної залізниці, а також прибутки держави в приватних залізничних кооперативах. Частка доходів від експлуатації державної залізниці у доходах звичайного бюджету була найбільшою та постійно зростала у зв'язку із розбудовою транспортної інфраструктури, збільшенням транспортних тарифів та підвищенням рівня рентабельності – середнє значення цього показника у 1861–1870 рр. становило 2.8 %, 1871–1880 рр. – 3 %, 1881–1890 рр. – 6 %, 1891–1900 рр. – 17 %, 1901–1910 рр. – 22.3 %, 1911–1913 рр. – 24.1 %.

Частка державного мита коливалась від 3.7 % у 1870 р. до 6.7 % – у 1913 р. У цей період законодавчо не було визначено поняття "державне мито", яке об'єднувало сукупність різних платежів до бюджету, в тому числі мито, збори, плату за надання певних послуг державними органами та інституціями. Так, до державного мита належало кріпосне, канцелярське та судове мито, гербовий збір, мито з перехідного майна, портовий дохід, мито з пасажирів та вантажів, що перевозяться залізницею на великій швидкості, мито із застрахованого від вогню майна та інші мита. Кріпосне мито справлялось за реєстрацію операцій з купівлі-продажу, застави та посвідчення договорів дарування об'єктів нерухомого майна. Ставка мита була встановлена у розмірі 4 % від вартості майна, що переходило до власника за договором. Гербовий збір підлягав обов'язковій сплаті до бюджету у зв'язку із визначеною необхідністю складання відповідних актів на спеціальному гербовому папері. Існувало два види гербового збору – простий та пропорційний. Простий збір, в свою чергу, був поділений на 5 окладів – 5, 10, 15, 60, 100 коп. за кожен листок гербового паперу. Відповідним Положенням про гербовий збір від 10 червня 1900 р. визначено 62 види паперу, з якого справлявся цей збір. Натомість, пропорційний гербовий збір мав сплачуватись з актів та документів, сума по яких перевищувала 50 крб, а також з цінних паперів. Судовий збір сплачувався за подання заяв, апеляційних скарг до суду, відзивів на заочні судові рішення тощо. Канцелярське мито справлялось при видачі виконавчих листів та приписів, копій рішень та документів, свідоцтв, довідок. На судових документах ставилась особлива печатка, за яку потрібно було сплатити додаткове державне мито.

З метою визначення особливостей реалізації бюджетної політики доцільно здійснити аналіз структури дохідної частини звичайного бюджету українських губерній. У 1900 р. у структурі бюджетних доходів восьми українських губерній найбільшу частку становили податкові надходження – 63.5 %, далі йдуть урядові регалії – 19.1 %, мито – 5.5 %, казенне майно і капітали – 3.5 %, інші доходи – 8.4 % (табл. 2).

Таблиця 2

Структура дохідної частини звичайного бюджету українських губерній на початку ХХ ст., % *

Губернія	Податки				Мито				Урядові регалії				Казенне майно та капітали				Інші доходи			
	1900	1905	1910	1913	1900	1905	1910	1913	1900	1905	1910	1913	1900	1905	1910	1913	1900	1905	1910	1913
Волинська	51.3	16.9	25.7	26.1	4.2	4.1	5.6	6.5	25.3	58.8	57.3	55.3	8.6	8.4	8.5	9.5	10.6	11.8	2.9	2.6
Подільська	47.3	12.2	17.2	17.0	4.1	4.1	6.0	5.5	27.6	65.9	68.5	69.5	5.3	4.6	5.3	5.4	15.7	13.2	3.0	2.6
Київська	74.8	62.3	70.3	68.2	3.9	3.8	4.2	4.5	12.8	27.8	21.9	23.8	2.7	1.8	1.9	2.3	5.8	4.3	1.7	1.2
Полтавська	54.2	17.5	27.0	31.0	7.3	5.3	7.0	6.5	28.1	70.2	63.1	60.2	1.7	1.5	1.2	1.0	8.7	5.5	1.7	1.3
Харківська	59.5	36.8	42.8	48.5	5.5	5.3	7.3	7.1	17.3	45.6	44.5	40.3	3.5	3.3	2.7	2.5	14.2	9.0	2.7	1.6
Чернігівська	49.1	17.8	26.8	23.6	4.7	4.3	5.2	5.2	26.6	65.7	60.6	63.8	7.5	5.1	5.1	5.9	12.1	7.1	2.3	1.5
Катеринославська	48.7	9.0	12.8	13.3	7.3	6.3	8.7	9.6	31.6	74.3	72.1	71.6	2.3	2.2	2.7	2.1	10.1	8.2	3.7	3.4
Херсонська	72.9	56.4	52.5	52.4	7.1	5.9	8.9	9.4	14.0	32.6	32.6	32.0	2.5	2.7	3.7	4.0	3.5	2.3	2.3	2.2
Разом по Україні	63.5	40.7	46.7	46.4	5.5	4.9	6.4	6.7	19.1	45.2	41.4	41.7	3.5	3.1	3.2	3.4	8.4	6.1	2.3	1.8

* Розраховано на підставі касових звітів Міністерства фінансів Російської імперії за відповідні роки

Структура дохідної частини бюджету губернії значним чином залежала від географічного розташування, наявності природних ресурсів, розміщення підприємств добувної, переробної, легкої промисловості, інфраструктури (в тому числі фінансової) та ряду інших чинників. Частка податків у структурі дохідної частини бюджету Київської губернії становила 74.8 %, Херсонської – 72.9 % проти 47.3 % в бюджетах Подільської та 48.7 % Катеринославської губерній. Так, частка урядових регалій в доходах бюджету Катеринославської губернії становила 31.6 %, Полтавської – 28.1 %, Подільської – 27.6 %, Чернігівської – 26.6 %, натомість значення приведеного показника в бюджетних доходах Херсонської губернії становило 14 %, Київської – 12.8 %. До складу урядових регалій входили доходи від казенної винної операції, які склали понад 90 % у загальній структурі даних доходів, гірський, монетний, поштовий, телеграфний та телефонний доходи.

Реформування системи акцизного оподаткування та розширення переліку губерній, в яких запроваджувалась державна винна монополія, зумовили значні зміни в структурі бюджетних надходжень. Вже у 1905 р. найбільшу частку в загальній структурі дохідної частини звичайного бюджету українських губерній становили урядові регалії – 45.2 %, за губерніями приведений показник коливався від 27.8 % в Київській до 74.3 % в Катеринославській губернії. Частка податкових надходжень в доходах бюджету України становила 40.7 %.

У 1910 та 1913 рр. спостерігається певне зростання значення показника частки податків у структурі дохідної частини українських губерній та відповідне зниження значень частки урядових регалій. За губерніями за 1905–1913 рр. частка податкових надходжень до бюджету Полтавської губернії збільшилась на 13.5 відсоткових пункти (в. п.), Харківської – 11.7 в. п., Волинської – 9.2 в. п., Київської – 5.9 в. п., Чернігівської – 5.8 в. п., Подільської – 4.8 в. п., Катеринославської – 4.3 в. п., проте зменшилася в структурі дохідної частини бюджету Херсонської губернії на 4.0 в. п.

Значення частки доходів від казенного майна та капіталів у структурі доходів бюджету за 1900–1913 рр. незначно коливалось в межах 3.1–3.5 %. Цей показник зростав у дохідній частині Херсонської, Волинської та Подільської губерній та відповідним чином знизився в інших п'яти губерніях протягом аналізованого періоду. Частка мита в загальних доходах бюджету України поступово зростала, в 1900 р. вона становила 5.5 %, в 1910 – 6.4 %, в 1913 – 6.7 %. Найбільше значення частки мита спостерігалось у бюджетах Катеринославської та Херсонської губерній, найменше – в Київській губернії.

За аналізований період спостерігається зниження значень частки інших доходів в їх загальній структурі з 8.4 до 1.8 %, що значною мірою було пов'язано із зменшенням сум викупних платежів. Так, у 1913 р. найвище значення частки інших доходів спостерігалось для бюджету Катеринославської губерній – 3.4 %, відповідно найменше для бюджету Київської губернії – 1.2 %. До складу інших доходів

відносились доходи від продажу нерухомості, викупні платежі, обов'язкові платежі залізничних кооперативів, військові винагороди, платежі з повернення кредитів, дрібні доходи тощо.

Аналіз структури податкових надходжень до бюджету українських губерній свідчить про значне переважання в системі оподаткування непрямих податків з високою часткою акцизів та мит, що певною мірою було обумовлено низьким рівнем доходів населення, простотою збирання непрямих податків, диспропорціями податкового навантаження за окремими категоріями населення, історичними особливостями розвитку економіки. Наприкінці XIX – початку XX ст. гуральництво було однією з найбільш потужних галузей промисловості, на території українських губерній знаходилась значна частина заводів з переробки тютюну, близько 70 % від загальної кількості цукрових заводів Російської імперії, розвинута соляна промисловість.

У 1913 р. частка непрямих податків у загальній структурі податкових надходжень становила 82.6 %, у тому числі відповідний показник для акцизу цукрового – 52.8 %, мита – 18.1 %, акцизу з тютюну – 6 %, зборів з пітей – 2.7 %. Натомість, частка прямих податків у податкових надходженнях складала 17.4 %, в тому числі державного промислового податку – 10.2 %, податку на землю та нерухомість – 5 %, зборів з доходів та капіталів – 2.2 % (табл. 3).

Таблиця 3

Структура податкових надходжень у 1913 р., % *

Джерело надходжень	Волинська	Подільська	Київська	Полтавська	Харківська	Чернігівська	Катеринославська	Херсонська	Разом по Україні
Прямі податки, в т.ч.	21.5	43.6	9.2	31.2	16.7	26.1	70.4	18.8	17.4
податок на землю, нерухомість	9.7	16.3	2.4	10.6	4.0	11.0	17.9	5.9	5.0
державний промисловий податок	11.4	26.6	6.1	16.8	11.2	14.5	50.5	10.1	10.2
збори з доходів від капіталу	0.4	0.7	0.7	3.8	1.5	0.6	2.0	2.8	2.2
Непрямі податки, в т.ч.	78.5	56.4	90.8	68.8	83.3	73.9	29.6	81.2	82.6
збори з пітей	6.6	11.0	1.8	2.7	2.4	2.6	12.1	2.0	2.7
акциз з тютюну	6.4	8.2	2.7	49.9	5.5	1.5	2.8	5.3	6.0
доходи від папірос	0.6	0.5	0.4	0.5	0.5	0.2	1.5	0.9	0.5
акциз цукровий	8.5	32.2	84.3	15.0	67.6	6.8	-	4.8	52.8
доходи від нафти	0.5	1.4	0.1	0.1	2.7	0.0	0.4	1.4	0.8
акциз з сірників	1.0	0.9	0.1	-	0.1	62.7	-	0.1	1.7
мито	54.9	2.2	0.4	0.6	4.5	0.1	12.8	66.7	18.1

* Розраховано на підставі касового звіту Міністерства фінансів Російської імперії.

Найбільше значення частки непрямих податків у структурі податкових надходжень зафіксовано в Київській губернії – 90.8 %, найменше в Катеринославській – 29.6 %. Частка цукрового акцизу – найбільш значимого непрямого податку – в структурі податків коливалась від 0 у Катеринославській до 84.3 – у Київській губернії. Надходження зазначеного податку були найвищими з-поміж інших податків також для бюджетів Харківської та Подільської губерній. Слід відзначити, що обсяг надходжень цукрового акцизу восьми українських губерній у 1913 р. становив 82.6 % загальних надходжень цього податку до звичайного бюджету Російської імперії.

Враховуючи територіальне розташування українських губерній, значні надходження мита в загальній структурі податкових надходжень зафіксовано для Херсонської – 66.7 %, у межах якої було зосереджено найбільші порти Чорного моря Російської імперії, Волинської, яка межувала з Австрією – 54.9 %, а також для Катеринославської губернії – 12.8 %, яка мала вихід до Азовського моря. Проте для бюджетів Чернігівської, Київської та Полтавської губерній обсяги надходжень мита були дуже незначними та не перевищували 0.6 % від загального обсягу зібраних податків. Частка надходжень мита до бюджету України в структурі загальних надходжень мита до бюджету Російської імперії становила 11.8 %.

Третім за обсягами надходжень непрямих податків був акциз з тютюну, частка якого в структурі податкових надходжень значно коливалась від найменшого значення 1.5 % в Чернігівській до 49.9 % – у Полтавській губернії. Надходження цього податку на території України становили 17.5 % від обсягу загальних надходжень до звичайного бюджету Росії.

Висновки. У середині XIX – початку XX ст. в Російській імперії надходження від непрямих податків значно переважали у структурі оподаткування, що було обумовлено низьким рівнем доходів населення, простотою збирання непрямих податків, диспропорціями податкового навантаження за окремими категоріями населення, історичними особливостями розвитку економіки. Система формування дохідної частини бюджету губерній постійно удосконалювалась відповідно до змін фінансової політики Росії. З початком періоду структурних реформ економіки та суспільного устрою середини XIX ст. розвивалася система акцизного оподаткування. В 1890-х роках поетапно запроваджувалась державна винна монополія, доходи від якої зараховувались до урядових регалій. На початку XX ст. частка податкових надходжень у доходах звичайного бюджету Росії становила менше 30 %, натомість у доходах бюджету України складала понад 45 %. Визначено особливості формування доходів бюджету у восьми українських губерніях. У структурі податкових надходжень звичайного бюджету українських губерній найбільшу частку становили надходження від

цукрового акцизу, державного промислового податку та ввізного мита. Ретроспективний аналіз стану дохідної частини бюджету українських губерній поглибить розуміння ролі податкових інструментів у системі бюджетного регулювання на сучасному етапі розвитку держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Vitte C. Ю.* Конспект лекцій о народном и государственном хозяйстве / С. Ю. Витте. — СПб., 1912.
2. *Гордієнко М.* Україна в державному бюджеті Росії / М. Гордієнко // Літературно-наук. вісник. — 1912. — лип.-вер. — С. 138–153.
3. *Запатріна І. В.* Бюджетний механізм економічного зростання : монографія / І. В. Запатріна. — К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. — 528 с.
4. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости процента и денег. Избранное / Krugman P. R. Дж. М. Кейнс. — М. : Эксмо, 2008. — 960 с.
5. *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008* / P. R. Krugman. — WW Norton, 2008. — 224 p.
6. *Лебедев В. А.* Финансовое право / А. В. Лебедев. — 2-е изд., перераб. — СПб. : Типо-лит. А. М. Вольфа, 1889. — 962 с.
7. *Лисяк Л. В.* Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. — К. : ДННУ АФУ, 2009. — 594 с.
8. *Лук'яненко І. Г.* Моделювання впливу змін фіскальної політики на економіку України / І. Г. Лук'яненко // Бізнес Інформ. — 2012. — № 4 (411). — С. 197–201.
9. *Луніна І. О.* Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І. О. Луніна // Фінанси України. — 2010. — № 2. — С. 3–12.
10. *Лютій І. О.* Теоретико-методологічні засади бюджетної політики / І. О. Лютій // Фінанси України. — 2009. — № 12. — С. 13–19.
11. *Мальців П.* Україна в державному бюджеті Росії / П. Мальців. — Лубни : Укр. агроном, 1917. — 32 с.
12. *Погребинский А. П.* Государственные финансы царской России в эпоху империализма / А. П. Погребинский. — М. : Финансы, 1968. — 168 с.
13. *Порш М.* Україна в державному бюджеті Росії / М. Порш // Про фінансову науку. — К. : Знання – то сила, 1909. — С. 158–176.
14. *Пушкарева В. М.* Налоговая система России в 1861–1916 годах / В. М. Пушкарева // Финансы. — 2009. — № 6. — С. 41–45.
15. *П'ятченко Г. О.* Становлення та розвиток фінансів України / Г. О. П'ятченко. — Л. В. Кухарець. — К. : НДФІ, 2005. — 784 с.
16. *Самуельсон П.* Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордгауз ; пер. з англ. — К. : Основи, 1995. — 544 с.
17. *Стебницький П. Я.* Украина в экономике России / П. Я. Стебницький. — П. : Гос. типография, 1918. — 41 с.
18. *Stiglitz J.* Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development / J. Stiglitz, J. A. Ocampo, S. Spiegel, et.al. — Oxford : Oxford University Press, 2006. — 352 p.

19. Федосов В. М. Інституційна фінансова інфраструктура України: сучасний стан та проблеми розвитку / В. М. Федосов // Фінанси України. — 2008. — № 12. — С. 3–21.
20. Чугунов І. Бюджет України у складі бюджетної системи Росії в кінці XIX — на початку XX ст. / І. Чугунов // Економіка України. — 2001. — № 11. — С. 78–84.
21. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я Чугунов. — К. : НІОС, 2003. — 488 с.

Стаття надійшла до редакції 18.02.2014.

Chugunov I., Pasichniy M. Budget revenues of Ukrainian provinces in the middle of XIX – early XX century.

Background. The mechanism of the budget revenues formation in the Ukrainian provinces in the middle of XIX – early XX century has been investigated.

The historical aspects of the financial-budget relations development are the essential institutional factors of the country social-economic development, that's why it is important to distinguish the peculiarities of the budget-tax policy of the Russian empire to the Ukrainian provinces.

Recent researches and publications analysis of the chosen theme allowed to define that the budget policy is one of the most essential components of the economic and social processes regulation system. At the same time the constant development of the institutional principles of the budget-tax policy formation is important, taking into consideration the peculiarities of the financial system, macroeconomic tendencies evolution and retrospective experience of the budget process. This forms the main aim of the research.

Research results. The processes of the formation and development of the mechanism of the budget revenues formation in the Ukrainian provinces have been distinguished. The analysis of the budget revenues structure in these provinces has been carried up, the main factors, which influence the level of the tax income, have been discovered.

It was defined that the system of the budget revenues formation in the provinces was constantly improved according to the changes of the Russian financial policy. With the beginning of the structural reforms of the economy and social order of the mid. XIX century the excise taxation system has been developed. At the same time the indirect tax income highly prevailed in the taxation structure in the middle of XIX – early XX century, which was conditioned by the low level of population income, the simplicity of the indirect tax collection, the disproportions in the tax obligation of the certain categories of population, the historical peculiarities of the economic development. In the tax income structure of the ordinary budget in the Ukrainian provinces the largest part was the sugar excise income, state industrial tax and import tax.

Conclusion. The provided research to the authors' mind will facilitate the understanding the tax instruments role in the budget regulation system on the current stage of the country development and enable to increase the level of justification of the budget revenues formation.

Keywords: budget, budget regulation, budget policy, provinces budget income, taxes, state regalia, state tax.

REFERENCES

1. *Vitte S. Ju.* Konspekt lekcij o narodnom i gosudarstvennom hozjajstve / S. Ju. Vitte. — SPb., 1912.
2. *Gordijenko M.* Ukrai'na v derzhavnomu bjudzheti Rosii' / M. Gordijenko // Literaturno-nauk. visnyk. — 1912. — lyp.–ver. — S. 138–153.
3. *Zapatrina I. V.* Bjudzhetnyj mehanizm ekonomichnogo zrostannja : monografija / I. V. Zapatrina. — K. : In-t soc.-ekon. strategij, 2007. — 528 s.
4. *Kejns Dzh. M.* Obshhaja teorija zanjatosti procenta i deneg. Izbrannoe / P. R. Krugman Dzh. M. Kejns. — M. : Jeksmo, 2008. — 960 s.
5. *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008* / P. R. Krugman. — WW Norton, 2008. — 224 p.
6. *Lebedev V. A.* Finansovoe pravo / A. V. Lebedev. — 2-e izd., pererab. — SPb. : Tipolit. A. M. Vol'fa, 1889. — 962 s.
7. *Lysjak L. V.* Bjudzhetna polityka u systemi derzhavnogo reguljuvannja social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny : monografija / L. V. Lysjak. — K. : DNNU AFU, 2009. — 594 s.
8. *Luk'janenko I. G.* Modeljuvannja vplyvu zmin fiskal'noi' polityky na ekonomiku Ukrai'ny / I. G. Luk'janenko // Biznes Inform. — 2012. — № 4 (411). — S. 197–201.
9. *Lunina I. O.* Problemy j perspektyvy rozvytku systemy derzhavnyh finansiv v Ukrai'ni / I. O. Lunina // Finansy Ukrai'ny. — 2010. — № 2. — S. 3–12.
10. *Ljutyj I. O.* Teoretyko-metodologichni zasady bjudzhetnoi' polityky / I. O. Ljutyj // Finansy Ukrai'ny. — 2009. — № 12. — S. 13–19.
11. *Mal'civ P.* Ukrai'na v derzhavnomu bjudzheti Rosii' / P. Mal'civ. — Lubny : Ukr. agronom, 1917. — 32 s.
12. *Pogrebinskij A. P.* Gosudarstvennye finansy carskoj Rossii v jepohu imperializma / A. P. Pogrebinskij. — M. : Finansy, 1968. — 168 s.
13. *Porsh M.* Ukrai'na v derzhavnomu bjudzheti Rosii' / M. Porsh // Pro finansovu nauku. — K. : Znannja – to syla, 1909. — S. 158–176.
14. *Pushkareva V. M.* Nalogovaja sistema Rossii v 1861–1916 godah / V. M. Pushkareva // Finansy. — 2009. — № 6. — S. 41–45.
15. *P'jatachenko G. O.* Stanovlennja ta rozvytok finansiv Ukrai'ny / G. O. P'jatachenko. — L. V. Kuharec'. — K. : NDFI, 2005. — 784 s.
16. *Samuel'son P.* Makroekonomika / P. Samuel'son, V. Nordgauz ; per. z angl. — K. : Osnovy, 1995. — 544 s.
17. *Stebnickij P. Ja.* Ukraina v jekonomike Rossii / P. Ja. Stebnickij. — P. : Gos. tipografija, 1918. — 41 s.
18. *Stiglitz J.* Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development / J. Stiglitz, J. A. Ocampo, S. Spiegel, et.al. — Oxford : Oxford University Press, 2006. — 352 p.
19. *Fedosov V. M.* Instytucijna finansova infrastruktura Ukrai'ny: suchasnyj stan ta problemy rozvytku / V. M. Fedosov // Finansy Ukrai'ny. — 2008. — № 12. — S. 3–21.
20. *Chugunov I.* Bjudzhet Ukrai'ny u skladi bjudzhetnoi' systemy Rosii' v kinci XIX — na pochatku XX st. / I. Chugunov // Ekonomika Ukrai'ny. — 2001. — № 11. — S. 78–84.
21. *Chugunov I. Ja.* Bjudzhetnyj mehanizm reguljuvannja ekonomichnogo rozvytku / I. Ja Chugunov. — K. : NIOS, 2003. — 488 s.

УДК 336.761:321.74"713"

БАГДАСАРЯН Арег, к. э. н., доцент Национального аграрного университета
Армении

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Рассмотрены проблемы и перспективы интеграции на рынке ценных бумаг. Исследованы направления интеграционных процессов на рынке ценных бумаг на территории стран СНГ. Обоснована целесообразность создания единых интеграционных систем регулируемого рынка.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, интеграция, депозитарные и расчетно-клиринговые системы, биржа.

Багдасарян А. Проблеми інтеграції ринку цінних паперів на пострадянському просторі. Розглянуто проблеми і перспективи інтеграції на ринку цінних паперів. Досліджено напрямки інтеграційних процесів на ринках цінних паперів на території країн СНД. Обґрунтовано доцільність створення єдиних інтеграційних систем регульованого ринку.

Ключові слова: ринок цінних паперів, інтеграція, депозитарні та розрахунково-клірингові системи, біржа.

Постановка проблемы. Интеграция финансовых рынков, в частности рынка ценных бумаг, является одной из важнейших предпосылок для обеспечения устойчивого развития экономики в странах СНГ. После распада Советского Союза и перехода к рыночной экономике на постсоветском пространстве образовались разрозненные финансовые рынки, что особенно проявилось на рынке ценных бумаг. Связанный с этим комплекс проблем усугубляется также наличием значимых различий в регулировании рынка ценных бумаг, принципов построения депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также фиксирования и передачи прав собственности и других имущественных прав на ценные бумаги.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ теоретических и практических аспектов интеграционных процессов на рынке ценных бумаг посвящено достаточно большое количество научных работ. В большинстве исследований рассматриваются основные позитивные аспекты интеграции, а также возникающие риски. Во многих работах основное внимание сосредоточено на глобализации и интеграции регулируемого рынка ценных бумаг в целом и биржевого рынка в частности [1–4]. Однако изучение интеграционных процессов на рынке ценных бумаг не может быть ограничено исследованием

только одного или нескольких его сегментов. Важно также изучить интеграционные процессы расчетно-клиринговых и депозитарных систем в сопоставлении с интеграционными процессами на регулируемом рынке. В свете возможностей создания общего экономического пространства особо важное значение приобретает всестороннее изучение перспектив интеграции рынка ценных бумаг стран СНГ.

Цель этого исследования – изучение возможностей и перспектив интеграции рынка ценных бумаг в странах СНГ. Исходя из целей исследования, в статье рассмотрено состояние интеграционных процессов рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве, возможности и перспективы интеграции, а также основные положительные аспекты и проблемы на пути интеграции.

Результаты исследования. Этап интеграции рынка ценных бумаг на национальном уровне в большинстве стран СНГ можно считать уже завершенным. Так, если в конце прошлого тысячелетия на территории Республики Армения действовало 4 фондовых биржи, то в настоящее время функционирует только один оператор регулируемого рынка ценных бумаг – НАСДАК ОЭМЭКС Армения. Интеграционные процессы происходили также в сфере депозитарных и расчетно-клиринговых систем. В настоящее время на завершающей стадии находится внедрение единой депозитарной и расчетно-клиринговой системы, которая также является структурной единицей НАСДАК ОЭМЭКС [5].

Аналогичные тенденции наблюдаются и на российском рынке. Так, в конце 2011 г. произошло слияние двух основных торговых систем российского рынка ценных бумаг – РТС и ММВБ, что привело к образованию Московской биржи – крупнейшей торговой системы рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве [6]. В результате интеграции в сфере действующих на территории Российской Федерации депозитарных и расчетно-клиринговых систем в составе группы "Московская биржа" учреждена компания, предоставляющая все виды депозитарных и расчетных услуг на рынке ценных бумаг, – Национальный расчетный депозитарий, которому в 2012 г. присвоен статус центрального депозитария [7]. В соответствии с законодательством РФ статус центрального депозитария может быть присвоен только одному юридическому лицу. Таким образом, как в Республике Армения, так и в Российской Федерации начали создаваться интегрированные торговые, депозитарные и расчетно-клиринговые системы рынка ценных бумаг. Схожие процессы происходят и в других странах СНГ.

Дальнейшая интеграция рынка ценных бумаг связана с интеграцией национальных торговых, депозитарных и расчетно-клиринговых систем, действующих в разных странах. Они могут включать создание и укрепление связей между национальными системами, синхронизацию нормативно-правовой базы, регулиующую рынок ценных бумаг, а также образование наднациональных систем. В сфере международной интеграции разные страны на постсоветском пространстве придерживаются разных приоритетов. Так, в странах Балтийского

региона (Литва, Латвия и Эстония) интеграционные процессы были направлены в основном на гармонизацию национального законодательства с законодательством Европейского Союза. В этих странах как операторы регулируемого рынка ценных бумаг, так и операторы расчетной системы (центральные депозитарии ценных бумаг) являются частью группы НАСДАК ОЭМЭКС [8]. В странах Балтийского региона создана единая торговая система. Центральные депозитарии ценных бумаг Литвы, Латвии и Эстонии имеют линки между собой, с помощью которых фиксируют право собственности и другие имущественные права, а также выполняют функцию расчетной системы. Происходит также интеграция Балтийского рынка ценных бумаг НАСДАК ОЭМЭКС с другими рынками НАСДАК ОЭМЭКС, в частности – со Скандинавским, создаются корреспондентские отношения с такими депозитарными и расчетно-клиринговыми системами, как Клирстрим или Евроклир, действующими на территории Европейского Союза. Международные интеграционные процессы углубляются также на территории стран СНГ, значительные возможности в этом плане существуют на рынке ценных бумаг Российской Федерации, Беларуси, Казахстана и Украины.

Одним из направлений интеграционных процессов на территории стран СНГ является объединение основных операторов регулируемого рынка ценных бумаг, а также – депозитарной и расчетно-клиринговой систем, путем приобретения участия (акций) и (или) реорганизации. Примерами могут служить регулируемые рынки Московской, Украинской и Фондовой биржи ПФТС. Московская биржа является мажоритарным участником (акционером) Фондовой биржи ПФТС, а также крупнейшим участником (акционером) Украинской биржи [6; 9; 10]. В таких условиях целесообразно объединение двух операторов регулируемого рынка ценных бумаг Украины. С этой целью Московская биржа планирует увеличить свое участие в акционерном капитале Украинской биржи. Объединение двух основных операторов регулируемого рынка ценных бумаг Украины позволит ускорить интеграционные процессы не только на территории Украины, но и на международном уровне, так как новый оператор будет частью группы "Московская биржа".

Другим направлением рассматриваемых процессов является создание единых или интегрированных торговых систем регулируемого рынка, а также – депозитарных и расчетно-клиринговых систем путем развития сотрудничества между операторами. Это наблюдается в отношениях Московской, Белорусской валютно-фондовой и Казахстанской фондовой бирж [6; 11; 12].

Эти два направления обуславливают важность интеграции между российским и армянским регулируемыми рынками ценных бумаг. С другой стороны, единственный оператор регулируемого рынка ценных бумаг Армении – НАСДАК ОЭМЭКС Армения – является частью ведущего оператора регулируемого рынка ценных бумаг, depo-

зитарных и расчетно-клиринговых систем в мире, а также в странах Балтийского региона (Литва, Латвия и Эстония) – группы НАСДАК ОЭМЭКС [5; 6; 8]. Это может стать исходной точкой для развития интеграционных процессов между системами, действующими на территории Европейского Союза и СНГ. Однако создание единых и интегрированных систем регулируемого рынка подразумевает также интеграцию депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также синхронизацию нормативно-правовой базы, регулиующую рынок ценных бумаг. В частности, требует особого внимания исследование проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов.

Оценить интеграционные возможности рынка ценных бумаг поможет изучение основных показателей регулируемого рынка (табл. 1, 2 [10; 13; 14]). Таковыми, с учетом особенностей развития этого рынка на территории стран СНГ, выбраны: количество компаний, акции которых допущены к торгам, рыночная капитализация акций, допущенных к торгам, объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами, а также объемы торговли валютой и кредитными ресурсами.

Таблица 1

Компании, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, и их рыночная капитализация, 2011–2012 гг.

Оператор регулируемого рынка	Количество		Рыночная капитализация акций, млрд долл. США	
	2011	2012	2011	2012
Белорусская валютно-фондовая биржа, Беларусь	2335	2359	1.1	0.4
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	71	81	22.6	23.5
Киргизская фондовая биржа, Кыргызстан	13	18	0.2	0.2
Московская биржа, Россия	341	268	771.2	827.2
НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Армения	11	11	0.1	0.1
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, Россия	0	3	0	0.1
Украинская биржа, Украина	195	198	25.6	20.7
Фондовая биржа ПФТС, Украина	462	636	15.9	17.6

По числу компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, как видно по данным табл. 1, лидирует Белорусская валютно-фондовая биржа. В 2012 г. к торгам на ее регулируемом рынке были допущены акции 2359 компаний. Второе, третье и четвертое места по этому показателю распределены соответственно между Фондовой биржей ПФТС, Московской биржей и Украинской биржей.

При этом по рыночной капитализации акций, допущенных к торгам на регулируемом рынке, с огромным отрывом лидирует Московская биржа. Второе, третье и четвертое места занимают соответственно Казахстанская фондовая биржа, Украинская биржа и Фондовая биржа ПФТС.

Таблица 2

Объемы торговли на биржевом рынке, 2011–2012 гг.

Оператор регулируемого рынка	Объемы торговли									
	акциями		долговыми ценными бумагами				валютой		кредитными ресурсам	
			корпоративными		государственными					
2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	
Белорусская валютно-фондовая биржа, Беларусь	50.4	90.0	1150.8	1138.6	1129.7	767.9	17002.5	30047.8	0	0
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	1089.2	1377.6	2010.8	2165.3	7751.7	1547.6	106179.9	96063.7	0	0
Киргизская фондовая биржа, Кыргызстан	28	22.5	1.3	2.1	0	0	0	0	0	0
Московская биржа, Россия	554067.3	372619.6	1225152.3	1848335.6	402149.8	398094.7	2938097.6	3760528.4	306062.5	270414.5
НАСДАК ОЭМЭКС Армения, Армения	0.5	1	1.8	1	13.9	10.4	760.4	753.7	7087.7	15084.3
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, Россия	0	0.1	36.6	223.5	0	0	59.1	68.6	33118	49622
Украинская биржа, Украина	4573.3	418.4	62.9	24.5	92.6	11.7	0	0	0	0
Фондовая биржа ПФТС, Украина	242	230.1	1315.7	1675	9563.6	9285.5	0	0	0	0

Как видно из *табл. 2*, по объемам торгов на биржевом рынке лидирует Московская биржа.

Приведенные данные свидетельствуют, что развитие регулируемого рынка того или иного региона во многом зависит от его размеров и масштабов интеграции. Так, по всем основным показателям лидирует Московская биржа, что закономерно, учитывая, что она действует на самом крупном и достаточно интегрированном рынке из стран СНГ. Для развития же малых рынков – таких, как рынок ценных бумаг Армении, – особое значение имеет интеграция с другими внутренними рынками, например, с валютным рынком и рынком кредитных ресурсов – это может дать синергетический эффект. Однако интеграционные возможности внутренних рынков ограничены, что на нынешней стадии развития обуславливает важность интеграционных процессов с внешними рынками.

Выводы. Рынок ценных бумаг стран СНГ обладает достаточными интеграционными возможностями. Углубление интеграционных процессов на рынке ценных бумаг стран СНГ окажет положительное влияние на инвестиционные возможности экономики этих стран, динамику роста ВВП, сокращение безработицы и улучшение социального положения их населения. Однако создание единых и интегрированных систем регулируемого рынка подразумевает также интеграцию депозитарных и расчетно-клиринговых систем, а также синхронизацию нормативно-правовой базы, регулиующую рынок ценных бумаг. В частности, особое внимание следует уделить исследованию проблем, связанных с фиксированием и передачей имущественных прав на ценные бумаги и защитой интересов инвесторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Захаров А. В.* Валютные и универсальные биржи XXI века как антикризисный механизм финансового рынка / А. В. Захаров, Д. А. Кириченко, Е. В. Челмошеева. — 2-ге изд., перераб. и доп. — М., 2002. — 80 с.
2. *Миркин Я. М.* Ценные бумаги и фондовый рынок / Я. М. Миркин. — М. : Перспектива, 1995. — С. 66, 99–100, 413–440.
3. *Миркин Я. М.* Рынок ценных бумаг: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я. М. Миркин. — М. : Финанс. акад. при правительстве РФ, 2002. — 87 с.
4. *Украинская биржа.* — Режим доступа : www.ux.ua.
5. *Национальный расчетный депозитарий.* — Режим доступа : www.nsd.ru.
6. *Московская биржа (ММВБ-РТС).* — Режим доступа : www.moex.com.
7. *Рубцов Б. Б.* Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития / Б. Б. Рубцов. — М. : Финанс. акад. при правительстве РФ, 2000. — 312 с.
8. *НАСДАК ОЭМЭКС Армения.* — Режим доступа : www.nasdaqomx.am.
9. *Фондовая биржа ПФТС.* — Режим доступа : www.pfts.com.

10. *Federation of Euro-Asian Stock Exchanges*, FEAS Books: 2009 — 2013. — Режим доступу : <http://www.feas.org>.
11. *Белорусская валютно-фондовая биржа*. — Режим доступу : www.bcse.by.
12. *Казахстанская фондовая биржа*. — Режим доступу : www.kase.kz.
13. *Международная ассоциация бирж стран СНГ*, Бюллетени биржевой статистики : 2006 — 2012. — Режим доступу : <http://mab.micex.ru>.
14. *Международная ассоциация бирж стран СНГ* : Справочники бирж и депозитариев-членов МАБ СНГ. 2006 — 2013. — Режим доступу : <http://mab.micex.ru>.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2014.

Baghdasaryan A. Peculiarities of integration of the securities market in the post-soviet region.

Background. *Integration of financial markets, in particular the securities market, is one of the most important prerequisites for sustainable development of the economy in the CIS countries. After the collapse of the Soviet Union and the transition to the market economy fragmented financial markets were formed in the post-Soviet region, which is especially evident in the securities market. Complex problem associated with this is aggravated by the presence of significant differences in the regulation of the securities market, the principles of building depository, clearing and settlement systems, as well as fixation and transfer of ownership and other property rights to the securities.*

Analysis of recent research and publications. *A large number of scientific papers are devoted to the analysis of theoretical and practical aspects of integration processes in the securities market. In most studies the main positive aspects of integration, as well as possible risks are highlighted. Many focuses on globalization and integration of the regulated securities market, in general, and on the exchange market, in particular. However, the study of the integration processes in the securities market may not be limited to consideration of only one or some of its segments. It is also important to study the processes of integration of clearing, settlement and depository systems in relation to the integration processes in the regulated market. In the light of the possibilities of creating a common economic space importance of having a comprehensive study of the prospects of integration of the securities market of the CIS countries is increasing.*

The aim of this study is to identify and study the prospects of integration of the securities market in the CIS countries. Based on the research objectives the article describes the state of the integration processes in the securities market in the post-Soviet region, integration opportunities and prospects, as well as the main positive aspects and challenges to integration.

Conclusions. *The securities market in the CIS countries has sufficient integration capabilities. Deepening of integration processes in the securities market in the CIS countries will have a positive impact on investment opportunities in these economies, the dynamics of GDP growth, reducing unemployment and improving the social conditions of their people. However, creating a unified and integrated systems of a regulated market also involves the integration of depository, clearing and settlement systems, as well as synchronization of the regulatory framework governing the securities market. In particular, it requires special attention to investigate problems associated with the fixation and transfer of property rights to the securities and the protection of investors interests.*

Keywords: integration processes, securities market, depository, clearing and settlement systems.

REFERENCES

1. *Zaharov A. V.* Valjutnye i universal'nye birzhi XXI veka kak antikrizisnyj mehanizm finansovogo rynka / A. V. Zaharov, D. A. Kirichenko, E. V. Chelmodeeva. — 2-ge izd., pererab. i dop. — M., 2002. — 80 s.
2. *Mirkin Ja. M.* Cennye bumagi i fondovyy rynek / Ja. M. Mirkin. — M. : Perspektiva, 1995. — S. 66, 99–100, 413–440.
3. *Mirkin Ja. M.* Rynok cennyh bumag: vozdejstvie fundamental'nyh faktorov, prognoz i politika razvitija / Ja. M. Mirkin. — M. : Finans. akad. pri pravitel'stve RF, 2002. — 87 s.
4. *Ukrainskaja birzha.* — Rezhim dostupu : www.ux.ua.
5. *Nacional'nyj raschetnyj depozitarij.* — Rezhim dostupu : www.nsd.ru.
6. *Moskovskaja birzha (MMVB-RTS).* — Rezhim dostupu : www.moex.com.
7. *Rubcov B. B.* Mirovye fondovye rynki: sovremennoe sostojanie i zakonomernosti razvitija / B. B. Rubcov. — M. : Finans. akad. pri pravitel'stve RF, 2000. — 312 s.
8. *NASDAQ OJeMJeKS Armenija.* — Rezhim dostupu : www.nasdaqomx.am.
9. *Fondovaja birzha PFTS.* — Rezhim dostupu : www.pfts.com.
10. *Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Books: 2009 — 2013.* — Rezhim dostupu : <http://www.feas.org>.
11. *Belorusskaja valjutno-fondovaja birzha.* — Rezhim dostupu : www.bcse.by.
12. *Kazahstanskaja fondovaja birzha.* — Rezhim dostupu : www.kase.kz.
13. *Mezhdunarodnaja asociacija birzh stran SNG, Bjulleteni birzhevoj statistiki : 2006 — 2012.* — Rezhim dostupu : <http://mab.micex.ru>.
14. *Mezhdunarodnaja asociacija birzh stran SNG : Spravochniki birzh i depozitariev-chlenov MAB SNG. 2006 — 2013.* — Rezhim dostupu : <http://mab.micex.ru>.

ГУБАЙ Микола, аспірант кафедри банківської справи КНТЕУ

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АДМІНІСТРАТИВНИМИ ВИТРАТАМИ БАНКІВ

Розглянуто різні точки зору науковців і практиків щодо переліку показників, які характеризують рівень і ефективність адміністративних витрат банків, здійснено їх систематизацію. Проведено критичний аналіз транспарентності інформації про адміністративні витрати банків. Розроблено пропозиції з удосконалення системи показників оцінки ефективності адміністративних витрат банків та визначено типові управлінські рішення.

Ключові слова: адміністративні витрати, управління витратами банків, транспарентність витрат банку, показники адміністративних витрат банку.

Губай Н. Аналитическое обеспечение управления административными расходами банков. Рассмотрены различные точки зрения ученых и практиков относительно перечня показателей, характеризующих уровень и эффективность административных затрат банков, осуществлена их систематизация. Проведен критический

© Губай М., 2014

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 2 ===== 105

анализ прозрачности информации об административных затратах банков. Разработаны предложения по усовершенствованию системы показателей оценки эффективности административных затрат банков и определены типичные управленческие решения.

Ключевые слова: административные затраты, управление затратами банков, прозрачность затрат банка, показатели административных затрат банка.

Постановка проблеми. Світова криза призвела до значних фінансових втрат внаслідок настання ризиків. Це спричинило зростання сукупних витрат банків, які за 2009–2012 рр. у країнах ЄС збільшилися на 5 % [1]. Зазначені тенденції обумовлюють необхідність проведення ретельного аналізу та активного пошуку оптимізації витрат банків. Об'єктом підвищеної уваги насамперед мають стати адміністративні витрати, частка яких, за даними Європейського центрального банку, станом на 01.01.2013 у сукупних витратах банків країн ЄС коливалася в межах 20.07 % (Німеччина) – 54.56 % (Болгарія) [2].

Суттєво зросла також частка адміністративних витрат у загальних витратах банків в Україні – з 15 % (І кв. 2009 р.) до 26.2 % (І кв. 2013 р.) при одночасному зниженні рівня загальних витрат на 22 % [3]. Значна частка адміністративних витрат у сукупних витратах банків та тенденція до зростання їх рівня обумовлює необхідність діагностики адміністративних витрат на основі системи показників та обґрунтування управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності та класифікації витрат присвячено наукові публікації зарубіжних (Т. Новашина, Т. Карасьова В. Архіпченко) та вітчизняних (О. Свірідов, І. Тиркало, А. Герасимович) науковців [4; 5]. Інструментарій аналізу витрат розглядається в працях А. Бергера, І. Хасана, М. Жоу [6]. Перелік та алгоритм розрахунку показників, які характеризують рівень та ефективність витрат банків в цілому та адміністративних зокрема, є предметом наукової дискусії і частково висвітлюється в працях окремих вчених, зокрема А. Бергера, Р. де Янга, Дж. Боса, Х. Шміделя [7]. Суттєву увагу науковці приділили такому аналітичному інструменту управління адміністративними витратами, як АВС-аналіз, що широко використовується в зарубіжній банківській практиці. Однак за допомогою АВС-аналізу неможливо дослідити розподіл витрат між продуктами, функціональними рівнями діяльності банку тощо. Водночас з АВС-аналізом при дослідженні адміністративних витрат банків (далі – АВБ) доречно використовувати комплексну систему взаємопов'язаних показників. Відсутність системного погляду на формування аналітичного інструментарію та управлінської звітності як інформаційної бази для управління АВБ визначає актуальність цього наукового дослідження.

Метою статті є визначення транспарентності висвітлення інформації щодо адміністративних витрат іноземними та вітчизняними банками, систематизація та доповнення переліку показників оцінки ефективності адміністративних витрат банків на основі публічної та

управлінської інформації, а також розроблення типових управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

Для досягнення цієї мети поставлені такі завдання: оцінка транспарентності інформації у фінансовій звітності банків стосовно динаміки, складу та структури; характеристика показників ефективності адміністративних витрат, які можуть бути розраховані на базі публічної фінансової звітності банків України та зарубіжних країн; обґрунтування показників оцінки ефективності АББ на основі даних управлінського обліку, відображених у звітності; розроблення типових управлінських рішень за результатами оцінки ефективності АББ на основі управлінської звітності банків.

Результати дослідження. У ході дослідження проведено оцінку ступеня висвітлення адміністративних витрат у публічній фінансовій звітності банків України. До вибірки включені банки першої групи за величиною активів відповідно до класифікації НБУ станом на 01.01.2014. У *табл. 1* наведено результати оцінки рівня транспарентності адміністративних витрат найбільших 20 банків України, на які припадає значний відсоток усіх адміністративних витрат по вітчизняній банківській системі.

Таблиця 1

**Транспарентність показників адміністративних витрат банків
I групи України станом на 01.01.2013**

Стаття витрат	Частота	Частка*	Стаття витрат	Частота	Частка*
Персонал	20	100	Приміщення	7	35
Реклама	20	100	Пені та штрафи	7	35
Податки	17	85	Амортизація ПЗ	5	25
Охорона	16	80	Обробка інформації	5	25
Амортизація	15	75	Ліцензії та роялті	4	20
Проф. послуги	13	65	Консульт. послуги	4	20
Страховання	12	60	Представницькі	4	20
Відрядження	12	60	Транспорт	3	15
Зв'язок	11	55	Телекомунікації	3	15
Лізинг (оренда)	10	50	Комунальні	2	10
Благодійність	9	45	Утримання офісу	2	10
Ремонт ОЗ	9	45	Канцелярія	2	10
Інкасація	8	40	Консалтинг	2	10

* Частка банків, що наводить інформацію, серед 20 банків I групи, %.

Як видно з *табл. 1*, серед банків I групи найбільш часто оприлюднюється інформація про витрати на персонал, рекламу, податкові

відрахування, охорону та амортизацію, причому за часткою перші дві статті складають приблизно 80 % АВБ. Такі статті, як витрати на канцелярію, утримання офісу тощо досить рідко займають суттєву частку у загальних адміністративних витратах банків, а тому відносяться до категорії "інших адміністративних витрат". Оцінка дозволила також виявити такі тенденції:

- у примітках до фінансової звітності банки оприлюднюють інформацію про витрати на утримання персоналу, маркетинг та рекламу, сплату інших податків та зборів, платежів (крім податку на прибуток), амортизацію основних засобів;

- здебільшого банки висвітлюють інформацію, яка характеризує їх витрати на охорону, послуги зв'язку, професійні послуги та інкасацію тощо;

- інформація надається за статтями адміністративних витрат, що дозволяє розрахувати такі коефіцієнти, як частка витрат на охорону, рекламу, ІТ (інформаційні технології) у загальних адміністративних витратах банків;

- більшість банків вдається до об'єднання двох чи навіть більше статей адміністративних витрат (зокрема, "поштових та телекомунікаційних витрат", "витрат на аудиторські, юридичні та консультаційні послуги"), що унеможливує їх зіставність;

- окремі банки наводять у своїй фінансовій звітності більш детальну інформацію щодо витрат, ніж вимагається чинним законодавством. Наприклад, ПАТ "Промінвестбанк" оприлюднює дані про витрати на розробку стратегій та політик для роздрібного бізнесу, ПАТ "Дельта банк" – витрати на обслуговування міжнародних платіжних карток системи "Visa". Одразу декілька банків ("Альфа банк", "ВТБ банк", "Брокбізнесбанк, "Банк фінанси та кредит") надають інформацію щодо амортизації програмного забезпечення, що дозволяє зробити висновок про розмір їх інвестицій у власну ІТ-інфраструктуру, а також динаміку цих витрат.

Наявна публічна інформація щодо адміністративних та інших витрат, а також доходів за сегментами банківської діяльності дозволяє розрахувати такі важливі показники, як: співвідношення адміністративних витрат до відповідних доходів по кожному сегменту банківського бізнесу; співвідношення адміністративних витрат сегмента до відповідних активів цього сегмента; співвідношення адміністративних витрат сегмента до загальних адміністративних витрат банку.

Разом з тим, вітчизняні банки не визначають показник співвідношення операційних витрат до операційних доходів (CIR – cost-to-income ratio) за бізнес-сегментами, що є суттєвою перешкодою для проведення порівняльного аналізу поміж різних банків, а існуюча вибірковість у висвітленні статей унеможливує повний, всебічний аналіз адміністративних витрат.

Порівнюємо рівень розкриття інформації щодо адміністративних витрат серед найбільш транспарентних банків. За версією "Transparency international", до останніх (оцінка за 10-бальною шкалою) належать: HSBC (6.7), ANZ Banking (6.3), Westpac Banking Group (6.0) Toronto-Dominion Bank (5.7) Banco Santander, BNP Paribas (5.4), Credit Suisse Group (5.1), Lloyds Banking Group (4.6), Barclays (4.0) та ін. Згідно з міжнародними стандартами фінансового обліку у фінансовій звітності цих банків відображаються лише чотири показники, що характеризують рівень адміністративних витрат – витрати на персонал, загальні адміністративні витрати, амортизація матеріальних та нематеріальних активів. Майже всі банки оприлюднюють цільовий та фактичний показник CIR (не публікує лише Lloyds Banking Group), причому у фінансовій звітності Credit Suisse Group навіть наведено методику визначення винагороди вищого керівництва банку на основі CIR. Лише чотири з наведених банків оприлюднюють інформацію щодо пенсійних виплат керівництву вищої та середньої ланки та їх частку у загальних витратах на персонал. До основних статей, що розкриваються у звітності, належать: витрати на IT, оренду, будівлі та обладнання, благодійність, рекламу. Слід відзначити, що усі банки до своїх стратегічних намірів включають скорочення адміністративних витрат, наводять результат синергічного ефекту їх оптимізації, однак здебільшого не оприлюднюють конкретні цифри та розрахунки, за винятком HSBC-банку, який є лідером у рейтингу транспарентності серед банків. Він надає інформацію щодо адміністративних витрат, спрямованих на поточну трансформацію діяльності банку (так звані трансформаційні витрати банку) стосовно удосконалення операційної моделі діяльності банку [9].

Як свідчать проведені дослідження, окремі зарубіжні банки розкривають інформацію щодо адміністративних витрат лише у випадках технологічного лідерства або вагомих досягнень, при цьому у їх звітності зустрічається досить важлива з управлінської точки зору інформація (така як трансформаційні витрати та роль CIR у фінансовій винагороді топ-менеджменту банку). Інформація щодо складу цих витрат не завжди достатньо деталізована, оскільки вимоги до неї не є законодавчо закріпленими, як, наприклад, в Україні. Це робить цю інформацію недостатньо репрезентативною. Отже, можна зробити висновок, що вітчизняні банки оприлюднюють ширший спектр інформації стосовно адміністративних витрат порівняно із зарубіжними. Разом з тим, останні надають більш різнобічну інформацію стосовно винагороди топ-менеджменту залежно від значення показника CIR.

Виходячи з наведеного аналізу публічної інформації вітчизняних та іноземних банків стосовно адміністративних витрат, сформовано спектр показників, що характеризують адміністративні витрати банків, його представлено у вигляді двох груп. До першої відносяться по-

казники, що характеризують обсяг та структуру витрат, до другої – їх ефективність.

Аналіз публічної фінансової звітності, яка розкриває інформацію щодо сукупних та адміністративних витрат зарубіжних та вітчизняних банків, дозволяє визначати та порівнювати такі показники:

- величину адміністративних витрат;
- частку АВБ у його загальних витратах (оптимальне значення коефіцієнта – не більше 35 %) ¹;

• частку витрат на утримання персоналу у сукупних адміністративних витратах (оптимальне значення коефіцієнта – не більше 2 %) ². Витрати на утримання персоналу мають бути пропорційними економічній активності банку, вираженій у загальному обсязі його активів. При зниженні балансової вартості активів банку внаслідок скорочення активних операцій топ-менеджменту слід звернути увагу на чисельність персоналу, що обслуговує менший обсяг його активних операцій. При цьому необхідно скоротити витрати на персонал або збільшити кількість активних операцій банку. На думку І. Парасій-Вергуненко, адміністративні витрати банку (після вирахування витрат на персонал) повинні складати у сукупних активах не більше 1.5 % [10, с. 158];

- частку витрат на охорону (або амортизацію програмного забезпечення та інших нематеріальних активів, або рекламу, або спонсорство та доброчинність) в адміністративних та інших операційних витратах банку.

Останню групу коефіцієнтів слід порівнювати по групі банків за станом на конкретну дату та у динаміці. Причому аналізувати ці показники доцільно лише в контексті зміни інших параметрів діяльності банків. Зокрема, частку витрат на охорону в адміністративних та інших операційних витратах банків необхідно зіставляти з кількістю їх відділень, а частку витрат на рекламу, спонсорство та доброчинність співвідносити з сумою банківських активів. Друга група показників представлена індикаторами ефективності адміністративних витрат банку, які умовно можна поділити на показники, що розраховуються за даними фінансової та управлінської звітності. На основі фінансової звітності можуть визначатися показники CIR, CAR (cost to assets ratio – співвідношення операційних витрат до активів) та інші, а результати їх аналізу використовуватися для бенчмаркінгу, тобто порівняння адміністративних витрат різних банків. Аналіз ефективності діяльності банку та окремих його регіональних установ, бізнес-сегментів тощо може проводитись за допомогою таких показників: EVA (economic value added – економічна додана вартість), SVA – (stock value added – акціо-

¹ За методикою рейтингового агентства "ІВІ-рейтинг".

² Там же.

нерна додана вартість), розмір маржі по бізнесах, інформаційною базою для розрахунку яких є управлінська звітність.

У ході аналізу АВБ використовується насамперед показник співвідношення операційних витрат до операційних доходів, так званий "CIR". Найкращим банком світу (за версією "The banker" [11]) – HSBC він віднесений до групи основних стратегічних показників його діяльності. За результатами дослідження "Price Waterhouse" виявлено, що "...основним і єдиним показником, що має найбільший вплив на підвищення акціонерної вартості (SVA) залишається зменшення CIR [12, с. 22–24], оптимальне значення якого за методологією оцінки рейтингового агентства "ІВІ-рейтинг" складає для банку не менше 70 % [13, с. 6].

Цей показник у міжнародній практиці не часто використовується для порівняння банків, оскільки існують регіональні відмінності у структурі їх операцій, що обумовлює суттєву похибку при порівнянні. Фондовий ринок по-різному розвинений у Європі, США, Україні, а тому банки у цих країнах мають різні обсяги операцій з цінними паперами, що безпосередньо впливає на показник CIR. До того ж слід враховувати розгалуженість регіональної мережі: банки з розвинутою регіональною мережею, зазвичай, мають вищий показник співвідношення операційних витрат до операційних доходів.

Рівень та ефективність адміністративних витрат, суттєвим чином різняться залежно від напряму бізнес-діяльності банків. На матеріалах "Дойчебанк" А. Бургером та Ю. Мурманом проаналізовано взаємозв'язок між процентною маржею та коефіцієнтом CIR. До вибірки увійшло 62 банки, які функціонують у різних країнах Європи. За результатами дослідження встановлено, чим вища процентна маржа, тим нижчим є коефіцієнт CIR (коефіцієнт кореляції становить 56 %). Залежно від спеціалізації показник CIR має такі значення: у роздрібних банках – 50.6 %, універсальних банках – 60.1 %, банках, що переважно обслуговують корпоративних клієнтів на локальних ринках (ринках окремих країн) – 79 % [14, с. 16].

Для більш ґрунтовного аналізу співвідношення операційних витрат та операційних доходів пропонується використовувати так званий декомпозиційний CIR (1):

$$CIR = \frac{AB - PB}{PD + ND} = \frac{(BP + A + PP + IB) - PB}{PD + ND}, \quad (1)$$

де АВ – загальні адміністративні витрати банку; РВ – результат відступлення прав вимог/продажу кредитної заборгованості клієнтів банку; ПД – процентні доходи; НД – непроцентні доходи; ВП – витрати на утримання персоналу; А – амортизація; ПП – витрати на професійні послуги; ІВ – інші витрати банку.

Факторний аналіз цього показника дозволяє визначити вплив різних компонентів АБВ на показник CIR, а саме витрат на персонал, амортизацію, професійні послуги тощо. Слід зазначити, що невиважене скорочення витрат банку для зменшення коефіцієнта CIR може призвести до негативних наслідків у його діяльності. До чисельника цього показника також не включаються витрати на обслуговування та від продажу сумнівних кредитів, оскільки такі кредити з'являються у банку внаслідок його неефективної кредитної діяльності в минулому і не стосуються теперішньої ситуації. При цьому ефект, наприклад, від продажу кредитного портфеля проявлятиметься у зниженні рівня процентних доходів, що призведе до зменшення величини CIR. Отже, для розрахунку цього коефіцієнта фактично беруться адміністративні витрати банку, зменшені на витрати від операцій за сумнівними активами. В деяких випадках керівництво банку ухвалює рішення щодо оптимізації адміністративних витрат, у результаті чого наражається на додаткові витрати у поточному періоді (так звані трансформаційні витрати, які, зокрема, оприлюднені HSBC). До трансформаційних витрат відносяться виплати персоналу при звільненні внаслідок реорганізації оргструктури, штрафи при розірванні довгострокових договорів оренди, витрати на реорганізацію моделі роботи відділень тощо. Ці витрати можуть суттєво вплинути на CIR банку, викривлюючи таким чином результат від оптимізації витрат. У такому випадку слід розраховувати два варіанти CIR – з урахуванням та без урахування трансформаційних витрат. Доречно зауважити, що останні за банківським законодавством України належать до групи адміністративних.

Інший коефіцієнт – CAR – відношення адміністративних витрат банку, зменшених на витрати від операцій за сумнівними активами до середнього розміру активів банку. Цей показник тісно пов'язаний з CIR, але має деякі відмінності. Значення коефіцієнта CAR може варіюватися залежно від специфіки діяльності банку. Так, банк з розвиненим сегментом роздрібного бізнесу та широкою мережею відділень буде мати порівняно вище значення показника, ніж банк, орієнтований на корпоративний сегмент зі значною кількістю операцій на міжбанківському ринку [15, с. 11]. Важливу роль в управлінні банками відіграє інформація, яку отримує топ-менеджмент при аналізі показника EVA (рис. 1).

З рис. 1 видно, що адміністративні витрати на проведення кредитної операції банком прямо впливають на економічну додану вартість цієї операції. Адміністративні витрати у цьому випадку не включаються до складу операційних витрат, оскільки до останніх відносять процентні витрати, що вже враховані при визначенні процентної маржі. Базуючись на факторному аналізі EVA, керівництво банку має можливість визначити ступінь впливу адміністративних витрат на рівень цього показника.

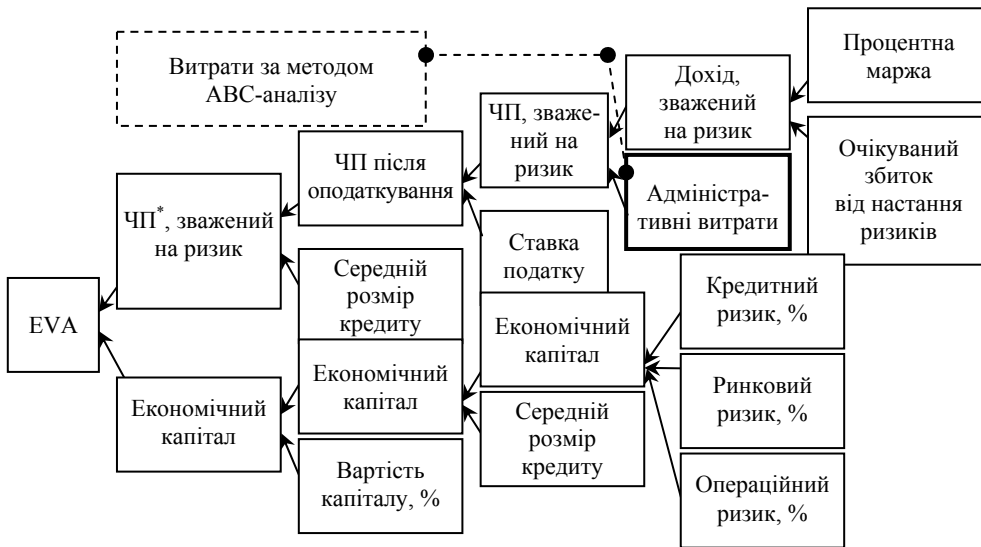


Рис. 1. Місце адміністративних витрат банку при визначенні EVA по кредитному продукту банку

* ЧП – чистий прибуток від кредитної операції.

З метою підвищення ефективності управління адміністративними витратами в банках, виникає необхідність у проведенні їх поглибленого аналізу за бізнесами, регіональними структурними підрозділами, окремими статтями тощо (рис. 2).

Перший рівень управління адміністративними витратами – банк у цілому. На цьому рівні можна використовувати такі показники витрат, як рівень адміністративних витрат на одного співробітника, співвідношення адміністративних витрат та доходів банку, сума процентних доходів на 1 гривню адміністративних витрат банку тощо. Ці показники можна порівнювати з іншими банками, що дозволить виявити переваги та вузькі місця в управлінні адміністративними витратами досліджуваного банку.

На *другому рівні* у процесі аналізу адміністративних витрат доцільно виділяти дві групи департаментів – департаменти підтримки (ІТ, фінанси, бухгалтерія тощо), що не генерують банку прибуток, та департаменти-бізнеси з відокремленими структурними підрозділами (корпоративний, роздрібний, фінансово-інституційний тощо), які виступають центрами формування банківського прибутку. Цей поділ обумовлений тим, що адміністративні витрати департаментів підтримки на відміну від департаментів-бізнесів є стабільними. Усі адміністративні витрати відповідно до прийнятих у банку критеріїв переносяться з департаментів підтримки на департаменти-бізнесів.

Третій рівень – це управління адміністративними витратами регіональних управлінь банку. Саме на цьому рівні необхідно здійснювати аналіз адміністративних витрат на:

- утримання та амортизацію банкоматів (розміщення банкомату у відділенні ніяк не впливає на приріст доходів останнього, а тому є "витратним обтяженням" для нього);
- утримання та амортизацію автомобілів службового використання (ними користуються одразу декілька відділень, тому доцільно такі витрати відносити на регіональні управління);
- капітальні інвестиції (витрати на ремонт) при переїзді відділення, адже це адміністративне рішення керівництва, а тому не залежить від дій відділення і не може впливати на ефективність його діяльності).

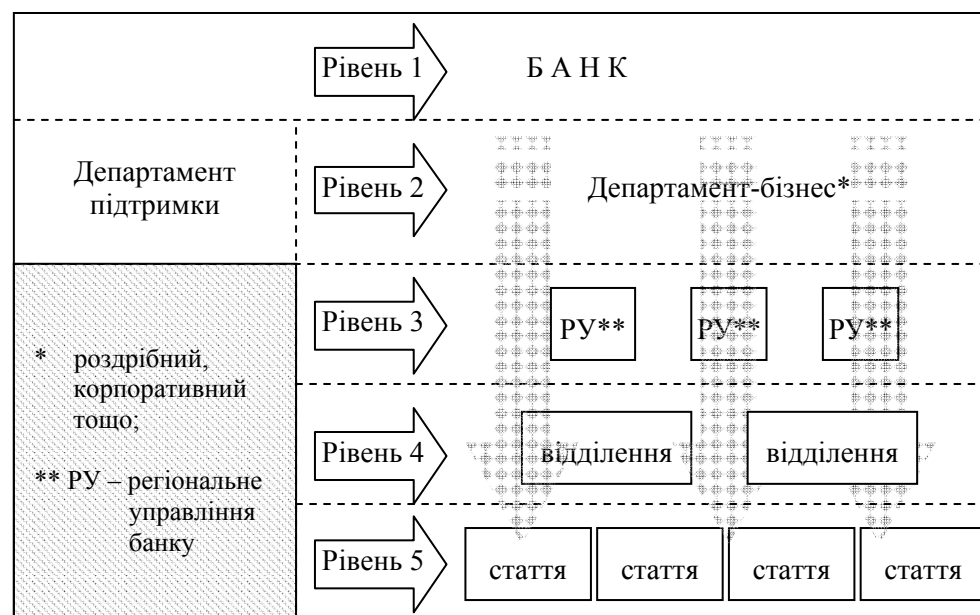


Рис. 2. Рівні управління адміністративними витратами банку

При цьому слід враховувати, що при перенесенні адміністративних витрат з відділення на регіональне управління, слід уникати зловживань заради штучного покращання показників доходності відділень. З цією метою пропонується встановлювати жорсткий контроль на рівні регіональних управлінь (РУ) та підтримувати пропорцію адміністративних витрат між регіональним управлінням та відділенням у такий спосіб³:

³ Розроблено автором самостійно.

$$\frac{AB_{PY1}/(FTE_{PY1})}{AB_{TT1}/(FTE_{TT1})} = \frac{AB_{PY2}/(FTE_{PY2})}{AB_{TT2}/(FTE_{TT2})} = \dots = \frac{AB_{PYn}/(FTE_{PYn})}{AB_{TTn}/(FTE_{TTn})}, \quad (2)$$

де AB_{PY1} – адміністративні витрати;

FTE_{PY1} – чисельність працівників, що працюють повний робочий день;

AB_{PYn} – середні адміністративні витрати n -го регіонального управління;

FTE_{PYn} – середня чисельність працівників, що працюють повний робочий день.

AB_{TT1} – адміністративні витрати підпорядкованого відділення;

FTE_{TT1} – чисельність працівників, що працюють повний робочий день, для підпорядкованого відділення;

AB_{TTn} – середні адміністративні витрати відділення, підпорядкованого n -му регіональному управлінню;

FTE_{TTn} – середня чисельність працівників, що працюють повний робочий день, для відділення, підпорядкованого n -му регіональному управлінню.

Ця пропорція ґрунтується на припущенні, що рівень адміністративних витрат регіонального управління, який виконує функції адміністрування роботи відділень, повинен бути сталим відносно середніх витрат відділень, що йому підпорядковуються. Якщо пропорція не є сталою у динаміці, тоді при різкій зміні одного з факторів суттєво змінюється й коефіцієнт цього співвідношення. Це припущення базується на такому:

- рівень ділової активності по регіонах відрізняється (у відділеннях з великою кількістю операцій зазвичай більша чисельність працівників, а оскільки у формулі показники розраховуються відповідно до неї, цей ефект нівелюється);

- абсолютне значення деяких видів адміністративних витрат (наприклад, рівень зарплати) коливається по регіонах (у середньому при вищому рівні витрат на утримання персоналу у регіоні повинні бути вищими ціни на комунальні послуги, перевезення, канцтовари тощо).

Результати аналізу цієї пропорції слугують інформаційним підґрунтям для управлінських рішень, які стосуються: скорочення витрат відділення або його закриття; зміни чисельності персоналу відділення; встановлення оптимальних коефіцієнтів співвідношення витрат регіональних управлінь та відділень, а також формування системи преміювань на їх основі тощо.

Таким чином, аналіз адміністративних витрат по регіональних управліннях та їх відділеннях дасть змогу зробити висновок щодо правомірності їх розподілу за різними рівнями управління банком, а також ступенем ефективності цих витрат.

Четвертий рівень управління адміністративними витратами банку – це рівень відділень, для яких визначаються три основні показники діяльності: операційні витрати від банківської діяльності (процентні,

комісійні, трансфертні, компенсації); адміністративні витрати (амортизація, комунальні та поштові витрати тощо); доходи від операційної діяльності. Співвідношення сукупних витрат відділення до доходів є одним з найголовніших показників оцінки ефективності його діяльності. Особливість управління адміністративними витратами відділення полягає в тому, що більшість з них (таких, як комунальні, поштові, витрати на охорону) мають стабільний характер. Оптимізувати ці витрати можливо шляхом обґрунтованого вибору більш вигідних контрагентів та партнерів.

На *п'ятому рівні* відділень управління адміністративними витратами здійснюється їх керівниками. За результатами аналізу можуть бути прийняті такі управлінські рішення: проведення аудиту виставлених відділенню рахунків на оплату; скорочення витрат на оренду шляхом суборенди вільних приміщень; перегляд ключів алокації деяких видів адміністративних витрат на відділення тощо.

Ці рішення спрямовані на економію поточних витрат і не відображають стратегічний розвиток роздрібною мережі банку. Проте вони прямо впливають на фінансовий результат відділень банку, стимулюючи тим самим останніх розробляти заходи щодо оптимізації своїх адміністративних витрат.

Висновки. На сьогодні не сформований комплексний аналітичний інструментарій для оцінки ефективності адміністративних витрат банків. Існуючі показники є надто загальними і мають суттєві географічно-функціональні обмеження при застосуванні. Дослідження транспарентності інформації щодо адміністративних витрат дозволили зробити висновок, що зарубіжні банки обмежують розкриття цієї інформації чотирма рядками у своїй річній звітності, в той час як вітчизняні надають достатню деталізацію (навіть за сегментами), але зазвичай ця інформація здебільшого є неконгруентною для аналізу. Ґрунтовний аналіз показників АВБ України можна проводити лише за групами пов'язаних показників та сегментами банківської діяльності.

Для оцінки адміністративних витрат банків доречно використовувати показник CIR, але з певною обережністю, так як на його рівень значно впливають географічний та бізнесовий фактори. Запропоновано для аналізу адміністративних витрат використовувати декомпозиційний CIR, який надає ширший спектр інформації для прийняття управлінських рішень. Показник CAR також може бути корисним у процесі аналізу рівня АВБ. Однак при його застосуванні необхідно враховувати приналежність банку до певного виду бізнесу.

На основі управлінської звітності за допомогою АВС-аналізу розраховуються показники ефективності адміністративних витрат. Результати цих розрахунків використовуються при оцінці ефективності діяльності бізнесів банку та окремих його структурних підрозділів.

Тому подальший розвиток дослідження управління адміністративними витратами банку фокусується саме у площині управлінського контролю, який дозволить виявити вузькі місця в діяльності банку, джерела оптимізації адміністративних витрат, сформуванати комплексну систему оцінки ефективності управління останніми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Інтернет-видання "Business-day"*. — Режим доступу : <http://biznesday.com/banki-es-prodolzhayut-zakryvat-dopolnitelnye-filialy-i-nachinayut-sushhestvenno-urezat-vse-rasxodu.html>.
2. *Консолідована база даних ЄЦБ статистичної інформації банків ЄС*. — Режим доступу : <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=71390>.
3. *Аналітичний звіт НБУ*. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58285.
4. *Новашина Т. С.* Управление затратами банка : метод. пособие / Т. С. Новашина, Т. В. Карасева. — М. : БДЦ-Пресс, 2005. — 160 с.
5. *Архипченко В. В.* Стратегическое планирование и управление затратами коммерческого банка : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит / Архипченко В.В. — СПб., 2009. — 25 с.
6. *Berger A. N., Hasan I., Zhou M.* (2010). The effects of focus versus diversification on bank performance : Evidence from Chinese banks. *Journal of Banking and Finance*, 34, 7, 1417–1435.
7. *Bos J. W. B. and Kool C. J. M.* 2006. Bank efficiency : The role of bank strategy and local market conditions. *Journal of Banking & Finance* 30: 1953–1974.
8. *Jordi Carenys, Xavier Sales.* Costing the Banking Services: A Management Accounting Approach. *Journal of Money, Investment and Banking*. ISSN 1450-288X Issue 6 (2008), p. 34–53.
9. *Міжнародна агенція "Transparency international"*. — Режим доступу : <http://www.transparency.org/news/feature/shining-a-light-on-the-worlds-biggest-companies>.
10. *Парасій-Вергуненко І. М.* Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. — К. : КНЕУ, 2003. — 347 с.
11. *Сайт міжнародного онлайн-видання "The banker"*. — Режим доступу : <http://www.thebanker.com>.
12. *Madevell G.* (2007, April). The banker, "Best stick to cash", p. 24–22.
13. *Методологія рейтингової оцінки банку рейтингового агентства "ІВІ-Рейтинг"*. — Режим доступу : http://kbs.org.ua/files/metod_123.pdf.
14. *Інтернет-журнал "Банк і банківські системи"*. — Режим доступу : http://businessperspectives.org/journals_free/bbs/2008/BBS_en_2008_4_Burger.pdf.
15. *Tripe D. W. L.* Cost to income ratios in Australasian banking, 1998.

Стаття надійшла до редакції 23.01.2014.

Hubai M. Analytical support of administrative costs managements in banks.

Background. The urgent question of finding ways to optimize the administrative costs of banks by analysis and supplement of the existing system of performance indicators of administrative costs of banks, highlighting typical management decisions was studied.

Analysis of recent research and publications. Though the system of performance indicators of banks' administrative expenses was considered by scientists but not systematic and comprehensive. Individual scientists made a rather deep statistical analysis of administrative expenses of the bank on the basis of correlation and regression relation. However, the results of this analysis were some point indicators, analysis of the available public information database performance calculation of administrative costs of banks, its transparency was not conducted, making the development of performance indicators difficult. The existing scientific sources lack studying administrative expenses of the bank by functional levels, and existing single indicators are not accompanied by typical practical recommendations.

The purpose of the article is to determine the transparency of information on the coverage of administrative costs of foreign and domestic banks, systematization and extension of the list of indicators to measure the efficiency of the administrative costs of banks based on public information and management, and the development of common management decisions based on the results of the analysis.

Results. The level of transparency of the administrative costs of banks of Ukraine was studied on the basis of information provided in the financial statements, by comparison with the level of transparency of foreign banks reasonably possible indicators for assessing the effectiveness of administrative expenses of the bank based on these data. Five levels of government administrative costs of the bank in the plane of the functional structure were defined, a group of indicators at each level was offered, as well as an example of decision-making based on the developed indicators.

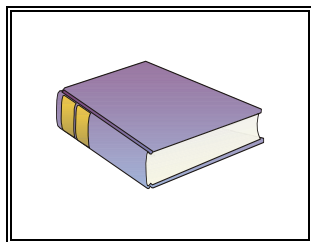
Conclusions. Development of a complete and comprehensive system of performance indicators of administrative costs of banks are the basis for evaluating the effectiveness of bank management on the expenses and finding ways of further optimization of administrative costs. The latter can be carried out at a general level and at regional offices, in some departments of the bank.

Keywords: administrative costs, management of administrative costs of the bank, cost transparency in banks, administrative cost's indicators in banks.

REFERENCES

1. *Internet-vydannja "Business-day"*. — Rezhym dostupu : <http://biznesday.com/banki-es-prodolzhayut-zakryvat-dopolnitelnye-filialy-i-nachinayut-sushhestvenno-urezat-vse-rasxody.html>.
2. *Konsolidovana baza danyh JeCB statystychnoi' informacii' bankiv JeS*. — Rezhym dostupu : <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=71390>.
3. *Analitychnyj zvit NBU*. — Rezhym dostupu : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58285.
4. *Novashina T. S. Upravlenie zatratami banka : metod. posobie / T. S. Novashina, T. V. Karaseva*. — M. : BDC-Press, 2005. — 160 s.
5. *Arhipchenko V. V. Strategicheskoe planirovanie i upravlenie zatratami kommercheskogo banka : avtoref. dis. na soiskanie uchen. stepeni kand. ekon. nauk : special'nost' 08.00.10 – Finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit / Arhipchenko V.V.* — SPb., 2009. — 25 s.

6. *Berger A. N., Hasan I., Zhou M.* (2010). The effects of focus versus diversification on bank performance : Evidence from Chinese banks. *Journal of Banking and Finance*, 34, 7, 1417–1435.
7. *Bos J. W. B. and Kool C.J.M.* 2006. Bank efficiency : The role of bank strategy and local market conditions. *Journal of Banking & Finance* 30: 1953–1974.
8. *Jordi Carenys, Xavier Sales.* Costing the Banking Services: A Management Accounting Approach. *Journal of Money, Investment and Banking*. ISSN 1450-288X Issue 6 (2008), p. 34–53.
9. *Mizhnarodna* agencija "Transparency international". — Rezhy m dostupu : <http://www.transparency.org/news/feature/shining-a-light-on-the-worlds-biggest-companies>.
10. *Parasij-Vergunenko I. M.* Analiz bankivs'koi' dijal'nosti : navch.-metod. posib. dlja samost. vyvch. dysc. / I. M. Parasij-Vergunenko. — K. : KNEU, 2003. — 347 s.
11. *Sajt* mizhnarodnogo onlajn-vydannja "The banker". — Rezhy m dostupu : <http://www.thebanker.com>.
12. *Madevell G.* (2007, April). The banker, "Best stick to cash", p. 24–22.
13. *Metodologija* rejtyngovoi' ocinky banka rejtyngovogo agentstva. "IBI-Rejtyng". — Rezhy m dostupu : http://kbs.org.ua/files/metod_123.pdf.
14. *Internet-zhurnal* "Bank i bankivs'ki systemy". — Rezhy m dostupu : http://businessperspectives.org/journals_free/bbs/2008/BBS_en_2008_4_Burger.pdf.
15. *Tripe D. W. L.* Cost to income ratios in Australasian banking, 1998.



ДИСКУСІЙНИЙ ПРОСТІР

УДК 377.3

ШКЛЯРУК Катерина, к. е. н., старший науковий співробітник, директор
Інституту вищої кваліфікації КНТЕУ

БІДЮК Алла, директор Центру бізнес-освіти ІВК КНТЕУ

БІЗНЕС-ОСВІТА: ВИКЛИКИ ЧАСУ І ФАКТОРИ РОЗВИТКУ

Розглянуто тенденції та фактори розвитку бізнес-освіти у взаємозв'язку з тенденціями економічного розвитку. Досліджено особливу роль системи бізнес-освіти, що розглядається як важлива складова глобального освітнього простору і покликана здійснювати підготовку світової бізнес-еліти.

Ключові слова: людський капітал, економічний розвиток, конкурентоспроможність, постіндустріальне суспільство, бізнес-освіта, освіта, бізнес-школа.

Шклярук Е., Бідюк А. Бизнес-образование: вызовы времени и факторы развития. Рассмотрены тенденции и факторы развития бизнес-образования во взаимосвязи с тенденциями экономического развития. Исследована особая роль системы бизнес-образования, которая рассматривается в качестве важной составляющей глобального образовательного пространства и призвана осуществлять подготовку мировой бизнес-элиты.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономическое развитие, конкурентоспособность, постиндустриальное общество, бизнес-образование, образование, бизнес-школа.

Постановка проблеми. У дискусіях про стратегію соціально-економічного розвитку сучасної України ключове місце займають питання розвитку підприємництва (інвестиційний клімат, інновації, створення сприятливих умов для бізнесу) та освіти. Ці зовні далекі один від одного завдання насправді не розв'язуються окремо, а знаходять позитивне вирішення тільки у взаємозв'язку.

У постіндустріальному світі підприємливість індивіда і якість людського капіталу стають ключовими факторами економічного розвитку і прогресу. Людський капітал у сучасних економічних системах має велике значення для забезпечення національної конкурентоспроможності, оскільки конкурентні переваги економіки і можливості її модернізації значною мірою визначаються накопиченим і реалізованим людським капіталом.

© Шклярук К., Бідюк А., 2014

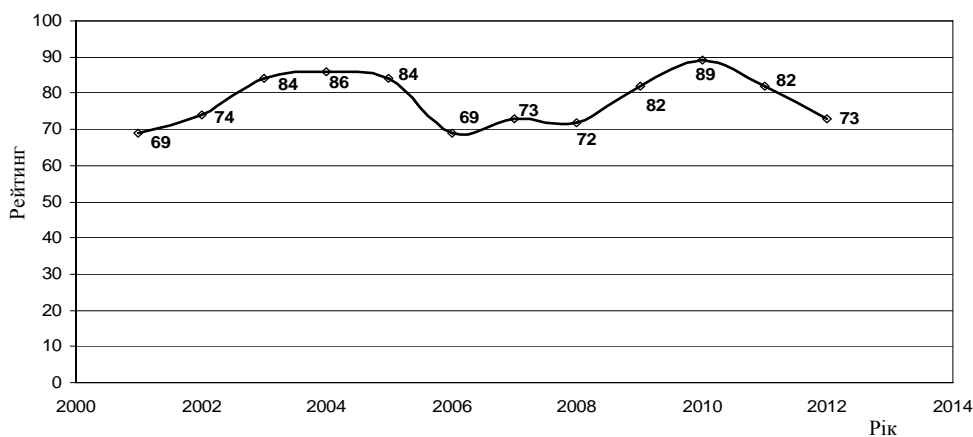
120

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2014. № 2

Висновок, зроблений аналітиками ЄБРР щодо змісту реформ у Центральній і Східній Європі, полягає в тому, що соціальна складова повинна стати одним із ключових пріоритетів, оскільки головний фактор продуктивності і конкурентоспроможності – інтелект і знання, а це насамперед люди і відповідно обсяг інвестицій у людський розвиток [1].

Україна за рівнем розвитку людського капіталу значно поступається розвиненим країнам. За результатами дослідження ООН "Про людський розвиток", у 2013 р. вона посіла лише 78 місце серед 186 країн і територій світу за Індексом людського розвитку. Разом з тим, за рівнем грамотності дорослого населення Україна входить до 30-ти країн світу і з показником 99.7 % випереджає такі європейські країни, як Румунія (97.7 %), Португалія (95.2 %), Італія (98.9 %). Також Україна попереду більшості європейських країн за коефіцієнтом охоплення вищою освітою – 79.5 %, проти 54.5 % у Франції, 66 % в Італії, 60.1 % у Латвії, 70.5 % у Польщі [2].

Проте Україна все ще залишається у групі країн, які не досягли середнього показника конкурентоспроможності, і значно відстає від розвинених держав. Так, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності за 2012–2013 рр. наша країна поліпшила свої позиції на дев'ять пунктів і зайняла 73 місце серед 144 країн світу, які досліджувалися (рисунк). Позиція України підвищується другий рік поспіль (після падіння на 17 пунктів у 2009–2010 рр.) і досягла докризового рівня [3].



Позиція України у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності у 2001–2012 рр.

Сучасні зміни у всіх сферах суспільної діяльності вимагають організації якісно нової системи підготовки і перепідготовки кадрів, яка здатна забезпечити їх оперативну адаптацію до соціальних і виробничих умов та сприятиме випереджаючому рівню їх компетенції для вирішення завдань реформування економіки [1].

На цьому тлі дещо осібно стоять проблеми бізнес-освіти. Саме в цій сфері проблеми бізнесу та освіти стикаються найбільш тісно і безпосередньо. Адже саме бізнес-школи повинні готувати сучасних управлінців – майбутню еліту суспільства, яка і зумовлюватиме вектори економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку бізнес-освіти в умовах сучасної глобалізації активно досліджуються в сучасній зарубіжній та вітчизняній науковій літературі. Безпосередньо проблемам внеску освіти в економічне зростання країни присвячені праці Г. Беккера [4]. Теоретичні і методологічні основи формування системи бізнес-освіти в умовах переходу до інноваційного типу розвитку економіки розглядаються у працях С. Філоновича, Л. Євенка [5], С. М'ясоєдова [6], В. Мау [7], А. Мазаракі [8–11] та ін. В умовах глобалізації зростає увага дослідників до проблем освіти і, зокрема, бізнес-освіти як одного з рушійних факторів соціально-економічного розвитку країни. Проте ці проблеми не знайшли глибокого і комплексного узагальнення у вітчизняній науковій літературі, що зумовлює актуальність дослідження особливостей розвитку бізнес-освіти в умовах глобалізації.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій розвитку бізнес-освіти у взаємозв'язку з тенденціями побудови сучасної економіки, бізнесу, системи освіти, а також факторів, що на них впливають.

Результати дослідження. Розвиток сучасної економіки і загострення конкуренції на внутрішніх і міжнародних ринках створюють ситуацію, в якій досягати комерційного успіху можуть тільки компанії, що володіють реальними конкурентними перевагами. Найважливішим серед них стає рівень професійної підготовки їх керівників. Від сучасного керівника вимагаються професіоналізм і відповідальність, вміння приймати продумані, зважені рішення, йти на виправданий ризик і відсікати неефективні варіанти розвитку. Для цього недостатньо одного підприємницького таланту і практичного досвіду управління. Необхідні знання сучасних технологій управління бізнесом, вміння й навички їх застосування. Іншими словами, необхідна спеціальна управлінська освіта [7].

Розглянемо особливості розвитку бізнес-освіти у взаємозв'язку з тенденціями економічного розвитку.

Сучасній епосі, яку прийнято характеризувати термінами "глобалізація" або "постіндустріалізм", притаманна низка особливостей, що безпосередньо впливають на проблеми освіти взагалі та бізнес-освіти.

Зростання динамізму потреб і технологій – зумовлює якісне підвищення невизначеності соціально-економічних процесів.

Здатність адаптуватися до швидкозмінних потреб і пріоритетів – тобто творче осмислення завдань і розроблення нестандартних рішень є сьогодні найважливішою конкурентною перевагою управ-

лінця і фахівця, що витісняє важливу ще донедавна дисциплінованість і готовність чітко виконувати вказівки згори. "Управління людськими ресурсами" все активніше змінюється "управлінням талантами" [7].

Гнучкість використання робочої сили – має прояв у значному підвищенні її мобільності, і зміни у цій сфері пов'язані з формуванням багатопрофільного працівника нової формації, характерними рисами якого стали поєднання різноманітних фахів і видів трудової діяльності, постійне підвищення рівня освіти і професійної підготовки.

Індивідуалізація виробництва, його орієнтація на потреби конкретного споживача.

Інвестиції у людський капітал (передусім в освіту та охорону здоров'я) стають пріоритетом діяльності розвинених країн світу; тенденція зростання державних витрат в освіту спостерігається у більшості країн. В Україні – проблема в якості освіти. Нині попит на фахівців не задовольняється ані структурно, ані якісно. Приватному сектору доводиться "перенавчати" фахівців, які закінчили ВНЗ [12].

Посилення глобалізації та загострення конкуренції між країнами, корпораціями та іншими суб'єктами міжнародної економічної діяльності.

Демографічна криза в розвинених країнах – згідно із загальною логікою розвитку, суспільно-економічним прогресом, роль кількісних параметрів населення та робочої сили знижується, натомість роль якісних характеристик неухильно зростає (кількість праці заміщується її якістю або продуктивністю). Демографічна криза призведе до збільшення дефіциту робочої сили в Україні, загострення конкуренції на ринку праці, зростання прискореними темпами вартості робочої сили, враховуючи євроінтеграційні тенденції та менталітет українців. До кінця 2015 р. частка молодих людей, що приходитимуть на ринок праці, зменшиться з 30 до 23 % [3].

Демографічна криза скорочує бюджетні можливості вирішення соціальних проблем, що зумовлює інституціональну кризу секторів соціальної сфери. Тому в світі майже відсутній передовий міжнародний досвід розв'язання проблем соціальної сфери. Необхідний пошук нових інституційних рішень, що забезпечують різке підвищення ефективності інвестицій в людину, і та країна, яка першою знайде ці рішення, отримає реальну перевагу для прискореного ривка в пост-індустріальне суспільство [13]. Зазначені особливості соціально-економічного розвитку повинні братися до уваги при побудові сучасних освітніх систем.

За результатами дослідження визначено ряд проблем освіти і запропоновано шляхи для їх розв'язання:

- неможливість збереження традиційно класичного підходу в освіті, зосередженого переважно на засвоєнні стандартного набору знань, умінь і навичок. Його місце дедалі більше займає компетентнісний підхід, сфокусований на розвитку здібностей і умінь орієнтуватися в розмаїтті складних, швидкозмінних і непередбачених вироб-

ничих та життєвих ситуацій. Слід формувати принципово нову систему безперервної освіти, яка брала б до уваги динамічно зростаючі потреби, індивідуалізацію попиту і можливостей його задоволення. Безперервна освіта впродовж життя, передусім професійна, у розвинених постіндустріальних суспільствах є невід'ємною частиною життя більшості населення, що забезпечує доповнення, оновлення, осучаснення здобутих під час базової освіти знань, умінь і навичок як важливого чинника життєвого успіху. Так, у Німеччині та Франції державне фінансування додаткової професійної освіти значно більше, ніж університетської;

- необхідність постійної адаптації освітніх програм до сучасних і майбутніх потреб; підвищення якості вищої освіти, пов'язане, насамперед, з її фундаменталізацією, яка передбачає підготовку до "універсальної діяльності": зміну акцентів з вузької функціональної спрямованості професіоналів на фундаментально освічену комунікативну людину, творчу особистість, здатну до зміни діяльності згідно з тими змінами, які відбуваються не тільки на ринку праці, а й в інших сферах, з орієнтацією на інтелект, інновації, підприємливість, творчість;

- посилення індивідуальних тенденцій в освіті, що мають прояв в індивідуалізації програм навчального закладу, тобто освітня програма є комбінацією великої кількості модулів, пропонує освітньою установою. Персонально орієнтоване навчання допоможе студентам розвинути компетенції і бути конкурентоспроможними на ринку праці;

- посилення значень практичної спрямованості освіти, пов'язане з отриманням набору компетенцій. Це вимагає зміни технологій освіти, а самі ж постіндустріальні технології є базою для таких змін. Створюються нові можливості для прискорення отримання компетенцій через тренажери, різного роду симулятори, інформаційно-комунікаційні системи та ін.;

- потребує змін фінансова модель освіти. Посилюватиметься роль приватних (особистих) витрат при формуванні освітньої стратегії людини. Велика увага має бути приділена пошуку нових і диверсифікованих джерел фінансування і методів [7].

На сьогодні фінансування вищої освіти в Україні здійснюється коштами державного бюджету та оплати за навчання громадян приблизно в рівних пропорціях. Українська держава витрачає на вищу освіту чималі в національних масштабах кошти. Бюджетні витрати на вищу освіту в Україні становлять останніми роками 2–2.3 % ВВП або 6–6.8 % від загальних видатків зведеного бюджету. Такі параметри є одними з найвищих порівняно з країнами Європейського Союзу (на рівні скандинавських країн). При цьому бюджетні витрати на вищу освіту становлять близько 30 % усіх витрат на освіту [7].

Глобалізація неминуче призводить до конкуренції на міжнародному освітньому ринку. Проявом глобалізації є формування світових університетів (альянси і консорціуми), визначення міжнародного рейтингу університетів, формування глобальних зв'язків і мереж, по-

ширення наукової кооперації, а також освітня мобільність, яка набула масового характеру; застосування у сфері освіти франчайзингу; введення міжнародних кваліфікаційних вимог, що забезпечують конвертованість документів про освіту; широке поширення технологій дистанційного навчання. Тобто відбувається формування єдиного освітнього простору, що охоплює практично весь світ.

Усе це обумовлює основні напрями трансформації системи освіти та особливо бізнес-освіти. Бізнес-освіта має бути найбільш динамічним сектором у консервативній освітній галузі – адже вона найближче стикається з підприємницькою сферою, має своїм безпосереднім партнером (клієнтом) тих, хто повинен створювати нову економіку.

Аналіз тенденцій і перспектив бізнес-освіти вимагає аналізу факторів, що впливають на його розвиток. Загалом можна виділити три фактори, які тією чи іншою мірою впливають на бізнес-освіту: економічний, соціально-демографічний і власне освітній.

Економічні фактори. Бізнес-освіта залежить від тенденцій і рівня соціально-економічного розвитку – світу і даної країни. Вона готує керівників, які відіграють ключову роль у господарських процесах. Крім того, економічний розвиток вимагає нових управлінців, і залежно від економічної ситуації змінюється попит на освітні послуги. Сприятлива економічна кон'юнктура зазвичай позитивно впливає на розвиток бізнес-освіти. Підвищення темпів розвитку бізнесу в більшості сфер економіки збільшує потребу компаній в управлінських кадрах, зростають доходи менеджерів. Ця сфера професійної діяльності стає все більш привабливою, що й обумовлює зростання наборів до бізнес-шкіл. Однак ймовірні й винятки, пов'язані зі специфічними обставинами – важкими системними кризами, кон'юнктурними коливаннями ринку тощо.

Соціально-демографічні фактори. Загалом можна виділити низку важливих соціально-демографічних тенденцій, що впливають на сучасні процеси розвитку світового ринку бізнес-освіти:

- випускники MBA (англ.: *Master of Business Administration* – магістр економічного управління) стають все більш затребуваними в глобальному масштабі. Це розширює можливості випускників шкіл бізнесу, але й висуває підвищені вимоги до їх мобільності;

- попит на фахівців з дипломом MBA не однорідний, причому його диференціація зростає. Підвищений попит на цих фахівців спостерігається в країнах зі стійкими і високими темпами розвитку економіки. Цю тенденцію підтверджують дані дослідження освітньої організації *Graduate Management Admission Council (GMAC)*, які показали, що 76 % роботодавців у 2013 р. найняли випускників зі ступенем MBA, тоді як у 2012 р. тільки 69 % компаній взяли на роботу претендентів з дипломом бізнес-школи [14];

- випускники менш відомих шкіл починають конкурувати з елітою. У них не такі високі вимоги до зарплати, знань часто не менше, а досвіду більше. Багато компаній віддають перевагу випускникам сильних місцевих шкіл, тим, у кого диплом школи зі світовим ім'ям;

- зростання заробітних плат фахівців з дипломом MBA. Відзначимо, що середня зарплата випускників MBA повернулася до свого піку (2008 р.) за всіма напрямками. Після трирічного періоду спаду (з 2009 по 2011 рр.) рівень зарплат випускників MBA стабілізувався і навіть зростає в багатьох секторах [15]. Незважаючи на кредитну та фінансову кризи, попит на фахівців MBA залишається порівняно стійким. Так, за даними дослідження освітньої рейтингової агенції QS, зарплати MBA-фахівців у Західній Європі скориговані у бік підвищення майже на 10 % порівняно з попереднім роком і нині є найвищими у світі – в середньому 93 400 дол. США на рік [16];

- глобалізація бізнес-освіти і диплома. І це одна з основних тенденцій на ринку MBA.

Розвиток вищої та бізнес-освіти. Бізнес-освіта є проміжною ланкою, що пов'язує освітню сферу і практичну діяльність. Вища освіта постачає школам бізнесу потенційних абітурієнтів, а бізнес є "споживачем" випускників бізнес-шкіл. Чим більше випускників університетів, тим більша кадрова база для бізнес-освіти і, відповідно, більший попит на її послуги. Ця залежність підтверджується, зокрема, результатами досліджень ринку бізнес-освіти в США за 1975–2005 рр., проведених Дж. Доті і Ф. Тагглом, які виявили наявність кореляційної залежності між темпами зростання випускників університетів і випускників шкіл бізнесу. Згідно з розрахунками зростання кількості випускників першої вищої освіти на 1 % приводить до зростання чисельності випускників шкіл бізнесу через два роки на 0.9 % [7].

Висновки. Зазначені тенденції обумовлюють основні напрями трансформації системи освіти взагалі та бізнес-освіти особливо, включаючи перехід до розробки індивідуальних освітніх траєкторій, максимально гнучких "клієнтоорієнтованих" схем, компетентнісний підхід, підвищені вимоги до контролю якості освіти на всіх її етапах. Навчати потрібно протягом усього життя, а постдипломні програми відіграють все більшу роль (і за масштабом грошових ресурсів, і за кількістю учасників процесу) на ринку освітніх послуг [17].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Проект стратегії розвитку України на період до 2020 року.* — Режим доступу : zakon.rada.gov.ua.
2. *Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року :* Постанова Кабінету Міністрів України від 21 листоп. 2013 р.
3. *Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки :* Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лют. 2013 р. № 187.
4. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер ; пер. с англ. — М. : ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.

5. *Бизнес-образование: специфика, программы, технологии, организация* / под общ. ред. С.Р. Филоновича. — М. : ГУ ВШЭ, 2004. — 690 с.
6. *Мясоедов С. Социокультурный анализ российского бизнес-образования* / С. Мясоедов. — М. : Интел-Синтез, 2008. — 260 с.
7. *Maу В. Бизнес-образование рубежа веков: Вызовы времени и тенденции развития* / В. Мау, А. Сеферян // Вопросы экономики. — 2007. — № 10. — С. 75–89.
8. *Мазараки А. А. Модернизация высшего образования в Украине в контексте европейской интеграции* / А. А. Мазараки : материалы XII Междунар. конф. ["Бизнес-образование как предмет экспорта и импорта образовательных услуг: возможности для России XXI века"]. — М. : РАБО, 2008. — С. 53–65.
9. *Мазараки А. А. Перспективы развития бизнес-образования в Украине: влияние глобальных изменений* / А. А. Мазараки : материалы XIII междунар. конф. ["Трансформация бизнес-образования под влиянием глобальных изменений"]. — М. : РАБО, 2009. — С. 19–22.
10. *Мазараки А. Глобализация образования. Рейтинг ТОП-100. Решения для бизнеса: опыт, возможности, качество* // Укр. інвестиційна газета. — 2011. — № 2. — С. 148.
11. *Мазараки А. Необходимость пересмотра механизмов государственного регулирования высшего образования в Украине* / А. Мазараки, Е. Шклярчук : материалы XIV Междунар. конф. ["Цели, содержание и методы современного образования"]. — М. : РАБО, 2010. — С. 42–44.
12. *Аналитичний звіт Міжнародного благодійного фонду "Міжнародний фонд досліджень освітньої політики": "Входження національної системи вищої освіти в європейський простір вищої освіти та наукового дослідження"*. — Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=54018>.
13. *Зиберт Х. Эффект кобры* / Х. Зиберт. — СПб. : СПбУЭФ, 2003. — С. 191.
14. *Интернет-портал для управлінців* — Режим доступу : <http://www.management.com.ua>.
15. *Партийное задание* // Бизнес. — 2013. — № 36 (1075).
16. *В Європі поліпшується ситуація з працевлаштуванням випускників МВА.* — Режим доступу : <http://osvita.ua/add-education/mba-abroad/28833/>.
17. *Рейтинг ТОП-100. Решения для бизнеса: опыт, возможности, качество* // Укр. інвестиційна газета. — 2011. — № 2.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2014.

Shklyaruk K., Bidiuk A. Business education: challenges and factors of development.

Background. *The urgent problem of the business education development peculiarities in the conditions of globalisation was studied. It was proved that in the post-industrial world the enterprising of a person and the human resource quality become the key factors of the economic growth and progress and business-schools should prepare modern managers – the future community elite, who will direct the vectors of its economic development.*

Recent researches and publications analysis *of the chosen theme proves that in the conditions of the globalisation the foreign researches attention is paid to the education problems and business education in particular as one of the motive power of the country social-economic development. At the same time these problems were not summed up deeply and complexly in the domestic scientific literature, which determines the research urgency and forms the main aim of the research.*

Research results. *The study is provided through the definition of the main tendencies of the business education evolution in the correlation with the construction tendencies of the modern economy, business, education system and also factors influencing them. The education problems are defined and a number of factors, which have the direct influence on the education conditions in general and business education in particular, is distinguished. Among them: economic, social-democratic and educational ones.*

Conclusion. *The conducted research to the authors' mind can become a component of better understanding of the processes, which influence business education evolution for understanding the perspectives of its development and distinguishing the effective model of the business school.*

Keywords: human resource, economic development, competitiveness, postindustrial society, business education, education, business school.

REFERENCES

1. Proekt strategii' rozvytku Ukraïny na period do 2020 roku. — Rezhym dostupu : zakon.rada.gov.ua.
2. Pro zatverdzhennja Derzhavnoi' strategii' regional'nogo rozvytku na period do 2020 roku : Postanova Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 21.11.2013.
3. Pro zatverdzhennja Derzhavnoi' programy aktyvizacii' rozvytku ekonomiky na 2013–2014 roky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 27.02.2013 № 187.
4. Bekker G. S. Chelovecheskoe povedenie: jekonomicheskij podhod. Izbrannye trudy po jekonomicheskoi teorii / G. S. Bekker ; per. s angl. — M. : GU VShJe, 2003. — 672 s.
5. Biznes-obrazovanie: specifika, programy, tehnologii, organizacija / pod obshh. red. S.R. Filonovicha. — M. : GU VShJe, 2004. — 690 s.
6. Mjasoedov S. Sociokul'turnyj analiz rossijskogo biznes-obrazovanija / S. Mjasoedov. — M. : Intel-Sintez, 2008. — 260 s.
7. Mau V. Biznes-obrazovanie rubezha vekov: Vyzovy vremeni i tendencii razvitija / V. Mau, A. Seferjan // Voprosy jekonomiki. — 2007. — № 10. — С. 75–89.
8. Mazaraki A. A. Modernizacija vysshego obrazovanija v Ukraine v kontekste evropejskoj integracii / A. A. Mazaraki : materialy XII Mezhdunar. konf. ["Biznes-obrazovanie kak predmet jeksporta i importa obrazovatel'nyh uslug: vozmozhnosti dlja Rossii XXI veka"]. — M. : RABO, 2008. — S. 53–65.
9. Mazaraki A. A. Perspektivy razvitija biznes-obrazovanija v Ukraine: vlijanie global'nyh izmenenij / A. A. Mazaraki : materialy XIII mezhdunar. konf. ["Transformacija biznes-obrazovanija pod vlijaniem global'nyh izmenenij"]. — M. : RABO, 2009. — S. 19–22.
10. Mazaraki A. Globalizacija obrazovanija. Rejting TOP-100. Reshenija dlja biznesa: opyt, vozmozhnosti, kachestvo // Ukr. investycijna gazeta. — 2011. — № 2. — S. 148.
11. Mazaraki A. Neobhodimost' peresmotra mehanizmov gosudarstvennogo regulirovanija vysshego obrazovanija v Ukraine / A. Mazaraki, E. Shkljaruk : materialy XIV Mezhdunar. konf. ["Celi, sodержanie i metody sovremennogo obrazovanija"]. — M. : RABO, 2010. — S. 42–44.
12. Analitichnyj zvit Mizhnarodnogo blagodijnogo fondu "Mizhnarodnyj fond doslidzhen' osvitynoi' polityky": "Vhodzhennja nacional'noi' systemy vyshhoi' osvity v jevropejs'kyj prostir vyshhoi' osvity ta naukovogo doslidzhennja". — Rezhym dostupu : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=54018>.
13. Zibert H. Jeffekt kobry / H. Zibert. — SPb. : SPbUJeF, 2003. — S. 191.
14. Internet-portal dlja upravlinciv — Rezhym dostupu : <http://www.management.com.ua>.
15. Partijnoe zadanie // Biznes. — 2013. — № 36 (1075).
16. V Jevropi polipshujet'sja sytuacija z pracevlashtuvannjam vypusknjuk MBA. — Rezhym dostupu : <http://osvita.ua/add-education/mba-abroad/28833/>.
17. Rejting TOP-100. Reshenija dlja biznesa: opyt, vozmozhnosti, kachestvo // Ukr. investycijna gazeta. — 2011. — № 2.